



LE JURIDIQUE  
AUTREMENT

# Racheter une entreprise, mode d'emploi

30 septembre 2022

Selon une étude menée par Bpi France et publiée le 14 septembre 2022 (cf. "*Croissance externe : la grande ambition des petites et moyennes entreprises*"), la reprise d'entreprise est un projet que 81% des entrepreneurs ont envisagé de mener au cours des 5 dernières années ! Pourtant, seulement 34% l'ont finalement mené à bien. En effet, il s'agit d'une opération longue et fastidieuse, dont la complexité peut en décourager certains. Pour dégrossir le terrain, Neolaw vous propose de reprendre brièvement les étapes du rachat d'entreprise.

## Paufiner son why

La reprise d'entreprise est une opération contraignante. Il faut faire le point sur vos envies et aspirations, et sur la raison profonde de votre volonté d'acquérir une affaire déjà existante.

## Evaluation et diagnostic

Vous avez rassemblé un maximum d'informations, vous pouvez évaluer et diagnostiquer le projet. Le diagnostic vise à s'assurer que l'entreprise est rentable et à évaluer les changements à opérer. L'évaluation aboutit à une proposition de valeur.

## Trouver sa cible

Il y a plusieurs façons de trouver une entreprise à reprendre :

- faire appel à son réseau (amis, famille, etc.) ;
- avoir recours à des sites spécialisés.
- aller démarcher directement des entreprises qui pourraient vous intéresser.

Il convient déjà de réaliser des pré-diagnostic généraux, pour déterminer si le projet pourrait vous convenir. A ce stade, il faut étudier un bon nombre d'offres, sans trop se disperser.

## La 1ère rencontre

La rencontre avec le cédant est primordiale pour "prendre la température". Pour bien vous préparer, établissez une liste de questions à lui poser. Il convient d'être efficace et percutant, à l'affut d'éventuels obstacles rédhibitoires pour vous. Il faut déterminer si le cédant est prêt à s'engager réellement dans la vente de son entreprise.

## Lettre d'intention et audit

Ca y est, vous êtes sûr de vous : vous souhaitez acquérir cette entreprise et pas une autre ! Il est temps de formaliser les étapes précédentes. La lettre d'intention va définir le cadre et les limites des pourparlers, tandis que l'audit vient construire le socle des négociations à venir.

## Choix du modèle juridique

Cette étape est importante en ce que ce choix entraînera des conséquences comportant plus ou moins de risques, notamment en matière fiscale.

## Le business plan

Concevoir un business plan est le meilleur moyen de visualiser votre stratégie et vos objectifs. C'est aussi un document nécessaire pour déterminer non seulement si le projet est viable, mais également pour obtenir des financements.

## L'arrivée dans l'entreprise

Le repreneur doit faire preuve d'une grande capacité d'adaptation au moment de sa prise de poste effective.

En amont, assurez-vous d'avoir rencontré les salariés. Communiquez avec tous les interlocuteurs de l'entreprise, banques, fournisseurs et clients. Ils peuvent être inquiets, et votre rôle est de les rassurer. Cela sans perdre de vue votre plan. Vous devez instaurer les premiers changements assez rapidement, sans tout chambouler dès le début.

Il est également important de bien communiquer avec le cédant. Ne pas hésiter à le consulter au moment de prendre des décisions stratégiques.

Enfin, ne négligez pas le pouvoir de vos proches. Il s'agit d'une période stressante, qui sera plus facile à appréhender si vous pouvez vous confier à eux. Prenez soin de vous et restez confiant de A à Z.

## Trouver les financements

Les fonds personnels doivent représenter une part non négligeable du financement de la reprise. Un projet financé à hauteur de 30% en fonds personnels traduit une réelle motivation de votre part et rassure les investisseurs extérieurs. Pour arriver à cette somme, vous pouvez bénéficier d'aides telles que l'ARCE, essayer d'obtenir un prêt d'honneur, ou encore faire appel au crowdfunding.

L'emprunt bancaire ne va généralement pas financer plus de 70% du prix d'acquisition. A nouveau, pour rassurer les prêteurs, il est important de bénéficier d'une garantie d'emprunt bancaire. Tournez vous vers des fonds de garantie régionaux ou départementaux, ou vers BPI France, qui propose de garantir les emprunts bancaires à hauteur de 50%.

## Le protocole d'accord

Ce document formalise les accords obtenus à la suite des négociations. Très complet, il précise tous les tenants et aboutissants de la reprise.

## Le closing

Le protocole d'accord est signé, les emprunts sont obtenus, il faut désormais "closer" la reprise, soit :

- débloquer les fonds
- signer l'acte de cession définitif
- réaliser les formalités administratives

