

INOVFORMA · ÉTUDE D'UNE ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ

Le Comptoir — exemple anonymisé

12 rue de la Gare · 59... une commune du Nord · SIREN masqué
Préparée pour Exemple le 19 octobre 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 05/10/2026. 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**

Le prix plafond, en un coup d'œil

Ses bénéfices ne financent aucun prix

la moitié des ventes du métier : 40 k€ à 176 k€

CE QU'IL A DÉGAGÉ

1 184 € / mois

en 2024, sans les aides, avant le prêt

SON MEILLEUR NIVEAU

1 184 € / mois

en 2024, sans les aides

PRIX PLAFOND

aucun

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

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

CE QUE DISENT LES CHIFFRES

Même à sa meilleure année publiée (2024), l'entreprise dégage 1 184 € 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 faut vérifier en premier

1. **Écrire à Maître X** pour savoir si une cession est envisagée, la date limite des offres, et obtenir l'accès au dossier.
2. **Comprendre pourquoi il ne dégage rien** : le détail des 79 539 € de loyer et de factures et des 31 847 € de salaires de 2024, et la rémunération du dirigeant.
3. **Lire le bail** : années restantes, loyer, activités autorisées, accord du propriétaire.

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.

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).

Son activité déclarée : « restaurant ». **À vérifier** : quelles activités sont vraiment vendues, et quelle part des ventes chacune représente.

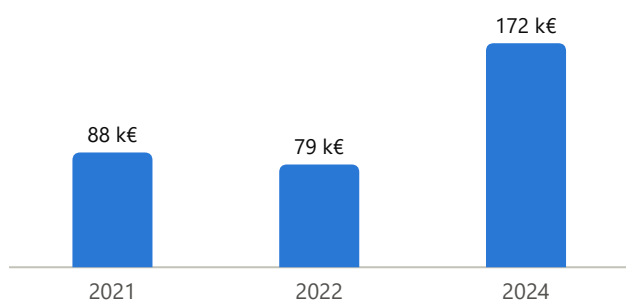
Ce que nous avons	Ce qui manque
Les comptes 2021, 2022, 2024 déposés au registre officiel (INPI), contrôlés : les totaux retombent juste. Le jugement publié au BODACC. 532 ventes du même métier (des repères de marché), l'annuaire des entreprises, la carte OpenStreetMap.	Le bail · l'inventaire du matériel 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.

3 Ses comptes, année par année

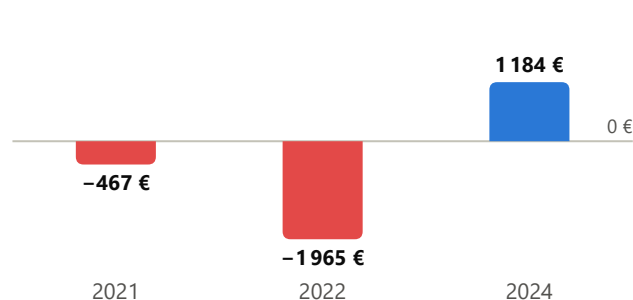
Sous chaque chiffre, en petit : sur 100 € de ventes, combien part dans chaque poste.

	2024	2022	2021
Ventes de l'année	172 247 €	79 008 €	88 246 €
Achats consommés achats, après variation du stock	41 512 € 24 € sur 100 €	29 147 € 37 € sur 100 €	26 162 € 30 € sur 100 €
Loyer, électricité, assurances, prestataires	79 539 € 46 € sur 100 €	53 060 € 67 € sur 100 €	45 362 € 51 € sur 100 €
Salaires (charges comprises)	31 847 € 18 € sur 100 €	19 179 € 24 € sur 100 €	25 025 € 28 € sur 100 €
Impôts et taxes	5 136 € 3 € sur 100 €	1 200 € 2 € sur 100 €	2 001 € 2 € sur 100 €
Ce qu'il dégage, aides comprises l'EBE des comptables	14 213 € 8 € sur 100 €	-23 578 € -30 € sur 100 €	-5 600 € -6 € sur 100 €
Ce qu'il dégage sans les aides notre simulation prudente	14 213 € 8 € sur 100 €	-23 578 € -30 € sur 100 €	-5 600 € -6 € sur 100 €
Reprises et autres produits hors de l'EBE	28 177 € 16 € sur 100 €	673 € 1 € sur 100 €	0 € 0 € sur 100 €
Résultat final après l'usure du matériel, les intérêts et l'impôt	24 764 € 14 € sur 100 €	-31 564 € -40 € sur 100 €	-10 468 € -12 € sur 100 €

