

RAPPORT D'ÉVALUATION · FONDS DE COMMERCE

Boulangerie des Tilleuls

Ce que vaut votre fonds aujourd'hui.

Boulangerie-pâtisserie artisanale à Tourcoing (59) · SARL, 4 salariés · comptes 2023 à 2025 · évaluation au 8 novembre 2026.

FOURCHETTE BASSE	VALEUR DE RÉFÉRENCE	FOURCHETTE HAUTE
132 000 €	190 000 €	236 000 €

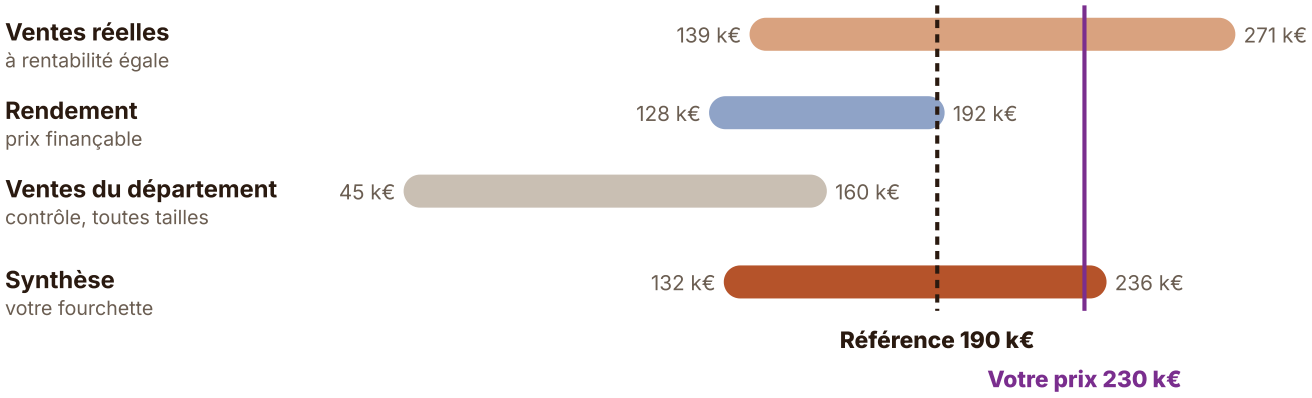


Figure 1 · les deux méthodes retenues, le contrôle par les ventes du département et la synthèse

Notre avis. Le fonds vaut entre 132 000 € et 236 000 €, stock compris, avec une valeur de référence de 190 000 €. Elle combine ce que se vendent réellement les fonds de votre métier aussi rentables que le vôtre (60 %) et ce qu'un repreneur peut financer avec la rentabilité de l'affaire (40 %). Indice de fiabilité : **100 sur 100** (élevé).

Les choses à retenir

- **Une affaire saine, au chiffre d'affaires en hausse d'environ 3,7 % par an.** Marge d'EBE corrigée de 10,6 % en 2025, au-dessus de la médiane des boulangeries comparables.
- **Vos comptes sont corrigés** de 2 éléments ponctuels et de votre rémunération : un repreneur retrouvera environ **37 300 €** d'EBE par an, une fois payé un dirigeant.
- **Le marché du département est moins cher que votre affaire** : la moitié des 77 ventes publiées s'est faite entre 45 000 € et 160 000 €. Votre valeur se situe au-dessus, ce que justifient votre chiffre d'affaires et votre rentabilité : c'est l'argument que vous aurez à défendre.
- **Un emplacement qui attire du passage.** 6 019 habitants à moins de 500 m, 128 commerces et 77 cafés et restaurants à moins de 300 m, 6 arrêts de transport dans le même rayon : c'est un pôle commerçant, pas une rue isolée.
- **Votre prix d'annonce (230 000 €)** se situe entre la valeur de référence et la fourchette haute : c'est la bonne zone pour afficher et négocier.

