



# LES WEBINAIRES

bpifrance

CRÉATION

## REPRISE D'ENTREPRISE : ÉTAPES CLÉS ET ACCOMPAGNEMENT

**RDV LE 20 MARS 2024 À 11H**



GUILLAUME MALVOISIN  
BPIFRANCE



MARINE LAULHÈRE  
BPIFRANCE



DAVID TRÉGUER  
FIDAL



MICHEL PASTURAL  
ACOFI



NATHALIE CARRÉ  
CCI FRANCE



FRÉDÉRIC VINCENT  
CRA



ANNE-FRANCE  
GRUMEL  
SIGNADILE



OLIVIER LARRAT  
SIGNADILE



SANDRA BROSSE  
INITIATIVE FRANCE

# Intervenants



**Guillaume Malvoisin**  
Responsable contenus  
Transmission & Reprise  
[bpifrance-creation.fr](http://bpifrance-creation.fr)



**Marine Lauhère**  
Responsable crédit  
[bpifrance.fr](http://bpifrance.fr)



**David Tréguer**  
Avocat  
Directeur associé  
[fidal.com/fr](http://fidal.com/fr)



**Michel Pastural**  
Expert-comptable  
Directeur général  
[acofi.fr](http://acofi.fr)



**Nathalie Carré**  
Directrice de projets  
entrepreneuriat  
[cci.fr](http://cci.fr)



**Frédéric Vincent**  
Président du CRA  
[cra.asso.fr](http://cra.asso.fr)



**Sandra Brossellier**  
Chargée de mission  
[initiative-france.fr](http://initiative-france.fr)



**Olivier Larrat**  
Founder & CEO  
[signadile.fr](http://signadile.fr)



**Anne-France Grumel**  
Associé  
[signadile.fr](http://signadile.fr)





Le **replay** et le **support de présentation**  
seront disponibles dès demain sur  
**[bpifrance-creation.fr/webinaires](https://bpifrance-creation.fr/webinaires)**

# SOMMAIRE



**01.** CHIFFRES CLÉS  
DU MARCHÉ DE LA  
REPRISE D'ENTREPRISE

**02.** 10 ÉTAPES DE LA  
REPRISE D'ENTREPRISE

**ETAPE 1** PRÉPARATION DU  
PROJET

**ETAPE 2** RECHERCHE  
D'UNE ENTREPRISE

**ETAPE 3** PREMIÈRES ANALYSES ET  
PREMIÈRES RENCONTRES

**ETAPE 4** ESTIMATION ET  
NÉGOCIATION SUR  
LE PRIX

**ETAPE 5** PREMIÈRES  
NÉGOCIATIONS ET  
LANCEMENT DES  
AUDITS

**ETAPE 6** BUSINESS PLAN ET  
MONTAGE JURIDIQUE

**ETAPE 7** FINANCEMENTS ET  
GARANTIES  
BANCAIRES

**ETAPE 8** NÉGOCIATION DU  
PROTOCOLE  
D'ACCORD

**ETAPE 9** ACTE DE CESSION  
ET FORMALITÉS  
ADMINISTRATIVES

**ETAPE 10** PRISE EN MAIN  
DE L'AFFAIRE

**03.** QUESTIONS &  
RÉPONSES

# Le site de Bpifrance Création

Entrepreneur Conseiller Enseignant Observatoire ENTREPRENEURIAT POUR TOUS

Rechercher

**Bpifrance Création**  
Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise !

Être accompagné(e) Faire mon business plan Trouver un financement

Je veux créer mon entreprise Je veux reprendre une entreprise **J'accède à Mon Pass Créa** Je gère et je développe Je cède mon entreprise

Posez votre question ici

[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)

**4 espaces**  
Entrepreneur  
Conseiller  
Enseignant  
Observatoire

**Des contenus experts**  
Méthodes  
Fiches techniques  
Outils pour entreprendre

**Le Pass Créa**  
Informations sélectionnées et personnalisées  
**Prochainement 1 parcours en 10 étapes**  
Carnet d'adresses des réseaux d'accompagnement  
Outils pratiques

**Des contenus chauds**  
Actualités  
Témoignages  
Interviews d'experts  
Événements, etc.

# Le site de Bpifrance Création

Entrepreneur Conseiller Enseignant Observatoire ENTREPRENEURIAT POUR TOUS

Rechercher S'inscrire Se connecter

## Bpifrance Création

### Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise !

Être accompagné(e) Faire mon business plan Trouver un financement

Posez votre question ici

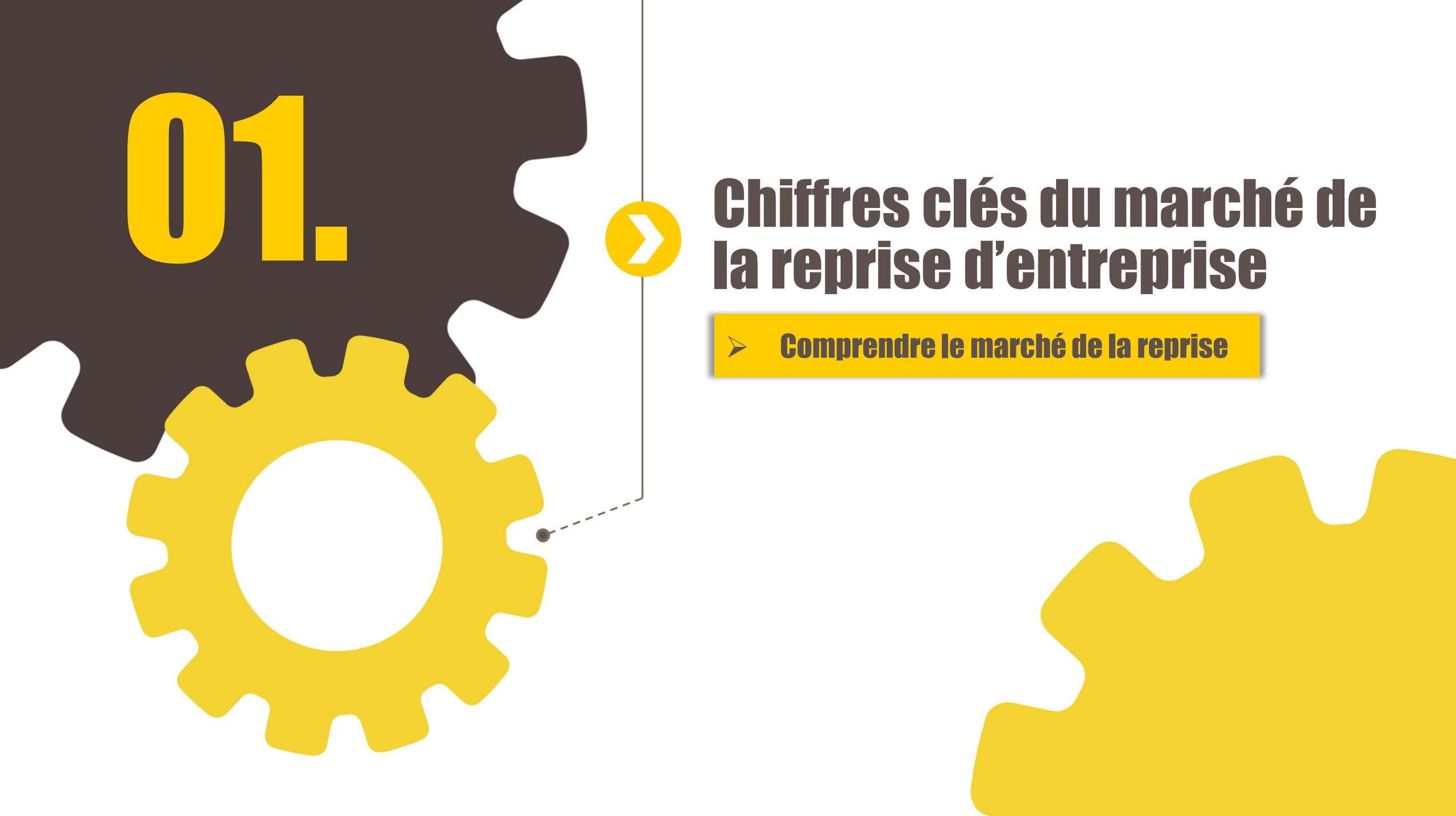
Je veux créer mon entreprise Je veux reprendre une entreprise Je crée Mon Pass Créa Je gère et je développe Je cède mon entreprise

**Toutes les réponses à vos questions**

**Je veux reprendre une entreprise**

**Je cède mon entreprise**

**[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)**



**01.**



## **Chiffres clés du marché de la reprise d'entreprise**

➤ **Comprendre le marché de la reprise**



# LES ÉLÉMENTS-CLÉS

**La retraite n'est pas le seul objectif de la transmission, c'est un objectif et non un déclencheur !**

**55 %**

*des dirigeants souhaitent transmettre leur entreprise pour prendre leur retraite (stable depuis 30 ans : 54% en 1993 / 59% en 2003)*

**44%**

***des dirigeants interrogés considèrent que leur crainte principale est de ne pas trouver le bon repreneur***

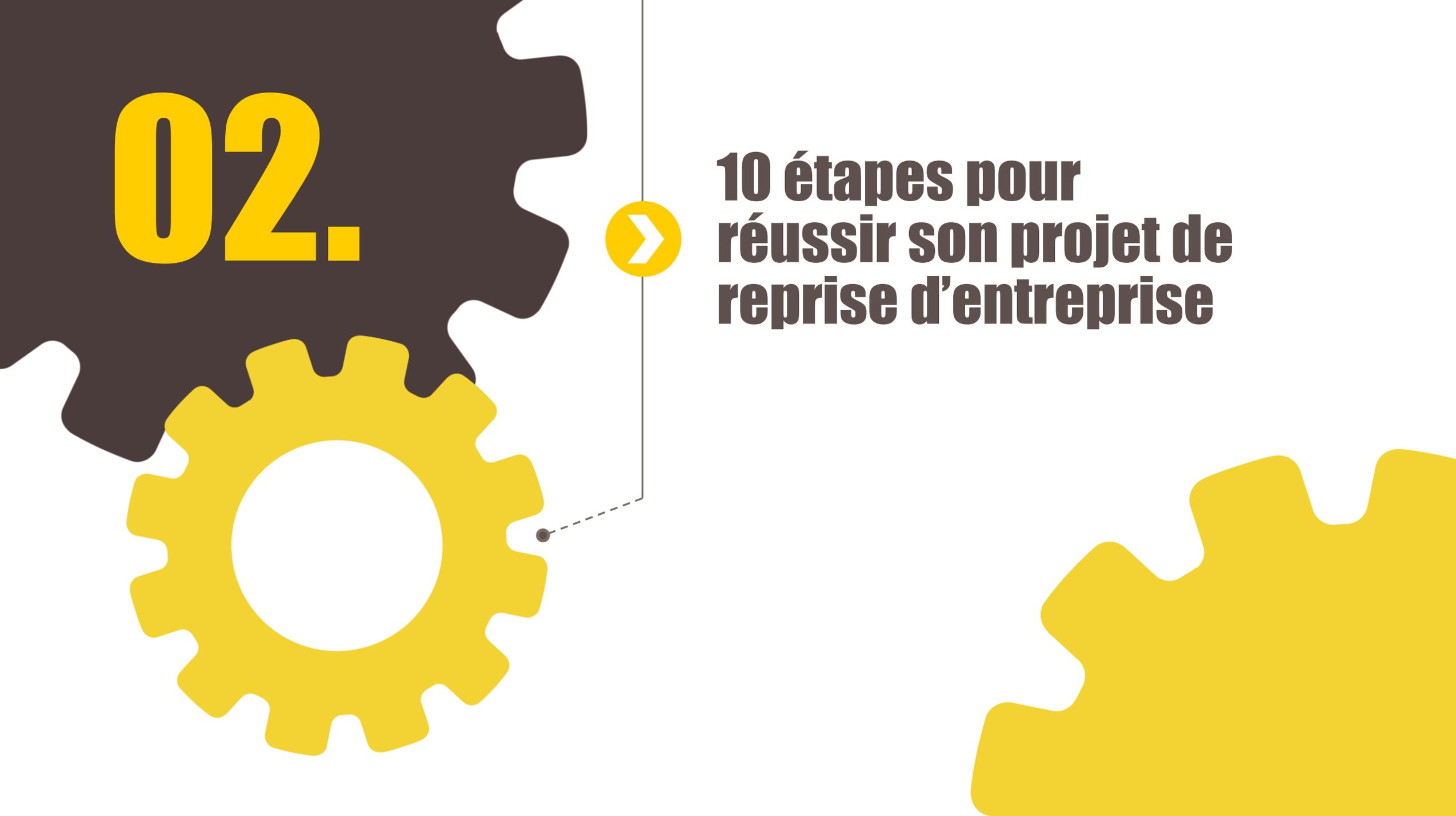
**Plus de 4 200 000 entreprises en France en 2022**

