

Le rachat de société

Description

Le rachat d'entreprise est intéressant pour de nombreuses raisons. C'est pour cela que le rachat d'entreprise peut être une alternative, lorsque l'on veut [créer son entreprise](#) mais que l'on n'a pas de relations, de clients etc. De plus, il est nécessaire de bien s'informer sur la société ([SAS](#), [SASU](#), SA, [SARL...](#)) ou l'entreprise en cession avant de procéder à une [reprise d'entreprise](#). En effet, malgré les avantages qu'elle peut présenter, comme les aides et les subventions, la reprise d'entreprise n'est pas sans risque, tant pour le repreneur que pour la société elle-même. Il est donc essentiel de respecter quelques étapes pour dresser le profil de l'entreprise en cession et s'assurer que l'investissement soit rentable.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Pourquoi racheter une société ? Les avantages

Le rachat d'une société, pratique aussi connue sous l'appellation **reprise d'entreprise**, consiste à [racheter une entreprise](#) déjà existante. Grâce à ce type d'opération, l'acheteur **acquiert en partie ou en totalité le capital d'une société**. La transaction est aussi possible par une **personne morale**. Racheter une société peut s'avérer **avantageux** pour de multiples raisons.

Attention : ne pas confondre la reprise d'entreprise **avec la fusion**.

Le rachat d'une société est également appelé [acquisition d'entreprise](#).

La clientèle

Dans le monde de l'**entrepreneuriat**, avoir une **clientèle fidèle** est nécessaire pour le développement et la vie d'une société. En effet, cet élément important du **fonds de commerce** assure une rentrée d'argent régulière à la société. Si **créer une entreprise** suppose encore de **démarcher des clients**, **racheter** une société déjà existante assure une **clientèle déjà établie**.

Des relations déjà existantes avec d'autres entités

Au moment de **créer son entreprise**, il faut **nouer des relations** professionnelles avec des **banques**, des **fournisseurs** ou encore des **prestataires**. Dans la majorité des cas, se faire une **réputation** auprès des fournisseurs et autres acteurs majeurs du monde des affaires prend de nombreuses années [après la création de l'entreprise](#). Ainsi, **racheter** une société déjà bien établie est synonyme de **relations déjà pérennes**.

Bon à savoir : cela est également valable lorsque l'on veut [créer son entreprise en ligne](#).

Une structure déjà prête

Créer une société nécessite l'**embauche d'un personnel qualifié**, la location de nouveaux **locaux**, ce qui peut devenir très laborieux. En **rachetant** une société ou une entreprise, un **gain de temps** considérable est assuré sur le recrutement du personnel ou encore la mise en place de la structuration de la société. En effet, racheter une société, c'est aussi **recupérer son personnel**.

À savoir : les salariés de la société doivent **être informés** qu'elle est en cession, conformément à la [loi Hamon](#).

Quels risques en cas de rachat de société ?

Procéder à une reprise d'entreprise peut s'apparenter à un **investissement**. Comme dans tous les investissements, des risques sont à prévoir. De ce fait, racheter une société, qu'il s'agisse d'une [SARL ou d'une SAS](#), ou encore d'une [SA ou SAS](#), **comporte quelques risques**.

Le prix de la reprise

Dans certains cas, faire une reprise d'entreprise s'avère coûteux. Ainsi, avant de se lancer, il faut s'assurer que celle-ci **soit rentable**. Pour cela, une **analyse** est nécessaire. En ce sens, l'entrepreneur doit **évaluer** les actions et la valeur de la société en question. Si le prix d'une reprise d'entreprise est élevé, l'investissement est **amorti** relativement vite.

La comparaison avec les anciens dirigeants (le cédant)

En rachetant une entreprise, le nouveau dirigeant est **susceptible de comparaison** avec l'ancien dirigeant. En effet, les clients, le personnel ou encore les fournisseurs peuvent **comparer l'ancien et le nouveau dirigeant** sur, entre autres, la **politique** de l'entreprise en matière **commerciale** ou la façon de **manager** le personnel.

Une efficacité immédiate

Après la reprise d'entreprise, il est demandé au nouveau dirigeant **d'être efficace immédiatement**. Dans la majorité des cas, une entreprise est rachetée parce qu'elle marche bien. Dans cette optique, le nouveau dirigeant n'a pas le droit à un **temps d'adaptation** et doit rapidement **faire ses preuves**, voire mieux que l'ancien dirigeant de la société.

Une perte de la clientèle

Dans certains cas, il arrive qu'une société **perde sa clientèle** après une reprise d'entreprise. Cette situation s'explique par une perte en **qualité des produits** par rapport à ce que proposaient les anciens dirigeants. De plus, une perte de clientèle peut être causée par la **réputation des nouveaux dirigeants**.

Comment et où trouver une société à racheter ?