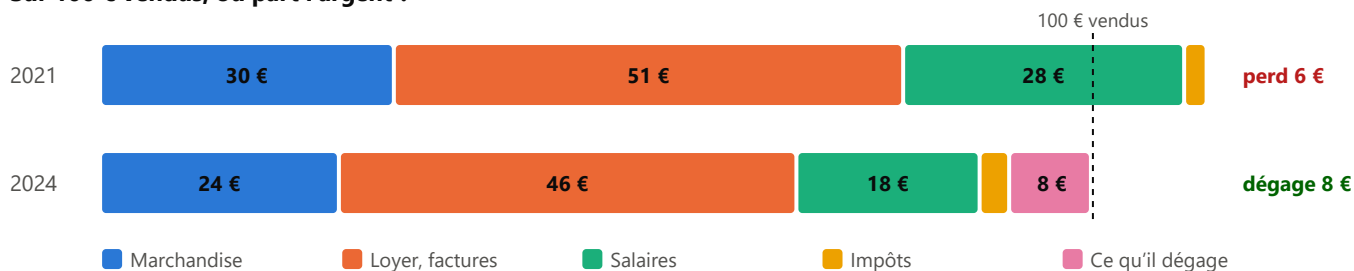
Les ventes, par année



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



Sur 100 € vendus, où part l'argent ?



Cette entreprise compte aussi une production stockée ou faite pour elle-même : les barres ne totalisent pas exactement 100 €, ce qu'il dégage est celui de ses comptes.

À retenir. Sans les aides, le commerce dégage 1 184 € par mois en 2024, 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.

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

CE QUE DISENT LES CHIFFRES

Aides comprises, il dégage 14 213 € en 2024 ; sans les 0 € d'aides, 14 213 €. Les « reprises et autres produits » (hors EBE) passent de 2021 : 0 €, 2022 : 673 €, 2024 : 28 177 €.

LE CALCUL

Moyenne 2021–2024, sans les aides : –4 988 € par an (–416 € 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 25 148 € de salaires), la nature des aides, ce que recouvrent les autres produits. **Sans ces pièces, ce qu'il dégage « normalement » n'est pas déterminable.**

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.

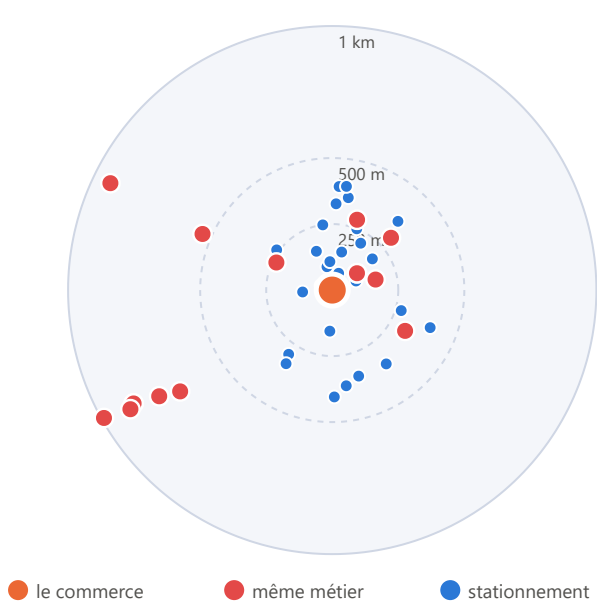


Illustration (Amiens), sans lien avec l'entreprise



Illustration (Amiens), sans lien avec l'entreprise

Autour du commerce, à vol d'oiseau



Venir jusqu'au commerce

- Il est sur une rue principale : une route départementale, passante, limitée à 50 km/h. Le passage réel et la visibilité sont à observer sur place.
- 27 emplacements de stationnement repérés sur la carte à moins de 400 m (le plus proche à 50 m) : leur accès au public est à vérifier.
- 8 arrêts de bus à moins de 400 m.
- Gare la plus proche : une gare, à 2,5 km.