- **75 % sans salarié**
- **21 % avec 1 à 9 salariés**
- **3,5 % avec 10 à 249 salariés**

**Entre 50 000 et 60 000 cessions par an en fonction des années**

**Au moment de faire un choix, les cédants cherchent à être rassurés sur le comportement du repreneur**

*57% des cédants attachent une importance primordiale à la **qualité de la relation avec le repreneur potentiel**, aux **valeurs** qu'il véhicule ainsi qu'au comportement qu'il adoptera vis-à-vis de la **clientèle**, des **collaborateurs** et de la **réputation** de l'entreprise*

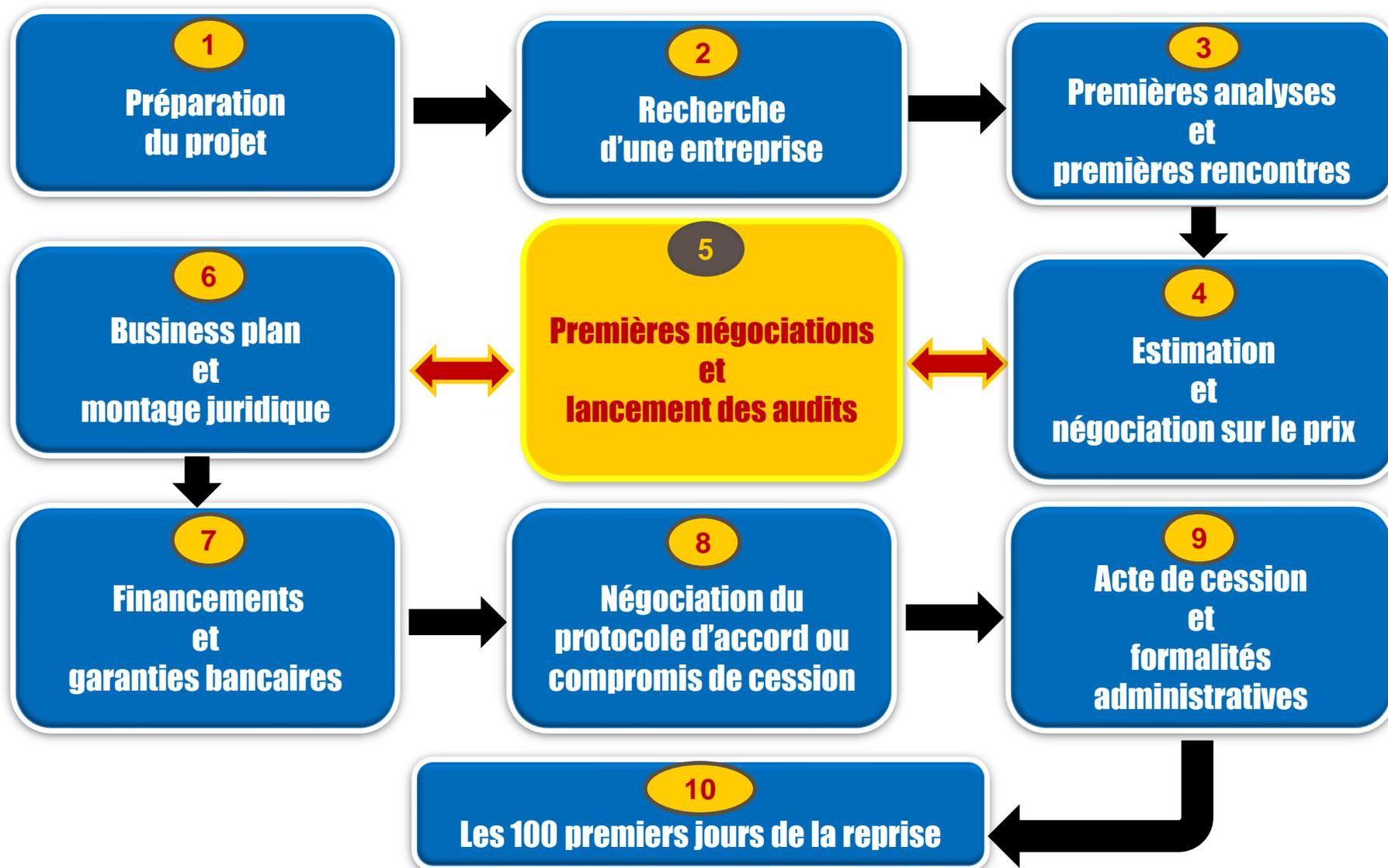


**02.**



**10 étapes pour  
réussir son projet de  
reprise d'entreprise**

# LE PARCOURS DU REPRENEUR EN 10 ÉTAPES



Pour en savoir + sur  
**Les 10 étapes de la reprise d'entreprise**



# 2.1



## **Etape 1** **Préparation du projet**



# ETAPE 1 PRÉPARATION DU PROJET

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE



### Réseaux d'accompagnement et conseils en fusions et acquisitions

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés
- Cabinets de conseils en fusions-acquisitions



# ETAPE 1 PRÉPARATION DU PROJET

## ZOOM : QUI PEUT VOUS ACCOMPAGNER ?

### Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- **Cap Créa** : 27 réseaux à vos côtés

### Les experts et conseils

- L'expert-comptable
- L'avocat
- Le notaire
- Le cabinet de fusions-acquisitions
- Les acteurs du financement : banques, Bpifrance, Réseau Entreprendre, Réseau Initiative France, etc.
- Les acteurs de l'investissement : sociétés d'investissement, capital-risqueurs, business angels, Bpifrance, etc.

Pour en savoir plus sur :

- « Qui peut vous accompagner dans un projet de reprise d'entreprise ? »
- « Carnet d'adresses des réseaux d'accompagnement »



# ETAPE 1 PRÉPARATION DU PROJET

## ZOOM : LA FICHE DE CADRAGE

Repreneur		Projet de reprise	
<b>Photo</b>	Nom Prénom Adresse postale / Code postal Email Tél	<b>Titre</b>	
> Informations personnelles et formations	> Profil de l'entreprise recherchée / Secteur d'activités / Métiers	> Données économiques	
> Profil / Compétences / Qualités	> Caractéristiques de l'entreprise	> Conditions de la reprise	
> Expériences professionnelles	> Localisation géographique	> Fonds propres / Financement	
	> Prix de cession	> Equipes de conseils	

- **Présenter de façon structurée et cohérente votre projet de recherche d'entreprise en une seule page.**
- **Outil commercial de communication à faire parvenir à vos interlocuteurs à l'issue d'une rencontre, ou en prospection.**