Les entreprises à racheter se comptent par dizaines. Cependant, trouver celle qui a le plus de **potentiel** peut se révéler difficile. De plus, elles n'annoncent de manière officielle leur mise en reprise que très rarement. Cependant, il existe quelques **astuces pour trouver une société à racheter**.

Le bouche-à-oreille

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur est au courant de la mise en reprise d'une société grâce aux **informations données par un tiers**. Dans la plupart des cas, ce sont les **salariés** eux-mêmes, les **dirigeants** ou le **voisinage** qui divulguent ces informations. Cependant, cette méthode n'est efficace que dans les **petites villes**.

Des sites spécialisés

Certains sites spécialisés présentent aux internautes les sociétés en cession. Sur ce genre de **plateforme**, les informations disponibles par rapport aux sociétés font

surtout référence à l'**adresse du siège social de l'entreprise** ou de la société, ainsi qu'au **nom commercial**, à l'**objet social de l'entreprise** et sa **dénomination sociale**. Par exemple, il est possible de se rendre sur le site de la **Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales** pour consulter la liste des entreprises artisanales en cession. Cependant, il sera demandé à l'entrepreneur de faire l'analyse de la société avant d'officialiser la reprise d'entreprise.

Faire la démarche soi-même

Dans ce cas de figure, c'est l'entrepreneur lui-même qui se charge de démarcher les sociétés pour **proposer une reprise d'entreprise**. Il doit définir lui-même ses critères de choix. De cette manière, il ciblera plus facilement la société qui correspond à ses attentes : la **taille**, le **secteur d'activité**, le **prix** de la cession ou encore le **type de clientèle** de l'entreprise.

Utiliser les annonces de cession

Contrairement aux sites spécialisés, les outils d'annonces de cession sont des sites créés par **des unions professionnelles ou des fédérations professionnelles**. À ce titre, les outils nationaux d'annonce de cession et les outils régionaux d'annonce de cession sont les plus courants.

Les outils nationaux d'annonce de cession

Les outils nationaux d'annonce de cession comptent surtout les entreprises d'envergure nationale. On peut citer :

- Entreprendre dans l'**artisanat**, qui met à disposition une **liste de repreneurs et d'entreprises artisanales en cession** ;
- **Transentreprise**, une bourse d'annonce de la Chambre du Commerce et de l'Industrie et de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, indiquant des entreprises en cession opérant dans tous les secteurs d'activités ;
- **Transmibat**, une bourse d'annonces de cession gérée par la Fédération Française du Bâtiment, présentant une liste des entreprises en cession exerçant dans le secteur des BTP ou Bâtiments et des Travaux Publics ;
- la **Bourse de la Transmission** gérée par **Bpifrance** qui diffuse des annonces de cession d'entreprises exerçant dans tous les secteurs d'activités ;
- la **Bourse de la Fédération des Industries Nautiques** qui recense les sociétés et les entreprises en cession exerçant dans le secteur nautique ;

- la **Bourse de la Confédération Nationale des Charcutiers Traiteurs** qui liste les entreprises, les sociétés de charcuterie-traiteurs ou de boucherie en cession ;
- **Cédants et Repreneurs d'Affaires**, une bourse qui liste les entreprises et les sociétés en cession exerçant dans le secteur du commerce de gros, dans le Bâtiment et les Travaux Publics et dans le secteur de l'industrie.

Les outils régionaux d'annonce de cession

Contrairement aux outils nationaux d'annonce de cession, les outils régionaux d'annonce de cession recensent plutôt les entreprises en cession d'envergure régionale. À cet effet, chaque région peut posséder son propre outil d'annonce de cession. On peut néanmoins citer :

- **Reprendre en Bretagne**, qui est une bourse consacrée aux entreprises bretonnes en cession exerçant dans tous les secteurs d'activités ;
- **Opportunet**, qui est une bourse d'Alsace et de Lorraine qui recense les entreprises et les sociétés en cession exerçant dans tous les secteurs d'activité ;
- **Transmettre-Reprendre**, qui est une bourse en Haut-de-France qui recense les entreprises et les sociétés locales en cession ;
- **Bourse cession rapide**, qui est une bourse de Nice-Côte-d'Azur qui recense les entreprises et les sociétés des Alpes-Maritimes en cession.

Comment financer le rachat d'une entreprise ?

Il existe différentes méthodes pour financer une reprise d'entreprise :

- les **fonds propres** qui peuvent regrouper l'apport personnel du repreneur (à hauteur de 30 % du montant de la cession), le love money qui est une levée de fond auprès des tiers et des business angels qui regroupe les investisseurs et les repreneurs ;
- les **aides** qui regroupent celles de l'État comme l'Arce ou encore l'Accre pouvant être cumulées avec les aides régionales
- les **prêts d'honneur**, accordés par des institutions spécialisées ;
- le **crédit vendeur** contracté par le repreneur et à rembourser par la suite, pouvant s'élever à une partie ou à la totalité du montant de la reprise ;
- les **financements bancaires** professionnels allant jusqu'à 70 % du montant de la reprise à rembourser au bout de 5 à 7 ans.

