

## A04 / Reprendre un fonds de commerce

### [Evaluer un fonds de commerce](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission – ATPME

Le **fonds de commerce** est composé de plusieurs éléments :

- la clientèle, qui va générer le chiffre d'affaires de l'entreprise ;
- le nom commercial, qui peut avoir en lui-même une valeur ;
- le droit au bail ;
- les marques et brevets, qui sont d'autres éléments incorporels constitutifs du fonds de commerce ;
- les aménagements et les agencements du local qui eux aussi font partie du fonds de commerce.

### [La location-gérance d'un fonds de commerce ou artisanal](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

La **location-gérance** de fonds de commerce ou gérance libre est une convention par laquelle le propriétaire d'un fonds de commerce ou d'un fonds artisanal, en concède l'exploitation à une personne physique ou morale contre une rémunération appelée redevance de location-gérance.

### [La gérance-mandat](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

La **gérance-mandat** est un contrat par lequel une personne physique ou morale qui exploite un fonds de commerce en confie la gestion à un gérant mandataire.

### [La gérance salariée](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

Les 2 catégories de **gérance salariée** :

- premier cas : le gérant est purement et simplement salarié et est bénéficiaire d'un contrat de travail ;
- deuxième cas : le gérant est assimilé à un salarié. Ce peut être dans le cas dans le cadre d'une gérance mandat.

### [Intégrer la méthodologie de reprise d'un fonds de commerce](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission – ATPME

Qu'est-ce qu'on entend par reprise d'entreprise et **reprise de fonds de commerce** ?

Reprise d'entreprise : c'est la reprise des titres de sociétés.

Reprise de fonds de commerce : c'est la reprise d'un certain nombre d'actifs qui sont soit exploités par un entrepreneur individuel, soit par une société.

### [Faut-il reprendre un fonds de commerce ou des titres sociaux ?](#)

Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe-SNR

Dans le cas d'une **cession d'actifs**, l'avantage pour le repreneur est qu'il sait parfaitement ce qu'il achète, les éléments corporels et incorporels du fonds de commerce.

Dans les éléments incorporels, il y a quoi ? La clientèle, le droit au bail et le personnel car le personnel est attaché au fonds.

Lorsqu'il acquiert des titres sociaux, il acquiert les éléments corporels et incorporels du fonds de commerce. Il acquiert en plus tout le bas de bilan : les stocks et les créances clients, mais en contrepartie, il doit honorer toutes les dettes.

Plus les transactions sont importantes en valeur financière, plus on a tendance à aller vers des **cessions de titres sociaux**. Ce n'est pas une loi absolue mais c'est plutôt un constat de praticien.

### [Les étapes communes à la reprise d'entreprise et de fonds de commerce](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission – ATPME

Premièrement : connaître les intervenants de la transmission d'entreprise.

Deuxièmement : trouver la cible.

Troisièmement : faire connaissance avec la cible

et quatrième : diagnostiquer la cible.

Ces 4 phases s'enchaînent les unes derrière les autres et sont communes à la **reprise d'entreprise** et à la reprise de fonds de commerce. En conclusion, il faut bien connaître les intervenants en transmission d'entreprise pour trouver rapidement la cible, obtenir les informations sur cette cible et sur le vendeur pour ensuite la diagnostiquer.

#### [Diagnostiquer un restaurant traditionnel](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

Les conseils que l'on peut donner à un **repreneur** qui souhaite reprendre un restaurant traditionnel, c'est d'être du métier. On s'aperçoit que le travail en couple et le fait de reprendre en couple une affaire est un avantage assez substantiel.

#### [L'emplacement pour le commerce de détail](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

En centre-ville, on distingue 3 types d'emplacements :

- les **emplacements** n°1 qui sont les rues piétonnes du centre-ville où tout le commerce de détail se passe, qui valent relativement cher et qui sont très rares.
- les emplacements 1 bis : les rues perpendiculaires à ces rues commerçantes principales, qui ont un attrait mais un petit peu moindre.
- enfin les emplacements 2 : on s'éloigne du cœur de ville pour aller vers la périphérie.

#### [Maîtriser les clés de l'implantation d'un commerce](#)

Stéphane Leblond - Consultant en marketing – RBMG

L'emplacement est quelque chose de primordial. Les deux aspects qui sont à étudier, c'est la **zone de chalandise** qui va vous permettre de définir votre potentiel d'activité et votre emplacement qui va définir le potentiel et la visibilité sur votre lieu de travail. Une zone de chalandise, c'est un territoire géographique dans lequel vous allez pouvoir toucher vos clients.

#### [Diagnostiquer un restaurant traditionnel](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

6 grandes parties :

- l'analyse de la qualité de l'emplacement ;
- le **marché**, le positionnement du restaurant et son classement ;
- l'analyse de la salle et les possibilités d'exploitation d'une terrasse ;
- l'équipement de la cuisine ;
- le diagnostic du personnel et le poids du cédant dans l'exploitation ;
- et l'analyse des résultats et le diagnostic du bail.

#### [Le bail commercial](#)

Jean-Pierre Virlouvét - Conseil stratégique et financière - Expertise comptable - Fiduciaire JF Pissettaz

Le **bail commercial**, c'est un bail qui n'est destiné qu'aux activités commerciales directes ou indirectes, tels que les artisans ou les industriels. A l'inverse du bail commercial, pour tous les gens qui n'exercent pas une activité commerciale telles que les professions libérales, ces gens-là ne peuvent prétendre qu'à un bail professionnel dont la différence majeure par rapport au bail commercial est la durée.

