

## Comment financer un projet de reprise d'entreprise ?

Si, le problème du financement doit être réfléchi le plus en amont possible de la construction d'un projet de reprise d'entreprise, il trouve sa pertinence réelle en phase opérationnelle, c'est à dire, après avoir identifié l'entreprise et être bien avancé dans le processus de négociation avec le cédant.

Le futur repreneur doit alors réunir les capitaux nécessaires à la réalisation de son projet.

### De combien doit être mon apport personnel ?

Cette question agite la quasi-totalité des repreneurs. Il n'existe pas de réponse unique à cette interrogation.

A chaque besoin (investissements, trésorerie, etc.) doit correspondre une ressource adaptée.

Ainsi, les investissements, qui ont pour vocation d'être utilisés pendant plusieurs années, devront être financés par des ressources longues, idéalement par un prêt bancaire.

Les besoins de trésorerie seront quant à eux financés par votre apport personnel, confortés le cas échéant par une aide dédiée, ou par une solution bancaire de court terme.

Partant de ce principe fondamental, le challenge consiste alors pour le repreneur à convaincre les financeurs de lui accorder les fonds indispensables à la concrétisation de son projet.

Un apport personnel, souvent à hauteur de 20 % du coût du projet, est un gage fort de votre implication dans la reprise de l'entreprise, et rassure les financeurs.

### Comment préparer ma demande de financement ?

L'apport personnel n'est pas le seul élément déterminant. Le sérieux et le professionnalisme du chef d'entreprise seront de nature à amener un banquier à s'engager davantage.

Afin d'optimiser ses chances, le repreneur doit impérativement présenter un véritable projet d'entreprise.

Il convient donc d'établir un dossier complet et détaillé de l'entreprise à reprendre (historique, activité, etc.), bilans et comptes de résultats antérieurs, motivation personnelle, parcours professionnel, définition de ses propres objectifs (plan commercial, projet de développement), etc.



### Quelles aides mobiliser ?

Même si l'on ne construit pas un projet avec des aides, il existe cependant de nombreux dispositifs mobilisables pour consolider votre plan de financement. Cela permet notamment de sécuriser vos partenaires et de réduire vos garanties, tout en renforçant vos fonds propres.

#### Il existe différentes familles d'outils :

- Prêts d'honneur (Fonds d'Avance Remboursable à l'Artisanat, EDEN, PFFI, Réseau Entreprendre, etc.),
- Subventions (Fonds de Revitalisation Economique, Prime à la reprise d'entreprise du Conseil Régional de Picardie, Agefiph, etc.),
- Prêts, garanties et cautionnements bancaires (Prêt à la Création d'Entreprise d'Oseo, Siagi, Socama, etc).

Leur mobilisation s'apprécie en fonction de la nature du projet et de la situation du repreneur.

#### Ce qu'il faut retenir :

- Le besoin de financement doit-être en adéquation avec la capacité de remboursement de l'entreprise à reprendre.
- L'apport personnel n'est pas le seul critère déterminant pour obtenir un financement bancaire.
- Pour convaincre un partenaire financier, il faut avoir travaillé avec sérieux son projet.
- Ne pas hésiter à se faire accompagner pour la recherche et le montage des divers dossiers de financement.

## La CMA Oise, des compétences pour

Conseiller, Suivre, Former des hommes  
Pérenniser, Transmettre, Créer des entreprises  
Animer, Promouvoir, Dynamiser des territoires

**Siège :** 3, rue Léonard de Vinci - P.A.E. du Tilloy - BP 10691 - 60006 Beauvais Cedex  
Tél. 03 44 10 14 14 - Télécopie 03 44 10 14 10 - Internet : [www.cma-oise.fr](http://www.cma-oise.fr)

**Antenne de Compiègne :** 1 bis, rue Joseph Cugnot - ZAC de Mercières - 60200 Compiègne Tél. 03 44 23 14 44

**Antenne de Montataire :** 9, rue Henri Barbusse - 60160 Montataire - Tél. 03 44 64 01 92