**Télécharger**  
**notre modèle de fiche de cadrage**

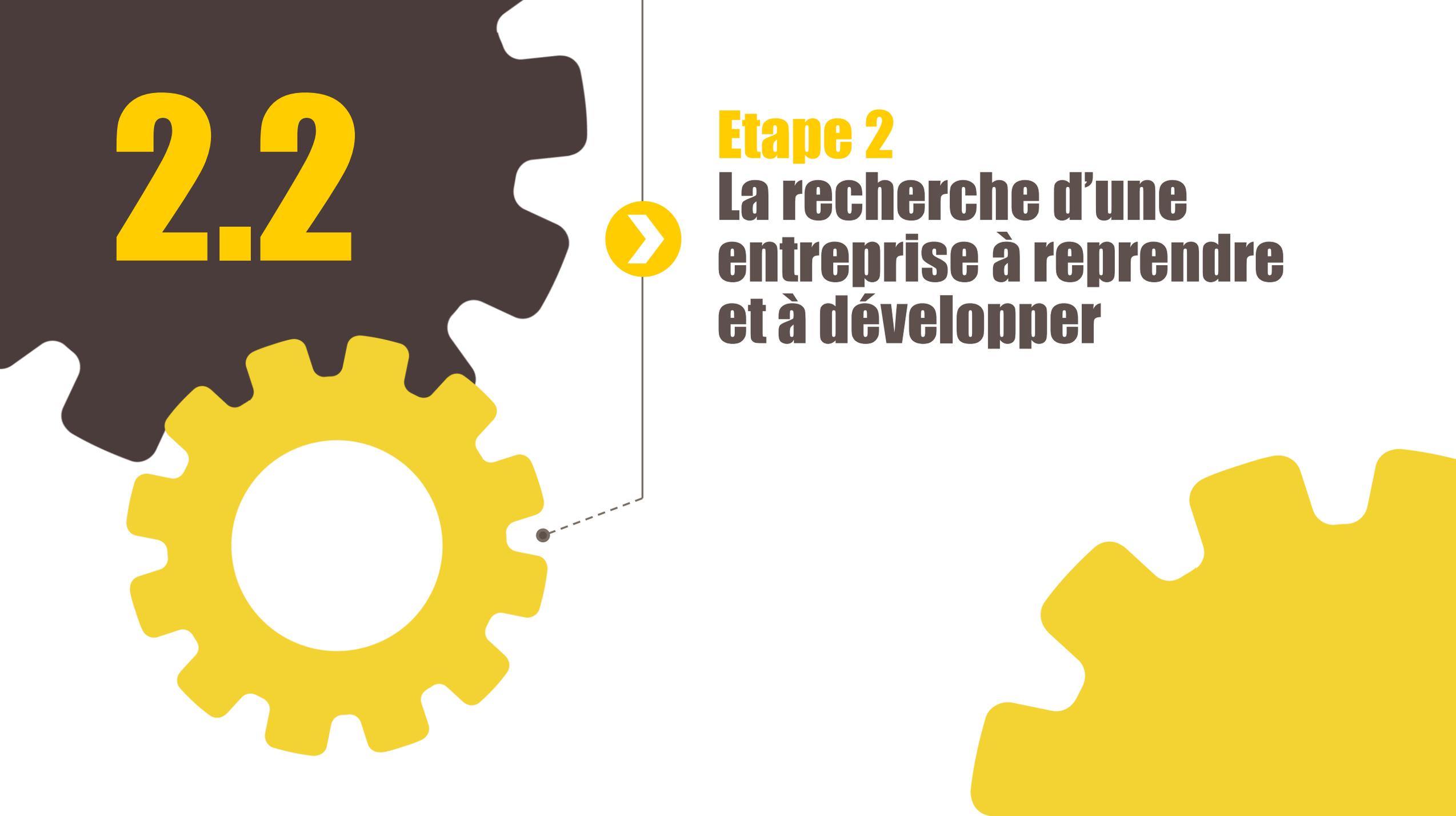


# ETAPE 1 PRÉPARATION DU PROJET

## ZOOM : EXEMPLE DE FICHE DE CADRAGE COMPLÉTÉE

Repreneur	Projet de reprise	
Bernard Durand 10 rue .... 75001 Paris xxxx@mail.fr 06 01 xx xx xx	<b>Reprendre et développer une PME dans le secteur du bâtiment</b>	
<b>➤ Informations personnelles et formations</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 40 ans, marié, 2 enfants</li> <li>• Formation CRA à la reprise d'affaires</li> <li>• Ecole supérieure de commerce</li> <li>• Anglais et espagnol courant</li> </ul>	<b>➤ Profil de l'entreprise recherchée</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprise du bâtiment : second œuvre</li> <li>• Code NAF / APE 4120A</li> </ul>	<b>➤ Données économiques</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chiffre d'affaires de 1,5 à 3 millions d'euros</li> <li>• Effectif : de 10 à 20 personnes</li> <li>• Santé financière : in bonis, à développer</li> </ul>
<b>➤ Profil / Compétences / Qualités</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Management d'équipe pluridisciplinaire de 10 à 25 personnes</li> <li>• Planification, organisation des chantiers</li> <li>• Gestion du personnel</li> <li>• Respect des coûts et délais</li> <li>• Connaissance en construction</li> <li>• Gestion de portefeuille clients, fidélisation et prospection</li> <li>• Développement commercial</li> </ul>	<b>➤ Caractéristiques de l'entreprise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipe stable et motivée</li> <li>• Positionnement haut ou milieu de gamme</li> <li>• Savoir-faire technique</li> <li>• Potentiel de développement</li> <li>• Clientèle diversifiée</li> <li>• Manager déjà en place</li> </ul>	<b>➤ Conditions de la reprise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat de titres de société</li> <li>• Prise de participation majoritaire</li> <li>• Accompagnement du cédant</li> </ul>
<b>➤ Expériences professionnelles</b> 15 ans en PME/PMI dans des entreprises du bâtiment du second œuvre <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable assistance technique</li> <li>• Conducteur de travaux</li> <li>• Chef d'équipe BTP</li> <li>• Chargé d'affaires dans le BTP</li> </ul>	<b>➤ Localisation géographique</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ile de France</li> <li>• Normandie, Picardie, Nord Pas de Calais</li> </ul>	<b>➤ Fonds propres / Financement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apport personnel 300 k€ + love money</li> <li>• Prêt d'honneur Initiative France</li> <li>• Concours bancaires et contrat développement Transmission Bpifrance</li> <li>• Garantie Bpifrance du prêt bancaire</li> </ul>
	<b>➤ Equipes de conseils</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cabinet d'expertise comptable</li> <li>• Cabinet d'avocat</li> <li>• Conseiller CCI ou CMA ou Boutique de gestion</li> </ul>	<b>➤ Prix de cession : Jusqu'à 1 M€</b>

**Télécharger  
notre modèle de fiche de cadrage**



# 2.2



**Etape 2**  
**La recherche d'une  
entreprise à reprendre  
et à développer**



# ETAPE 2 LA RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE À REPENDRE ET À DÉVELOPPER

## LE PARCOURS DU REPENEUR PERSONNE PHYSIQUE



**Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?**

**Réseaux d'accompagnement et conseils en fusions acquisitions**

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés
- Cabinets de conseils en fusions-acquisitions



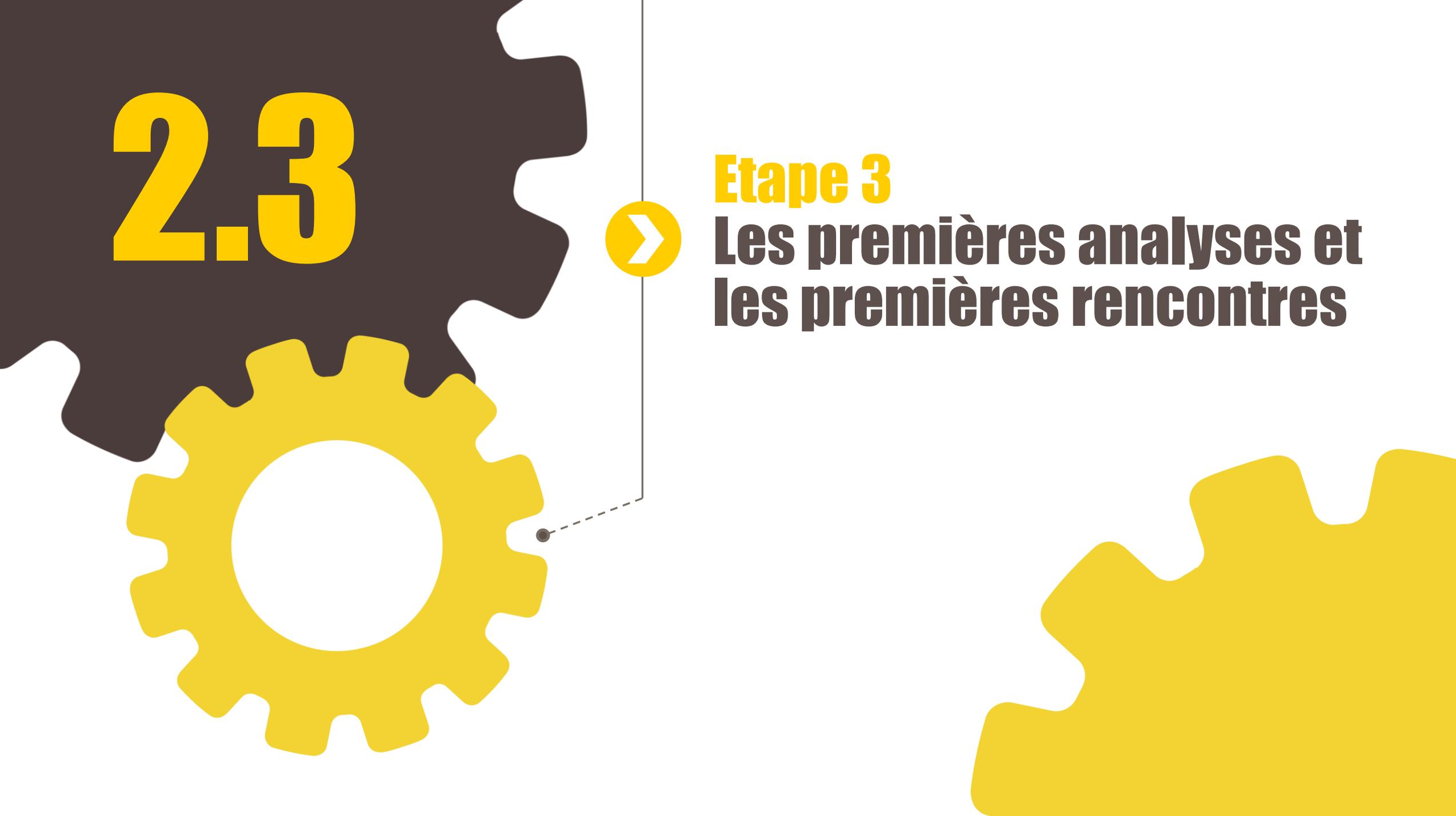
# ETAPE 2 LA RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE À REPRENDRE ET À DÉVELOPPER

## ZOOM : LA BOURSE DE LA TRANSMISSION DE BPIFRANCE

The screenshot shows the homepage of the 'Bourse de la transmission' website. At the top left is the 'bpi france' logo. The main title is 'Bourse de la transmission'. On the right, there are social media icons for Facebook and Twitter, and a 'Menu' button. Below the title, a paragraph explains the site's purpose: 'Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site 46 280 affaires à reprendre, fonds de commerces ou entreprises, communiquées quotidiennement par ses partenaires agréés : fédérations, chambres de commerce et d'artisanat, opérateurs associatifs ou privés.' To the right of this text are three buttons: '> DIFFUSER VOTRE PROJET DE CESSIION', '> DIFFUSER VOTRE PROJET DE REPRISE', and '> CONSULTER LE BAROMÈTRE'. Below this is the section 'Votre secteur de recherche' with four circular buttons: 'COMMERCE (17 528)', 'PRODUCTION (2 312)', 'SERVICES (1 811)', and 'RESTAURATION, TOURISME (24 629)'. At the bottom is the 'Votre recherche' section with a search bar containing 'Mot clé, ex: pressing, ...', two dropdown menus for 'Secteur d'activité' and 'Région, Département', and a 'RECHERCHER' button.

**Bourse de la transmission**  
**+ de 46 000**  
**annonces d'entreprise à reprendre**

<https://reprise-entreprise.bpifrance.fr/>



**2.3**



### **Etape 3**

**Les premières analyses et  
les premières rencontres**



# ETAPE 3 LES PREMIÈRES ANALYSES ET LES PREMIÈRES RENCONTRES

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

### Tâches à réaliser

**1 - Faire une première sélection des entreprises à reprendre**

**2 - Savoir ce que l'on rachète (Fonds de commerce ou titres de société ? )**

**3 - Se préparer à rencontrer le ou les cédants**

**4 - Rencontrer le cédant et ses conseils pour collecter le maximum d'informations sur l'entreprise sélectionnée**

**Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?**

### Réseaux d'accompagnement et conseils en fusions acquisitions

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés
- Cabinets de conseils en fusions-acquisitions

#### Pour en savoir plus sur :

- « **Comment faire une première sélection des entreprises à reprendre ?** »
- « **Se préparer à rencontrer le cédant** »



# ETAPE 3 PRÉDIAGNOSTIC ET PREMIÈRES RENCONTRES

## ZOOM : PRÉDIAGNOSTIC

### **Analyse rapide des documents de présentation de la cible**

- **Mémoire (dossier de présentation de la cible)**
- **Tableaux financiers**
- **etc.**

**Quelles informations avez-vous pu obtenir à ce stade ?**



# ETAPE 3 LES PREMIÈRES ANALYSES ET LES PREMIÈRES RENCONTRES

## ZOOM : PRÉDIAGNOSTIC SUR LA BASE DU DOSSIER DE PRÉSENTATION DE LA CIBLE

### Éléments du prédiagnostic

- **L'activité de l'entreprise et son marché**
- **Ses ressources**
- **Ses performances**
- **Son environnement juridique et réglementaire**

- **Validation de la cohérence de la valeur de la cible avec le projet de reprise**
- **Etat des lieux financier**
  - CA
  - Marge
  - EBE
  - Rentabilité de l'exploitation
  - Délais crédits clients / fournisseurs
  - etc.



# ETAPE 3 LES PREMIÈRES ANALYSES ET LES PREMIÈRES RENCONTRES

## ZOOM : PREDIAGNOSTIC DE LA CIBLE

### OUTIL DE BPIFRANCE CRÉATION

Bonjour M. Guillaume Malvoisin  
[Déconnexion](#)

**bpifrance** **CRÉATION**

Accueil Prédiagnostic Mon compte Mentions légales Bpifrance-creation

- 1 L'activité de l'entreprise et son marché
- 2 Les ressources de l'entreprise
- 3 Les performances de l'entreprise
- 4 L'environnement juridique et réglementaire
- 5 Le projet de reprise
- 6 Le rapport

