

Les Cahiers de l'assistance technique

「 Régimes des baux
commerciaux et
méthodes d'évaluation
des fonds de commerce 」

CCI

de Perpignan et des P.O.

Novembre 2007 - N° 4

RÉGIME DES BAUX COMMERCIAUX ET MÉTHODES D'ÉVALUATION DES FONDS DE COMMERCE

SOMMAIRE

1^{ère} partie : **Le fonds de commerce et ses caractéristiques**

- 1.1 Fonds de commerce - droit au bail - pas de porte..... **2**
- 1.2 Le bail commercial (décret 30/09/1953) **3**
- 1.3 Les caractéristiques du bail commercial **4**
- 1.4 Bail de courte durée et convention d'occupation précaire **13**
- 1.5 Comment calculer votre loyer? .. **14**

2^{ème} partie : **L'évaluation du fonds de commerce**

- 2.1 La méthode par le chiffre d'affaires..... **15**
- 2.2 La méthode par l'excédent brut d'exploitation reconstitué **21**
- 2.3 La méthode par les bénéfices ... **23**
- 2.4 L'évaluation du droit au bail **24**

Chefs d'entreprise ou futurs chefs d'entreprise, ce guide vous aidera à vous poser les bonnes questions avant de signer un bail commercial, ou d'acquérir un fonds de commerce.

Ce document non exhaustif facilitera le dialogue avec les professionnels de l'entreprise.

Le Service Assistance Technique de la CCI reste à votre disposition pour vous accompagner tout au long de la vie de votre entreprise.

1^{ère} partie

Le fonds de commerce et ses caractéristiques

1.1 - Le fonds de commerce - Droit au bail - Pas de porte

► Fonds de commerce

Deux grandes composantes se distinguent :

● les éléments incorporels :

Il s'agit notamment de l'enseigne, du droit au bail, de la clientèle et de l'achalandage.

On note également les droits de propriété industrielle (brevets, marques, dessins, modèles), littéraire et artistique attachés à l'entreprise.

● les éléments corporels :

Il s'agit du mobilier commercial, du matériel ou de l'outillage servant à l'exploitation du fonds de commerce ainsi que des marchandises.

Le fonds de commerce est donc un ensemble de biens, de nature différente et diverse, qu'un commerçant, personne physique ou morale, affecte à une exploitation commerciale.

Outil indispensable du commerce, le fonds a une valeur patrimoniale propre.

► Droit au bail

Le locataire sortant souhaite monnayer le fait que son loyer est sous-évalué par rapport au prix du marché. Il cédera par conséquent son bail moyennant le paiement d'une indemnité : le droit au bail.

► Pas de porte

Le pas de porte peut être considéré comme un supplément de loyer (cas le plus fréquent) : le propriétaire souhaite se prémunir contre les hausses de loyer qui ne suivent pas la hausse de la valeur locative réelle des locaux.

Le propriétaire et le locataire doivent préciser clairement dans le bail la qualification qu'ils entendent donner au pas de porte.

1.2 - Le bail commercial

Le bail commercial est un contrat de location d'un local établi entre le propriétaire des murs (le bailleur) et le locataire (le preneur) pour l'exercice d'une activité commerciale.

Au moment de la signature du bail commercial, il est recommandé au locataire de vérifier un certain nombre de clauses. Il est également conseillé de faire un état des lieux détaillé et contradictoire et de se faire communiquer le règlement de copropriété.

Le bail commercial a une durée de 9 ans. Le locataire a cependant la possibilité de donner congé tous les trois ans. A l'expiration des 9 ans, le bail peut être renouvelé.

En cas de refus de renouvellement par le bailleur, celui-ci a alors l'obligation de verser au locataire une indemnité d'éviction sauf s'il existe des motifs graves et légitimes (exemple : non paiement des loyers).

Le loyer et les charges sont fixés librement par les parties. Le loyer fait ensuite l'objet d'une révision triennale (sauf autre périodicité prévue dans le bail) selon l'indice du coût à la construction publié par l'INSEE).

Le tableau ci-dessous présente une synthèse des informations juridiques concernant les baux commerciaux.

Textes législatifs :

- . décret 53.960 du 30 septembre 1953
- . décret 98.1231 du 28 septembre 1998
- . article 77 de la loi 2003.699 du 30 juillet 2003.

