Racheter une entreprise avec Claude : 30 skills pour mener un rachat de A à Z

Le guide de 30 skills Claude pour racheter une entreprise : cibler, approcher le cédant, lire les comptes, valoriser, négocier, vérifier, financer, intégrer. Installation et limites.

BLYX-AGENCY.COM · 16 NOVEMBRE 2026 · PAR MELVIN BRETON

Racheter une entreprise, c'est un projet de plusieurs mois que le dirigeant mène en plus de son activité. Il n'a ni fonds d'investissement, ni équipe d'analystes. Il a ses soirées, un avocat, un expert-comptable, et beaucoup de questions.

La réponse courte. Pour mener un rachat avec Claude, on lui donne un skill par tâche, rangés en huit étapes : cibler, approcher, analyser les comptes, valoriser, négocier, vérifier, financer, intégrer. Chaque skill est un fichier texte qui prépare le travail. Tu décides, et ton avocat et ton expert-comptable valident.

Tu trouveras ici les 30 skills étape par étape, leur installation, l'ordre dans lequel les utiliser, et surtout leurs limites. Un rachat engage juridiquement et fiscalement : ces skills t'amènent aux rendez-vous des professionnels avec les bonnes questions, ils ne les remplacent pas.

1. Que contient le guide, étape par étape ?

Huit étapes, de la première cible aux cent premiers jours. Chaque skill a un nom court, que tu tapes ou que Claude déclenche tout seul quand ta demande correspond.

Étape	Skills	Nombre
1. Cibler	radar-secteur, trier-cibles, carte-proprietaires, journal-contacts	4
2. Approcher	message-cedant, preparer-premier-rdv, questions-cedant, lettre-intention	4
3. Analyser les comptes	lire-bilans, retraiter-rentabilite, dependance-clients, besoin-fonds-roulement	4
4. Valoriser	methodes-valorisation, multiple-reference, scenarios-valorisation, fourchette-prix	4
5. Négocier	preparer-negociation, points-blocage, garantie-actif-passif, protocole-accord	4
6. Due diligence	diligence-comptable, diligence-juridique-sociale, diligence-clients, registre-risques	4
7. Financer	capacite-emprunt, montage-financement, dossier-banque	3
8. Intégrer	plan-100-jours, annonce-equipes-clients, tableau-de-bord-reprise	3

Total : 30 skills. Chaque skill termine en disant lequel prend la suite, pour que la sortie de l'un devienne l'entrée du suivant.

> ***Tu n'as pas besoin d'un fonds d'investissement pour travailler comme un fonds.*** *Tu as besoin d'une méthode écrite une fois, et de professionnels qui valident.*

---

2. Comment installer les 30 skills dans Claude ?

Un skill est un dossier qui contient un fichier `SKILL.md`, avec un nom et une description en tête (**documentation Anthropic sur les Agent Skills**). Claude ne lit que la description au départ, environ 100 tokens par skill, puis le corps du fichier quand ta demande correspond. Installer 30 skills ne ralentit donc pas Claude.

Le pack contient les 30 skills sous deux formes, pour les deux façons d'utiliser Claude.

Télécharger le pack des 30 skills (fichier .zip)

Décompresse-le, puis choisis ta voie.

Tu utilises	Où aller	Quoi faire
L'application ou le site Claude	Personnaliser, puis Skills	Importer chaque fichier .zip du dossier pour-application-claude, sans le décompresser
Claude Code	Le dossier ~/.claude/skills	Copier les dossiers de pour-claude-code, puis relancer Claude Code

Dans l'application, active d'abord l'exécution de code et la création de fichiers dans les réglages, section Capacités. Les skills sont proposés sur les offres payantes, et un skill importé dans l'application n'apparaît pas dans Claude Code, et inversement (même source). Vérifie ton abonnement avant d'installer.

N'installe pas les 30 d'un coup. Prends l'étape dont tu as besoin aujourd'hui, pas les huit. Pas de cible en vue : l'étape 1. Un cédant a répondu : les étapes 2 et 3. Une offre se prépare : les étapes 4 et 5.

