INOVFORMA · ÉTUDE D'UNE ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ

Le Comptoir (exemple anonymisé)

12 rue de la Gare · commune masquée · SIREN masqué
Préparée pour Exemple le 9 novembre 2026

Photo d'illustration : une rue commerçante d'Amiens (Panoramax · sigam, licence Etalab 2.0), **sans lien avec l'entreprise de cet exemple**. Dans votre étude : la rue de votre commerce.

Jugement d'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire du 09/09/2026. Tribunal de commerce (masqué dans l'exemple). Interlocuteur désigné : Maître X, administrateur judiciaire (nom masqué dans l'exemple). Le dirigeant ne peut plus vendre seul : toute offre de reprise passe par l'interlocuteur désigné par le tribunal, avant la date limite des offres, fixée par l'administrateur en redressement (code de commerce, art. R631-39) et par le tribunal en liquidation (art. L642-2 I).

NOTRE AVIS **Aucun prix ne se finance sur ses chiffres publiés**

CE QU'IL A DÉGAGÉ	SON MEILLEUR NIVEAU	PRIX PLAFOND
1 675 € / mois	**1 675 € / mois**	**aucun**
en 2025, sans les aides, avant le prêt	en 2025, sans les aides	sur ses chiffres publiés

Dans cette étude

1 En bref
2 Ce que vous achetez, et ce que valent nos chiffres
3 Ses comptes, année par année
4 Ce que montrent ses comptes (ce n'est pas encore votre revenu)
5 Le quartier et ses clients
6 Ce qui peut mal tourner
7 Combien vaut-il ?
8 Combien d'argent faut-il, et pourrez-vous rembourser ?
9 Et si le commerce était repris en main ?
10 Ce que votre offre doit contenir
11 Notre conclusion
+ Questions, papiers à demander, lettre prête à envoyer

1 En bref

Notre avis : Aucun prix ne se finance sur ses chiffres publiés

CE QUE DISENT LES CHIFFRES
Même à sa meilleure année publiée (2025), l'entreprise dégage 1 675 € par mois sans les aides.

LE CALCUL
C'est moins que votre rémunération (24 000 € par an) et une marge de sécurité : il ne reste rien pour rembourser un prêt.

CE QUE ÇA VEUT DIRE
Une reprise ne tient que si vous changez le modèle (activité, charges, effectif) : les comptes publiés ne le démontrent pas.

À VÉRIFIER
Les comptes de l'année en cours et le détail des charges, auprès de l'administrateur ou du liquidateur.

Sans un plan chiffré différent, aucun prix n'est justifiable.

C'est comme reprendre un bateau qui prend l'eau : le prix compte moins que la réparation, et il faut pouvoir la chiffrer avant de monter à bord.

Ce qu'il reste à vérifier avant d'avancer

Démarche	Qui contacter	Pièce à demander
1. Une cession est-elle envisagée, et avant quelle date déposer une offre ?	Maître X	La date limite des offres, l'accès au dossier (data room), le cahier des charges de la cession, la liste des contrats en cours.
2. Que permet le bail, et pour combien de temps ?	Le dirigeant, puis le bailleur.	Le bail complet et ses avenants, le dernier avis de loyer, et, si le bail le prévoit, l'agrément du bailleur.
3. Le matériel tiendra-t-il ?	Le dirigeant.	L'inventaire du matériel, ses factures, et des devis pour ce qu'il faudrait remplacer.
4. À qui la société doit-elle 25 222 € ?	Le dirigeant.	Le détail des dettes fiscales, sociales et diverses : utile pour les oppositions sur le prix.

Ce que vous pourrez décider avec les réponses

- **Avancer** si les pièces montrent que le commerce couvre le prêt et votre rémunération (en comptant le salaire du dirigeant qui se libère), si le bail laisse le temps de rembourser le prêt et si le fonds est libre d'inscriptions.
- **Négocier** si une réponse révèle une dépense à venir (travaux, matériel, dettes) : elle se déduit du prix, chiffres à l'appui (partie sur le prix).
- **Renoncer** si le commerce ne peut pas couvrir le prêt et votre rémunération, même à son meilleur niveau, ou si le bail ne peut pas vous être transmis dans des conditions acceptables (durée, loyer, activités autorisées).

> Nous donnons un avis sur le prix et sur le prêt ; la décision d'acheter reste la vôtre. Nous nous appuyons sur les comptes publics et des données ouvertes, sans avoir parlé au dirigeant ni à l'interlocuteur désigné par le tribunal. Cette étude ne remplace ni un expert-comptable ni un avocat.

