LE FINANCEMENT DE L'ACQUISITION

Après avoir négocié la reprise et les modalités de la transaction le repreneur devra s'attacher à présenter le meilleur dossier de financement possible pour l'obtention du crédit, sans quoi tout le travail préalable sera réduit à néant.

LE DOSSIER DE FINANCEMENT :

Véritable outil de séduction le Dossier de financement devra inspirer confiance et convaincre les organismes prêteurs. Il faudra être le plus précis possible dans la rédaction et avant tout éviter les erreurs rédhibitoires : ambition démesurée ou injustifiée, dissimulation des difficultés financières ou techniques, informations erronées ou cachées, prévisions irréalistes etc ….

Outre les éléments concernant directement l'acquéreur (état civil complet, CV, situation fiscale, patrimoniale, bancaire etc….) et de l'entreprise reprise (bilans, bail, liste personnel …..) le dossier de financement s'axera autour du Business Plan qui synthétise les différentes particularités de l'entreprise reprise, pose la stratégie et les objectifs futurs et présente la faisabilité financière. La présentation s'articulera autour des axes :

- Juridique : quel statut de reprise et quel statut choisi pour l'activité
- Commercial : étude de marché (forces faiblesses, concurrence, produits, stratégie etc…)
- Financier : Combien coute l'affaire tout compris (prix, frais, stocks, trésorerie de départ etc …) ? quel est mon apport personnel ? de quelles aides je bénéficie ?? combien dois-je emprunter ?
- Ressources humaines : adéquation profil repreneur avec l'affaire et avec le personnel existant.

D'une manière générale on complètera sa présentation avec tout ce qui permettra la confiance du ou des financeurs (sans tomber dans les pièges ci desssus)