



Les précautions avant de reprendre un fonds de commerce

Conseils pratiques publié le 20/06/2012, vu 2396 fois, Auteur : [Fonds de commerce](#)

Reprendre un **fonds de commerce** n'est pas une chose anodine. Cette action correspond bien souvent à un changement de vie ou tout du moins à l'un des investissements les plus importants d'une vie. La première règle à suivre est de prendre son temps, de ne pas se précipiter, même si le vendeur cherche souvent à accélérer la vente.

Vérifiez tout d'abord le **potentiel du lieu d'implantation** du commerce à reprendre. Y a-t'il des emplacements commerciaux non exploités à proximité. La ville ou la région connaît-elle une forte saisonnalité ? Un représentant de l'association des commerçants pourra vous aider.

Une **analyse concurrentielle** est bien entendu logique. Un ou plusieurs concurrents se sont-ils installés récemment. Quelle est la santé économique de chacun d'entre eux. Les bilans et comptes de résultats des concurrents sont accessibles sur internet ou dans les chambres de commerce et d'industrie.

Recherchez les **perspectives d'évolution** du secteur concerné par le commerce. Les syndicats professionnels seront bien souvent une source précieuse d'informations. Mais comme toute information, tentez de croiser ces données avec d'autres sources.

Etudiez l'**évolution du chiffre d'affaires** sur les dernières années :

- Si la tendance est à la baisse, la vente du commerce provient sûrement de ce constat.
- Si le CA est plus ou moins stable, le commerce n'a peut-être plus de potentiel de développement, tout du moins au niveau local,
- Si au contraire vous constatez une forte progression, certains événements exceptionnels peuvent avoir eu lieu sur la période.

Analysez le **fonds de commerce** mais faites-vous aider par un expert comptable qui saura par exemple juger de la pertinence et de la valeur résiduelle des actifs mobiliers, corporels et incorporels.

Enfin attardez-vous à analyser le **bail commercial** : Risques de remise en cause, horaires, surfaces commerciales secondaires... Rencontrer directement le propriétaire des murs commerciaux est conseillé pour lever tout doute ou zone d'ombres du bail.

Et n'oubliez pas que le jeu de l'offre et de la demande propre à tout secteur s'applique également au marché du **fonds de commerce**. Si vous êtes plusieurs sur une affaire, le prix aura tendance à grimper rapidement et à être au plus offrant