

# REUSSIR L'ACHAT D'UN FONDS DE COMMERCE

---



06 85 32 05 04



[xavier.rich@expfrance.fr](mailto:xavier.rich@expfrance.fr)



Aix'plore immobilier  
151 Chemin de Roman  
73420 MERY

# Guide pratique et pièges à éviter

Acheter un fonds de commerce peut être une formidable opportunité pour entreprendre sans partir de zéro. Contrairement à une création pure, vous reprenez une activité déjà existante, avec sa clientèle, son chiffre d'affaires et ses outils de travail.

*Mais cette opération reste complexe et peut comporter des pièges. Ce guide vous propose à la fois les étapes clés pour réussir votre achat et les erreurs à éviter pour sécuriser votre investissement.*


## 1. Comprendre ce qu'est un fonds de commerce

Un fonds de commerce comprend :

- **Les biens corporels** : matériel, mobilier, outillage, agencements.
- **Les biens incorporels** : clientèle, nom commercial, enseigne, droit au bail, contrats de travail, licences.

Ne sont pas compris :

- Les murs du local,
- Les créances et dettes,
- Le stock de marchandises neuves (souvent négocié à part),
- Les documents comptables (consultables uniquement).

 **À savoir** : certaines autorisations (licence IV, droit de terrasse, etc.) doivent être transférées correctement sous peine de blocages administratifs.

## 2. Définir vos objectifs et votre budget

Avant toute recherche, clarifiez :

- Vos motivations (passion pour un secteur ? opportunité financière ?, ...).
- Le domaine d'activité qui vous attire et dans lequel vous avez ou non de l'expérience.
- Votre budget, en tenant compte non seulement du prix du fonds mais aussi des frais annexes (frais de notaire, juridiques, travaux, équipements...).

 Conseil : faites valider votre budget et vos hypothèses de financement par un **expert-comptable** ou un **conseiller financier**.

---

## 3. Étudier le marché et la concurrence

Un bon fonds de commerce se choisit aussi selon son environnement :

- Tendances et perspectives du secteur,
- Habitudes de consommation locales,
- Positionnement et part de marché des concurrents,
- Opportunités de développement (nouvelle offre, extension, digitalisation...).

Cette analyse vous permettra d'évaluer la **pérennité de l'activité** et les pistes de croissance possibles.


---

## 4. Rechercher et évaluer les fonds disponibles

Appuyez-vous sur des plateformes spécialisées, agences immobilières, ou un courtier en cession de fonds.

Puis, **évaluez la valeur réelle** du commerce :

- Chiffre d'affaires et résultats des 3 dernières années,
- État des locaux et du matériel,
- Emplacement et attractivité,
- Équipe en place et contrats en cours.

 **Erreur fréquente** : Payer "l'affectif" ou "le potentiel" sans rapport avec les chiffres réels.

---

→ **Toujours faire une évaluation basée sur la rentabilité actuelle (souvent en % du CA ou de l'EBE selon le secteur).**

## **5. Examiner le bail commercial (piège n°1)**

Le bail commercial est la **clé de voûte** du fonds. Vérifiez :


- Sa durée et conditions de renouvellement,
- Le montant du loyer et ses modalités de révision,
- Les clauses restrictives (activité trop précise, droit de préemption de la commune...).

Un bail mal rédigé ou trop contraignant peut bloquer vos projets d'évolution.

---

## **6. Vérifier les contrats et obligations (piège n°2)**

- Les contrats de travail et d'assurance sont automatiquement transférés.
- Les contrats fournisseurs doivent être analysés : certains peuvent cesser en cas de changement de propriétaire (clause « intuitu personae »).
- Vérifiez aussi que le vendeur est **à jour de ses obligations fiscales**.

 **Astuce** : pour éviter les mauvaises surprises, demandez à mettre le prix de vente sous séquestre chez un notaire le temps des vérifications.

---

## **7. Réaliser la due diligence complète**

Faites-vous accompagner par un **avocat spécialisé** et un **expert-comptable** pour contrôler :

- Les comptes, dettes et charges fiscales,
- Les autorisations et licences,
- L'état du matériel,
- L'existence de nantissements ou privilèges sur le fonds.

C'est une étape indispensable avant toute signature.

---

---

## 8. Négocier et sécuriser la transaction

Lors de la rédaction du contrat de cession, veillez à inclure :

- Le prix et ses modalités de paiement,
- Les résultats financiers des 3 derniers exercices,
- Les mentions obligatoires (détail du bail, historique des cessions, état des nantissements...),
- Une clause de non-concurrence contre le vendeur.

---

## 9. Respecter les formalités post-cession

Une fois la vente signée :

- Déclarez l'acte au Service des impôts des entreprises et payez les droits d'enregistrement,
- Publiez une annonce légale dans les 15 jours,
- Procédez à l'immatriculation de votre entreprise via le Guichet unique.

---

## Conclusion

Acheter un fonds de commerce est une **aventure passionnante et potentiellement très rentable**, mais qui demande méthode et vigilance.

En suivant ces étapes, en anticipant les pièges et en vous entourant de professionnels compétents, vous maximisez vos chances de réussite et de rentabilité à long terme.

En tant que mandataire immobilier spécialisé en fonds de commerce, je vous accompagne gracieusement

- Dans la recherche du fonds qui vous correspond
- Dans chaque étape afin de garantir la réussite de la transaction

**« Vous avez des questions ou des doutes ? Contactez-moi dès maintenant pour une analyse gratuite de votre projet. C'est sans engagement, et je serai ravi de vous accompagner dans cette aventure. »**

**Xavier Rich 06 85 32 05 04**

## **Ma vidéo de présentation**

**[www.youtube.com/@xavierrich-immobilier](http://www.youtube.com/@xavierrich-immobilier)**