Qui peut venir

- Au moins 226 entreprises à moins de 500 m, environ 2929 salariés (estimation à partir des tranches d'effectif).
- 2 écoles ou collèges à moins de 500 m.

Les 15 établissements du même métier à moins de 1 km : les 10 plus proches

Nom	Distance	Adresse
Concurrent 1	110 m	—
Concurrent 2	110 m	—
Concurrent 3	170 m	—
Concurrent 4	240 m	—
Concurrent 5	280 m	—
Concurrent 6	300 m	—
Concurrent 7	320 m	—
Concurrent 8	540 m	—
Concurrent 9	690 m	—
Concurrent 10	770 m	—

Et 5 autres entre 870 m et 1 km.

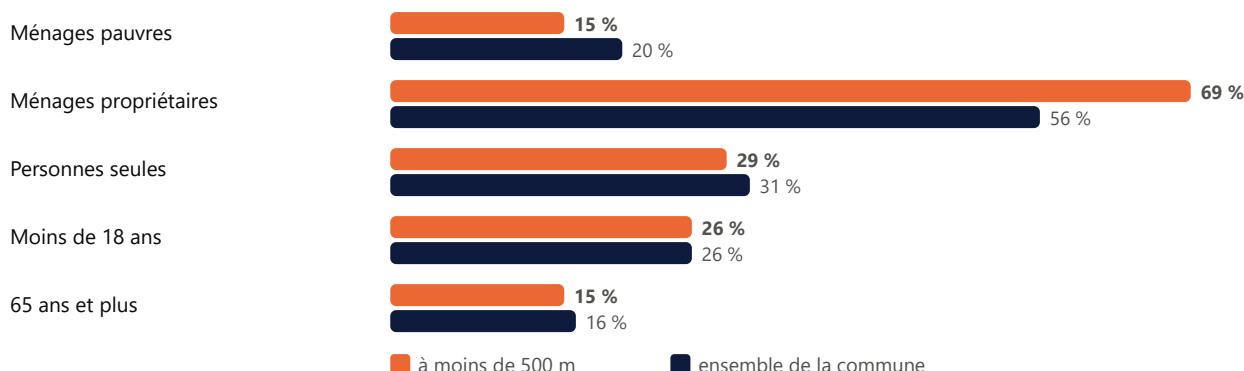
Même code d'activité ne veut pas dire même clientèle : à qualifier sur place (prix, horaires, type de clientèle).

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

Qui vit autour (INSEE, 2019)

	À moins de 500 m	Ensemble de la commune
Habitants	4 774	—
Niveau de vie moyen, par personne et par an	20 173 €	19 285 €

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 0,9 km).
- la commune fait partie du programme national Territoires d'industrie.

Revenus et population : INSEE, dernier millésime publié au carreau de 200 m (2019). Quartiers prioritaires 2024 et programmes : Agence nationale de la cohésion des territoires. Ce sont des faits sur le quartier, pas sur le commerce.

6 Ce qui peut mal tourner

1

grave : à régler avant une offre

2

importants : à faire peser sur le prix

5

à vérifier sur place

Graves : à régler avant de faire une offre

Ses comptes ne dérogent pas de quoi rembourser un prêt

Avant le prêt, l'usure du matériel et l'impôt, il lui manque -14 213 € en 2024 (-1 184 € par mois) et 4 988 € par an en moyenne sur 3 ans, sans les aides.

À vérifier : La rémunération du dirigeant (comprise ou non dans les salaires), le détail des charges, les comptes de l'année en cours.

Importants : à faire peser sur le prix

Des pertes, année après année

2 des 3 dernières années se terminent en perte : 2022 : -31 564 € ; 2021 : -10 468 €.

À vérifier : Les raisons, année par année.

Le compte en banque se vide

4 347 € un an plus tôt, 1 979 € à la dernière clôture.

À vérifier : Les relevés bancaires récents.

À vérifier sur place

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 110 m.
À vérifier : Allez voir à quelles heures il est plein, et qui sont ses clients.

La licence et l'hygiène

La licence pour vendre de l'alcool et le dernier contrôle d'hygiène conditionnent l'activité.
À vérifier : Que la licence est bien vendue avec le commerce ; le dernier rapport d'hygiène.

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, accord du propriétaire pour un nouveau locataire.