**Prédiagnostic reprise**

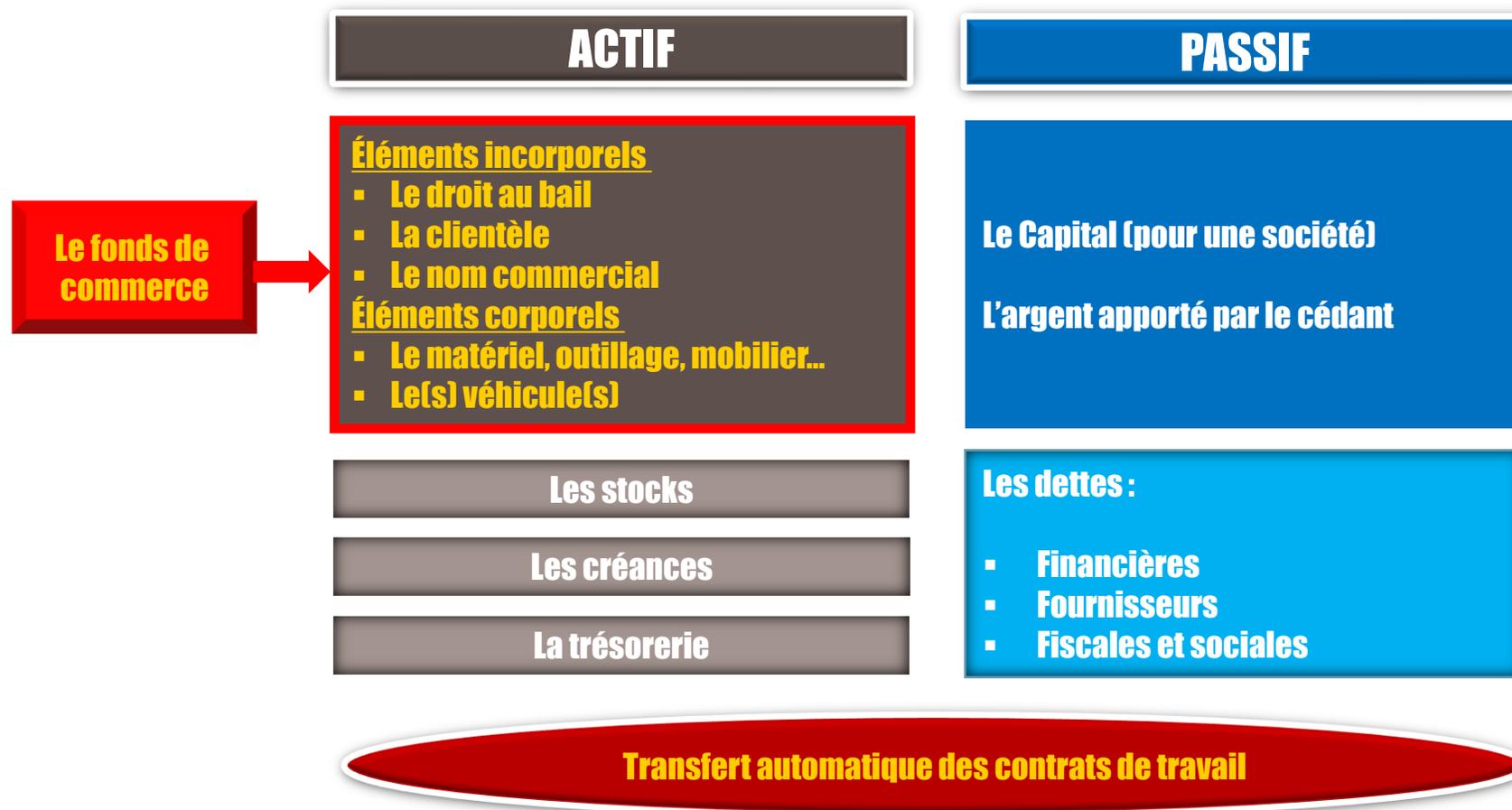
Identifiez en un clin d'œil la **faisabilité de votre projet de reprise d'entreprise**

<https://prediagentreprise.fr/>



# ETAPE 3 LES PREMIÈRES ANALYSES ET LES PREMIÈRES RENCONTRES

## ZOOM : SAVOIR CE QUE L'ON RACHÈTE (FONDS DE COMMERCE OU TITRES DE SOCIÉTÉ ?)





# ETAPE 3 LES PREMIÈRES ANALYSES ET LES PREMIÈRES RENCONTRES

## ZOOM : LA RENCONTRE DU CÉDANT

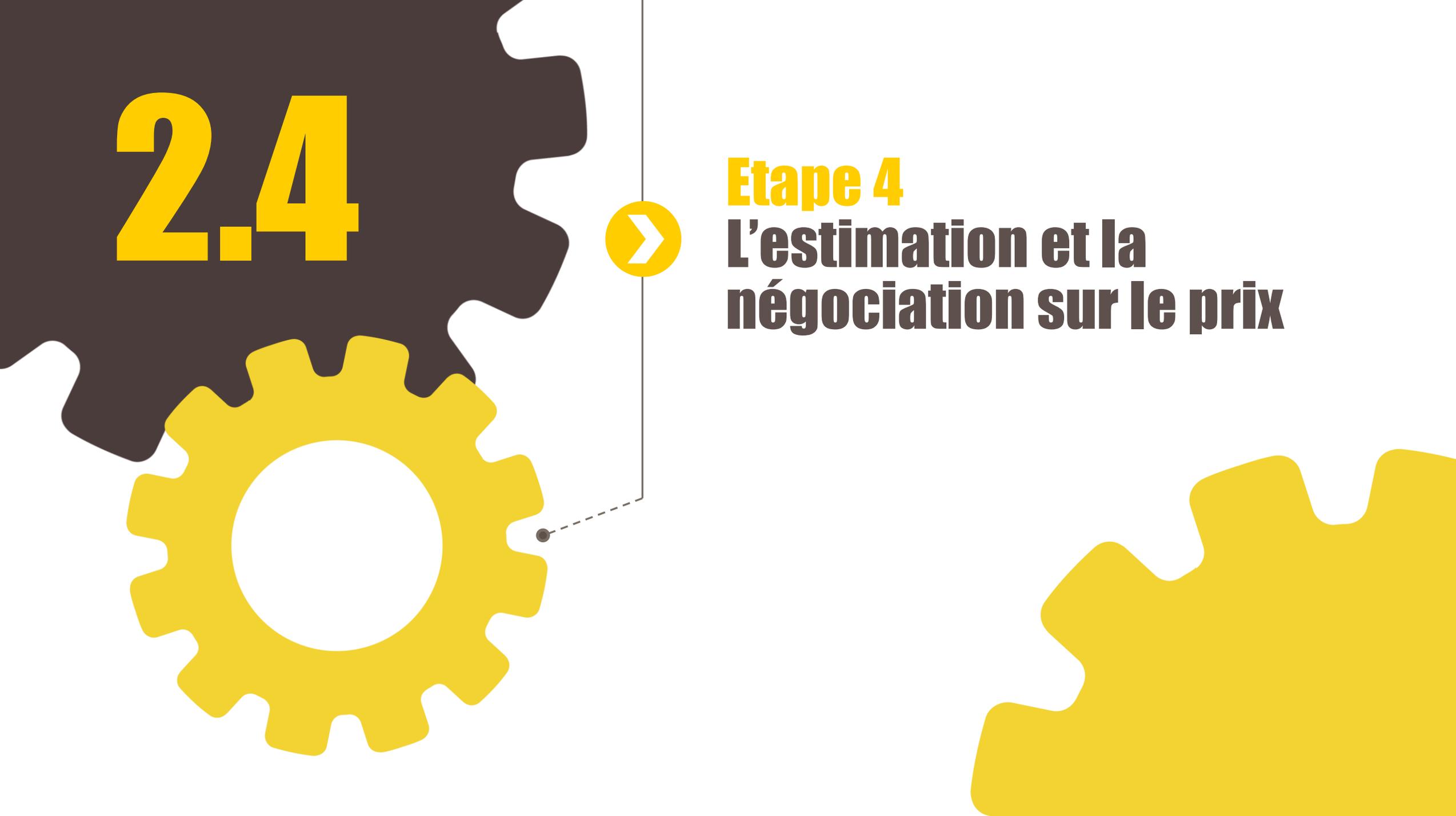
**Moment clé pour vérifier l'état d'esprit du cédant :  
est-il réellement prêt à transmettre son entreprise ?**

**Les signaux à observer**

**L'ambiance des échanges**

**La facilité d'accès à l'information**

**L'implication dans le projet de cession**



# 2.4



## **Etape 4** **L'estimation et la négociation sur le prix**



# ETAPE 4 L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION SUR LE PRIX

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

### Tâches à réaliser

**1 - Diagnostiquer l'entreprise sélectionnée**

**2 - Analyser les résultats du diagnostic**

**3 - Evaluer l'entreprise**

**4 - Elaborer le montage financier pour vérifier la capacité de remboursement de l'entreprise et ainsi valider une fourchette de prix finançable**

**5 - Proposer au cédant une fourchette de prix constituant une première base de négociation**

### Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?

#### Experts et conseils indépendants de ceux du cédant

- Expert-comptable
- Conseil en fusion-acquisition

#### Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés



# ETAPE 4 DIAGNOSTIC HORS FINANCE DE L'ENTREPRISE

- ✓ **Activité** – quel est le métier précis de l'entreprise ?
- ✓ **Pérennité du modèle** – est-il durable dans le temps ?
- ✓ **Position dans son environnement** – quelle est la concurrence ?
- ✓ **Estimation du marché** – quelle est sa taille ?
- ✓ **Tendance du marché** – est-il mature, en croissance, en décroissance ?

## Analyses stratégiques SWOT

### ➤ Forces

Quels sont vos points forts et vos avantages concurrentiels ?

### ➤ Faiblesses

Quelles sont les points faibles de votre organisation ?

### ➤ Opportunités

De quelles opportunités (tendances, usages, lois, technologies) pouvez-vous tirer parti ?

### ➤ Menaces

Quelles sont les menaces (dangers) qui peuvent affecter la performance de votre entreprise ?

## Décision de GO ou NO/GO

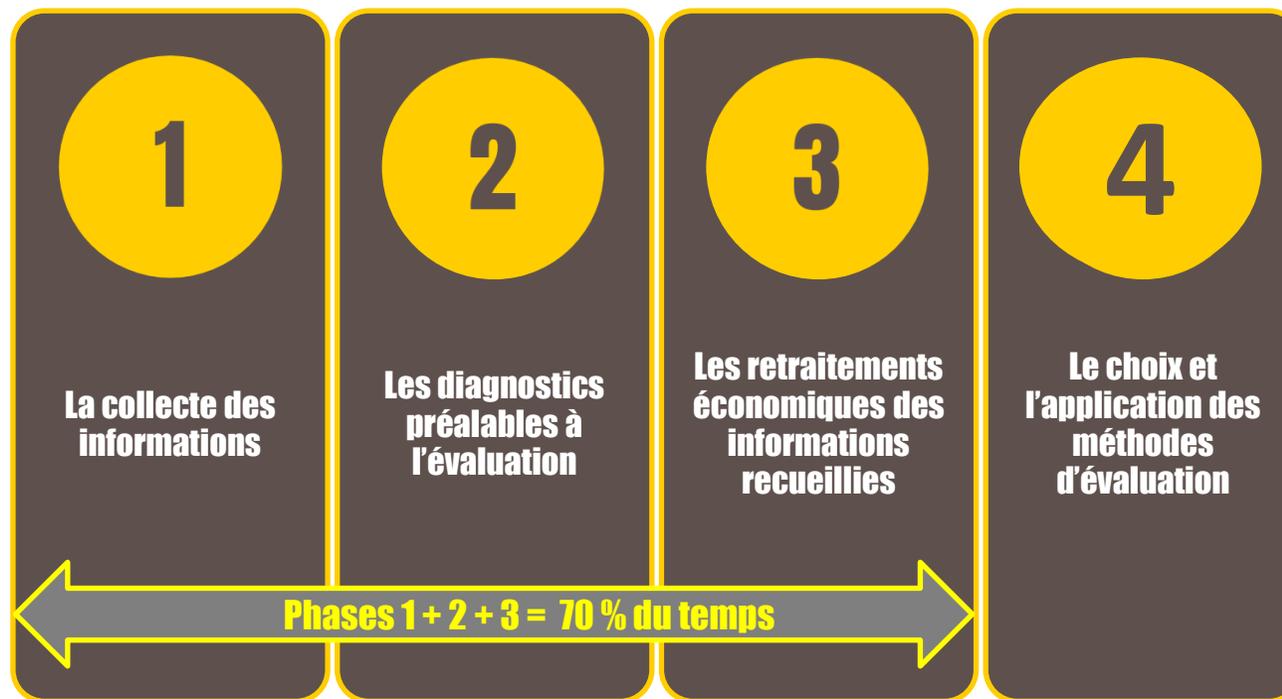
- Si la décision est un GO : réalisation du plan d'action chiffré qui va aboutir à un business plan sur les 5 prochaines années