↓ *Avant les chiffres : ce que la vente comprend vraiment, et ce que valent nos sources.*

2 Ce que vous achetez, et ce que valent nos chiffres

À la barre du tribunal, vous reprenez **des biens et une activité** : le fonds, le matériel, les contrats que le tribunal désigne (bail, location, fournitures : art. L642-7), et les salariés que votre offre maintient. **Pas les dettes** : elles restent à l'entreprise et sont payées sur le prix (art. L642-12). Une exception : si vous reprenez un bien financé par un prêt garanti sur ce bien, les échéances restantes sont à votre charge (art. L642-12, al. 4).

Ce que nous avons	Ce qui manque
Les comptes 2022, 2023, 2024, 2025 déposés au registre officiel (INPI), contrôlés : les totaux retombent juste. Le jugement publié au BODACC. Peu de ventes du même métier, l'annuaire des entreprises, la carte OpenStreetMap.	Le bail · l'inventaire du matériel et du stock · la rémunération du dirigeant · les comptes de l'année en cours · le détail des charges · la nature des aides. **Sans eux, certaines réponses restent « non déterminables » : nous l'écrivons.**

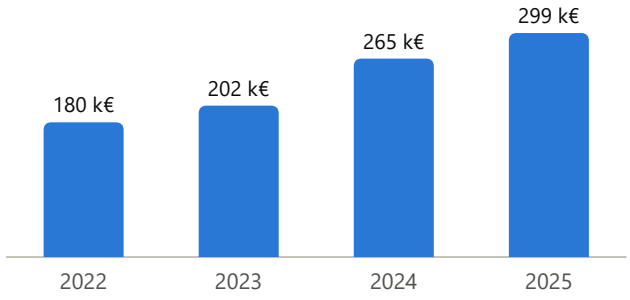
↓ *Reste à savoir ce que cette affaire rapportait, année par année.*

3 Ses comptes, année par année

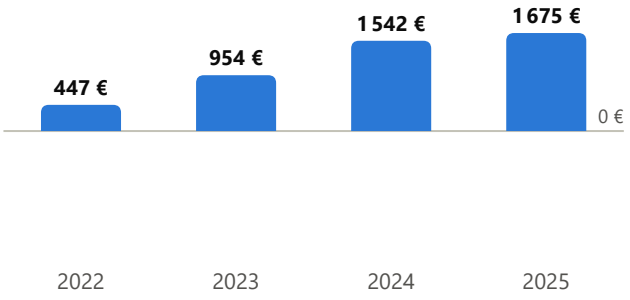
Sous chaque chiffre, en petit : sur 100 € de ventes, combien part dans chaque poste.

	2025	2024	2023	2022
Ventes de l'année	299 240 €	265 111 €	202 252 €	179 973 €
Achats consommés achats, après variation du stock	155 309 € 52 € sur 100 €	152 518 € 58 € sur 100 €	127 673 € 63 € sur 100 €	98 898 € 55 € sur 100 €
Loyer, électricité, assurances, prestataires	51 236 € 17 € sur 100 €	61 778 € 23 € sur 100 €	33 490 € 17 € sur 100 €	36 207 € 20 € sur 100 €
Salaires (charges comprises)	68 876 € 23 € sur 100 €	29 677 € 11 € sur 100 €	27 022 € 13 € sur 100 €	37 341 € 21 € sur 100 €
Impôts et taxes	3 724 € 1 € sur 100 €	2 631 € 1 € sur 100 €	2 620 € 1 € sur 100 €	2 158 € 1 € sur 100 €
Ce qu'il dégage, aides comprises l'EBE des comptables	**20 095 €** 7 € sur 100 €	**18 507 €** 7 € sur 100 €	**14 181 €** 7 € sur 100 €	**6 302 €** 4 € sur 100 €
− Aides de l'État reçues	0 € 0 € sur 100 €	0 € 0 € sur 100 €	2 734 € 1 € sur 100 €	933 € 1 € sur 100 €
Ce qu'il dégage sans les aides notre simulation prudente	**20 095 €** 7 € sur 100 €	**18 507 €** 7 € sur 100 €	**11 447 €** 6 € sur 100 €	**5 369 €** 3 € sur 100 €
Reprises et autres produits hors de l'EBE	0 € 0 € sur 100 €	71 € 0 € sur 100 €	0 € 0 € sur 100 €	1 604 € 1 € sur 100 €
Résultat final après l'usure du matériel, les intérêts et l'impôt	2 555 € 1 € sur 100 €	4 128 € 2 € sur 100 €	6 782 € 3 € sur 100 €	1 805 € 1 € sur 100 €