---

3. Dans quel ordre mener un rachat, et combien de temps prévoir ?

Les huit étapes suivent la séquence d'un rachat de PME en France : préparation, lettre d'intention, audit d'acquisition, protocole d'accord, financement, closing, puis période après l'acquisition (**swim.legal, de la lettre d'intention au closing**). Les durées ci-dessous sont des ordres de grandeur donnés par ce guide juridique, à confirmer avec ton avocat.

Moment	Ordre de grandeur	Skills qui servent
Préparation	3 à 6 mois en moyenne	Étapes 1 à 4
Exclusivité après la lettre d'intention	Souvent 2 à 4 mois	lettre-intention, étape 6
Due diligence pour une PME	4 à 8 semaines	Étape 6

Moment	Ordre de grandeur	Skills qui servent
Closing après la signature	Environ 2 à 4 semaines	protocole-accord, étape 8

Le choix entre achat des titres de la société et achat du fonds de commerce se fait tôt et conditionne le reste (même source). Les skills te le rappellent, mais c'est ton avocat qui le tranche avec toi.

---

4. Comment trouver et approcher le cédant ?

Les étapes 1 et 2 ne coûtent rien d'autre que du temps : on cherche, on trie, on écrit.

Étape 1, cibler. `radar-secteur` cartographie le secteur : structure, dynamique, âge des dirigeants, consolidation déjà en cours. `trier-cibles` note ta liste d'entreprises avec une grille à critères pondérés, chaque note justifiée en une ligne. `carte-proprietaires` dit qui détient chaque cible et qui décide, uniquement à partir de sources publiques. `journal-contacts` garde la trace de chaque échange et sort les relances de la semaine.

Étape 2, approcher. `message-cedant` écrit un premier message de moins de 120 mots, sans prix, en trois versions. `preparer-premier-rdv` construit la fiche du rendez-vous : objectifs, ce qu'on dit de soi, ce qu'on garde pour plus tard. `questions-cedant` classe 15 à 20 questions du moins sensible au plus sensible. `lettre-intention` prépare le brouillon de la lettre.

La lettre d'intention est le premier écrit qui engage. Les clauses de confidentialité et d'exclusivité sont en principe contraignantes, alors que le prix reste indicatif sauf formulation contraire (même source swim.legal). Une rupture abusive des pourparlers peut engager la responsabilité de son auteur. D'où la première ligne de ce skill : relue par un avocat avant envoi.

---

5. Comment lire les comptes d'une cible ?

Quatre skills, de la lecture brute à la trésorerie.

`lire-bilans` compare trois exercices côte à côte, calcule chaque ratio en montrant sa formule et sort cinq questions pour le cédant et cinq pour l'expert-comptable. `retraiter-rentabilite` passe du résultat comptable à la rentabilité réelle : rémunération du dirigeant normalisée, charges personnelles, éléments exceptionnels, loyer hors marché. Chaque retraitement porte sa pièce justificative, sinon il reste « à confirmer ».

`dependance-clients` mesure le poids du premier client, des cinq premiers et des dix premiers, et chiffre en euros ce qui se passe si le premier part. `besoin-fonds-roulement` calcule le besoin de trésorerie en euros et en jours de chiffre d'affaires, pour savoir combien de cash prévoir en plus du prix.

Ce que le skill sort	Pour quelle décision
Trois exercices côte à côte	Savoir si la tendance est saine

Ce que le skill sort	Pour quelle décision
Pont du résultat comptable au résultat retraité	Savoir ce que l'entreprise gagne vraiment
Concentration des clients	Savoir ce qu'un départ coûterait
Besoin de trésorerie	Savoir combien prévoir en plus du prix

> ***Un résultat comptable n'est pas une rentabilité. Entre les deux, il y a le salaire du dirigeant, ses frais personnels et ce qui ne se reproduira pas.***

6. Comment arriver à un prix que tu peux défendre ?

`methodes-valorisation` explique en langage simple les méthodes (multiple de résultat, multiple de chiffre d'affaires, flux de trésorerie, patrimoniale, comparables) et en recommande deux ou trois selon l'activité. Aucune ne donne « le prix ».

`multiple-reference` choisit le multiple à partir des transactions comparables que tu fournis, et ajuste selon la taille, la dépendance au dirigeant, la croissance et la récurrence. Sans comparables, il écrit « pas de repère fiable » au lieu d'inventer. Pour fixer les idées, ce guide juridique cite des multiples du résultat avant intérêts, impôts et amortissements entre 4 et 7 fois pour une PME rentable (swim.legal). C'est une fourchette de blog, à vérifier sur un cas réel, pas un barème.

