



INOVFORMA · ÉTUDE D'OPPORTUNITÉ

Le Comptoir — exemple anonymisé

12 rue de la Gare · 59... une commune du Nord · SIREN masqué

Préparée pour un futur repreneur (exemple) le 19 octobre 2026 · prix demandé : 150 000 €

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.

NOTRE AVIS **La rentabilité ne justifie pas ce prix**

Le prix demandé, en un coup d'œil



CE QU'IL A DÉGAGÉ

– 1 280 € / mois

en 2025, sans les aides, avant le prêt ·
moyenne 2023–2025 : –457 €

LE PRÊT

1 484 € / mois

105 000 € sur 7 ans à 5 %

APRÈS LE PRÊT

– 2 764 € / mois

avant votre salaire et vos impôts, en
2025 (avec la moyenne 2023–2025 : –1
941 €)

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 Notre conclusion
- + Questions, papiers à demander, lettre prête à envoyer

Notre avis : La rentabilité ne justifie pas ce prix

CE QUE DISENT LES CHIFFRES

Sans les aides, le commerce dégage **-1 280 € par mois en 2025** (-457 € en moyenne 2023-2025), avant le prêt, l'usure du matériel et l'impôt.

LE CALCUL

Au prix demandé de 150 000 €, le prêt coûterait 1 484 € par mois : il manquerait 2 764 € chaque mois, avant même de vous payer.

CE QUE ÇA VEUT DIRE

Les comptes publiés, non retraités, ne permettent pas de démontrer que ce commerce peut financer ce prix, tant que la rémunération du vendeur et les charges exceptionnelles ne sont pas connues. Sa valeur repose sur autre chose que ses bénéfices : le bail, l'emplacement, le matériel, la clientèle.

À VÉRIFIER

La rémunération du vendeur, le bail et l'inventaire. Sans eux, **la valeur du fonds n'est pas déterminable** : nous ne donnons pas de chiffre au hasard.

C'est comme acheter un taxi qui dépense plus en essence qu'il ne rapporte en courses : avant de parler prix, il faut comprendre pourquoi il perd de l'argent, et si on peut y remédier.

Le prix demandé est plus élevé que **356 des 532 ventes** recensées dans le même métier et le même département. Cela situe le prix ; cela ne prouve pas à lui seul qu'il est trop haut.

Ce qu'il faut vérifier en premier

1. **Comprendre pourquoi il ne dégage rien** : le détail des 91 321 € de loyer et de factures et des 164 179 € de salaires de 2025, et la rémunération du vendeur.
2. **Lire le bail** : années restantes, loyer, activités autorisées, accord du propriétaire.
3. **Faire l'inventaire du matériel**, avec des devis pour ce qu'il faudrait remplacer.

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 vendeur. Cette étude ne remplace ni un expert-comptable ni un avocat.

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

Si vous achetez le **fonds de commerce** : le nom, la clientèle, le droit de rester dans le local (le bail), le matériel. Pas les murs, et pas la société du vendeur : ses dettes restent à elle. Si vous rachetiez plutôt les parts de la société, l'analyse et le prix seraient différents.

L'annonce décrit l'activité ainsi : « restaurant ». **À vérifier** : quelles activités sont vraiment vendues, et quelle part des ventes chacune représente.

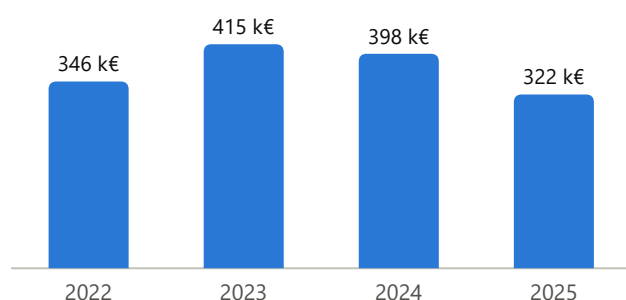
Ce que nous avons	Ce qui manque
Les comptes 2022, 2023, 2024, 2025 déposés au registre officiel (INPI), contrôlés : les totaux retombent juste. L'annonce de vente au BODACC. 532 ventes du même métier (des repères de marché), l'annuaire des entreprises, la carte OpenStreetMap.	Le bail · l'inventaire du matériel et du stock · la rémunération du vendeur · 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.