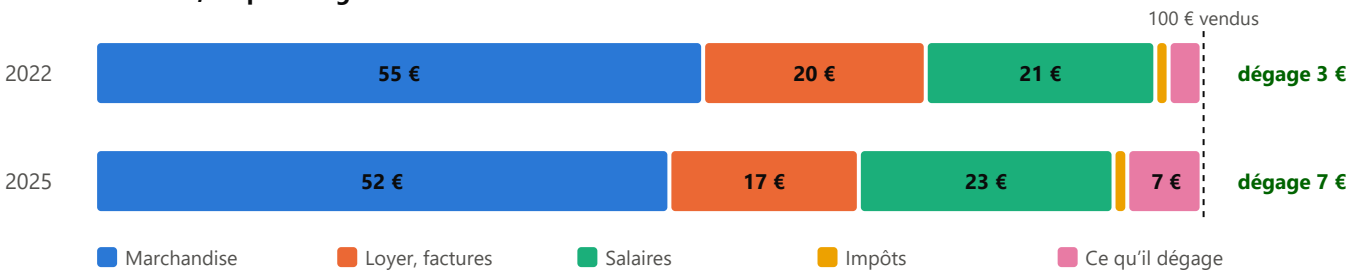
Les ventes, par année



Ce qu'il dégage par mois (sans les aides)



Sur 100 € vendus, où part l'argent ?



> **À retenir.** Sans les aides, le commerce dégage 1 675 € par mois en 2025, avant le prêt, l'usure du matériel et l'impôt.

L'EBE (ce qu'il dégage) n'est pas l'argent disponible sur le compte : il est calculé avant le prêt, l'usure du matériel et l'impôt, et ne tient pas compte des délais de paiement.

↓ *Ces chiffres ne sont pas encore votre revenu : voyons ce qu'ils laissent vraiment.*

4 Ce que montrent ses comptes (ce n'est pas encore votre revenu)

CE QUE DISENT LES CHIFFRES

Aides comprises, il dégage 20 095 € en 2025 ; sans les 0 € d'aides, 20 095 €.

LE CALCUL

Moyenne 2023–2025, sans les aides : 16 683 € par an (1 390 € par mois).

CE QUE ÇA VEUT DIRE

C'est ce qui reste pour rembourser un prêt et vous payer, si le dirigeant ne se payait pas déjà dans les salaires. S'il se payait, son salaire s'ajoutera à ce montant.

À VÉRIFIER

Le salaire du dirigeant (compris ou non dans les 68 876 € de salaires, charges comprises), la nature des aides, ce que recouvrent les autres produits. **Sans ces pièces, ce qu'il dégage « normalement » n'est pas déterminable.**

↓ *Une affaire vit aussi de son quartier : qui peut venir, et comment.*

5 Le quartier et ses clients

> Dans votre étude, cette partie s'ouvre sur **la carte du quartier** (le commerce, ses concurrents, les parkings) et **les photos de sa rue**. Cet exemple part d'un cas réel rendu anonyme (nom, adresse et lieux retirés, montants des comptes modifiés ; les ventes du BODACC sont réelles) : la carte est remplacée par le plan des distances, et les photos sont une illustration prise dans une autre ville.

Illustration (Amiens), sans lien avec l'entreprise

Illustration (Amiens), sans lien avec l'entreprise

Illustration : Panoramax · sigam (licence Etalab 2.0, visages et plaques floutés).

Autour du commerce, à vol d'oiseau

8
du même métier à moins de 1 km

4 000
habitants à moins de 500 m

≥ 210
entreprises à moins de 500 m

≈ 1 931
salariés à moins de 500 m

6
arrêts de bus à moins de 400 m

33
stationnements repérés à moins de 400 m

Venir jusqu'au commerce

- Type de rue : non disponible.
- 33 emplacements de stationnement repérés sur la carte à moins de 400 m (le plus proche à 60 m) : leur accès au public est à vérifier.
- 6 arrêts de bus à moins de 400 m.