Sommaire

1. La mission et la méthode
2. Votre affaire
3. La zone et le marché local
4. Les comptes sur trois ans
5. Ce que gagnera vraiment un repreneur
6. Les méthodes d'évaluation
7. La synthèse
8. Ce qui fait bouger la valeur
9. Négocier et préparer la vente
0. Fiabilité, hypothèses et sources

1. La mission et la méthode

Ce qui est évalué	Le fonds entier : un seul établissement ; les comptes de la société couvrent exactement ce qui est vendu.
Ce qui ne l'est pas	Les murs, la trésorerie et les dettes de la société : une cession de fonds ne les transmet pas.
Date de valeur	8 novembre 2026
Documents examinés	Comptes annuels 2023, 2024, 2025 ; bail (échéance 2031) ; inventaire du matériel ; devis ; questionnaire rempli par le dirigeant.
Données de marché	Ventes de fonds publiées au BODACC ; comptes publics des vendeurs (INPI) ; établissements actifs (SIRENE) ; ratios du métier (ministère de l'Économie, INSEE). Collecte du 08/11/2026.

La méthode, en quatre temps

1. **Lire** les comptes de trois ans et les situer face au métier.
2. **Corriger** ce qui ne se reproduira pas, pour mesurer ce que gagnera un repreneur.
3. **Évaluer** par deux méthodes indépendantes : les ventes réelles de fonds comparables, et la valeur de rendement (ce qui se finance).
4. **Pondérer** selon la fiabilité de chaque méthode, puis retirer les dépenses certaines et ajouter le stock.

Chaque chiffre du rapport porte sa source, et les règles de calcul sont les mêmes pour chaque dossier. Les hypothèses sont rassemblées en partie 10.

↓ D'abord, ce que vous vendez.

2. Votre affaire

Histoire	Boulangerie créée en 2009 par l'actuel gérant, dans un local repris à un boucher. Agrandissement du fournil en 2016 (nouveau four).
Ouverture	6 jours sur 7 (fermé le lundi), de 6 h 30 à 19 h 30 ; deux semaines de fermeture en août.
Le dirigeant	Le gérant tient le fournil chaque matin (environ 55 heures par semaine) et fait les commandes.
Le local	120 m² de boutique et de fournil, en pied d'immeuble ; vitrine de 7 m ; accessible aux personnes à mobilité réduite.
Motif de la vente	Départ à la retraite du gérant.
Accompagnement proposé	Trois mois d'accompagnement du repreneur au fournil, et présentation aux clients professionnels.
Non-concurrence	Engagement de ne pas se réinstaller à moins de 5 km pendant 5 ans.
Présence en ligne	4,6 sur 5, 312 avis Google ; Pas de fichier client : une page sur les réseaux sociaux (1 900 abonnés), transmise.

La clientèle

TYPE DE CLIENTS	PART DU CA
Clients de passage (rue commerçante, arrêt de tramway à 80 m)	60 %
Habitués du quartier	28 %
Professionnels (un restaurant, une école)	12 %

Un restaurant voisin : environ 12 % du chiffre d'affaires, sans contrat écrit.

L'équipe reprise

POSTE	CONTRAT	ANCIENNETÉ
Boulanger	CDI	8 ans
Boulanger	CDI	3 ans
Vendeuse	CDI, 30 h	5 ans
Apprenti boulanger	contrat d'apprentissage	1re année

Le bail

Durée	de 2022 à 2031
Loyer annuel	21 600 € (6,3 % du chiffre d'affaires 2025)
Destination	boulangerie, pâtisserie, salon de thé, traiteur
Cession	libre au profit de l'acquéreur du fonds ; garantie solidaire du cédant 3 ans

Ce que ça veut dire. Une clientèle surtout de passage et d'habitués, peu dépendante d'un seul client, et une équipe en place : ce sont les deux premières choses qu'un repreneur vérifie. Un bail qui court jusqu'en 2031 lui laisse le temps de rembourser son prêt : c'est un argument de prix.

↓ Une affaire vaut aussi par son emplacement : qui passe, et qui achète autour.

