

Cession de Fonds de Commerce

La méthode en **5 étapes**

Vendre votre affaire vite, bien et au bon prix.

- ✓ Structuré
- ✓ Sécurisé
- ✓ Optimisé

**Guillaume
GAUTHEY**

CONSEIL CESSION & ACQUISITION
IAD France

 CONTACT DIRECT
06 30 99 31 26

 EMAIL PROFESSIONNEL
guillaume.gauthey@iadfrance.fr

 SECTEUR D'INTERVENTION
Embrun
Hautes-Alpes

Objectifs de la Méthode



Performance

Vendre votre affaire **vite, bien** et au **bon prix**. L'objectif est de maximiser la valeur de votre fonds sans le brader.

- ✓ Prix défendable
- ✓ Argumentaire solide



Temporalité

Structurer votre cession sur **3 à 12 mois**. Gagner du temps en filtrant les repreneurs et en anticipant les étapes.

- ✓ Planning maîtrisé
- ✓ Moins de stress



Sécurité

Éviter les erreurs classiques (bail, charges, fiscalité) qui font capoter la vente ou finissent en lourde renégociation.

- ✓ Dossier complet
- ✓ Zéro surprise

Pourquoi structurer sa démarche ?

Vue d'ensemble de la méthode

5 étapes clés pour sécuriser votre cession

1



Clarifier ce qui se vend

Clientèle, droit au bail, enseigne, matériel, licences et contrats transmissibles.

2



Cadrer la valorisation

Logique EBE/CA + facteurs influents (bail, équipe, dépendance dirigeant).

3



Dossier vendeur

Documents, chiffres, inventaire, social, juridique. Zéro flou pour rassurer.

4



Mise en marché

Teaser anonyme → NDA → Dossier → Visite → Offre/LOI → Audit.

5



Négo. & Signature

Clauses, conditions suspensives, accord bailleur, financement, passation.

01

PREMIÈRE ÉTAPE

Clarifier ce qui se vend

Définir avec précision le périmètre de la cession pour éviter tout malentendu futur. C'est la base de la valorisation.

- Inventaire précis
- Juridique clair



Clientèle & Achalandage

Le flux clients existant et la réputation de l'établissement (fichier clients, fidélité).



Droit au bail

Les conditions du bail commercial, le loyer, la destination des lieux et la durée restante.



Enseigne

Le nom commercial, l'image de marque, le site web et les réseaux sociaux associés.



Matériel & Agencement

Liste exhaustive des équipements, mobilier et travaux récents inclus dans la vente.



Licences

Licence IV, petite restauration, autorisations de terrasse ou d'exploitation spécifiques.



Contrats transmissibles

Contrats fournisseurs, maintenance, leasing matériel ou contrats de travail salariés.

02

DEUXIÈME ÉTAPE

Cadrer la valorisation

Définir un prix de vente juste et défendable. Une valorisation solide repose sur la réalité économique (EBE) et les atouts spécifiques de l'affaire.

- Approche rationnelle
- Prix de marché

Logique EBE / CA

Calcul basé sur l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) retraité ou un % du CA HT, selon les usages.

Bail & Loyer

Un loyer cohérent avec le marché et une durée de bail restante suffisante valorisent le fonds.

Équipe & Process

Une équipe compétente et autonome avec des process clairs rassure le repreneur.

Dépendance Dirigeant

Moins l'affaire dépend de votre présence personnelle, plus elle est transmissible et chère.

Saisonnalité & Stabilité

La régularité du CA est primordiale. Une forte saisonnalité impacte la trésorerie et le prix.

État du matériel

Un outil de travail entretenu sans gros investissements immédiats justifie un prix plus élevé.

03

TROISIÈME ÉTAPE

Monter un dossier vendeur béton

La clé pour rassurer l'acheteur et accélérer la vente : la transparence totale. Un dossier complet et structuré élimine les doutes et les délais inutiles.

- ✓ Zéro zone d'ombre
- ✓ Documents à jour

Chiffres & Rentabilité

3 derniers bilans, liasses fiscales, CA mensuel sur 36 mois et EBE normalisé justifié.

Inventaire & Matériel

Liste exhaustive du matériel avec état, année, valeur indicative et photos récentes.

Volet Social / RH

Contrats de travail, ancienneté, planning type, organisation et masse salariale chargée.

Juridique & Bail

Bail complet, licences nécessaires, conformité ERP/Hygiène et assurances à jour.

Exploitation

Lista des fournisseurs clés, contrats (énergie, TPE, logiciels) et mode de fonctionnement.

Transparence Totale

"Zéro flou" : des informations vérifiables immédiatement pour crédibiliser l'offre.

04

QUATRIÈME ÉTAPE

Mise en marché

Un processus structuré pour cibler les bons repreneurs sans exposer l'affaire prématièrement ni perturber l'activité.

- Confidentialité totale
- Filtrage rigoureux

1. Teaser anonyme

Diffusion d'une présentation succincte et anonyme ("Blind profile") pour susciter l'intérêt sans dévoiler l'identité.

3. Dossier complet

Transmission du Mémorandum d'Information (IM) contenant les chiffres, le bail et les détails précis aux candidats qualifiés.

5. Offre / LOI

Réception d'une Lettre d'Intention (LOI) formalisant le prix proposé, le calendrier et les conditions suspensives.

2. NDA & Confidentialité

Signature obligatoire d'un accord de confidentialité (Non-Disclosure Agreement) avant tout envoi d'informations sensibles.

4. Visite qualifiée

Rencontre physique sur site, organisée discrètement, uniquement avec des repreneurs sérieux et solvables.