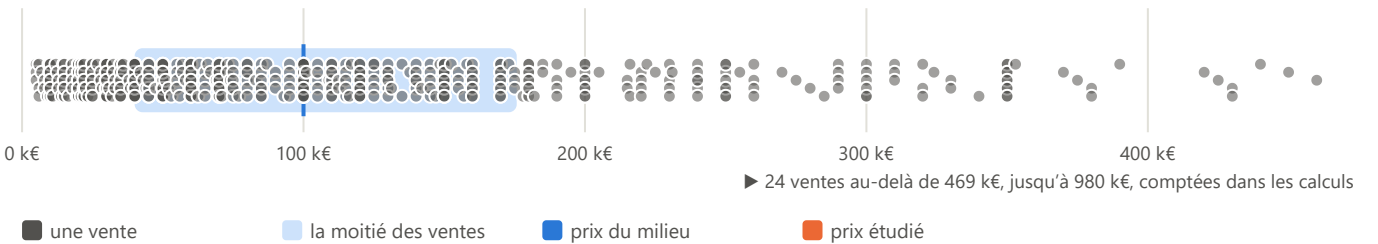
Les clients qui viennent pour le patron

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.

7 Combien vaut-il ?

Façon de calculer	Ce qu'elle donne ici	Ce qu'il faut comprendre
D'après ce qu'il dégage	non applicable	Il ne dégage rien en moyenne : cette méthode ne peut justifier aucun prix.
D'après les ventes publiées	prix du milieu : 100 000 € la moitié entre 40 000 € et 175 750 €	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 : 49 878 € dans les comptes stock : 4 312 € fin 2024	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.

Le prix face aux 532 ventes recensées (département masqué, oct. 2023 – oct. 2026)



Aux environs : 222 ventes à moins de 15 km

La moitié entre 50 000 € et 200 000 €, prix du milieu **105 000 €**. Les 12 plus proches ci-dessous.

Publiée le	Commune	Distance	Activité	Prix
20/11/2024	commune voisine	1,3 km	Débit de boissons licence IV, brasserie, Amigo, Fdj.	45 000 €
29/07/2025	commune voisine	2,6 km	Fonds de commerce de restauration.	10 000 €
16/10/2026	commune voisine	2,6 km	Fonds de commerce de restauration rapide, pizzeria.	20 000 €
30/11/2024	commune voisine	2,6 km	Fonds de commerce de restauration de type rapide.	29 500 €
11/04/2024	commune voisine	2,6 km	Fonds de commerce de restauration traditionnelle	33 000 €
19/06/2026	commune voisine	2,6 km	Fonds de commerce de débit de boissons et brasserie.	35 000 €
10/12/2023	commune voisine	2,6 km	Débit de boissons et brasserie avec licence IV, Pmu, presse, librairie	40 000 €
05/03/2025	commune voisine	2,6 km	Fonds de commerce de restauration rapide, sandwicherie, commerce alime	45 000 €
06/08/2025	commune voisine	2,6 km	Fonds de commerce de restauration rapide.	77 000 €
13/03/2024	commune voisine	2,6 km	Fonds de commerce de restauration comprenant la clientèle et les éléme	80 000 €
31/07/2024	commune voisine	2,6 km	Restaurant	85 000 €
21/06/2024	commune voisine	3,2 km	Fonds de commerce de restauration rapide et de salon de thé.	35 000 €

BODACC, ventes de fonds sur 3 ans, mêmes règles de tri que le repère du département ; distance à vol d'oiseau entre le fonds et le centre de la commune de chaque vente. Communes masquées dans cet exemple.

Les ventes recensées : 532 ventes retenues, après les exclusions ci-dessous : ventes de fonds du même métier publiées au BODACC dans le Nord, du 24/10/2023 au 16/10/2026 (recherche sur 36 mois jusqu'au 19/10/2026). 41 annonces écartées parce que ce métier n'y était pas l'activité principale. 44 doublons (même vendeur, même acheteur, même prix) fusionnés. 3 prix hors norme mis de côté (1 000 €, 4 000 €, 2 000 000 €). Ce sont des repères de marché, pas des affaires équivalentes : leur comparabilité dépend de la taille, de l'activité, du bail et de la rentabilité de chaque affaire.

