

## VENDRE, ACHETER, UN FONDS DE COMMERCE : L'ACCOMPAGNEMENT DES PROFESSIONNELS

### L'Agent immobilier

Il s'engage à vous apporter les connaissances permettant une synthèse objective de votre projet, avec le minimum de risques.

Installé à Nevers depuis 40 ans, Gérard BELON nous fait part de son expérience « Acheter un fonds de commerce ou une entreprise, c'est avant tout acquérir un outil de travail qui procurera un salaire ou un bénéfice. Cette acquisition ne peut se faire sur un simple coup de foudre sans analyser tous les éléments constituant le fonds et sans analyser l'environnement commercial et le contexte dans lequel le fonds est exploité. S'engager sur une acquisition, c'est engager son patrimoine et une partie de son mode de vie pour plusieurs années.

Ce que le conseiller professionnel apporte, c'est:

- la connaissance comparative du marché
- le choix des affaires disponibles
- la connaissance de l'environnement commercial
- l'évolution de l'activité du type d'entreprise envisagée
- les conditions permettant d'acquérir un fonds: financières et professionnelles
- le choix d'une activité convenant psychologiquement et physiquement au repreneur »

Chaque affaire est différente et la valeur dépend de nombreux critères tels que le chiffre d'affaire, le montant du loyer, l'état du matériel, la présence ou non d'un logement annexé, les horaires, les jours d'ouverture, les possibilités de développement, l'ancienneté du personnel, les relations du cédant et le type d'affaire.

Ces critères sont variables dans le temps et seul un observateur compétent constate l'état du marché et peut donner un avis d'expert.

Quand une transaction est initiée, le professionnel établit une convention de cession dans laquelle sont repris tous les éléments du fonds de commerce et les conditions dans lesquelles la vente définitive peut intervenir. Il étudie la validité et les conditions du bail commercial, la valeur et l'état du matériel, l'origine de propriété, l'analyse pratique des bilans, l'analyse des contrats de travail, les conditions dans lesquelles est exploitée l'affaire cédée (horaires, congés), les contrats en cours et les conditions de reprise, le montant du financement nécessaire à l'acquisition et les conditions dans lesquelles il doit être obtenu, la rentabilité prévisionnelle en fonction des conditions d'exploitation, les modalités de reprise des stocks.

Il apporte donc un ensemble de connaissances permettant une synthèse objective et un engagement avec le minimum de risques.