Qui peut venir

- Au moins 210 entreprises à moins de 500 m, environ 1 931 salariés (estimation à partir des tranches d'effectif).
- 3 écoles ou collèges à moins de 500 m.

Les 8 établissements du même métier à moins de 1 km

Nom	Distance	Adresse
Concurrent 1	90 m	masquée
Concurrent 2	900 m	masquée
Concurrent 3	900 m	masquée
Concurrent 4	900 m	masquée
Concurrent 5	900 m	masquée
Concurrent 6	900 m	masquée
Concurrent 7	900 m	masquée
Concurrent 8	900 m	masquée

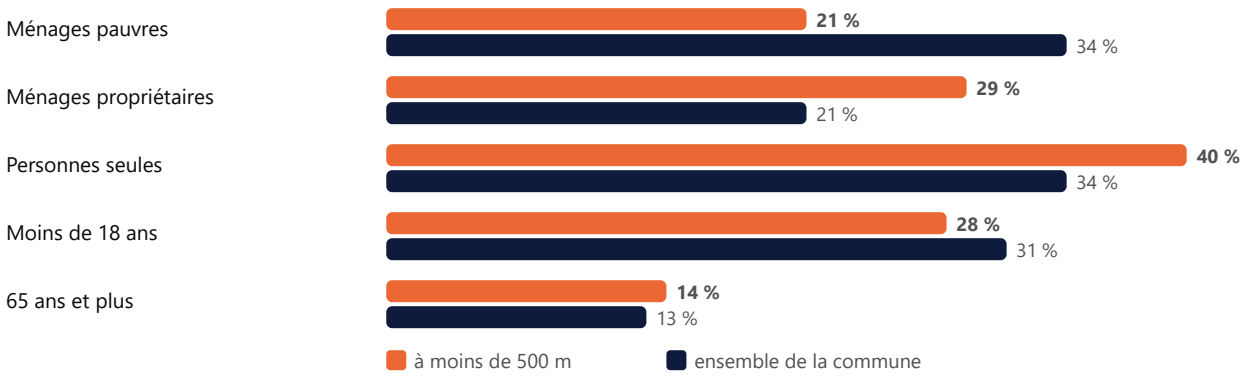
Même code d'activité ne veut pas dire même clientèle : à qualifier sur place (prix, horaires, type de clientèle).

Sources : Annuaire des entreprises de l'État (établissements ouverts, tranches d'effectif) ; © les contributeurs d'OpenStreetMap (licence ODbL), carte collaborative, parfois incomplète. Aucun comptage de passage n'existe pour cette rue.

Qui vit autour (INSEE, 2021)

	À moins de 500 m	Ensemble de la commune
Habitants	4 000	·
Niveau de vie moyen, par personne et par an	20 000 €	17 000 €

Qui vit autour : à moins de 500 m, et dans toute la commune



- L'adresse n'est pas dans un quartier prioritaire de la politique de la ville (le plus proche, un quartier prioritaire voisin, est à environ 0,4 km).
- la commune fait partie des programmes nationaux Action cœur de ville et Territoires d'industrie.

Revenus et population : INSEE, Filosofi 2021 (revenus 2021, dernier millésime publié au carreau de 200 m). Quartiers prioritaires 2024 et programmes : Agence nationale de la cohésion des territoires. Ce sont des faits sur le quartier, pas sur le commerce.

Pourquoi ça marche, ou pas, à cet endroit

Qui vit autour, ce que les ménages dépensent pour ce métier, qui leur vend déjà, et ce qui a changé. Rien n'est estimé sur l'entreprise elle-même.

	400 m · 5 min à pied	800 m · 10 min à pied	5 min en voiture
Habitants	3 500	15 700	23 600
Ménages	1 500	6 200	8 900
Niveau de vie moyen	20 000 €	18 000 €	17 000 €
Dépense des ménages : viande et charcuterie, par an	**1,55 M€**	**6,32 M€**	**9,04 M€**
Boucheries ouvertes (hors celle-ci)	1	8	8
Supermarchés et hypermarchés	1	2	3

INSEE : revenus et population 2021 (carreaux de 200 m) ; dépense par ménage selon son niveau de vie, enquête Budget de famille 2017 (853 € en moyenne, de 542 € à 1 161 €), portée aux prix de 2025 par l'indice INSEE des prix du poste (+30 %), **à quantités constantes**. À pied : distances à vol d'oiseau ; en voiture : IGN.