3. La zone et le marché local

Les clients autour de vous

	À 300 M	À 500 M	À 1 KM	TOURCOING	DÉPARTEMENT
Habitants (ménages fiscaux)	2 052	6 019	27 068	84 448	2 473 660
Niveau de vie moyen par habitant	20 664 €	20 257 €	19 452 €	19 548 €	22 959 €
Moins de 18 ans	21 %	24 %	27 %	27 %	23 %
18 à 39 ans	33 %	31 %	31 %	29 %	27 %
65 ans et plus	19 %	17 %	12 %	14 %	18 %
Ménages d'une personne	54 %	49 %	40 %	36 %	35 %
Ménages propriétaires	35 %	32 %	39 %	47 %	56 %
Ménages pauvres	25 %	26 %	28 %	26 %	19 %

Ce qu'on observe. 6 019 habitants vivent à moins de 500 m, avec un niveau de vie un peu supérieur à celui de la commune. Beaucoup de personnes seules et de jeunes actifs : une clientèle de passage et de petits achats fréquents. **Pour votre prix :** la clientèle à pied existe ; un repreneur regardera surtout si elle se renouvelle.

Source : INSEE, Filosofi 2021 (revenus 2021), carreaux de 200 m ; un carreau compte s'il a son centre dans le rayon.

Ce qui amène du passage devant la vitrine (à moins de 300 m)

	NOMBRE	LE PLUS PROCHE	EXEMPLES
Arrêts de transport (bus, tram, métro, gare)	6	109 m	Conservatoire, Hentgès, Tourcoing – Hôtel de Ville
Écoles, collèges, lycées	5	102 m	Conservatoire à rayonnement départemental, École primaire privée Notre-Dame, Lycée polyvalent Colbert
Supermarchés	1	228 m	Aldi
Pharmacies	3	113 m	Pharmacie de l'Hôtel de Ville, Pharmacie Catteau, Pharmacie Les Glycines
Banques et bureau de poste	9	52 m	Crédit du Nord, Société Générale, CIC
Parkings publics	17	38 m	Parking Miss Cavell, Place de la Résistance, Parking Hôtel de Ville
Mairie, services publics, santé	1	30 m	Mairie de Tourcoing

COMMERCES À 300 M	CAFÉS, RESTAURANTS	ARRÊTS DE TRANSPORT	PARKINGS PUBLICS
128	**77**	**6**	**17**
dont 37 ouverts depuis 3 ans	dont 32 ouverts depuis 3 ans	le plus proche à 109 m	

Ce que ça veut dire. Un vrai pôle commerçant : 128 commerces et 77 cafés et restaurants dans un rayon de 300 m, et de nouveaux commerces s'y installent (69 en trois ans) : la rue attire. Les transports, les écoles, les services et les parkings proches font passer du monde aux heures d'achat du pain et du déjeuner. **Pour votre prix :** c'est un argument d'emplacement, que les comptes ne montrent pas et qu'un repreneur viendra vérifier sur place.

Sources : OpenStreetMap (contributeurs OSM, via Overpass), lu le 08/11/2026 ; API Recherche d'entreprises (SIRENE), établissements actifs des sections G (commerce) et I (hébergement-restauration) à moins de 300 m.

La concurrence directe

HABITANTS	CONCURRENTS À 300 M	À 500 M	À 1 KM
98 772	**3**	**6**	**18**
Tourcoing	même activité		dont 9 ouverts depuis 3 ans

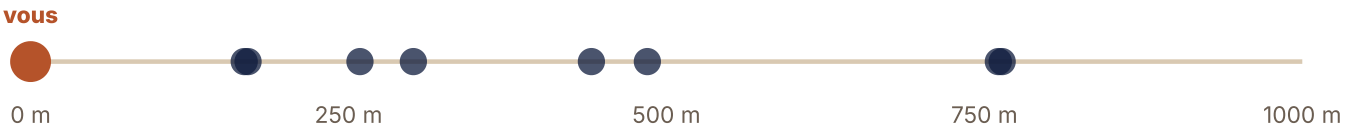


Figure 2 · les établissements actifs de la même activité les plus proches, par distance (SIRENE)

Ce qu'on observe. Une concurrence dense : 3 établissements de la même activité à moins de 300 m. 9 ont ouvert dans le rayon d'1 km depuis trois ans : le quartier attire. **Pour votre prix :** un repreneur regardera ce qui vous distingue (réputation, produits, place sur le passage). La densité ne baisse pas la valeur tant que votre chiffre d'affaires progresse, mais elle la plafonne.