#### [Valorisation du droit au bail](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Pour qu'il y ait **droit au bail**, il faut qu'il y ait bail commercial, le bail 3-6-9.

En cas de rupture du bail par le bailleur, le preneur a droit à une indemnité d'éviction et les baux commerciaux protègent le commerçant qui exerce dans ce local.

En cas de cession d'activité, le droit au bail a une vraie valeur.

Le droit au bail constitue un des éléments du fonds de commerce. La valeur du droit au bail est la capitalisation de la différence de loyer entre le loyer actuel que paye le preneur et la valeur locative telle qu'elle serait pratiquée sur le marché.

#### [Evaluer un fonds de commerce](#)

Jean-Paul Debeuret - Conseil en Transmission – ATPME

Comment évaluer un fonds de commerce ?

Vous allez appliquer des **barèmes** qui ont été déterminés à partir des transactions qui se font habituellement sur des fonds de commerce qui sont donc collectées par l'administration qui perçoit les droits d'enregistrements sur ces achats de fonds de commerce. Il va falloir intégrer la rentabilité dans la valorisation.

#### [Négocier la reprise du fonds de commerce](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME

Vous avez **évalué le fonds de commerce** que vous souhaitez racheter.

Si la valeur que vous avez estimée pour le fonds de commerce est en cohérence avec l'enveloppe budgétaire que vous vous êtes fixé pour votre projet de reprise, vous pouvez passer maintenant à une phase beaucoup plus active, celle de la négociation avec le cédant.

#### [Négocier la reprise d'un restaurant traditionnel](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

Comment négocier la **reprise d'un restaurant traditionnel** en 4 points ?

- le choix qu'il y a entre la reprise du fonds de commerce purement et simplement, et la reprise du fonds et des murs commerciaux ;
- le choix entre le rachat du fonds et le rachat des titres de la société d'exploitation ;
- le prix, les relations qu'il peut y avoir avec le diagnostic ;
- la position des banques et les possibilités d'emprunt.

#### [Cession de fonds de commerce et recettes occultes](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission – ATPME

Ce qu'il faut savoir, c'est que dans ces petites entreprises, la valorisation du fonds de commerce, de la clientèle, se fait très souvent en appliquant des **coefficients** au chiffre d'affaires.

En réalisant des recettes occultes, le dirigeant d'entreprise va non seulement baisser le chiffre d'affaires sur lequel va s'appliquer le coefficient mais, comme la rentabilité va être plus faible, on va appliquer un pourcentage qui sera dans le bas de la fourchette.

#### [Reprendre un restaurant](#)

Philippe Holtzscherer - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration – Touriséo

Dans une reprise, dès le 1er jour, on a eu un engagement financier mais on a un retour d'activité, de **chiffre d'affaires** qui est encaissé immédiatement. Ça change considérablement la position du porteur de projet, de son financeur, de son banquier puisqu'on aura besoin d'évaluer le besoin en fonds de roulement, la trésorerie nécessaire pour amorcer l'activité de manière nettement plus basse que dans le cadre d'une création.

#### [Financer le besoin en fonds de roulement \(BFR\)](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME

Financer le **besoin en fonds de roulement**, cette problématique est importante pour toutes les entreprises. Pour les créateurs qui vont démarrer et qui ont souvent un problème de capitaux et de financement bancaire, le financement du besoin en fonds de roulement pour eux est vraiment problématique. Ils pourront financer ce besoin en fonds de roulement par leurs capitaux propres ou par le Prêt à la Création d'Entreprise qui est dédié à ça.

#### [Les conditions suspensives habituelles d'un contrat](#)

Romain Daubié - Avocat au Barreau de Lyon - Cabinet Romain Daubié

Une condition suspensive, c'est quelque chose qui s'inscrit dans un contrat, donc qui va engager et, dans ce contrat, il y a parfois des éléments futurs et incertains qu'on va acter. C'est ce qu'on appelle la condition suspensive. Ça peut être très varié, ça peut être très souvent l'**obtention d'un financement**, le maintien d'une autorisation administrative.

#### [Négocier la reprise d'un fonds de commerce](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission – ATPME

Les éléments à intégrer dans le compromis comprennent les 10 points de négociation :

- le périmètre de la reprise,
- la ventilation du prix, qui a des impacts fiscaux importants,
- les modalités de paiement et éventuellement la définition du crédit vendeur,
- les clauses de garantie de chiffre d'affaires ou de clientèle,
- l'inventaire du matériel et des stock et la procédure,
- les clauses de non rétablissement,
- l'existence ou la reprise de contrats divers,
- le traitement des membres de la famille
- et puis les conditions de reprise des autres personnels même si on ne peut pas faire grand-chose.

Faites rédiger le compromis par un avocat. Le compromis, pour bien faire, doit être repris purement et simplement pour réaliser l'acte définitif. La seule différence, c'est que les conditions suspensives et les conditions résolutoires ne seront plus dans l'acte de vente définitif puisque on a réalisé ces conditions. Donc le compromis doit être rédigé de manière très claire pour qu'il n'y ait pas de problème entre la rédaction du compromis et la rédaction de l'acte définitif.

**Accédez à la vidéo [L'essentiel de Reprendre un fonds de commerce](#) // 13:31**