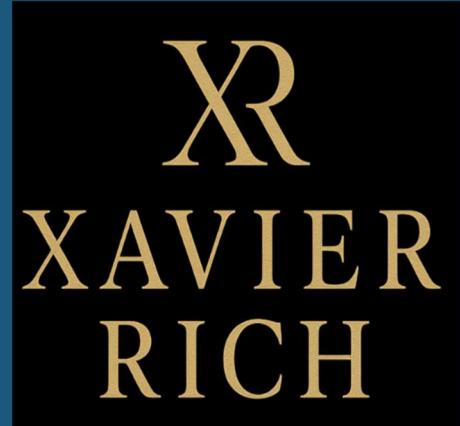


REUSSIR L'ACHAT D'UN FONDS DE COMMERCE



06 85 32 05 04

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 priviléges 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



YouTube

