

Racheter une entreprise : les bénéfices et les procédures à suivre

Description

Racheter une entreprise permet de développer une activité déjà en cours. Il constitue une alternative intéressante à la création de société. La [reprise d'entreprise](#) peut se faire grâce au rachat:

- De fonds de commerce ;
- Du capital d'une entreprise ;
- De titres d'une entreprise via une holding.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Rachat d'entreprise : les avantages

Le rachat d'entreprise correspond à l'achat du **capital**, de **fonds de commerce** ou de **titres d'une société**. Il permet de développer une activité sans passer par les [formalités de création d'entreprise](#). Racheter une entreprise présente d'ailleurs de nombreux avantages.

Démarches moins importantes

Les **démarches à réaliser dans le cadre d'un rachat** ou d'une reprise d'entreprise s'avèrent moins importantes que lors de la création d'entreprise. En principe, l'entrepreneur n'a plus besoin de faire une étude de marché, d'établir un business plan, de rechercher un local, de prospector, ni de recruter. Pour ce qui est des formalités administratives à réaliser, elles dépendent de la [forme juridique](#) de la société : le rachat ou la [création d'une entreprise individuelle](#) ([EURL](#), [SASU](#)), [auto-entreprise](#), [entreprise créée à deux](#) ou à plusieurs associés ([SAS](#), [SA](#), [SARL...](#)).

Mise à disposition d'une structure fonctionnelle

Racheter une entreprise, c'est bénéficier d'une structure fonctionnelle. L'entrepreneur dispose déjà des infrastructures, des équipements, des ressources humaines et tout ce qui est nécessaire pour assurer le développement de l'activité déjà existante. Il n'est plus nécessaire de procéder au recrutement d'un personnel ni à la recherche de

fournisseurs. L'entrepreneur peut ainsi commencer l'activité dès que la reprise est conclue.

Développement d'entreprise plus simple

Le rachat d'entreprise favorise également le développement d'une activité. L'entrepreneur ou [micro-entrepreneur](#) qui rachète la société récupère le carnet d'adresses des clients de la structure et les contrats. Il profite également de la visibilité déjà établie de l'entreprise rachetée, ce qui facilite la recherche de nouveaux clients. Au rachat, la société compte des salariés compétents et expérimentés, qui peuvent contribuer à la croissance de la structure.

Financement plus facile

Trouver un financement pour le rachat d'entreprise est plus facile que pour la [création d'entreprise](#). L'entrepreneur a plus de chance de convaincre les organismes financiers et les banques, afin de débloquer des prêts quand la rentabilité est atteinte.

Quels risques à racheter une entreprise ?

Racheter une entreprise présente, certes, de nombreux avantages pour le repreneur, mais, avant de décider la reprise d'une société donnée, il est important d'évaluer les risques. Les **principaux risques du rachat d'entreprise** sont :

- Les difficultés au niveau du passage de pouvoir ;
- La continuité des partenariats au sein de l'entreprise ;
- La **gestion des passifs de l'entreprise** (dettes, litiges...) ;
- La rentabilité future de la société dans son secteur ;
- La **situation financière** compliquée de l'entreprise.

Avant de **conclure la reprise de l'entreprise**, il est alors conseillé de demander une valorisation de la société. Il est aussi avisé de se faire accompagner par un spécialiste en vente et [rachat de société](#).

Quelle différence entre rachat et cession d'entreprise ?

Rachat et cession d'entreprise sont deux notions différentes, voire contraires. Il

convient de définir ces deux termes pour mieux les comprendre.

Qu'est-ce qu'un rachat d'entreprise ?

Le rachat d'entreprise est une opération qui consiste à **acheter le capital d'une entreprise** afin de l'acquérir. L'entrepreneur (personne physique) ou la société (personne morale) peut acheter la totalité du capital ou la majorité pour reprendre la gestion de la société cédée.

Qu'est-ce qu'une cession d'entreprise ?

La cession d'entreprise est une opération qui permet de **transmettre ou de vendre une entreprise** grâce à la cession d'actions, de titres ou de parts. Autrement dit, il s'agit d'une transmission de propriété. Elle peut se faire grâce à une fusion, une vente ou une donation.

En résumé, la **cession d'une entreprise** permet à un repreneur de racheter la société.

Racheter une entreprise : où trouver les financements ?

Les **solutions de financement d'un rachat d'entreprise sont diversifiées**. Pour financer l'opération, l'entrepreneur peut mobiliser ses fonds propres, demander des aides publiques ou réaliser des emprunts.