Ce que montrent les faits

- **8 autres du même métier à moins de 800 m.** Les 15 700 habitants de cette zone dépensent 6,32 M€ par an en viande et charcuterie. La grande surface la plus proche : Grande surface, à 0,12 km.
- **5 concurrents ouverts dans la zone en voiture depuis 2021** : dont 1 à moins de 500 m.
- **Le mouvement du métier dans la zone en voiture, sur 5 ans** : 7 ouvertures, 3 fermetures d'établissement. Une fermeture n'est pas forcément une faillite : ce peut être un déménagement.

La part de marché de proximité

Dépense par commerce : dans la zone en voiture, 9,04 M€ pour 9 commerces du métier (celui-ci compris), soit **1 005 k€** chacun ; dans le département, 1 941 k€ par entreprise du métier (199 entreprises). La zone est **moins pourvue en clients** que la moyenne du département (52 %). Seuls les ménages qui habitent la zone sont comptés : les actifs, visiteurs et touristes qui y achètent aussi ne le sont pas, ce qui désavantage les centres-villes.

En France, les boucheries réalisent environ **8 %** de cette dépense (chiffre d'affaires 2019 des boucheries artisanales, 2,085 Md€, panel Kantar relayé par Interbev). Appliquée aux ménages à moins de 800 m, cette moyenne donne **500 k€ par an** ; dans la zone en voiture, 714 k€, à partager entre 9 commerces.

Son dernier chiffre d'affaires public (299 240 €, exercice clos le 31 décembre 2025) représente **60 %** de cette moyenne aux prix de cette année-là. D'où venaient réellement ses clients, les données publiques ne le disent pas.

Repères, pas des chiffres d'affaires : un commerce peut capter plus que la moyenne (qualité, spécialité, horaires, stationnement) ou moins. Les chiffres d'affaires des concurrents ne sont en général pas publics.

Scénario : carburant et inflation

Hypothèse : le carburant et l'inflation pousseraient les ménages à acheter plus près de chez eux. **Pour** : près d'un déplacement local sur quatre se fait déjà à pied, sur environ 1 km en moyenne (enquête nationale Mobilité des personnes 2019, citée par le Cerema). **Contre** : en 2022-2023, l'inflation a d'abord fait baisser les quantités et poussé vers les marques de distributeur et le hard-discount (Kantar, CRÉDOC).

Si le commerce de proximité capte, à moins de 800 m…	par an
la moyenne nationale (8 %)	500 k€
2 points de plus	626 k€
5 points de plus	816 k€

Chaque point de la dépense des ménages à moins de 800 m qui se reporte sur la proximité vaut 63 k€ par an. Ce scénario n'est pas une prévision.

↓ *Les comptes et le quartier posés, voici ce qui peut mal tourner.*

6 Ce qui peut mal tourner

0
grave : à régler avant une offre

2
importants : à faire peser sur le prix

5
à vérifier sur place

Importants : à faire peser sur le prix

Des aides de l'État dans ses comptes
2023 : 2 734 € ; 2022 : 933 €. Nous montrons ses résultats avec et sans elles.
À vérifier : La nature de ces aides (embauche, apprentissage, aide d'urgence…) et si elles continueront avec vous.

Les salaires pèsent de plus en plus
Sur 100 € vendus, 23 € partent en salaires en 2025, contre 11 € au mieux les années précédentes : les salaires sont passés de 29 677 € en 2024 à 68 876 €, plus vite que les ventes.
À vérifier : Qui travaille, à quel temps de travail, avec quels contrats ; ce qu'il serait possible d'ajuster sans dégrader le service.

À vérifier sur place

Le chiffre d'affaires monte vite
Il progresse de 66 % depuis 2022. Vérifier que la hausse ne tient pas à un événement ponctuel.

Des salariés sont en place
Les salariés restent avec le commerce : vous reprenez leurs contrats, leur ancienneté et les congés qu'on leur doit.
À vérifier : Liste des salariés, contrats, congés acquis.

Un concurrent tout proche
Le plus proche est à 50 m.
À vérifier : Allez voir à quelles heures il est plein, et qui sont ses clients.

Le bail (le contrat de location du local)
Le bail, c'est le contrat de location du local : il fait souvent une grande part de la valeur d'un commerce.
À vérifier : Années restantes, loyer, activités autorisées, et ce que prévoit le bail en cas de vente du commerce.

Les clients qui viennent pour le patron
Si les clients viennent pour le patron, ils peuvent partir avec lui.
À vérifier : Combien de clients viennent pour lui ; s'il accepte de vous accompagner au début.