	2025	2024	2023	2022
Ventes de l'année	322 290 €	397 738 €	415 462 €	346 341 €
Achats consommés achats, après variation du stock	80 147 € 25 € sur 100 €	114 370 € 29 € sur 100 €	115 542 € 28 € sur 100 €	97 724 € 28 € sur 100 €
Loyer, électricité, assurances, prestataires	91 321 € 28 € sur 100 €	113 082 € 28 € sur 100 €	128 122 € 31 € sur 100 €	116 572 € 34 € sur 100 €
Salaires (charges comprises)	164 179 € 51 € sur 100 €	168 645 € 42 € sur 100 €	171 077 € 41 € sur 100 €	155 206 € 45 € sur 100 €
Impôts et taxes	1 999 € 1 € sur 100 €	1 595 € 0 € sur 100 €	1 856 € 0 € sur 100 €	1 774 € 1 € sur 100 €
Ce qu'il dégage, aides comprises l'EBE des comptables	-8 703 € -3 € sur 100 €	11 071 € 3 € sur 100 €	3 590 € 1 € sur 100 €	-24 935 € -7 € sur 100 €
- Aides de l'État reçues	6 653 € 2 € sur 100 €	11 025 € 3 € sur 100 €	4 725 € 1 € sur 100 €	0 € 0 € sur 100 €
Ce qu'il dégage sans les aides notre simulation prudente	-15 356 € -5 € sur 100 €	46 € 0 € sur 100 €	-1 135 € 0 € sur 100 €	-24 935 € -7 € sur 100 €
Reprises et autres produits hors de l'EBE	2 165 € 1 € sur 100 €	19 816 € 5 € sur 100 €	20 254 € 5 € sur 100 €	23 018 € 7 € sur 100 €
Résultat final après l'usure du matériel, les intérêts et l'impôt	-22 706 € -7 € sur 100 €	11 968 € 3 € sur 100 €	316 € 0 € sur 100 €	-31 815 € -9 € sur 100 €

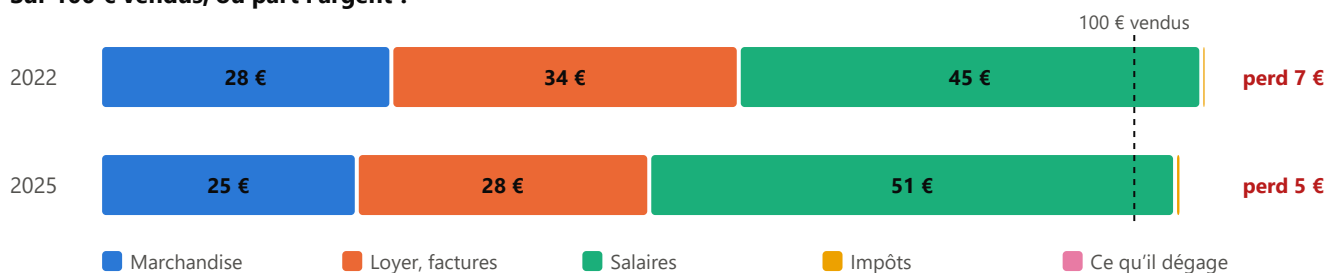
Les ventes, par année



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



Sur 100 € vendus, où part l'argent ?



À retenir. Les ventes ont baissé de 22 % entre 2023 et 2025. Sans les aides, le commerce dégage -1 280 € 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.

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

CE QUE DISENT LES CHIFFRES

Aides comprises, il dégage -8 703 € en 2025 ; sans les 6 653 € d'aides, -15 356 €. Les « reprises et autres produits » (hors EBE) passent de 2022 : 23 018 €, 2023 : 20 254 €, 2024 : 19 816 €, 2025 : 2 165 €.

LE CALCUL

Moyenne 2023-2025, sans les aides : -5 482 € par an (-457 € par mois).