Mettre à disposition des fonds propres

La **mise à disposition de fonds propres pour racheter une entreprise** permet d'augmenter ses chances d'obtenir des aides. En moyenne, les fonds à apporter doivent être à hauteur de 20 à 35 % du montant total de la vente. De manière générale, ils sont formés par l'épargne personnelle du repreneur. La participation des proches sur une plateforme de « crowdfunding » peut aussi compléter le financement.

Demander des aides publiques

Pour **financer le projet de rachat d'entreprise**, il est aussi possible de demander des aides publiques comme :

- L'ARCE ou Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise versée par France travail (anciennement Pôle Emploi) pour les demandeurs d'emplois indemnisés ;
- Les **prêts personnels à taux 0** sur le Réseau Entreprendre ou l'Initiative France ;
- Les **aides régionales** aux repreneurs à découvrir sur le site des CCI et le [site l'Observatoire des Aides de l'Institut Supérieur des Métiers](#).

Faire un emprunt

L'entrepreneur souhaitant racheter une entreprise peut aussi **demander des prêts à un organisme financier, une banque ou un partenaire financier**. Il est, entre autres, possible de demander un prêt :

- Sans garantie grâce contrat Développement Transmission de Bpifrance ;
- Vendeur ;
- Bancaire.

Comment racheter une entreprise étape par étape ?

Pour racheter une entreprise, il est important de réaliser certaines démarches. Afin d'**éviter au maximum les risques liés à la reprise**, il est conseillé de suivre ces quelques étapes.

Étape 1 : Définir le profil de l'entreprise à reprendre

Pour définir le profil de l'entreprise à reprendre, il suffit de déterminer :

- La **zone d'implantation de la société recherchée** ;
- Le **secteur d'activité souhaité** ;
- La taille de l'entreprise voulue ;
- Le type d'entreprise.

Étape 2 : Rechercher des opportunités

La **recherche d'opportunités** se fait selon le profil de l'entreprise à reprendre. La manière la plus simple de trouver une offre est d'utiliser le réseau professionnel et les réseaux spécialisés en cession et reprise d'entreprise.

Étape 3 : Analyser et évaluer l'entreprise sélectionnée

Après avoir trouvé une ou plusieurs offres, il est conseillé d'**analyser et d'évaluer l'entreprise**. Cette étape permet de mieux connaître les forces et les faiblesses de la société. Pour faire un choix avisé, il est conseillé d'**examiner tous les éléments constitutifs de l'entreprise** (actif, passif, CA, EBE, ressources humaines...). Afin d'obtenir toutes les informations nécessaires, il est conseillé de demander une [valorisation d'entreprise](#) ou un audit d'acquisition.

Étape 4 : Monter le plan de reprise de l'entreprise

Une fois l'analyse et l'évaluation réalisées, il est nécessaire de **monter un plan de reprise de l'entreprise ciblée**. En principe, il doit comprendre :

- Le **montage juridique de la reprise** : [statut juridique de l'entreprise](#), capital social... ;
- Les détails de l'opération de reprise : modalités de rachat, garanties actuelles... ;
- Le plan opérationnel de rachat ;
- Le montage financier de la reprise d'entreprise ;
- Le prévisionnel financier du rachat.

Étape 5 : Négocier le rachat

Si l'**entreprise correspond aux attentes du repreneur**, il faut procéder aux **négociations du rachat**. Elles doivent se baser sur les données obtenues après l'**évaluation de la société ciblée**. Quand les deux parties se sont mises d'accord, il convient de signer un protocole d'accord.

Étape 6 : Formaliser le rachat de l'entreprise

Enfin, la dernière étape consiste à finaliser et à **formaliser le rachat de l'entreprise**. Les **démarches à faire dépendent de la forme de la société choisie et du repreneur** (personne physique ou personne morale). De manière générale, il est nécessaire de :

- Déclarer la reprise auprès de l'INPI ;
- Publier une annonce de rachat dans un support d'annonces légales ;
- Publier les annonces obligatoires au BODACC ;

- Déclarer la cession.

Comment racheter une entreprise sans apport ?

Pour racheter une entreprise sans apport, l'entrepreneur peut faire entrer des investisseurs, demander des prêts ou encore des aides publiques. Ainsi, la reprise de la société sera financée par les aides reçues, ou la somme apportée par les investisseurs.