Bon à savoir : vous pouvez également effectuer [l'évaluation de votre entreprise](#) qui

permettra d'estimer sa valeur.

Racheter une entreprise sans apport personnel : possible ?

Dans certains cas, les entrepreneurs, par manque de fonds propres, reprennent une entreprise sans apport personnel. Cette pratique est très répandue dans le monde des affaires. Dans certains cas, **il existe même des entrepreneurs qui rachètent des entreprises ou des sociétés en difficulté pour 1 € symbolique**.

Pour racheter une société sans apport personnel, il faut adopter des démarches précises.

La réalisation d'une étude de marché

Une étude de marché est une **étape importante et obligatoire** en vue de reprendre une entreprise. En effet, elle aide grandement à obtenir des informations relatives à la société en **cession** et à son **environnement**. De plus, l'**étude de marché** donne des **indices fiables** quant à l'identification des clients ainsi que de la concurrence directe et indirecte.

Le montage d'un business plan

Un **business plan** peut être défini comme l'ensemble des stratégies commerciales de la société. Ainsi, une reprise d'entreprise sans apport personnel requiert d'inscrire le **business plan** dans le document prévisionnel de la société en cession.

Cibler les investisseurs

Cette démarche consiste à procéder à une **ouverture de capital auprès des investisseurs**. Elle peut se faire à l'aide du **crowdfunding**, des **business angels** ou des **fonds d'investissement**.

Quelles sont les aides pour la reprise d'une entreprise ?

Il existe de nombreuses **aides** consacrées à la reprise d'entreprise.

L'ACCRES

Il s'agit d'une aide dont bénéficient les repreneurs d'entreprise inscrits en tant que

demandeurs d'emploi. L'**ACCRE** se matérialise sous la forme d'une exonération de certaines obligations sociales **durant 1 an**.

France travail (anciennement Pôle emploi)

Les **aides France travail** pour la reprise d'entreprise nécessitent que des critères d'indemnisation par France travail soient remplis par le repreneur de la société en cession. Si ces **conditions** sont réunies, il peut faire le choix entre les deux dispositifs mis à disposition :

- **maintenir** totalement ou partiellement **les allocations** ;
- **jouir de l'ARCE** ou aide à la reprise ou à la création d'une entreprise.

Les aides de BPI France

Deux principales aides sont proposées par BPI France dans le cadre d'une reprise d'entreprise :

- le **contrat de développement transmission**, matérialisé sous la forme du prêt d'un montant compris entre 40 000€ et 400 000€.
- La **garantie de transmission**, qui prend la forme d'une garantie à hauteur de 50% à 70% concernant le prêt destiné à l'achat de titres ou de fonds de commerce.

Les exonérations prévues pour les entreprises en difficulté

Cette aide permet au repreneur d'une société en difficulté de jouir **durant les 24 premiers mois** d'exonérations fiscales sur les bénéfices et sur la cotisation foncière des entreprises. Pour que le repreneur accède à cette aide, l'entreprise en cession doit présenter les **critères** suivants :

- exercer dans le **domaine industriel** ;
- être sous **procédure de liquidation judiciaire** ou redressement judiciaire ;
- être sous le verdict d'une **cession totale** ou d'une cession prononcée par le tribunal ;
- être gravement **menacée de cessation** d'activité.

Comment racheter une société ?

Après avoir fait une **analyse** de l'entreprise à racheter et s'être assuré que la société en cession est **rentable**, il convient de respecter quelques **procédures** supplémentaires.

Le plan de reprise de l'entreprise

Cette étape consiste à indiquer le **mode de reprise** de l'entreprise choisie par le repreneur. À titre illustratif, il peut s'agir d'une **filialisation** ou encore d'un **rachat progressif des titres**, etc. Il faut aussi y indiquer les **modalités de rachat** de l'entreprise par le repreneur, ainsi que des **plans opérationnels** de la société après son rachat.

Zoom : si vous souhaitez racheter une entreprise, vous pouvez recourir aux services de LegalPlace afin de faciliter la [création de votre entreprise](#), en fonction de la forme juridique de l'entreprise rachetée. Il vous suffit simplement de remplir un formulaire personnalisé en ligne et de nous envoyer les pièces justificatives requises afin que notre équipe s'occupe de votre dossier dans les plus brefs délais.

Les négociations et le protocole d'accord

Il s'agit d'un **acte juridique** renfermant les informations importantes relatives à la reprise d'entreprise. Le protocole d'accord doit être **signé par le repreneur et le cédant** de la société.

La vente et la phase de transition

Une fois les étapes précédemment citées effectuées, la vente proprement dite de la société est possible. Ainsi, les parties au contrat devront **signer l'acte de cession** pour que les fonds soient débloqués afin de payer le montant de la cession.

Dans certains cas, le repreneur et le cédant adoptent une **phase de transition** pour que le changement de dirigeant se fasse en douceur.