Les ventes du métier dans le département

VENTES PUBLIÉES	1 SUR 4 SOUS	PRIX MÉDIAN	1 SUR 4 AU-DESSUS
77	**45 k€**	**100 k€**	**160 k€**
depuis novembre 2023			

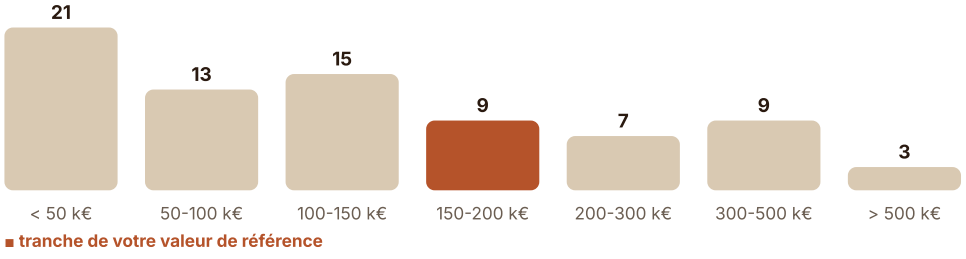


Figure 3 · répartition des prix des ventes publiées dans le département (BODACC, 36 mois)

DATE	COMMUNE	PRIX PUBLIÉ
08/11/2026	Merville	100 000 €
08/11/2026	Nieppe	550 000 €
27/10/2026	Tourcoing	50 000 €

Ce que ça veut dire. Ces prix mêlent de petites et de grandes affaires, sans leur chiffre d'affaires : ils servent de **contrôle**, pas de méthode. Votre valeur de référence (190 000 €) est au-dessus de 3 ventes sur 4 du département. C'est cohérent avec un chiffre d'affaires de 342 000 € : une boulangerie fait en moyenne 530 682 € en France (INSEE), mais beaucoup des fonds vendus dans le département sont bien plus petits. Un repreneur citera le prix médian ; votre réponse, ce sont vos comptes.

Sources : INSEE, population légale, via geo.api.gouv.fr ; API Recherche d'entreprises (SIRENE), établissements actifs du code NAF 10.71C ; BODACC (DILA), ventes de fonds publiées, prix lu dans l'annonce.

↓ Reste à lire ce que vos comptes racontent, sur trois ans.