↓ *Ces risques pèsent sur le prix : combien vaut-il ?*

7 Combien vaut-il ?

Façon de calculer	Ce qu'elle donne ici	Ce qu'il faut comprendre
D'après ce qu'il dégage	2 années d'EBE : 33 366 € 3 années d'EBE : 50 049 € 4 années d'EBE : 66 732 €	On paie souvent un commerce 2 à 4 années de ce qu'il dégage (hypothèse : la CCI décrit la méthode sans fixer de coefficient).
D'après les ventes publiées	trop peu de ventes	Un repère sur le marché, pas une valeur : chaque affaire a son bail, sa taille et ses bénéfices.
D'après ce qu'il y a dedans	matériel : 26 608 € dans les comptes stock : 81 296 € fin 2025	Valeurs comptables : la vraie valeur du matériel se voit à l'inventaire, celle du stock le jour de la vente.
Le bail et l'emplacement	**non déterminable**	Il faut le bail (loyer, durée) et les loyers du quartier.

Les ventes recensées : Trop peu de ventes recensées.

> **À retenir.** Sur ses chiffres publiés, aucun prix ne se finance : la valeur dépend d'un plan de redressement que vous devez chiffrer vous-même.

Ce que le tribunal regarde

Il retient l'offre qui assure le plus durablement l'emploi attaché à ce qui est cédé, le paiement des créanciers et les meilleures garanties d'exécution (code de commerce, art. L642-5). Le prix compte, mais une offre plus basse, tenable et qui garde des emplois peut l'emporter. Les points faibles de l'entreprise, à traiter dans votre plan :

- **Des aides de l'État dans ses comptes** : 2023 : 2 734 € ; 2022 : 933 €. Nous montrons ses résultats avec et sans elles.
- **Les salaires pèsent de plus en plus** : Sur 100 € vendus, 23 € partent en salaires en 2025, contre 11 € au mieux les années précédentes : les salaires sont passés de 29 677 € en 2024 à 68 876 €, plus vite que les ventes.

↓ *Un prix ne suffit pas : combien d'argent faut-il, et pourrez-vous rembourser ?*

8 Combien d'argent faut-il, et pourrez-vous rembourser ?

Sur ses chiffres publiés, l'entreprise ne peut rembourser aucun prix une fois votre rémunération payée (24 000 € par an) et la marge de sécurité : il n'y a donc ni budget ni prêt à chiffrer à ce stade. La partie suivante dit ce qu'il faudrait vendre chaque jour pour qu'une reprise tienne.

↓ *Ces chiffres sont ceux d'hier : et si le commerce était mieux tenu ?*

9 Et si le commerce était repris en main ?

Des **simulations**, pas des promesses : chacune dit l'effort qu'elle suppose, en euros. Les niveaux utilisés ont déjà été atteints par ce commerce, mais jamais tous la même année : les obtenir ensemble n'est pas garanti.

Ce qu'il dégagerait par mois, selon le scénario

Si…	Il dégagerait par mois	Sans prêt, par mois
Comme en 2025 Rien ne change.	1 675 €	**1 675 €**
Coût du personnel réduit 35 379 € de salaires en moins par an (−51 %), pour revenir à 11,19 % des ventes (comme en 2024), avec les ventes de 2025. Un choix lourd (horaires, postes, organisation), à démontrer.	4 763 €	**4 763 €**

À retenir. Même sans aucun prêt, pour vous payer environ 2 000 € par mois (charges comprises), avec le loyer, les factures et les salaires d'aujourd'hui, il faudrait vendre **1 025 € par jour**, contre 997 € en 2025. **Seuil à confirmer** : si le dirigeant se payait déjà dans les salaires, il baisse d'autant.

300 jours d'ouverture par an (hypothèse). Seuls les achats suivent les ventes ; loyer, factures, salaires et impôts sont comptés en euros.