1.3 - Les caractéristiques du bail commercial

Thème	Contenu du contrat	Commentaire
DURÉE DU CONTRAT	Durée du bail	La durée du bail ne peut être inférieure à 9 ans. Eviter les baux supérieurs à 9 ans : risque de dé plafonnement du loyer. Eviter les baux inférieurs à 2 ans : le statut des baux commerciaux n'est pas applicable.
OBJET DU CONTRAT	Description des locaux	Préciser le plus possible la description des locaux : mentionner les dépendances, les locaux accessoires, les modalités d'accès, les conditions d'utilisation des parties communes... Veiller à ce qu'il n'y ait pas de grosses réparations à faire si les locaux sont dits "pris en l'état" : dans ce cas, le locataire ne peut pas demander au bailleur d'effectuer les réparations.
	Destination des lieux	Préciser toutes les activités autorisées et les activités interdites, pour éviter tout litige ultérieur. Essayer de négocier une clause "tous commerces" afin d'éviter une procédure de déspecialisation en cas de changement ultérieur d'activité. Attention, la négociation de cette clause peut entraîner un loyer plus élevé.

FIXATION DU LOYER**Fixation du loyer initial**

Le locataire doit se renseigner sur les prix du loyer du marché afin d'éviter de payer un loyer surévalué. Il est possible de prévoir une clause recettes, ce qui a pour conséquence de déterminer le loyer en fonction du chiffre d'affaires réalisé par le locataire.

Pas-de-porte (somme demandée par le propriétaire pour compenser le droit au renouvellement du bail)

Indiquer la nature du pas-de-porte : s'il s'agit d'un supplément de loyer et non d'une indemnité forfaitaire compensatrice, son montant sera déductible fiscalement.

Dépôt de garantie

Préciser sa nature, la date de son encaissement...
A noter : il n'y a pas de montant maximum autorisé, mais si le montant dépasse deux termes de loyers (soit 2 mois, soit 2 trimestres), l'excédent porte intérêt au profit du locataire.

Echéance du loyer

Préciser la date de paiement du loyer.

Paiement des charges

Préciser leur montant et leur répartition entre le locataire et le bailleur, préciser s'il s'agit d'un montant réel ou forfaitaire. Le montant réel évite les régularisations litigieuses. N'accepter pas, sans contrepartie, le paiement de charges qui reviennent normalement au bailleur (exemple : impôts fonciers).

FIXATION DU LOYER**Révision du loyer
en cours de bail**

Principe : la révision peut être demandée tous les 3 ans, en fonction de l'indice national du coût de la construction publiée par l'INSEE, sauf clause d'échelle mobile. Le délai de 3 ans ne peut être réduit par les parties. Aucune clause ne peut interdire la révision triennale, mais il est pourtant admis de prévoir un loyer fixé forfaitairement et de manière irrévocable pendant toute la durée du bail (donc sans révision).

**Clause d'échelle
mobile**

Négocier une telle clause a pour conséquence de modifier le montant du loyer sans attendre 3 ans. Le montant du loyer change alors lorsque l'indice de référence déterminé par les parties varie. Cet indice doit être en rapport avec les activités de l'une des parties. Prévoir dans le contrat que la variation n'est prise en compte que sur notification de l'une des parties à l'autre. Si les différentes variations de l'indice augmentent ou diminuent le loyer initial de plus de 25 %, les parties peuvent demander la révision du loyer initial par référence à la valeur locative.

**Plafonnement
du loyer**

La majoration ne doit pas excéder la variation de l'indice trimestriel du coût de la construction intervenue depuis la dernière fixation de loyer.

FIXATION DU LOYER

Déplafonnement du loyer

Le loyer peut être déplafonné :

- lorsque la valeur locative réelle a subi une variation de plus de 10 % de la valeur de référence,
- lorsque le contrat de bail est prolongé tacitement après 12 ans,
- lorsqu'il est conclu dès l'origine pour une durée supérieure à 9 ans,
- pour les baux particuliers (terrains nus, bureaux).

Clause de non concurrence

Elle peut empêcher le bailleur d'exercer, directement ou non, une activité concurrente du locataire.

Clause d'exclusivité

Elle peut interdire au bailleur de louer dans le même immeuble un local pour l'exercice d'activités similaires.

Répartition des travaux

Si rien n'est prévu dans le contrat, la loi prévoit que les gros travaux sont à la charge du bailleur et les travaux d'entretien courant sont à la charge du locataire, mais les limites sont difficiles à cerner. Il est possible de prévoir une clause du type "clos et couverts" qui met à la charge du bailleur des travaux tels, le toit, les gouttières, les fenêtres, les volets et la climatisation. Autrement, le bailleur peut mettre l'intégralité des travaux à la charge du locataire qui devra alors négocier un loyer diminué. Dans tous les cas, il est indispensable de bien prévoir quels sont les travaux à la charge du locataire et ceux à la charge du bailleur afin d'éviter tout litige ultérieur.