CE QUE ÇA VEUT DIRE

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

À VÉRIFIER

Le salaire du vendeur (compris ou non dans les 128 570 € 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

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

Autour du commerce, à vol d'oiseau



7
 du même métier à moins de 1 km

1 501
 habitants à moins de 500 m

≥ 210
 entreprises à moins de 500 m

≈ 353
 salariés à moins de 500 m

3
 arrêts de bus à moins de 400 m

10
 stationnements repérés à moins de 400 m

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.
- 10 emplacements de stationnement repérés sur la carte à moins de 400 m (le plus proche à 30 m), dont 18 places comptées : leur accès au public est à vérifier.
- 3 arrêts de bus à moins de 400 m.
- Gare la plus proche : une gare, à 1,9 km.

Qui peut venir

- Au moins 210 entreprises à moins de 500 m, environ 353 salariés (estimation à partir des tranches d'effectif).

Les 7 établissements du même métier à moins de 1 km

Nom	Distance	Adresse
Concurrent 1	60 m	—
Concurrent 2	180 m	—
Concurrent 3	200 m	—
Concurrent 4	340 m	—
Concurrent 5	370 m	—
Concurrent 6	930 m	—
Concurrent 7	940 m	—

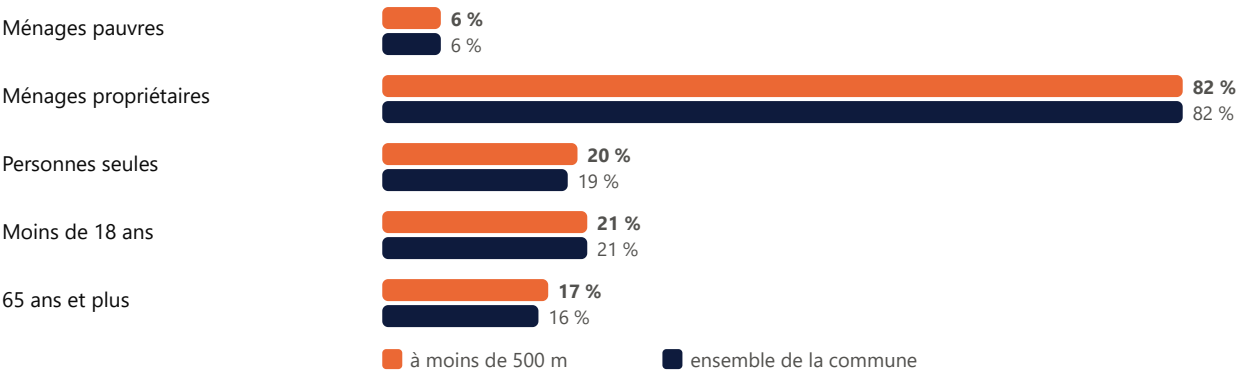
Même code d'activité ne veut pas dire même clientèle : à qualifier sur place (prix, horaires, type de clientèle).

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	1 501	—
Niveau de vie moyen, par personne et par an	28 578 €	28 727 €

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 2,6 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

3

importants : à faire peser sur le prix

5

à vérifier sur place

Graves : à régler avant de faire une offre

Ses comptes ne dégagent pas de quoi rembourser un prêt

Avant le prêt, l’usure du matériel et l’impôt, il lui manque 15 356 € en 2025 (1 280 € par mois) et 5 482 € par an en moyenne sur 3 ans, sans les aides.
À vérifier : La rémunération du vendeur (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 aides de l’État dans ses comptes

2025 : 6 653 € ; 2024 : 11 025 € ; 2023 : 4 725 €. 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 ventes baissent

415 462 € en 2023, leur meilleur niveau ; 322 290 € en 2025 : 22 % de moins.
À vérifier : Les ventes mois par mois, les jours d’ouverture, les prix pratiqués, la répartition par activité.

Les salaires pèsent de plus en plus

Sur 100 € vendus, 51 € partent en salaires en 2025, contre 41 € au mieux les années précédentes : les ventes ont baissé, pas les salaires.

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

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 60 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 : 51 549 € dans les comptes stock : 26 224 € 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.

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



Aux environs : 236 ventes à moins de 15 km

La moitié entre 50 000 € et 191 250 €, prix du milieu **107 250 €**. Le prix demandé (150 000 €) est **dans la moitié du milieu**. Les 12 plus proches ci-dessous.