↓ *Reste à écrire l'offre que le tribunal lira.*

10 Ce que votre offre doit contenir

L'offre est écrite, adressée à l'administrateur ou au liquidateur avant la date limite des offres, et ne peut ensuite être ni retirée, ni modifiée autrement qu'en mieux (code de commerce, art. L642-2). Ses rubriques, avec ce que cette étude vous donne déjà :

Ce que l'offre doit indiquer (art. L642-2 II)	Votre point de départ
Les biens, droits et contrats repris	Le fonds, le matériel (26 608 € dans les derniers comptes), le bail et les contrats utiles : liste à établir avec le dossier.
Les prévisions d'activité et de financement	Le plan qui ramène l'entreprise à son meilleur niveau (2025 : 1 675 € par mois sans les aides) : les simulations de la partie 9 sont votre base.
Le prix, ses modalités de paiement, les apporteurs de capitaux et garants ; les conditions d'un emprunt	Aucun prix finançable sur les chiffres publiés.
La date de réalisation de la cession	À fixer avec l'administrateur ou le liquidateur.
Le niveau et les perspectives d'emploi	Chaque emploi maintenu pèse dans le choix du tribunal ; n'en promettez que ce que votre plan finance.
Les garanties d'exécution, les cessions d'actifs prévues dans les deux ans, la durée de chaque engagement	À écrire avec votre avocat.

Le dirigeant, ses proches jusqu'au 2e degré et les contrôleurs ne peuvent pas présenter d'offre (art. L642-3). Vous joindrez l'attestation correspondante et vos propres comptes (art. R642-1). **Cette étude ne rédige pas l'offre** : c'est le rôle de votre avocat.

> **Besoin d'aide pour chiffrer votre plan avec les pièces du dossier ?** Quand l'administrateur ou le liquidateur vous a ouvert le dossier, nous pouvons refaire ces calculs avec les vrais chiffres : plan de reprise sur 3 ans, rubriques chiffrées de l'offre, dossier pour votre banque. Sur devis : répondez à l'e-mail qui vous a apporté cette étude, ou écrivez à contact@inovforma.com.

↓ *Tout est posé : voici notre conclusion.*

11 Notre conclusion

Ce qui est établi

- Sans les aides, le commerce dégage 1 675 € par mois en 2025 et 1 390 € en moyenne 2023–2025, avant le prêt.
- Sa meilleure année publiée est 2025 (1 675 € par mois sans les aides). Même à ce niveau, aucun prix ne se finance.

Ce qui reste à établir

- Si une cession est envisagée, et la date limite des offres.
- Les échéances des prêts garantis sur les biens que vous reprendriez.
- La valeur du bail, du matériel et de la clientèle.
- Le salaire du dirigeant, la nature des aides, le détail des charges.
- Les comptes de l'année en cours.

Ce que nous ne pouvons pas dire aujourd'hui

Ce que le bail et l'état réel du matériel ajoutent ou retirent à sa valeur.

Notre mot

Sur ses chiffres publiés, l’entreprise ne dégage pas de quoi vous payer et rembourser un prêt, même à sa meilleure année. Une reprise ne se justifie qu’avec un plan différent, chiffré sur les pièces du dossier : demandez-les avant toute offre. Une question sur cette étude : contact@inovforma.com.

Étude produite automatiquement ; les comptes et les calculs sont contrôlés par notre outil. Données lues le 9 novembre 2026.

Les questions à poser à l'administrateur ou au liquidateur

1. Une cession de l'entreprise ou de ses actifs est-elle envisagée, et quel est le délai fixé pour déposer une offre ?
2. Puis-je accéder au dossier (data room), et sous quelles conditions de confidentialité ?
3. Quel est le chiffre d'affaires depuis le début de l'année, et l'activité continue-t-elle ?
4. Quels contrats sont en cours (bail, crédit-bail, fournisseurs), et le bailleur s'est-il manifesté ?
5. Quels biens sont grevés d'un prêt garanti, et combien d'échéances restent dues ?
6. Combien de salariés, à quels postes, et des licenciements sont-ils déjà intervenus ?
7. Pouvez-vous me montrer le détail des 51 236 € de loyer et de factures de 2025 ?
8. Quelles sont les aides de l'État reçues ces dernières années, et continueront-elles avec un nouveau propriétaire ?
9. À quoi correspondent les 25 222 € de dettes hors banque et fournisseurs (impôts, cotisations, emprunts divers) ?
10. Pour chaque salarié : que fait-il, depuis quand, combien gagne-t-il et quel est son contrat ?