`scenarios-valorisation` construit trois scénarios, prudent, central et favorable, avec des hypothèses écrites et un tableau de sensibilité. `fourchette-prix` en tire trois chiffres : prix d'ouverture, prix cible, plafond. Le plafond s'écrit avant la négociation, et se contrôle avec la capacité d'emprunt de l'étape 7.

---

7. Comment négocier sans se faire piéger ?

`preparer-negociation` classe tes objectifs, écrit ton alternative si l'accord échoue et prépare les cinq objections les plus probables. `points-blocage` anticipe écart de prix, complément de prix, accompagnement du cédant, garanties, non concurrence, bail, et propose pour chacun un compromis qui n'est pas une baisse de prix.

`garantie-actif-passif` explique la clause : le cédant garantit que les comptes sont exacts et indemnise l'acquéreur pour un passif né avant la cession. Il prépare la discussion sur le plafond, le seuil de déclenchement, la durée et la sûreté. À titre d'ordre de grandeur, le même guide juridique évoque une durée de trois ans, plus longue pour les risques fiscaux (swim.legal). Ces valeurs se discutent avec ton avocat, elles ne sont pas une norme.

`protocole-accord` annote le protocole clause par clause et, entre deux versions, liste tout ce qui change, y compris ce qui disparaît.

Ce que le skill fait	Ce que ton avocat fait
Annote le protocole, compare les versions	Rédige et négocie le protocole

Ce que le skill fait	Ce que ton avocat fait
Explique la garantie de passif	Rédige la clause et mesure sa portée
Prépare ta lettre d'intention	La relit, la fait évoluer et la sécurise

8. Que vérifier avant de signer ?

La due diligence est l'étape où les risques sortent. Quatre skills, un par volet et un pour les réunir.

`diligence-comptable` liste les documents à demander et rapproche le chiffre d'affaires des comptes, de la TVA et des encaissements. `diligence-juridique-sociale` couvre statuts, baux, contrats avec clauses de changement de contrôle, litiges, assurances et sujets sociaux. `diligence-clients` prépare les appels aux clients, uniquement avec l'accord du cédant.

`registre-risques` rassemble tout dans un tableau : le risque, sa source, sa gravité, son montant, son traitement (baisse de prix, garantie, condition suspensive, renonciation). Il présente les options, il ne décide pas à ta place. Les quatre volets habituels sont le juridique, le fiscal, le social et le financier, et la conduite revient à un avocat et à un expert-comptable (swim.legal).

9. Comment financer un rachat ?

`capacite-emprunt` calcule ce que l'entreprise peut rembourser, avec la rémunération du repreneur incluse, trois niveaux d'endettement et un test de résistance si le résultat baisse de 10 % et de 20 %. Les taux et durées sont tes hypothèses, jamais une promesse de banque.

`montage-financement` construit le plan : prix, frais, trésorerie à prévoir, investissements d'un côté, apport, prêt, financement public, crédit vendeur, complément de prix de l'autre. Il compare deux ou trois montages et sort le tableau de remboursement. Si tu envisages une société holding, c'est un sujet pour ton avocat et ton expert-comptable.

Les dispositifs publics de prêt ou de garantie pour la transmission existent, notamment chez Bpifrance. Les conditions et les montants évoluent et les sources secondaires divergent : consulte le **catalogue officiel de Bpifrance** avant de bâtir un plan dessus. Les skills ne citent aucun montant de mémoire.

`dossier-banque` assemble le dossier : projet, cible, comptes retraités, plan de financement, prévisionnel sur trois ans, profil du repreneur, risques et réponses. Il contrôle la cohérence des chiffres avec les étapes précédentes et liste dix questions que la banque posera.

---

10. Que faire pendant les 100 premiers jours ?

`plan-100-jours` découpe en trois phases : stabiliser (jours 1 à 30), comprendre (31 à 60), agir (61 à 100). Les dix premiers jours servent à rassurer et à observer, sans décision brutale.