# ETAPE 4 L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION SUR LE PRIX

## ZOOM : ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### Les 4 phases de l'évaluation





# LE CHOIX ET L'APPLICATION DE LA MÉTHODE D'ÉVALUATION

## 4 grandes méthodes d'évaluation

**Les méthodes basées sur l'outil de travail**

**L'entreprise vaut ce qu'elle possède**

**Les méthodes basées sur la situation présente**

**L'entreprise vaut ce qu'elle rapporte**

**Les méthodes basées sur les prévisions futures**

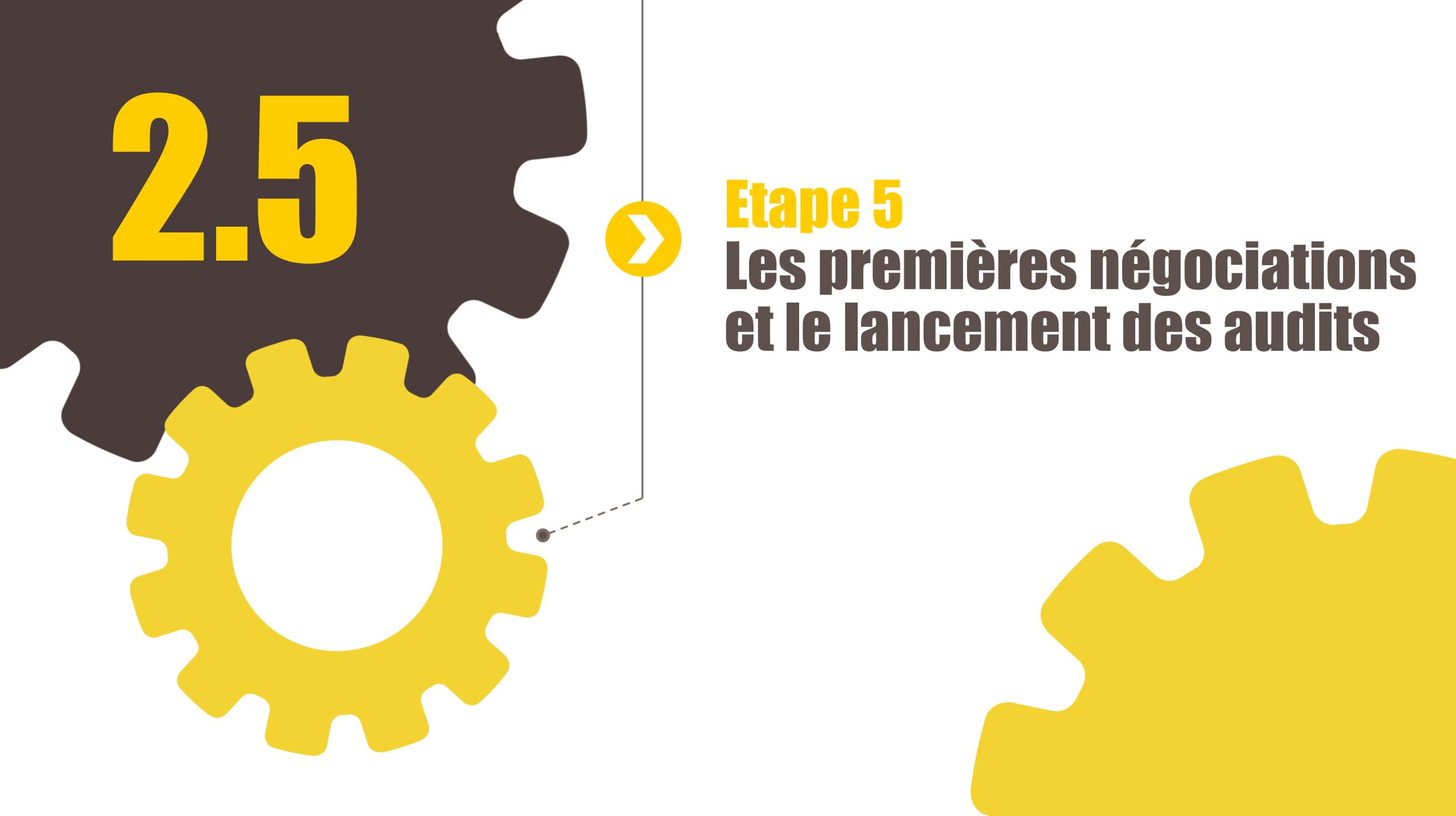
**L'entreprise vaut ce qu'elle rapportera**

**Les méthodes des comparables**

**L'entreprise vaut ce que valent les autres**

**⚡ Il n'existe pas de formule d'évaluation qui aurait la capacité de modéliser :**

- ✓ **tous les métiers que peuvent exercer les entreprises,**
- ✓ **toutes les situations économiques dans lesquelles peuvent évoluer ces entreprises,**
- ✓ **toutes les spécificités dans les modes de gestion et de management.**



**2.5**



## **Etape 5**

**Les premières négociations  
et le lancement des audits**



# ETAPE 5 LES PREMIÈRES NÉGOCIATIONS ET LE LANCEMENT DES AUDITS

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE



**1 - Définir le cadre et les limites de la négociation avec la lettre d'intention en cas de rachat de titre de société (LOI)**

**2 - Présenter le projet aux différents partenaires financiers**

**3 - Lancer l'audit d'acquisition de la société**

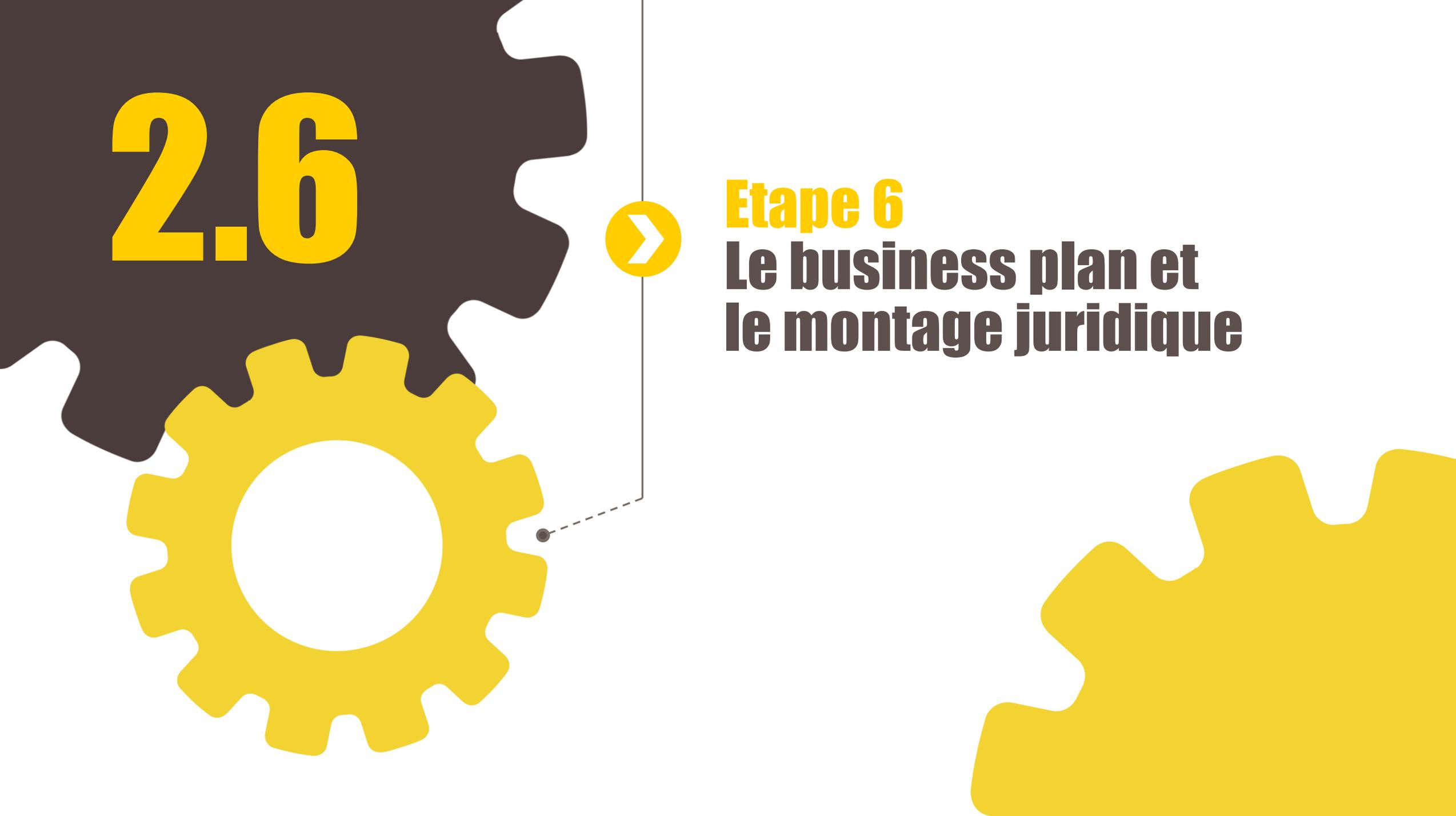


### Experts et conseils indépendants de ceux du cédant

- Avocat
- Expert-comptable
- Conseil en fusion-acquisition

### Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés



# 2.6



## **Etape 6**

# **Le business plan et le montage juridique**



# ETAPE 6 LE BUSINESS PLAN ET LE MONTAGE JURIDIQUE

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

**Tâches à réaliser**

**1 - Ajuster le business plan final de reprise**

**2 - Définir le montage juridique de reprise**

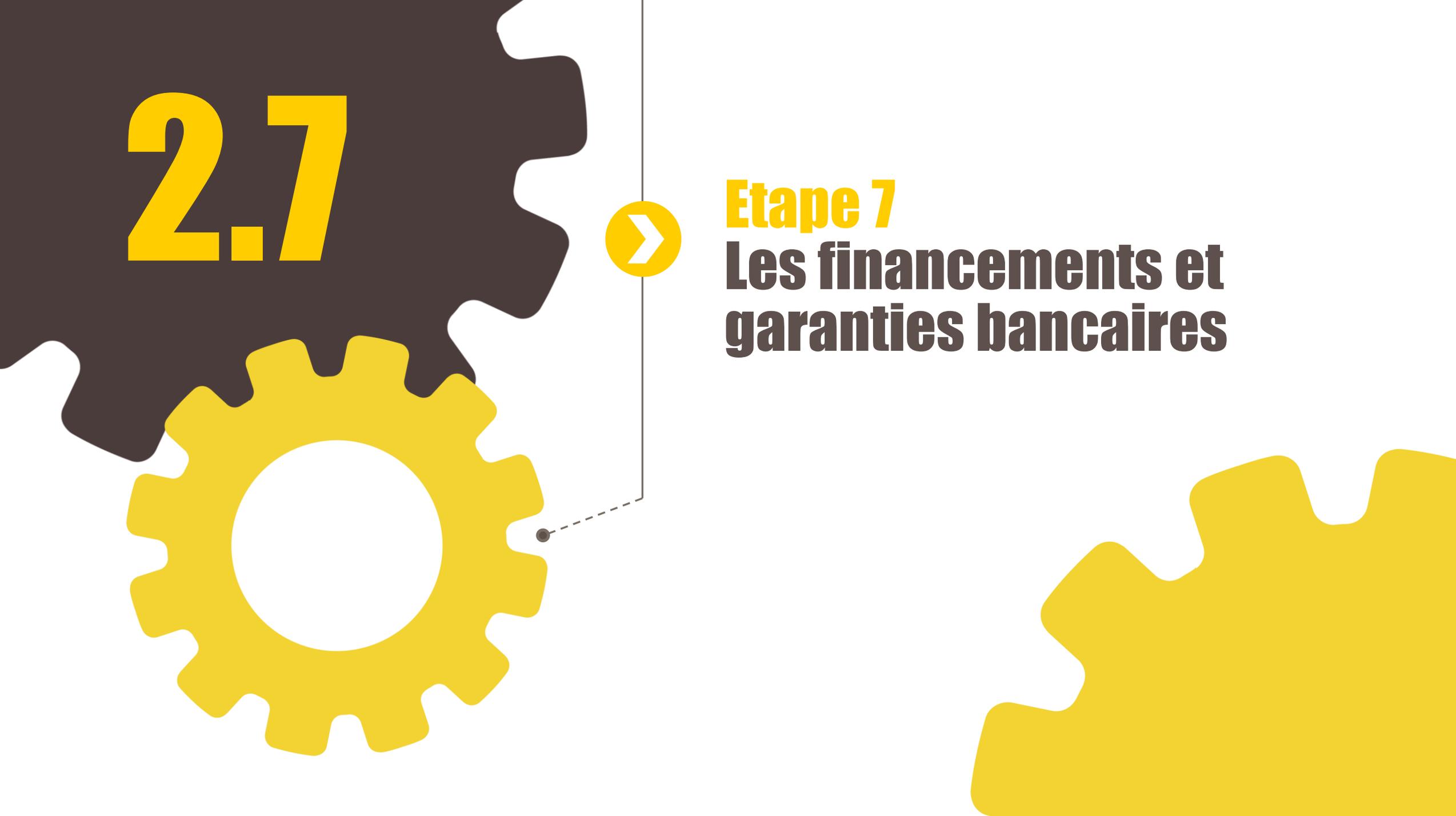
**Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?**