4. Les comptes sur trois ans

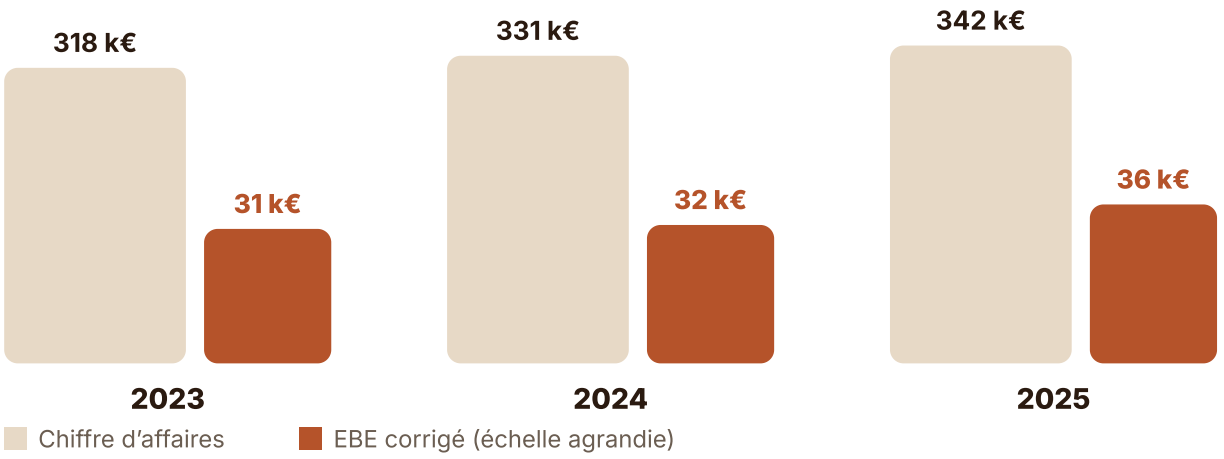


Figure 4 · chiffre d'affaires et EBE corrigé des éléments ponctuels

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION	2023	2024	2025
Chiffre d'affaires	318 000 €	331 000 €	342 000 €
– Achats consommés	−97 000 €	−99 500 €	−102 600 €
= Marge brute	**221 000 €** 69 %	**231 500 €** 70 %	**239 400 €** 70 %
– Charges externes (dont loyer)	−66 000 €	−67 500 €	−58 600 €
= Valeur ajoutée	**155 000 €** 49 %	**164 000 €** 50 %	**180 800 €** 53 %
– Impôts et taxes	−4 200 €	−4 300 €	−4 400 €
– Salaires et charges (dirigeant compris)	−124 000 €	−128 000 €	−131 000 €
= Excédent brut d'exploitation	**26 800 €** 8,4 %	**31 700 €** 9,6 %	**45 400 €** 13,3 %
– Dotations aux amortissements	−9 500 €	−9 000 €	−8 600 €
= Résultat d'exploitation	**17 300 €**	**22 700 €**	**36 800 €**
Résultat après charges financières	15 200 €	20 900 €	35 300 €

Contrôle : recalculés depuis vos lignes, les soldes retombent sur l'EBE de vos comptes, chaque année.

Votre affaire face au métier

RATIO	VOUS (2025)	REPÈRE DU MÉTIER	LECTURE
Marge d'EBE corrigée	10,6 %	médiane 7,3 %, quart haut 13,0 %	au-dessus de la médiane
Valeur ajoutée ÷ chiffre d'affaires	52,9 %	46,2 % en moyenne	au-dessus : achats et charges bien tenus
Salaires ÷ valeur ajoutée	72,5 %	82,9 % en moyenne	équipe bien dimensionnée
Loyer ÷ chiffre d'affaires	6,3 %	—	loyer supportable

> **Ce qu'on observe.** Le chiffre d'affaires est en hausse d'environ 3,7 % par an et la rentabilité régulière : c'est la meilleure preuve à montrer à un repreneur et à sa banque.

Sources : vos comptes annuels ; data.economie.gouv.fr, ratios_inpi_bce_sectors, NAF 10.71C, exercice 2021, entreprises de moins de 2 M€ de CA (2 829 entreprises) ; INSEE, Ésane 2023, NAF 10.71C.

↓ Vos comptes ne sont pas encore ce que gagnera un repreneur : corrigeons-les.

5. Ce que gagnera vraiment un repreneur

Les comptes d'une petite entreprise reflètent les choix de son dirigeant. Chaque point est corrigé une seule fois, avec sa pièce justificative.

	2023	2024	2025
EBE de vos comptes	26 800 €	31 700 €	45 400 €
+ dégât des eaux au fournil, non couvert par l'assurance (charge exceptionnelle)	4 000 €	·	·
− remise de 5 mois de loyer accordée par le bailleur pendant ses travaux de façade	·	·	−9 000 €
= EBE corrigé des éléments ponctuels	**30 800 €**	**31 700 €**	**36 400 €**
+ votre rémunération comptée dans les charges	36 000 €	36 000 €	36 000 €
+ dépenses personnelles passées dans l'entreprise	2 400 €	2 400 €	2 400 €
− coût normal d'un dirigeant pour tenir l'affaire	−35 000 €	−35 000 €	−35 000 €
= EBE retraité	**34 200 €**	**35 100 €**	**39 800 €**

EBE retraité représentatif : 37 300 € = moyenne pondérée (2023 × 1, 2024 × 2, 2025 × 3), parce que la rentabilité est régulière : la dernière année compte davantage.

Pourquoi ces corrections. Dégât des eaux au fournil, non couvert par l'assurance (charge exceptionnelle) : il a réduit l'EBE 2023 et ne se reproduira pas. Remise de 5 mois de loyer accordée par le bailleur pendant ses travaux de façade : elle a gonflé l'EBE 2025, un repreneur ne la retrouvera pas. Votre rémunération est remplacée par ce que coûterait un dirigeant pour tenir l'affaire (35 000 € par an, cotisations comprises). Les dépenses personnelles réintégrées ne seraient plus payées par l'entreprise.

La tendance est prise en compte une seule fois, par la pondération des années : aucune décote ni prime n'est ajoutée pour le même motif.