`annonce-equipes-clients` prépare l'ordre des annonces, un message par public, la trame de la réunion avec l'équipe et les questions probables. Elle ne promet rien sur les emplois ou les salaires. L'obligation légale d'informer les salariés avant la cession, avec son délai, se vérifie avec l'avocat avant toute annonce.

`tableau-de-bord-reprise` suit chaque mois huit indicateurs au plus : chiffre d'affaires, marge, trésorerie, couverture de la dette, clients clés, équipe, avancement du plan. Les seuils d'alerte sont les tiens.

---

11. Comment protéger les données de la cible ?

Les comptes, contrats et noms de salariés d'une cible sont des informations confidentielles, souvent couvertes par un engagement signé avec le cédant. Avant de les coller dans Claude :

- relis la clause de confidentialité de ta lettre d'intention, elle peut interdire de partager la cible avec un tiers ;
- vérifie les conditions de ton abonnement sur la conservation et l'usage des conversations, et lis la politique officielle avant de verser des données réelles ;
- remplace les noms de personnes par des fonctions ou des initiales ;
- n'installe que des skills de sources de confiance et relis-les : Anthropic recommande de les auditer avant emploi, et indique que les skills ne sont pas couverts par la conservation zéro des données (Anthropic, Agent Skills).

12. Ce que les skills ne font pas

- Ils ne se connectent à rien : tu leur donnes un export, un PDF ou un texte collé.
- Ils n'envoient aucun message, ne contactent aucun cédant ni aucun client, ne signent ni ne paient rien.
- Ils ne remplacent ni ton avocat, ni ton expert-comptable, ni ta banque.
- Ils ne voient pas le terrain : un passif caché que les documents ne montrent pas leur échappe.
- Ils peuvent se tromper : chaque calcul montre sa formule, chaque point de droit est à confirmer.

Questions fréquentes

Peut-on racheter une entreprise avec Claude ?

Claude ne rachète rien : il prépare. Ces 30 skills t'aident à trier des cibles, lire des comptes, chiffrer un prix, préparer une négociation et un dossier bancaire. Chaque décision, chaque signature et chaque avis juridique ou fiscal reste à toi, à ton avocat et à ton expert-comptable.

Faut-il un abonnement payant pour utiliser les skills ?

Dans l'application, les skills demandent un plan qui les permet et l'exécution de code activée. Les conditions changent : vérifie sur la page de ton compte avant d'installer. Dans Claude Code, il suffit de copier les dossiers dans ~/.claude/skills, sans réglage particulier. Les deux installations sont séparées : un skill importé dans l'application n'apparaît pas dans Claude Code.

Les skills remplacent-ils un avocat ou un expert-comptable ?

Non. Un rachat engage juridiquement et fiscalement. Les skills préparent : ils lisent, calculent, listent des questions. Le protocole, la garantie de passif et la lettre d'intention sont relus par un avocat, les comptes et le prévisionnel par un expert-comptable. L'objectif est d'arriver à leurs rendez-vous mieux préparé.

Peut-on coller les comptes d'une cible dans Claude ?

Seulement après avoir vérifié trois choses : la clause de confidentialité signée avec le cédant, les conditions de conservation de ton abonnement, et le fait que les noms de personnes sont remplacés par des fonctions. En cas de doute, demande l'accord du cédant ou travaille sur des données masquées.

Combien de temps prend un rachat de PME ?

Un guide juridique donne des ordres de grandeur : trois à six mois de préparation, une exclusivité de deux à quatre mois après la lettre d'intention, quatre à huit semaines de due diligence, deux à quatre semaines jusqu'au closing. Chaque dossier est différent : confirme les délais avec ton avocat.

Par quel skill commencer ?

Commence par l'étape qui correspond à ton avancement. Sans cible, `radar-secteur`. Avec une liste, `trier-cibles`. Avec des comptes en main, `lire-bilans`. Avec une offre en vue, `fourchette-prix`. N'installe pas les 30 d'un coup, un seul skill utile vaut mieux que trente oubliés.

Peut-on adapter les skills à son secteur ?

Oui, c'est fait pour ça. Chaque skill est un fichier texte que tu ouvres avec n'importe quel éditeur. Remplace les exemples par ceux de ton secteur, ajoute tes seuils, ton ton avec les cédants et tes critères de ciblage. Garde l'ordre des étapes : il donne la qualité du résultat.