**Experts et conseils indépendants de ceux du cédant**

- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition

**Réseaux d'accompagnement**

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés



**2.7**



**Etape 7**  
**Les financements et  
garanties bancaires**



# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET LES GARANTIES BANCAIRES

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

**Tâches à réaliser**

**1 - Identifier les financements**

**2 - Recenser les aides**

**3 - Trouver des solutions pour garantir l'emprunt bancaire**

**Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?**

### Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés

### Experts, conseils et acteurs du financement et de l'investissement

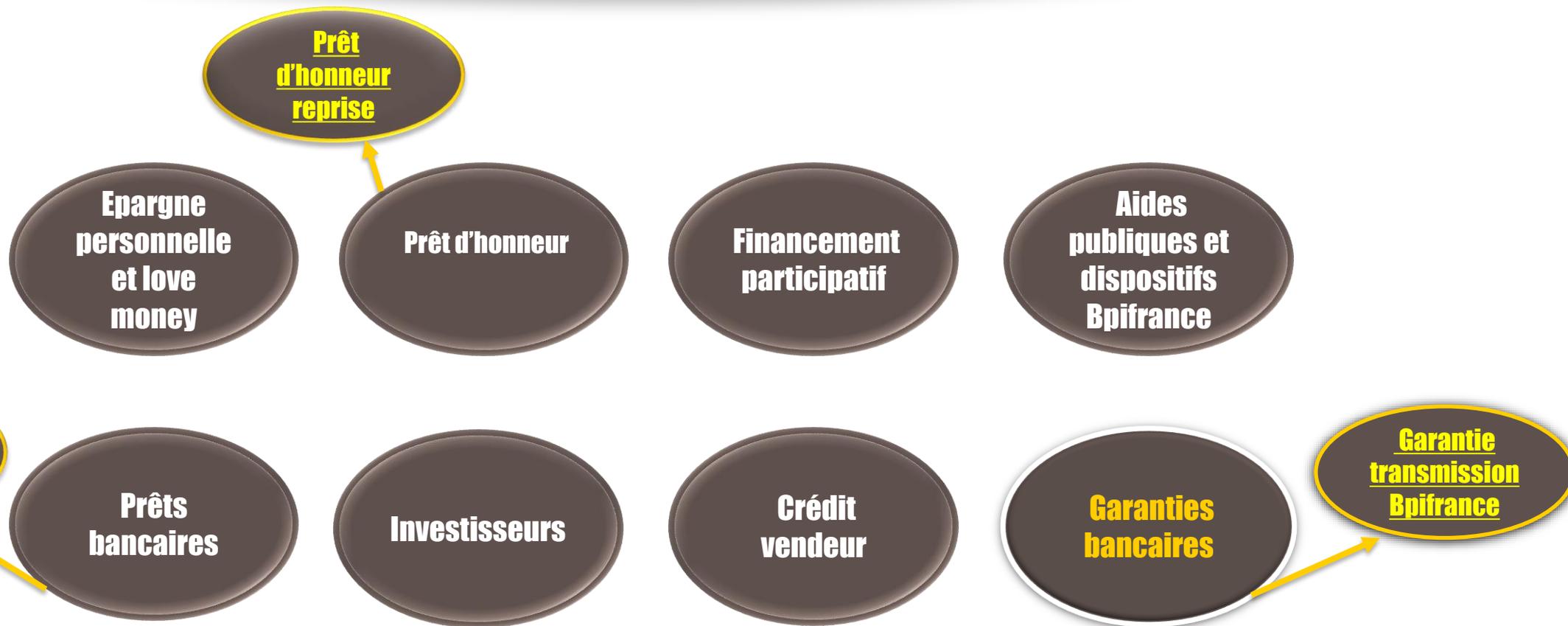
- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition
  
- Les acteurs du financement : banque, Bpifrance, Réseau Entreprendre, Réseau Initiative France, etc.
- Les acteurs de l'investissement : sociétés d'investissement, capital-risqueurs, business angels, Bpifrance, etc.



## ➤ **Les sources de financement**



Plusieurs possibilités de financement et de garantie s'offrent à vous, selon le type d'activité et la taille de l'entreprise



Pour en savoir plus sur : « Comment financer un projet de reprise d'entreprise ? »



# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET LES GARANTIES BANCAIRES

## ZOOM : SOLUTIONS DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT

### Fonds propres

- **Apports personnels**
  - Epargne, love Money
- **Investisseurs** : business angels, partenaires financiers (fonds d'investissements)
- **Prêts d'honneur**
  - Réseau Entreprendre + Initiative France
  - + PHCR de Bpifrance

### Endettement

- **Crédit Vendeur**
  - Conditions à déterminer avec le cédant
  - Favoriser un remboursement in fine
- **Dettes bancaires**
  - Majoritairement sur 7 ans
- **Bpifrance**  
**Prêt Transmission : 40% max de la dette globale liée au LBO.**
  - Prêts sans garantie avec différé d'amortissement jusque 2 ans
  - Durée de 5 à 7 ans



# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET GARANTIES BANCAIRES

## ZOOM SUR LE PRÊT D'HONNEUR, UN PRÊT À LA PERSONNE À TAUX ZÉRO SANS GARANTIE NI CAUTION PERSONNELLE

**A quoi ça sert ?**

- Renforcer ses fonds propres jusqu'à 50 000 euros
- Financer la trésorerie de son entreprise
- Faire effet levier sur un prêt bancaire (effet levier de 9 à 13 € pour 1 € de prêt d'honneur)
- Bénéficier des dispositifs de co-financements de Bpifrance (Prêt d'honneur création reprise)
- Être accompagné et renforcer ses chances de pérennité
- Être mis en relation avec une communauté d'entrepreneurs

**Comment le mobiliser ?**

- Un premier rendez-vous pour faire le point sur le projet et ses ambitions
- L'accompagnement commence à la finalisation du business plan
- Un comité de chefs d'entreprise et d'experts du territoire décide de l'octroi du prêt d'honneur
- L'accompagnement s'étend sur les premières années de la vie de l'entreprise



**Trouver un interlocuteur via la carte interactive**



**Trouver un interlocuteur via la carte interactive**



## ➤ **Les solutions de financement et garantie de Bpifrance**



# Qui sommes-nous ?

## Bpifrance // 52 Implantations - 90% des décisions prises en Région



### 01. L'INNOVATION

Financement de programmes R&D et de la mise sur le marché de ces innovations

### 02. LA GARANTIE

Des financements bancaires et des interventions en fonds propres

### 03. FONDS PROPRES

Prise de participations minoritaires, dans les PME, ETI, et GE françaises, directement, ou avec des fonds spécialisés ou des fonds partenaires

### 04. FINANCEMENT

Du Court Terme (mobilisation du poste client) et du Moyen Long Terme (financement de projets, d'investissements et du cycle d'exploitation) en partenariat avec les établissements bancaires

### 05. ACCOMPAGNEMENT

Coacher les entrepreneurs pour en faire les leaders de demain

### 06. EXPORT

Financement & assurance des projets à l'export et à l'international ainsi qu'accompagnement à l'international avec Business France

### 07. CRÉATION

Bpifrance Création, a pour objectif de faciliter l'entrepreneuriat pour tous en levant les barrières à l'information, au financement et à la croissance



# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET GARANTIES BANCAIRES

## DISPOSITIFS DE BPIFRANCE – LA GARANTIE TRANSMISSION DE BPIFRANCE

### ➤ Contre-garantie de financement bancaire

#### **Bénéficiaires : PME répondant à la définition européenne**

- < 250 salariés et
- < 50 M€ de CA ou
- < 43 M€ de Total Bilan

**Objet : rachat de parts sociales majoritaires (ou minoritaires visant à donner la majorité) ou reprise de fonds de commerce**

#### **Quotité de garantie : 60% sur le fonds transmission**

→ une intervention conjointe avec la Région (sous réserve de signature de convention avec la Région concernée) permet d'accroître les capacités d'intervention de Bpifrance jusqu'à 80%

**Sûreté complémentaire nécessaire. Si caution personnelle: limitée à 50% (y compris cumulée)**

**Durée de la garantie = Durée du concours bancaire**



# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET GARANTIES BANCAIRES

## DISPOSITIFS DE BPIFRANCE – LE PRÊT TRANSMISSION DE BPIFRANCE

**Objet : rachat de parts sociales majoritaires (ou minoritaires visant à donner la majorité)  
Reprise de fonds de commerce**

### **Sociétés :**

- **de plus de 3 ans ou sociétés créées pour porter le rachat d'une entreprise.**
- **Éligibles à la garantie Bpifrance**
- **À jour des obligations fiscales et sociales**

- **Montant : Mini 40 000 € / Maxi 1 500 000 € dans la limite des Fonds Propres et Quasi Fonds Propres de l'emprunteur et cible si intégration fiscale**
- **Concours bancaire associé d'un montant au moins 1,5 fois supérieur au montant du prêt**
- **Durée : de 5 à 7 ans, avec un différé de 12 à 24 mois**
- **Aucune garantie réelle, ni caution**

- **Reprise d'actifs : FDC, branche d'activité, matériel et constitution du fonds de roulement**
- **Achat majoritaire de titres d'une société**
- **Remboursement de compte courant de vendeurs liés à cet achat**

- **Taux fixe ou variable selon le barème en vigueur (5,86% à 04/2023)**
- **Frais de dossier : 0,40% du prêt**
- **Retenue de garantie de 5%**
- **Assurance décès**



# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET GARANTIES BANCAIRES

## Bpifrance dans votre région

### AURVERGNE - RHÔNE-ALPES

**Clermont-Ferrand**  
04 73 34 49 90  
**Saint-Étienne**  
04 77 43 15 43  
Léa LISIECKI  
[Lea.lisiecki@bpifrance.fr](mailto:Lea.lisiecki@bpifrance.fr)

### Grenoble

04 76 85 53 00  
Charlotte GOURLAOUEN  
[Charlotte.gourlaouen@bpifrance.fr](mailto:Charlotte.gourlaouen@bpifrance.fr)

### Anecy

04 50 23 50 26  
Julien LACOME  
[Julien.lacome@bpifrance.fr](mailto:Julien.lacome@bpifrance.fr)

### Valence

04 75 41 81 30  
Charlotte GOURLAOUEN  
[Charlotte.gourlaouen@bpifrance.fr](mailto:Charlotte.gourlaouen@bpifrance.fr)

### Lyon

04 72 60 57 60  
**Bourg-en-Bresse**  
04 74 14 88 60

Maxime GAYTON  
[Maxime.gayton@bpifrance.fr](mailto:Maxime.gayton@bpifrance.fr)  
Isabelle BUYS  
[isabelle.buys@bpifrance.fr](mailto:isabelle.buys@bpifrance.fr)

### BOURGOGNE - FRANCHE - COMTÉ

**Dijon**  
03 80 78 82 40  
**Besançon**  
03 81 47 08 30

Loïc FAUDOT  
[loic.faudot@bpifrance.fr](mailto:loic.faudot@bpifrance.fr)

### BRETAGNE

**Rennes**  
02 99 29 65 70  
**Saint-Brieuc**  
02 96 58 06 80  
**Brest**  
02 98 46 43 42  
**Lorient**  
02 97 21 25 29

Anne-Cécile PULLANDRE  
[ac.pullandre@bpifrance.fr](mailto:ac.pullandre@bpifrance.fr)

### CENTRE - VAL DE LOIRE

**Orléans**  
02 38 22 84 66  
Olivia TOUZE  
[Olivia.touze@bpifrance.fr](mailto:Olivia.touze@bpifrance.fr)

### Tours

02 47 31 77 00  
Gildas SENECHAL  
[gildas.senechal@bpifrance.fr](mailto:gildas.senechal@bpifrance.fr)