↓ Ce qu'il gagnera fixe la valeur : voici ce qu'en disent deux méthodes indépendantes.

6. Les méthodes d'évaluation

Méthode 1 · Ventes réelles à rentabilité égale (poids 60 %)

Le BODACC publie le prix de chaque vente de fonds et l'identité du vendeur ; ses comptes sont publics. En les croisant, on mesure le prix réellement payé rapporté au chiffre d'affaires, selon la rentabilité du vendeur. Votre métier : 378 ventes de 2023-2025, France entière.

MARGE D'EBE DU VENDEUR	VENTES	PRIX ÷ CA : 1 SUR 4 SOUS	MÉDIANE	1 SUR 4 AU-DESSUS
EBE négatif	91	0,18	0,42	0,66
0 à 5 %	109	0,32	0,56	0,71
5 à 10 %	94	0,42	0,65	0,82
plus de 10 %	84	0,52	0,70	0,91

Marge d'EBE moyenne corrigée 10,0 % → classe « 5 à 10 % » (94 ventes) · chiffre d'affaires moyen 330 333 €
× 0,42 / 0,65 / 0,82 = 139 000 € / 215 000 € / 271 000 €

La classe se choisit sur la marge de vos comptes, corrigée des seuls éléments ponctuels : les vendeurs mesurés payaient eux aussi leur dirigeant, on compare donc à base égale.

Méthode 2 · Valeur de rendement : ce qui se finance (poids 40 %)

EBE retraité 37 300 € × 50 % = 18 650 € par an pour rembourser un prêt sur 7 ans à 4,5 %
→ prêt possible 112 000 €, plus un apport de 30 % = 160 000 € · avec 40 % ou 60 % de l'EBE : 128 000 € à 192 000 €

C'est le raisonnement de la banque du repreneur : le reste de l'EBE paie les impôts, les investissements et une marge de sécurité. Taux : Banque de France, crédits d'investissement aux entreprises, 4,42 % en avril 2026.

Repère plancher · la valeur des éléments

MATÉRIEL	ANNÉE	ÉTAT	VALEUR D'USAGE DÉCLARÉE
Four à sole 4 étages	2016	bon état	18 000 €
Pétrin à spirale	2019	bon état	4 500 €
Chambre de pousse	2012	fin de vie	0 €
Laminoir	2014	état correct	2 500 €
Vitrines réfrigérées	2021	très bon état	7 000 €
Caisse enregistreuse et balance	2022	très bon état	1 500 €
Stock			6 000 €
Total des éléments			**39 500 €**

Ce que vaut l'affaire même sans rentabilité, hors droit au bail (il se chiffre avec un loyer de marché que nous n'avons pas). La synthèse est très au-dessus : l'essentiel de la valeur vient de la clientèle et de la rentabilité.

Méthodes écartées

- **« 3 à 4 fois l'EBE »** : testée à l'aveugle sur de vraies ventes de boulangeries, elle sous-estimait le prix payé de 33 à 50 %.
- **Barèmes professionnels en pourcentage du chiffre d'affaires** : non retenus tant que nous ne pouvons pas en citer une source publiée et datée.

↓ Deux méthodes, une seule fourchette : la synthèse.

7. La synthèse

MÉTHODE	POIDS	BAS	RÉFÉRENCE	HAUT
Ventes réelles à rentabilité égale	60 %	139 000 €	215 000 €	271 000 €
Valeur de rendement	40 %	128 000 €	160 000 €	192 000 €
= Moyenne pondérée		**135 000 €**	**193 000 €**	**239 000 €**
– chambre de pousse à remplacer d'ici un an (devis du 12/09/2026)		−9 000 €	−9 000 €	−9 000 €
= Valeur du fonds, hors stock		**126 000 €**	**184 000 €**	**230 000 €**
+ Stock, racheté à part à sa valeur du jour		6 000 €	6 000 €	6 000 €
= Total indicatif		**132 000 €**	**190 000 €**	**236 000 €**

Pourquoi ces poids. Les ventes réelles pèsent davantage (60 %) : elles disent ce que les repreneurs paient vraiment. La valeur de rendement (40 %) rappelle ce que la banque acceptera de financer. L'écart entre les deux est habituel : beaucoup de repreneurs apportent plus de 30 %, empruntent plus longtemps ou obtiennent un crédit vendeur. Une dépense certaine (matériel à remplacer) se retire euro pour euro : le repreneur la paiera.