Les papiers à demander

- Les comptes des trois dernières années et une situation comptable récente
- Le bail et ses avenants
- L'inventaire du matériel et du stock
- La liste du personnel, postes et contrats
- La liste des contrats en cours
- L'état des prêts garantis sur les biens repris
- Le cahier des charges ou la note de présentation de la cession, s'il existe

Ce que disent aussi les registres publics

- **Les murs** : aucune société n'est propriétaire d'un local à cette adresse ; ils appartiennent à un particulier (ou ont changé de mains depuis 2025) ; le bail nomme le bailleur.
- **Le dirigeant** : il ne dirige aucune autre société.
- **Le métier dans le département** : 2 entreprises du code 47.22Z ont vu s'ouvrir une procédure collective en 12 mois (au 9 novembre 2026), contre 2 les 12 mois précédents.
- **Le sol** : une ancienne activité recensée, en arrêt ; une ancienne activité recensée, en arrêt. Ce recensement ne prouve pas une pollution ; à faire vérifier si des travaux touchent le sol.

Sources : fichier des locaux des personnes morales (DGFiP, 2025, même numéro et même rue) ; Registre national des entreprises (même nom, prénom, mois et année de naissance) ; BODACC ; Géorisques (BRGM). Un particulier propriétaire n'apparaît dans aucun fichier public.

> **Suivi inclus pendant 30 jours.** Si une annonce officielle concernant l'entreprise paraît au BODACC (procédure collective, vente, modification…), nous vous l'envoyons par e-mail, avec ce qu'elle change pour vous.

Les mots à connaître

Ce qu'il dégage (l'EBE)

L’argent qui reste chaque année une fois payés les achats, le loyer, les factures, les salaires et les impôts liés à l’activité, avant le prêt, l’usure du matériel et l’impôt sur les bénéfices. Ce n’est pas l’argent sur le compte.

Le fonds de commerce
Ce que vous achetez : le nom, la clientèle, le droit de rester dans le local, le matériel. Pas les murs, pas la société.

Le bail
Le contrat de location du local. Il fait souvent une bonne partie de la valeur d’un commerce.

Le BODACC
Le journal officiel où chaque vente de commerce est publiée, avec son prix.

Redressement, liquidation judiciaire
Les deux procédures ouvertes par le tribunal quand une entreprise ne peut plus payer ses dettes : dans la première, l’activité continue pendant qu’on cherche une solution ; dans la seconde, elle s’arrête et les biens sont vendus.

Le prix plafond
Le prix au-delà duquel l’entreprise reprise ne pourrait plus rembourser votre prêt, même revenue à son meilleur niveau.

Non déterminable
Ce que les chiffres publics ne permettent pas de calculer honnêtement. Nous le disons plutôt que d’inventer un chiffre.

Sources : comptes déposés au Registre national des entreprises (INPI) ; BODACC (DILA) ; Annuaire des entreprises de l’État ; INSEE ; Base adresse nationale ; OpenStreetMap ; Panoramax. Méthodes : CCI Paris Île-de-France, « Comment valoriser le fonds de commerce ? » (sept. 2021) ; Code général des impôts, art. 719 ; service-public.fr (cession d’un fonds de commerce). Données lues le 9 novembre 2026. Étude de conseil d’InovForma, à part de toute formation ; ni conseil juridique, ni travail d’expert-comptable.

Votre demande à l’administrateur ou au liquidateur

À compléter entre crochets, puis à envoyer par e-mail ou en lettre recommandée. Gardez une copie.

[Vos nom et prénom]
[Votre adresse]
[Téléphone] · [E-mail]

Maître X, administrateur judiciaire (nom masqué dans l’exemple)

Objet : Le Comptoir (exemple anonymisé) (SIREN masqué), 12 rue de la Gare commune masquée · demande de documents en vue d’une offre

Maître,

Je m’intéresse à la reprise de ce commerce, [à titre personnel / pour le compte de la société …]. Afin de préparer une offre sérieuse, je vous remercie de bien vouloir me communiquer :

1. Les comptes complets des trois dernières années, avec leurs annexes
2. Le bail et toutes ses modifications
3. La liste du matériel vendu avec le commerce, avec son âge et son état
4. Les ventes mois par mois sur les deux dernières années
5. La liste des salariés et leurs contrats de travail
6. Le détail du loyer et des factures de l’année (le « grand livre » du comptable)
7. Le détail des aides reçues et des « autres produits »
8. La liste des dettes d’impôts et de cotisations, avec les échéances

Je vous remercie également de m’indiquer la date limite de remise des offres et ses modalités, si elles sont fixées. Je suis disposé(e) à signer au préalable un engagement de confidentialité.

Je vous prie d’agréer, Maître, l’expression de mes salutations distinguées.

[Signature]