### CORSE

**Ajaccio**  
04 95 10 60 90  
Cecile DONSIMONI  
[cecile.donsimoni@bpifrance.fr](mailto:cecile.donsimoni@bpifrance.fr)

### GRAND EST

**Nancy**  
03 83 67 46 74  
**Metz**  
03 87 69 03 69  
Maxime AUBRY  
[maxime.aubry@bpifrance.fr](mailto:maxime.aubry@bpifrance.fr)

### Reims

03 26 79 82 30  
**Troyes**

03 25 81 90 25  
Lucie JOLIBOIS  
[lucie.jolibois@bpifrance.fr](mailto:lucie.jolibois@bpifrance.fr)

### Strasbourg

03 88 56 88 56  
Camille VINS  
[camille.vins@bpifrance.fr](mailto:camille.vins@bpifrance.fr)

### HAUTS-DE-FRANCE

**Amiens**  
03 22 53 11 80  
**Compiègne**  
03 44 97 56 56  
Angélique BAZIN  
[angelique.bazin@bpifrance.fr](mailto:angelique.bazin@bpifrance.fr)

### Lille

03 20 81 94 94  
Emmanuelle JOILLOT  
[emmanuelle.joillot@bpifrance.fr](mailto:emmanuelle.joillot@bpifrance.fr)

### ÎLE-DE-FRANCE

**Paris**  
01 53 89 78 78  
Eugénie BOURGOUIN  
[Eugenie.bourgouin@bpifrance.fr](mailto:Eugenie.bourgouin@bpifrance.fr)  
Marine LAULHERE  
[marine.laulhere@bpifrance.fr](mailto:marine.laulhere@bpifrance.fr)

### Île-de-France Est

01 48 15 56 55  
Sandrine LECLERC  
[sandrine.leclerc@bpifrance.fr](mailto:sandrine.leclerc@bpifrance.fr)

### Île-de-France Ouest

01 46 52 92 62  
Loris BALESTRIERO  
[loris.balestriero@bpifrance.fr](mailto:loris.balestriero@bpifrance.fr)

### NORMANDIE

**Caen**  
02 31 46 76 76  
Aurélien RAVIX  
[aurelie.ravix@bpifrance.fr](mailto:aurelie.ravix@bpifrance.fr)

### Rouen

02 35 59 26 36  
Cédric ROSANT  
[Cedric.rosant@bpifrance.fr](mailto:Cedric.rosant@bpifrance.fr)

### NOUVELLE AQUITAINE

**Bordeaux**  
05 56 48 46 46  
**Pau**  
05 59 27 10 60

Clotilde LAVAUD  
[clotilde.lavaud@bpifrance.fr](mailto:clotilde.lavaud@bpifrance.fr)

### Limoges

05 55 33 08 20  
Djamel MERIEM-BENZIANE  
[djamel.meriem@bpifrance.fr](mailto:djamel.meriem@bpifrance.fr)

### Poitiers

05 49 49 08 40  
**La Rochelle**  
05 46 37 98 54

Magalie AUZANNEAU-BONNET  
[magalie.auzanneaubonnet@bpifrance.fr](mailto:magalie.auzanneaubonnet@bpifrance.fr)

### OCCITANIE

**Montpellier**  
04 67 69 76 00  
**Perpignan**  
04 68 35 74 44  
Charlotte NOUGEIN  
[charlotte.nougein@bpifrance.fr](mailto:charlotte.nougein@bpifrance.fr)

### Toulouse

05 61 11 52 00  
**Rodez**  
05 61 11 52 16  
Mathilde NANCY PREVOST  
[mathilde.nancy@bpifrance.fr](mailto:mathilde.nancy@bpifrance.fr)

### PAYS DE LA LOIRE

**Nantes**  
02 51 72 94 00  
**La Roche-Sur-Yon**  
02 51 45 25 50  
**Le Mans**  
02 43 39 26 00

Stéphanie LEBRUN  
[stephanie.lebrun@bpifrance.fr](mailto:stephanie.lebrun@bpifrance.fr)

### PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR

**Marseille**  
04 91 17 44 00  
**Avignon**  
04 90 86 78 00  
Grégory FALCO  
[gregory.falco@bpifrance.fr](mailto:gregory.falco@bpifrance.fr)

### Nice

04 92 29 42 80  
Frédéric MAGNI  
[frederic.magni@bpifrance.fr](mailto:frederic.magni@bpifrance.fr)

### GUADELOUPE

**Baie-Mahaut**  
05 90 89 65 58  
Hervé LELARGE  
[herve.lelarge@bpifrance.fr](mailto:herve.lelarge@bpifrance.fr)

### GUYANE

**Cayenne**  
05 94 29 90 90  
Hervé LELARGE  
[herve.lelarge@bpifrance.fr](mailto:herve.lelarge@bpifrance.fr)

### LA RÉUNION

**Saint-Denis**  
02 62 20 93 47  
Jean-Marc Battigello  
[jm.battigello@bpifrance.fr](mailto:jm.battigello@bpifrance.fr)

### MARTINIQUE

**Fort-de-France**  
05 96 59 44 73  
Hervé LELARGE  
[herve.lelarge@bpifrance.fr](mailto:herve.lelarge@bpifrance.fr)

### MAYOTTE

**Mamoudzou**  
02 62 20 93 47  
Jean-Marc Battigello  
[jm.battigello@bpifrance.fr](mailto:jm.battigello@bpifrance.fr)

### NOUVELLE CALÉDONIE

**Nouméa**  
Tél : + 687 85 86 12  
Frédéric Langlade  
[frederic.langlade@bpifrance.fr](mailto:frederic.langlade@bpifrance.fr)

**50**  
implantations  
régionales



Pour contacter Bpifrance de votre région

**bpifrance.fr**





# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET GARANTIES BANCAIRES

The screenshot displays the Bpifrance website interface. At the top, the logo 'bpifrance' is followed by the tagline 'SERVIR L'AVENIR'. Navigation links include 'Nous découvrir', 'Nos solutions', 'Nos priorités', 'Nos actualités', and '#Big2021'. The main content area features a map of France with regional boundaries. The Île-de-France region is highlighted in a darker yellow. To the left of the map, the text reads 'Bpifrance dans votre région' and 'Un réseau de 1 200 personnes au service des entrepreneurs quelle que soit la région avec 50 implantations.' Below this is a search bar with the placeholder 'Code postal du siège social' and a yellow 'Rechercher' button. To the right of the map, several regions are labeled: Polynésie, Martinique, Guadeloupe, Guyane, La Réunion, Mayotte, and Nouvelle-Calédonie. The page is decorated with abstract yellow and black shapes.

**Vous avez un projet ?  
Déposer un dossier**

**Pour contacter  
Bpifrance dans votre région  
bpifrance.fr**



# LES ELEMENTS INCOURTOUNABLES D'UN BON DOSSIER DE FINANCEMENT

## Exemple de plan de financement de la Holding

EMPLOIS		RESSOURCES	
Achat de 100% des titres	700K€	Apport personnel	150K€
Frais	50K€	Prêt d'honneur	50K€
		Prêt bancaire	330K€
		Prêt Transmission Bpifrance (40% de la dette)	220K€
<b>TOTAL</b>	<b>750K€</b>	<b>TOTAL</b>	<b>750K€</b>

D'autres possibilités: crédit vendeur, love money, capital investissement...

**Attention, la dette est liée à la capacité bénéficiaire de l'entreprise.  
Pour bénéficier des effets de levier de dette, il faut se positionner sur des entreprises rentables.**



# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET GARANTIES BANCAIRES

## LES OUTILS DE BPIFRANCE

**Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?**

Cette application vous est proposée afin de vous aider à identifier les principales solutions financières pouvant être mobilisées - sous réserve du respect de leurs conditions d'éligibilité - pour la réalisation de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

Imprimer Partager

**ÉTAPE 1/3 :** Les questions suivies d'un \* sont obligatoires.

**QUEL EST VOTRE PROJET ? \***

Création d'entreprise  Reprise d'entreprise

\* Moins de 3 ans d'existence.

**AVEZ-VOUS UN APPORT PERSONNEL ? \***

Oui  Oui, mais inférieur à 30 %  Non

\* Sauf cas particuliers, un apport personnel est indispensable pour faire face aux premières dépenses de l'entreprise et pour solliciter un emprunt bancaire. En règle générale, il doit représenter environ 30% des besoins. Si votre apport est insuffisant, des solutions existent pour le renforcer.

**QUE SOUHAITEZ-VOUS FINANCER ? \*** (Plusieurs choix possibles)

Une étude de faisabilité / Un prototype  Le projet dans son ensemble  Un besoin de trésorerie

Des investissements

\* Pour les entreprises en activité.

Suivant

Principales solutions financières

[bpi-france-creation.fr](https://bpi-france-creation.fr)



# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET GARANTIES BANCAIRES

## LES OUTILS DE BPIFRANCE

**Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?**

Cette application vous est proposée afin de vous aider à identifier les principales solutions financières pouvant être mobilisées - sous réserve du respect de leurs conditions d'éligibilité - pour la réalisation de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

Imprimer Partager

Précédent **ÉTAPE 2/3 :** Ignorer cette étape

**VOUS ÊTES** (Aucun ou plusieurs choix possibles)

Une femme (ou une équipe mixte)  Demandeur d'emploi  Jeune créateur

En situation de handicap

**VOTRE PROJET CONCERNE** (Aucun ou plusieurs choix possibles)

Une innovation  LESS

☛ Sont visés les projets de création ou de développement d'entreprise à fort potentiel de croissance à partir de tout type d'innovation.

☛ Sont visés les projets répondant aux critères de l'ESG (lucrativité limitée, but autre que le partage des bénéfices, gouvernance démocratique) et, d'une manière générale, les projets ayant un impact positif social, sociétal, environnemental ou encore culturel.

**VOUS VOUS IMPLANTEZ OU HABITEZ DANS**

Un QPV  Une ZRR  Ni l'un, ni l'autre

☛ QPV : Quartiers prioritaires de la politique de la ville

☛ ZRR : Zones de revitalisation rurale

Les QPV et les ZRR offrent aux entreprises qui s'y implantent des aides innovatives. Vérifiez si votre adresse se situe dans un QPV ou dans une ZRR.

Rechercher

**Un parcours personnalisé pour trouver des solutions de financements :**

- ✓ Des critères spécifiques par profils et besoins
- ✓ Des fiches descriptives de chaque solution
- ✓ Une orientation vers les organismes dédiés