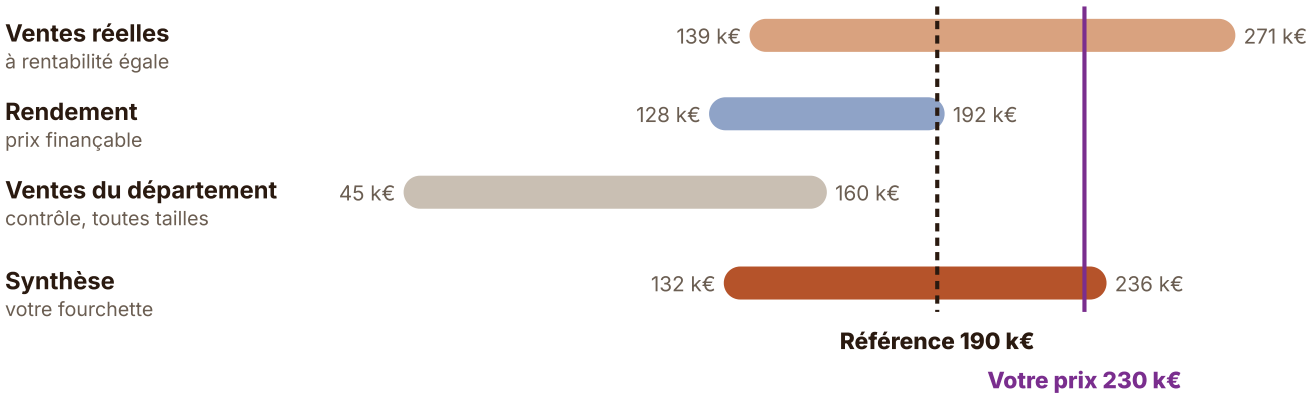


Figure 5 · la synthèse face aux deux méthodes et au marché du département

↓ Cette fourchette n'est pas figée : voici ce qui la fait bouger.

8. Ce qui fait bouger la valeur

FACTEUR	CE QUE NOUS AVONS CONSTATÉ	EFFET	CE QUE VOUS POUVEZ FAIRE
Emplacement	Rue commerçante, arrêt de tramway à 80 m, 3 boulangeries à moins de 300 m	→	le passage compense une concurrence dense
Bail	Échéance 2031, destination large, cession libre	↑	5 ans devant le repreneur : la banque prête plus volontiers
Dépendance au dirigeant	Le gérant tient le fournil chaque matin	↓	prévoir l'accompagnement de 3 mois et un boulanger expérimenté en place (8 ans)
Clientèle	Un client professionnel pèse 12 %, sans contrat	↓	un contrat écrit avant la vente le rendrait transmissible
Réputation	4,6 sur 5, 312 avis	↑	au-dessus de la plupart des commerces de bouche
Équipe	Deux boulangers en CDI, dont un de 8 ans d'ancienneté	↑	le savoir-faire reste après le départ du gérant
Tendance	Chiffre d'affaires en hausse de 3,7 % par an sur 3 ans	↑	déjà pris en compte une fois, par la pondération des années

Ces facteurs ne sont pas chiffrés : aucune source publiée ne dit de combien chacun fait bouger un prix. Ils pèsent dans la négociation, et le repreneur les vérifiera.

Sensibilité : ce qui se finance si…

EBE RETRAITÉ	FINANÇABLE
−10 % : 34 k€	144 000 €
actuel : 37 k€	**160 000 €**
+10 % : 41 k€	176 000 €

APPORT	FINANÇABLE
20 %	140 000 €
30 %	**160 000 €**
40 %	186 000 €

DURÉE DU PRÊT	FINANÇABLE
7 ans	**160 000 €**
10 ans	214 000 €

Ce que ça veut dire. Chaque 10 % d'EBE en plus ou en moins déplace ce qui se finance d'environ 16 000 €. Un repreneur qui apporte 40 % ou emprunte sur 10 ans peut payer nettement plus : c'est l'argument à donner à un acheteur solide.

