

oseo.fr

OSEO – Document non contractuel – Réf. : 6521-02 – Janvier 2007

transmission

transmission

oseo

Pour financer
et accompagner
les PME

transmission



oser pour gagner !

Vous voulez reprendre une entreprise ?
Les opportunités ne manquent pas :
900 000 entreprises environ vont se
transmettre dans les quinze prochaines
années.

Vos compétences, vos savoir-faire,
la maîtrise d'un métier, sont vos meilleurs
atouts pour reprendre une entreprise,
même petite. N'oubliez pas que plus de
90 % des entreprises françaises comptent
moins de 10 salariés.

OSEO accompagne les repreneurs depuis
plus de 20 ans. Vous trouverez sur
oseo.fr :

- les facteurs clés de succès d'une reprise, identifiés dans notre dernière étude qui s'appuie sur notre expérience de la transmission de 27 000 entreprises sur la période 1997-2004,
- le guide du repreneur qui vous propose, de manière très concrète, de vous accompagner dans votre parcours.

OSEO est à vos côtés, avec l'ensemble de ses partenaires régionaux et nationaux, pour sécuriser votre projet en partageant avec eux le risque qui s'y attache.

Nous vous proposons :

- un regard complémentaire de celui de votre banquier sur le montage de l'opération,
- la garantie du financement bancaire, qui peut aller jusqu'à 70 % avec l'appui des Régions,
- la possibilité d'une intervention complémentaire en financement.

Nos équipes, en région, sont à votre service. Elles apportent le même soin à accompagner votre opération de reprise qu'à faciliter ensuite le développement de votre entreprise. N'hésitez pas à les mobiliser.

Jean-Pierre Denis

Président-Directeur Général d'OSEO

le saviez-vous ?

- 60 000 entreprises changent de main chaque année.
- La transmission réussie d'une PME permet de créer ou préserver quatre emplois en moyenne.
- Les transmissions bénéficiant d'un financement bancaire sont deux fois moins risquées.
- Depuis 20 ans, OSEO a accompagné la transmission de 34 000 entreprises en France. Quelques faits marquants⁽¹⁾ :
 - 60 % des cessions font suite à un départ en retraite.
 - 25 % des reprises sont le fait d'entreprises existantes qui se développent aussi par ce moyen.
 - La transmission est une phase très risquée de la vie des entreprises, plus d'une reprise sur cinq échouant avant 6 ans.
 - Un repreneur qui ne connaît pas le secteur a deux fois et demie plus de risques d'échec.
 - Un ancien salarié de l'entreprise a deux fois plus de chances de succès qu'un repreneur extérieur.
 - Dans deux cas sur trois, les repreneurs ont atteint ou dépassé leurs prévisions d'activité et de développement.

(1) "La transmission des petites et moyennes entreprises, l'expérience d'OSEO", 1997-2004.

Première installation par reprise (Prêt à la Création d'Entreprise)

BÉNÉFICIAIRES

Personnes physiques ou morales en phase de création ou PME créées depuis moins de 3 ans, quel que soit leur secteur d'activité⁽¹⁾ et n'ayant pas encore bénéficié d'un financement (égal ou supérieur à 2 ans). Les entrepreneurs ne peuvent être déjà installés dans une autre affaire ou contrôler une autre société.

FINALITÉ

Faciliter le financement de la première installation.

Le PCE complète obligatoirement un concours bancaire (financement du matériel, véhicule...) à plus de 2 ans et d'un montant d'au moins 2 fois celui-ci.

DÉPENSES FINANCÉES

Dépenses de première installation par reprise de fonds de commerce, constitution du fonds de roulement, frais de démarrage...

MODALITÉS D'INTERVENTION

Prêt sans garantie ni caution personnelle de 2 000 à 7 000 euros, d'une durée de 5 ans dont 6 mois de différé d'amortissement du capital.

CONTACT

Le réseau d'accompagnement de votre choix⁽²⁾ ou votre banque.

(1) Sauf agriculture, intermédiation financière, promotion ou location immobilière.

(2) Cf. page 7.

Garantie du Financement de la Transmission

BÉNÉFICIAIRES

Holding de reprise, entreprise individuelle et société, personne physique réalisant un apport en fonds propres dans la structure de reprise.

FINALITÉ

Permettre l'installation de nouveaux entrepreneurs par rachat du capital d'une PME ou de fonds de commerce en leur facilitant l'accès au crédit bancaire.

CROISSANCE EXTERNE

Acquéreur et cible doivent répondre séparément à la définition européenne de la PME⁽¹⁾.

DÉPENSES FINANCÉES

Achat de parts sociales : transmission de la majorité du capital, d'une minorité ayant vocation (par contrat) à atteindre une majorité ou exceptionnellement d'une minorité par les actionnaires majoritaires lorsque cela est essentiel au développement de l'entreprise.