6. Audit (Due Diligence)

Vérification approfondie (comptable, juridique, sociale) par les experts de l'acheteur pour valider l'accord.

05

CINQUIÈME ÉTAPE

Négociation & Signature

La phase finale pour transformer l'accord de principe en vente effective. Il s'agit de verrouiller juridiquement et financièrement la transaction.

- Sécurisation juridique
- Financement validé

Clauses Clés

Définition des engagements : garantie d'actif et de passif (GAP), clause de non-concurrence et accompagnement.

Conditions Suspensives

Protection des parties : obtention du crédit bancaire, purges administratives, transfert des licences.

Accord Bailleur

Validation indispensable du propriétaire des murs pour la cession du bail et agrément du repreneur.

Financement

Validation définitive des offres de prêt bancaire, intervention Bpifrance et déblocage de l'apport.

Passation

Période de tuilage pour transmettre le savoir-faire et présenter le repreneur aux clients et salariés.

Signature Acte

Signature finale, séquestre du prix de vente, remise des clés et transfert de propriété officiel.

Checklist : Documents Essentiels

"Un dossier complet = moins de défaillances"



BAIL & LOCAL

01

- Bail commercial complet + toutes annexes
- Dernière quittance de loyer
- Historique indexation / révision
- Charges locatives & Taxe foncière
- État des lieux d'entrée
- Diagnostics obligatoires (DPE...)



CHIFFRES

02

- 3 derniers bilans / liasses fiscales
- CA mensuel (24-36 mois)
- Détail des charges (énergie, com...)
- EBE retraité / normalisé
- Déclarations TVA récentes



EXPLOITATION

03

- Inventaire matériel chiffré
- Photos (vitrine, salle, cuisine...)
- Carte / Liste des prestations
- Liste fournisseurs + conditions
- Contrats : TPE, Caisse, Logiciels



HUMAIN

04

- Organigramme / Effectifs
- Contrats de travail + Avenants
- Bulletins de salaire (échantillon)
- Planning type & Horaires
- Coût total employeur



JURIDIQUE

- Licences (IV, Restauration...)
- Conformité ERP / Sécurité
- Rapports de contrôle (hygiène)
- Assurances professionnelles
- Certificat d'entretien extraction

Structure du Dossier Vendeur

Une trame simple pour présenter le fonds proprement et rassurer l'acheteur.



Résumé Express

Activité, localisation, points forts et raison de la cession (en 1 phrase percutante).



Matériel & Agencement

Inventaire détaillé, état de vétusté, photos des zones clés (cuisine, salle, réserve).



Chiffres Clés

CA, Marge, EBE, Loyer, Charges. Idéalement sous forme de tableau synthétique avec saisonnalité.



Potentiel

Axes de croissance réalistes (développement digital, horaires, nouvelles offres) sans promesses magiques.



Bail Commercial

Durée restante, destination précise, clauses de cession, garanties exigées, travaux à charge.



Modalités

Prix de vente, valorisation du stock, accompagnement proposé, calendrier souhaité.



Exploitation

Équipe en place, horaires d'ouverture, process clés, fournisseurs principaux, dépendance au dirigeant.



Annexes

Pièces justificatives et documents de la checklist (bilans, bail, contrats) regroupés et numérisés.

Les 12 questions clés de l'acheteur

Préparez vos réponses pour sécuriser la vente

<p>01 Motif de vente Pourquoi vendez-vous maintenant et quelle est la date souhaitée ?</p>	<p>02 Stabilité du CA Le chiffre d'affaires est-il stable ? Quelle est la part de saisonnalité ?</p>	<p>03 Rentabilité réelle Quelle est la marge réelle et l'EBE normalisé (avec preuves) ?</p>
<p>04 Coûts immobiliers Quel loyer + quelles charges + quelle évolution à prévoir ?</p>	<p>05 Cessibilité du bail L'accord du bailleur est-il acquis ? Quelles garanties demande-t-il ?</p>	<p>06 Dépendance dirigeant L'activité tourne-t-elle sans vous ? (Savoir-faire, relationnel)</p>
<p>07 Travaux & Investissements Quels renouvellements de matériel ou travaux sont à prévoir ?</p>	<p>08 Contrats clés Conditions fournisseurs, maintenance, exclusivités : tout est-il clair ?</p>	<p>09 Social & Équipe Effectif, climat social, ancienneté, coûts et organisation actuelle.</p>
<p>10 Licences Les licences et autorisations administratives sont-elles à jour ?</p>	<p>11 Réglementation Mises aux normes (ERP, hygiène, extraction) ou points de vigilance ?</p>	<p>12 Accompagnement Quelle durée et quel type de passation proposez-vous ?</p>

Conseil : Préparez une réponse factuelle et positive pour chaque point avant la première visite.

“



ASTUCE TERRAIN

"Moins vous dépendez de vous-même, plus votre fonds est transmissible... et plus il vaut cher."

La clé d'une valorisation réussie réside dans l'autonomie de votre structure.

Prêt à vendre ?

Ne laissez rien au hasard pour votre cession.

— Besoin d'un cadrage express ?

- ✓ Fixer un prix de vente défendable et réaliste
- ✓ Préparer un dossier vendeur complet (zéro faille)
- ✓ Filtrer les repreneurs et sécuriser jusqu'à la signature

VOTRE EXPERT CÉSSION



**Guillaume
GAUTHHEY**

IAD France • Secteur Embrun -
Hautes-Alpes

06 30 99 31 26

guillaume.gauthey@iadfrance.fr



CESSION DE FONDS DE COMMERCE