Publiée le	Commune	Distance	Activité	Prix
14/08/2026	commune voisine	0,3 km	Restauration sur place et à emporter, bar à vin, traiteur et chef à do	160 000 €
26/03/2026	commune voisine	2,3 km	Fonds de commerce de restauration traditionnelle.	150 000 €
12/06/2026	commune voisine	3 km	Restauration traditionnelle	9 800 €
24/04/2026	commune voisine	3 km	Fonds de commerce de restauration avec Licence IV.	310 000 €
02/07/2026	commune voisine	3,3 km	Fonds de commerce de restauration rapide kebab, sandwicherie, boissons	30 000 €
16/04/2025	commune voisine	3,8 km	Fonds de commerce de brasserie, restaurant, débit de boissons avec lic	155 000 €
10/06/2025	commune voisine	4 km	Fonds de commerce de restauration.	200 000 €
05/01/2025	commune voisine	4,8 km	Fonds de commerce de restauration, crêperie à consommer sur place et à	275 000 €
18/12/2024	commune voisine	4,8 km	Fonds de commerce de restauration, bar, pizzeria, traiteur, vente à em	680 000 €
17/01/2025	commune voisine	4,9 km	Débit de boissons, licence iv, brasserie, jeux de la française des jeu	20 000 €
29/02/2024	commune voisine	4,9 km	Fonds de commerce de café, hôtellerie-restauration, traiteur comprenant	390 000 €
02/06/2024	commune voisine	5,4 km	Bar bistrot restauration	60 000 €

BODACC, ventes de fonds sur 3 ans, mêmes règles de tri que le repère du département, départements voisins compris ; 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. La valeur de ce fonds **n'est pas déterminable** avec les seuls chiffres publics : il ne dégage rien, donc sa valeur dépend du bail, de l'emplacement, du matériel et de la clientèle, que nous ne connaissons pas. Ce qui est établi : sa rentabilité ne justifie pas 150 000 €.

Pour discuter le prix

Ne proposez un prix qu'après avoir lu le bail et fait l'inventaire. Vos arguments, chiffres à l'appui :

- **Ses comptes ne dégagent pas de quoi rembourser un prêt** — Avant le prêt, l'usure du matériel et l'impôt, il lui manque 15 356 € en 2025 (1 280 € par mois) et 5 482 € par an en moyenne sur 3 ans, sans les aides.
- **Des aides de l'État dans ses comptes** — 2025 : 6 653 € ; 2024 : 11 025 € ; 2023 : 4 725 €. Nous montrons ses résultats avec et sans elles.
- **Les ventes baissent** — 415 462 € en 2023, leur meilleur niveau ; 322 290 € en 2025 : 22 % de moins.
- **Les salaires pèsent de plus en plus** — Sur 100 € vendus, 51 € partent en salaires en 2025, contre 41 € au mieux les années précédentes : les ventes ont baissé, pas les salaires.

À demander en plus du prix : que le vendeur vous accompagne 1 à 3 mois, écrit dans l'acte ; qu'il ne rouvre pas le même commerce à proximité pendant une durée fixée ; que le prix soit bloqué chez l'avocat ou le notaire pendant le délai où ses créanciers peuvent faire opposition (au moins 10 jours après la dernière publication), puis le temps de les régler. Si vous rachetiez les parts de la société, une garantie écrite du vendeur sur les dettes passées.

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
au prix demandé	150 000 €	3 810 €	26 224 €	64 375 €	244 409 €	105 000 €	139 409 €

Ce qu'il faut réunir : 244 409 €, et d'où vient l'argent



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 2025	Avec la moyenne 2023–2025
au prix demandé	150 000 €	105 000 €	1 484 €	-2 764 €	-1 941 €

À retenir. Au prix demandé, il faudrait apporter **139 409 €**, et le commerce ne couvrirait pas le prêt : il manquerait 2 764 € par mois (2025). Un prêt sera difficile à obtenir sans un plan précis pour redresser le commerce.