Achat de fonds de commerce : reprise de fonds de commerce à l'exclusion des deuxièmes installations par reprise de fonds de commerce de détail (Naf : G 521 à 527), de l'hôtellerie-restauration (Naf : H 551 à 555) ou de services personnels (Naf : O 930 B à 930 N).

Caution bancaire émise en garantie d'un crédit vendeur.

MODALITÉS D'INTERVENTION

La quotité garantie, de 50 %, est portée à 70 % en cas d'intervention conjointe avec la Région. Grâce à l'intervention d'OSEO, les deuxièmes installations par rachat de fonds de commerce peuvent être également garanties.

CONTACT

Votre banque ou OSEO dans votre région.

(1) Suivant la définition européenne page 7.

Contrat de Développement Transmission

BÉNÉFICIAIRES

Les opérations concernent les reprises de PME⁽¹⁾ :

- soit par une société holding constituée pour la reprise,
- soit par des entreprises existantes dans le cadre de leur croissance externe.

Les activités éligibles sont définies pour chaque région par le Conseil régional.

FINALITÉ

Faciliter le financement de la reprise par crédit bancaire en diminuant la charge de remboursement de la dette d'acquisition sur les deux premières années qui suivent la reprise, période la plus sensible.

DÉPENSES FINANCÉES

Achat majoritaire de parts ou d'actions, de fonds de commerce, frais d'acquisition, renforcement du fonds de roulement.

MODALITÉS D'INTERVENTION

Le Contrat de Développement Transmission accompagne obligatoirement un prêt bancaire d'une durée minimum de 5 ans. Le montant du Contrat de Développement Transmission est au maximum de 40 % de l'ensemble des prêts mis en place.

Crédit sans garantie, de 40 000 à 240 000 euros (aucune sûreté réelle ou personnelle sur l'entreprise ou son dirigeant). Sa durée est celle du concours bancaire associé, avec un maximum de 7 ans et un différé d'amortissement du capital qui peut atteindre 2 ans.

CONTACT

OSEO dans votre région.

(1) Suivant la définition européenne page 7.

oseo.fr : se préparer et trouver des opportunités en un clic !

BÉNÉFICIAIRES

- Le repreneur, en préparation ou en recherche active.
- Le cédant.

SERVICES EN LIGNE

L'actualité de la reprise et de la cession d'entreprises, des témoignages et cas d'école.

Toute l'expérience d'OSEO dans nos guides pratiques pour reprendre ou céder une entreprise, ou un fonds de commerce (bonnes pratiques, documents types...).

Une bourse nationale regroupant toutes les opportunités de reprise recensées par nos partenaires : acteurs publics, privés ou associatifs :

- des partenaires sélectionnés sur des critères stricts de qualité : réalité des annonces des cédants, réactivité dans le traitement d'une demande d'un repreneur, respect de la confidentialité de bout en bout,
- des services "plus" aux repreneurs : mémorisation d'annonces favorites et de recherches types, rédaction de mémos, alerte par e-mail selon les critères prédéfinis.

L'offre OSEO présentée en fiches pratiques, et tous les contacts du réseau OSEO.

CONTACT

oseo.fr/contact
transmission.oseo.fr

Vos questions

Quelle est la définition européenne de la PME ?

Une PME, au sens communautaire, est une entreprise qui compte moins de 250 salariés et déclare soit un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante c'est-à-dire ne pas être détenue à plus de 25 % par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

Pour obtenir une intervention en garantie, dois-je m'adresser d'abord à OSEO ou à une banque ?

Il est toujours préférable de vous adresser d'abord à votre banque, de monter un dossier auprès d'elle. En cas de difficulté, n'hésitez pas à contacter OSEO.

Quel est le rôle d'un réseau d'accompagnement ?

Qu'il soit associatif ou consulaire, il vous aide à valider votre projet, à constituer votre dossier, à vous orienter efficacement vers les bons financements et à vous accompagner dans les premières années. Consultez oseo.fr pour trouver les coordonnées de ces organismes dans votre région.

Le cédant me propose un crédit vendeur, peut-il faire l'objet d'une garantie ?

Oui, la caution bancaire délivrée en garantie du crédit vendeur peut faire l'objet d'une garantie d'OSEO (cf. page 4).

De gros travaux sont à prévoir dans l'entreprise que je rachète, pouvez-vous m'aider à les financer ?

OSEO peut financer et/ou garantir le rachat d'une entreprise et peut également intervenir pour financer des travaux, ou des achats de matériels.



**exerce 3 grands métiers
qui ont tous en commun
de vous aider à prendre des risques :**

- soutien à l'innovation
- financement des investissements et du cycle d'exploitation
- garantie des financements bancaires et des interventions des organismes de fonds propres

Par ailleurs, OSEO propose des services en ligne et réalise des études disponibles sur oseo.fr

Implantations régionales

OSEO est présent sur l'ensemble du territoire. Dans votre région, ses équipes sont là pour vous accompagner et vous aider à réunir les financements nécessaires à la création et au développement de votre entreprise.

Consultez les coordonnées de notre réseau et notre offre en ligne sur : oseo.fr