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 :

- **Ses comptes ne dégagent pas de quoi rembourser un prêt** — Avant le prêt, l'usure du matériel et l'impôt, il lui manque -14 213 € en 2024 (-1 184 € par mois) et 4 988 € par an en moyenne sur 3 ans,

sans les aides.

- **Des pertes, année après année** — 2 des 3 dernières années se terminent en perte : 2022 : -31 564 € ; 2021 : -10 468 €.
- **Le compte en banque se vide** — 4 347 € un an plus tôt, 1 979 € à la dernière clôture.

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

Si vous achetez...	Prix	Frais payés à l'État	Stock	Trésorerie de départ 3 mois de dépenses	Total des besoins	Prêt 70 % du prix	Apport nécessaire
--------------------	------	----------------------	-------	--	-------------------	----------------------	-------------------

Besoins = prix + frais payés à l'État (3 % de la part entre 23 000 et 200 000 €, 5 % au-delà, Code général des impôts, art. 719) + stock (valeur au dernier bilan, à refaire à l'inventaire) + 3 mois de loyer, factures, salaires et impôts (règle de prudence, pas un calcul du besoin réel). Apport nécessaire = besoins - prêt. **Non compris, à chiffrer sur devis** : avocat ou notaire, frais bancaires, travaux, remplacement du matériel.

Le prêt	Prix	Emprunt	À rembourser par mois	Après le prêt, par mois en 2024	Avec la moyenne 2021-2024
---------	------	---------	-----------------------	------------------------------------	---------------------------

« Après le prêt » est calculé ici sur les chiffres réels de chaque année, avant votre rémunération : au prix plafond, il ne la couvre (24 000 € par an et la marge de sécurité) qu'au meilleur niveau de l'entreprise. Les frais payés à l'État sur une cession ordonnée par le tribunal sont à confirmer avec votre avocat. **Non déterminable** : les échéances des prêts garantis sur les biens repris, à demander à l'administrateur ou au liquidateur.

Prêt sur 7 ans à 5 %, sans assurance ni frais : demandez le vrai taux à votre banque. « Après le prêt » = ce qu'il dégage - le prêt, avant votre salaire et vos impôts : ce n'est pas un plan de trésorerie.

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

Comme en 2024



Si...	Il dégagerait par mois	Sans prêt, par mois
Comme en 2024 Rien ne change.	1 184 €	1 184 €

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 **617 € par jour**, contre 574 € en 2024.
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.

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 (49 878 € 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 (2024 : 1 184 € 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.

11 Notre conclusion

Ce qui est établi

- Sans les aides, le commerce dégage 1 184 € par mois en 2024 et -416 € en moyenne 2021–2024, avant le prêt.
- Sa meilleure année publiée est 2024 (1 184 € 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

Combien vaut ce fonds, ni si l'acheteur a fait une bonne ou une mauvaise opération : il a pu payer un emplacement, un bail ou une clientèle que les comptes ne montrent pas.

Le mot du signataire

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.

Signature d'illustration : dans votre étude, InovForma signe ici après avoir vérifié les sources, les calculs et les conclusions. Données lues le 19 octobre 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 79 539 € de loyer et de factures de 2024 ?
8. À quoi correspondent les 17 763 € de dettes hors banque et fournisseurs (impôts, cotisations, emprunts divers) ?
9. Pour chaque salarié : que fait-il, depuis quand, combien gagne-t-il et quel est son contrat ?
10. Pourquoi vendez-vous, et pourquoi maintenant ?

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** : une société propriétaire (SCI), dirigée par son gérant. C'est le bailleur probable ; le bail le confirmera.
- **Le dirigeant** : il dirige ou a dirigé 1 autre société (une autre société, active).
- **Le métier dans le département** : 142 entreprises du code 56.10A ont vu s'ouvrir une procédure collective en 12 mois (au 19 octobre 2026), contre 145 les 12 mois précédents.
- **Le sol** : aucune ancienne activité polluante recensée à moins de 50 m, aucune installation classée à moins de 100 m.

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 19 octobre 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 59... une commune du Nord · 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. La licence pour vendre de l'alcool et le dernier rapport du contrôle d'hygiène
7. Le détail du loyer et des factures de l'année (le « grand livre » du comptable)
8. Le détail des aides reçues et des « autres produits »
9. 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]