# ETAPE 7 LE FINANCEMENT ET GARANTIES BANCAIRES

## LES OUTILS DE BPIFRANCE

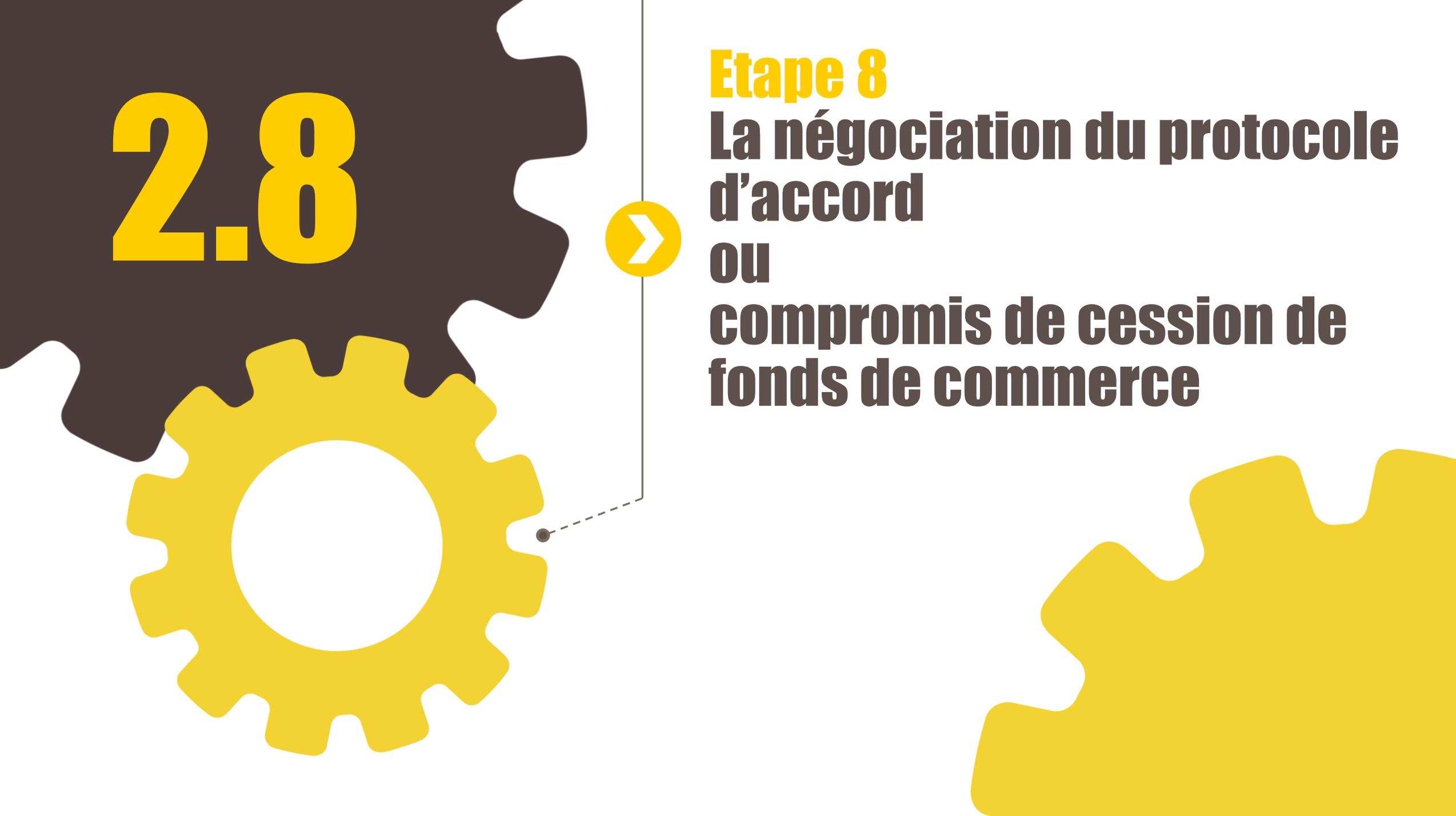
Précédent

**ÉTAPE 3/3 :**

Voici les principales solutions de financement adaptées à votre projet.  
D'autres dispositifs, notamment régionaux, peuvent compléter cette liste. Pour les identifier, rapprochez-vous des **réseaux locaux d'accompagnement** proches de chez vous.

 <b>Renforcement des fonds propres</b>	<p>Les fonds propres correspondent aux sommes versées par l'entrepreneur ou les associés, augmentées des profits générés par l'entreprise et non distribués en dividendes.</p> <p>En création, ils permettent de faire face aux premières dépenses et de financer ce qui ne l'est pas par le système bancaire, notamment le besoin en fonds de roulement. Ils conditionnent par ailleurs l'obtention d'un emprunt bancaire. Sont inclus dans cette rubrique les aides et subventions accordées au(x) porteur(s) de projets ou à l'entreprise.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Prêt d'honneur Renfort</li> <li>↳ Prêt d'honneur Création-Reprise</li> <li>↳ ARCE</li> <li>↳ Coup de pouce des proches</li> <li>↳ Prêt d'honneur</li> <li>↳ Crowdfunding sous forme de don (reward crowdfunding)</li> <li>↳ Dispositifs régionaux (fonds propres)</li> <li>↳ Concours nationaux à la création d'entreprise</li> </ul>
 <b>Ouverture du capital à des investisseurs</b>	<p>Ce type de financement consiste à rechercher des personnes, clubs d'investisseurs ou institutions susceptibles d'investir au capital de la société, avec des conditions de sortie prédéfinies. Même s'il concerne principalement les startups innovantes et les entreprises en phase de croissance, les TPE peuvent également "lever des fonds" en s'adressant à des organismes de proximité qui accompagnent la création d'entreprises locales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Love money</li> <li>↳ Clubs d'investisseurs Cigales</li> <li>↳ Crowdequity</li> </ul>
 <b>Les emprunts</b>	<p>Recourir à un emprunt est une solution de financement très largement utilisée par les entrepreneurs. Les banques interviennent majoritairement mais d'autres interlocuteurs peuvent également être sollicités en fonction des situations.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Prêt bancaire (création et reprise)</li> <li>↳ Contrat de développement transmission</li> <li>↳ Crédit vendeur</li> <li>↳ Crowdlending</li> </ul>
 <b>Les garanties d'emprunt</b>	<p>Une garantie est une assurance qui couvre une partie de la perte finale d'un établissement prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur. Elle limite en général la demande de garanties personnelles et facilite l'obtention d'un prêt bancaire.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Garantie création Bpifrance</li> <li>↳ Garantie transmission</li> <li>↳ Garantie Egalité Accès</li> <li>↳ Garantie Emploi</li> <li>↳ Sociétés de caution mutuelle</li> </ul>





**2.8**



## **Etape 8**

**La négociation du protocole  
d'accord**

**ou**

**compromis de cession de  
fonds de commerce**



# ETAPE 8 LA NÉGOCIATION DU PROTOCOLE D'ACCORD OU COMPROMIS DE CESSION

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

**Tâches à réaliser**

**1 - Négocier avec le cédant et conclure l'opération de reprise d'entreprise**

**2 - Comprendre le contenu du protocole d'accord**

**Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?**

### Experts et conseils

- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition

### Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés



# ETAPE 8 LA NÉGOCIATION DU PROTOCOLE D'ACCORD OU COMPROMIS DE CESSION

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

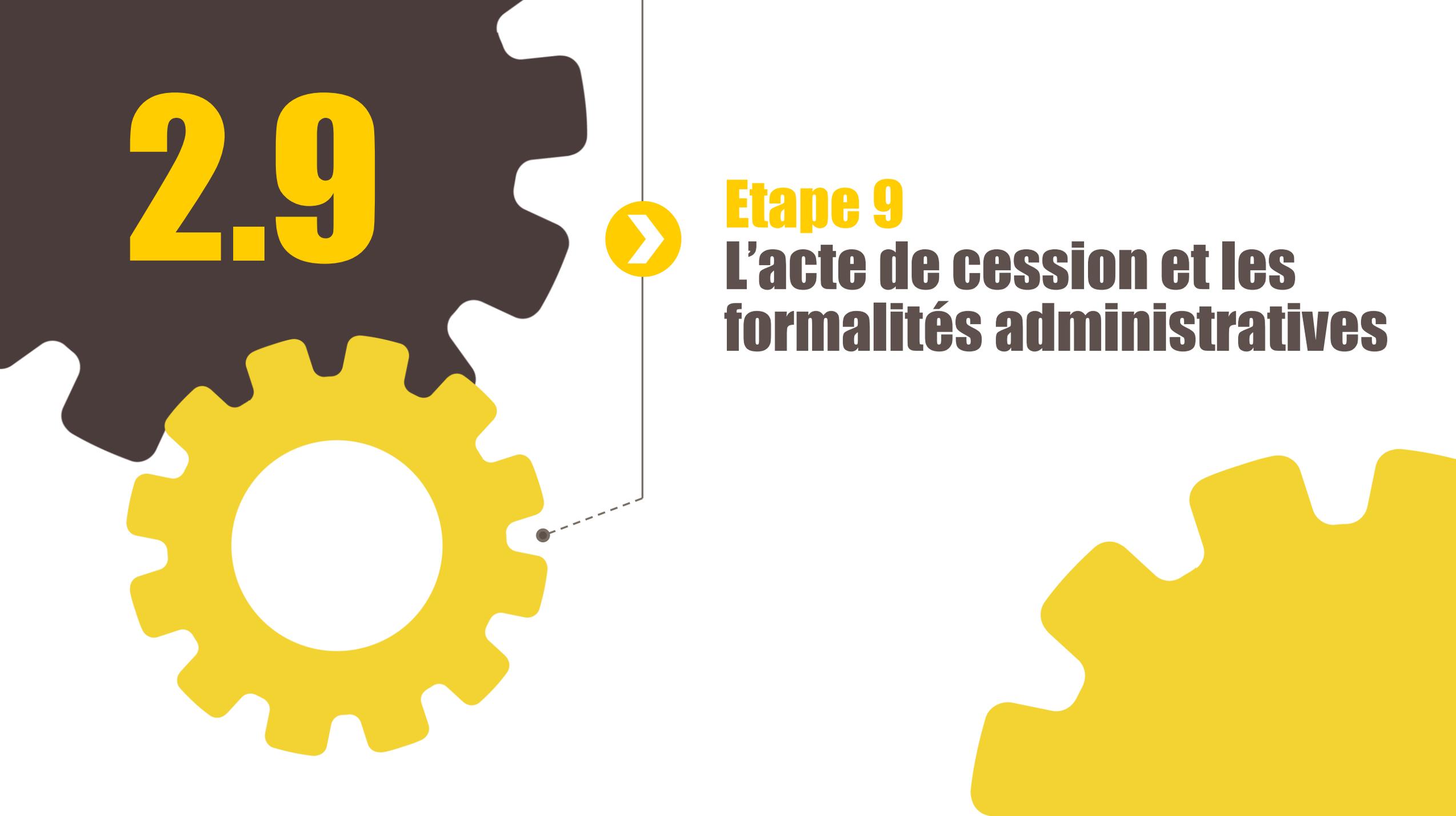
**Au cours de cette étape,  
le montant de la transaction, les conditions et  
les engagements des parties seront définis.**

**L'accord est ensuite matérialisé par :**

**La signature du  
protocole d'accord**

**Il reprend chaque point de la négociation**

**La signature de  
l'acte de cession**



# 2.9



## **Etape 9**

**L'acte de cession et les formalités administratives**



# ETAPE 9 L'ACTE DE CESSION ET LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

### Tâches à réaliser

**1 - Signer l'acte de cession**

**2 - Accomplir les démarches administratives dans le cas d'un rachat de titres**

**3 - Accomplir les démarches administratives dans le cas d'un rachat de fonds de commerce**

### Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?

#### Experts et conseils

- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition

#### Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés

#### Pour en savoir plus sur :

- « La signature de l'acte de cession »
- « Je rachète un fonds commerce : les formalités spécifiques »
- « Je rachète des titres de société : les formalités spécifiques »





# 2.10



## **Etape 10**

### **Prise en main de l'affaire**





# ETAPE 10 PRISE EN MAIN DE L'AFFAIRE

## LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

**Tâches à réaliser**

**1 - Prendre le leadership les 100 premiers jours**

**2 - Appliquer le plan de reprise**

**Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?**

### Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés

### Experts et conseils

- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition
- Les acteurs du financement : banque, Bpifrance, Réseaux Entreprendre, Réseau Initiative France, etc.
- Les acteurs de l'investissement : sociétés d'investissement, capital-risqueurs, business angels, Bpifrance, etc.

The background is a solid yellow color. In the top-left corner, there is a white gear shape. In the bottom-left corner, there is a yellow arrow shape composed of small dots. In the bottom-right corner, there is a dark grey gear shape with a white inner ring.

# Questions Réponses

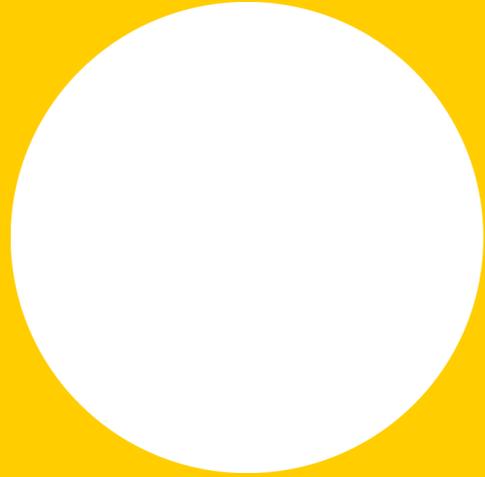


# Conclusion

**Retrouvez le replay ainsi que le support de présentation  
de ce webinar sur  
[bpifrance-creation.fr/webinaires](https://bpifrance-creation.fr/webinaires)**



**Pour en savoir plus, rendez-vous sur  
[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)**



**SERVIR  
L'AVENIR**