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



Si...	Il dégagerait par mois	Après le prêt, par mois après le prêt, au prix demandé
Comme en 2025 Rien ne change.	-1 280 €	-2 764 €
Coût du personnel réduit 31 468 € de salaires en moins par an (-19 %), pour revenir à 41,18 % des ventes (comme en 2023), avec les ventes de 2025. Un choix lourd (horaires, postes, organisation), à démontrer.	1 343 €	-141 €
Sa meilleure année réelle (2024) Ce qu'il a fait de mieux, avec ses vraies ventes (397 738 €) et ses vraies charges, sans les aides.	4 €	-1 480 €

À retenir. Pour rembourser le prêt au prix demandé et vous payer environ 2 000 € par mois (charges comprises), avec le loyer, les factures et les salaires d'aujourd'hui, il faudrait vendre **1 328 € par jour**, contre 1 074 € en 2025. **Seuil à confirmer** : si le vendeur 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 Notre conclusion

Ce qui est établi

- Sans les aides, le commerce dégage -1 280 € par mois en 2025 et -457 € en moyenne 2023–2025, avant le prêt.
- Sa rentabilité ne permet pas de justifier un prix de 150 000 €.
- Le prix demandé est au-dessus de 356 des 532 ventes recensées du même métier.

Ce qui reste à établir

- La valeur du bail, du matériel et de la clientèle.
- Le salaire du vendeur, 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

Les comptes publiés ne montrent pas de quoi payer ce prix et rembourser un prêt. Avant toute offre, demandez au vendeur les papiers listés plus bas : eux seuls peuvent changer cette conclusion. Faites ensuite relire le dossier par votre expert-comptable. 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 au vendeur

1. Qu'est-ce qui explique la baisse de 22 % des ventes entre 2023 et 2025, dont 19 % sur la dernière année ? (volumes, prix, jours d'ouverture, activité par activité)
2. Dans les 128 570 € de salaires de 2025, y a-t-il votre propre salaire ? Combien ?
3. Pouvez-vous me montrer le détail des 91 321 € de loyer et de factures de 2025 ?
4. À quoi correspondaient les 19 816 € de « reprises et autres produits » en 2024, presque absents en 2025 ?
5. Quelles sont les aides de l'État reçues ces dernières années, et continueront-elles avec un nouveau propriétaire ?
6. À quoi correspondent les 35 699 € de dettes hors banque et fournisseurs (impôts, cotisations, emprunts divers) ?
7. Pourquoi avez-vous perdu de l'argent l'an dernier ? Et cette année, en gagnez-vous ?
8. Pour chaque salarié : que fait-il, depuis quand, combien gagne-t-il et quel est son contrat ?
9. Pourquoi vendez-vous, et pourquoi maintenant ?
10. Combien d'années reste-t-il sur le bail, quel est le loyer, et le propriétaire accepte-t-il un nouveau locataire ?
11. Des clients viennent-ils surtout pour vous ? Lesquels, et combien rapportent-ils ?
12. Accepteriez-vous de rester avec moi quelques semaines au début, et de ne pas rouvrir le même commerce à côté ?
13. Avez-vous un conflit en cours avec un client, un salarié, le propriétaire ou l'administration ?

Les papiers à lui demander

- Les comptes complets des trois dernières années, avec leurs annexes
- Le bail et toutes ses modifications
- La liste du matériel vendu avec le commerce, avec son âge et son état
- Les ventes mois par mois sur les deux dernières années
- La liste des salariés et leurs contrats de travail
- La licence pour vendre de l'alcool et le dernier rapport du contrôle d'hygiène
- Le détail du loyer et des factures de l'année (le « grand livre » de son comptable)
- Le détail des aides reçues et des « autres produits »
- La liste de ses dettes d'impôts et de cotisations, avec les échéances
- L'état des inscriptions sur le fonds (privilèges, nantisements), au greffe du tribunal de commerce

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 vendeur** : il dirige ou a dirigé 1 autre société (une autre société, fermée).
- **Le métier dans le département** : 143 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 la société qui vend 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.

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 au vendeur

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]

[Nom du vendeur ou de son intermédiaire]

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

Madame, Monsieur,

Je m'intéresse à la reprise de ce fonds de 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 suis disposé(e) à signer au préalable un engagement de confidentialité.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

[Signature]