↓ *Reste à défendre ce prix face à un acheteur.*

9. Négocier et préparer la vente

Le prix à afficher

Affichez entre la valeur de référence et la fourchette haute, soit **190 000 € à 235 000 €** : l'usage est de garder une marge de négociation, et vos comptes la justifient. Votre prix envisagé de 230 000 € est dans cette zone.

Les objections que vous entendrez, et vos réponses

LE REPRENEUR DIRA…	VOUS RÉPONDREZ…
« Dans le département, ce métier se vend autour de 100 k€. »	« Ces ventes mêlent de petites affaires. La mienne fait 342 000 € de chiffre d'affaires avec une marge régulière : voici trois ans de comptes. »
« L'EBE 2025 est gonflé. »	« Il l'était : l'élément ponctuel est retiré dans l'évaluation, voici le calcul. »
« Tout repose sur vous. »	« Trois mois d'accompagnement du repreneur au fournil, et présentation aux clients professionnels. L'équipe reste en place. »
« Il y a du matériel à changer. »	« C'est déjà déduit du prix : 9 000 €, devis à l'appui. »
« Je ne peux pas financer ce prix. »	« Avec 40 % d'apport, cela se finance jusqu'à 186 000 € ; un crédit vendeur sur une partie est envisageable. »

Les documents à préparer avant les premières visites

- Les trois derniers comptes annuels et une situation de l'année en cours
- Le bail, ses avenants et les justificatifs des éléments ponctuels
- La liste du personnel : postes, contrats, ancienneté, salaires
- L'inventaire du matériel avec les factures et les contrats d'entretien
- Les contrats qui suivent la vente (fournisseurs, abonnements), et un contrat écrit avec vos clients professionnels
- Les derniers contrôles d'hygiène et de sécurité

↓ Enfin, ce que valent nos chiffres, et d'où ils viennent.

10. Fiabilité, hypothèses et sources

Indice de fiabilité : 100 sur 100

CRITÈRE	POINTS	ICI
Trois exercices complets	20	✓
Comptes détaillés, totaux vérifiés	15	✓
Éléments ponctuels justifiés par une pièce	10	✓
Ventes comparables à rentabilité égale (au moins 30)	15	✓
Ventes du métier dans le département (au moins 30)	10	✓
Bail connu, plus de 3 ans restants	10	✓
Inventaire du matériel	10	✓
Périmètre vendu clair	10	✓

Hypothèses

HYPOTHÈSE	VALEUR	D'OÙ ELLE VIENT
Prix ÷ CA selon la rentabilité	0,42 / 0,65 / 0,82	BODACC × comptes publics (INPI/BCE), 378 ventes 2023-2025, mesure InovForma
Coût normal du dirigeant	35 000 € par an	Environ 2 000 € nets par mois, cotisations comprises ; ajustable au métier et aux heures
Part de l'EBE pour rembourser	50 % (40 à 60 %)	Pratique bancaire de prudence
Prêt	7 ans à 4,5 %	Banque de France, avril 2026 : 4,42 %
Apport du repreneur	30 %	Niveau habituellement demandé par les banques
Poids des méthodes	60 % et 40 %	Ventes réelles privilégiées ; rendement en contrôle de financement

Limites

- Le BODACC ne dit pas si un prix inclut du matériel neuf ou un bail cher : environ une vente sur deux sort de ±25 % autour de la médiane. D'où une fourchette, jamais un chiffre seul.
- Les valeurs du matériel sont celles que vous avez déclarées ; les facteurs qualitatifs ne sont pas chiffrés.
- Le prix final dépend de l'acheteur, du moment et des conditions négociées.

Avis de valeur argumenté, pour fixer votre prix et négocier. Ce n'est pas une expertise judiciaire. Estimation sous réserve de l'analyse complète du bail, des contrats et de l'état réel du matériel.

InovForma (SAS EXPERTMALIN) · 4 allée Floréal, 59650 Villeneuve-d'Ascq · contact@inovforma.com · Exemple réalisé sur une affaire fictive placée à Tourcoing : le nom, les comptes et les réponses sont inventés ; les données de marché (concurrence, ventes, ratios du métier) sont réelles.