DESTINATION DES LIEUX	Travaux par le locataire	Si le locataire prévoit de réaliser un certain nombre de travaux à ses frais, il est préférable de prévoir une clause en précisant les modalités : information du bailleur, restitution dans l'état d'origine...
	Garanties des vices cachés	Cette clause permet au locataire d'être garanti contre les vices cachés pouvant affecter le local qu'ils en empêchent soit l'usage, soit la jouissance paisible.
	Déspécialisation restreinte	La déspécialisation restreinte aux activités complémentaires ou connexes (celles qui ne nécessitent pas de nouvelles installations) est un droit pour le locataire sous réserve du respect de la procédure d'information du bailleur. Il est possible de négocier une clause prévoyant une déspécialisation restreinte pour d'autres activités particulières.
	Déspécialisation plénière	Il s'agit de la modification d'activité en raison de la conjoncture économique et des nécessités de l'organisation rationnelle de la distribution. Si le bailleur refuse la transformation totale sans motif grave et légitime (ex. reprise des lieux pour exécuter des travaux prescrits dans le cadre de la rénovation urbaine), le juge peut l'y contraindre. Si le contrat le prévoit, le changement d'activité peut entraîner le paiement au bailleur d'une indemnité s'il justifie d'un préjudice.

RENOUVELLEMENT	Forme du congé	Le congé doit être donné au moins 6 mois avant l'échéance du contrat par acte d'huissier et en respectant l'inscription d'une mention spéciale. Cette forme est impérative. Les parties ne peuvent pas y déroger.
	Droit au renouvellement	Renouvellement de droit pour le propriétaire du fonds effectivement exploité dans les lieux pendant les 3 ans précédents la demande. Les parties ne peuvent pas y déroger. Toutefois, le contrat peut prévoir la nécessité d'un renouvellement exprès. Les clauses limitant le renouvellement à certaines parties des locaux sont interdites.
	Refus de renouvellement (indemnité d'éviction)	Le refus du bailleur est possible en contrepartie du paiement au locataire d'une indemnité d'éviction (qui peut être égale à la valeur marchande du fonds de commerce avec les frais de déménagement). La clause prévoyant une indemnité d'éviction forfaitaire par avance n'est pas valable. Toutefois, l'indemnité n'est pas due lorsque le bailleur justifie notamment : - d'un motif grave et légitime à l'encontre du locataire (non paiement des loyers, non exploitation du fonds...),

RENOUVELLEMENT**Refus de renouvellement (indemnité d'éviction)**

- ou de travaux de construction, de surélévation, voire de destruction sur l'immeuble.
Si les modalités de fixation de l'indemnité d'éviction ne sont pas prévues, c'est le juge qui fixe son montant.

Résiliation par le locataire

Sauf accord des parties, le locataire peut résilier son bail tous les 3 ans. Parfois, le bailleur peut inclure une clause mettant à la charge du locataire une indemnité en contrepartie de la résiliation.
Éviter les clauses qui interdisent temporairement (jusqu'à 9 ans) le locataire d'exercer sa faculté de résiliation, en raison des incertitudes pesant sur la viabilité de l'exploitation.

Résiliation par le bailleur

Le bailleur peut résilier le contrat à chaque échéance triennale dans certains cas précis, tels : construction ou reconstruction de l'immeuble existant, surélévation ou encore exécution de travaux prescrits dans le cadre d'une opération de construction immobilière.
Le contrat peut prévoir d'autres motifs de résiliation pour le bailleur.

Résiliation amiable

Les règles de résiliation du contrat de bail ne sont pas obligatoires, il est toujours possible pour les parties de rompre le contrat d'un commun accord, même avant les échéances prévues au contrat.

RENOUVELLEMENT	Clause résolutoire	<p>Lorsqu'elle existe, cette clause permet aux parties de rompre leur contrat lorsque l'une d'entre elles ne respecte pas ses engagements (paiement du loyer, réalisation de travaux, exploitation...). Elle est valable uniquement si certaines conditions de forme sont remplies (commandement resté sans réponse pendant un mois).</p> <p>A noter : la clause résiliant de plein droit le bail en cas de redressement ou de liquidation judiciaire de l'entreprise exploitant le fonds de commerce est nulle.</p>
	Clause de non rétablissement	<p>Elle vise à interdire au locataire d'exercer la même activité dans un certain rayon géographique à la fin du bail.</p>
CESSION DU BAIL	Cession du bail avec le fonds de commerce	<p>Le bailleur n'a pas le droit d'interdire la cession du bail à l'acquéreur du fonds de commerce exploité.</p> <p>Il lui est par contre possible de restreindre ce droit, par exemple en prévoyant une clause d'agrément, c'est-à-dire en demandant à être appelé à l'acte de cession. Il ne peut en aucun cas refuser la cession sans motif légitime et justifié.</p>
	Cession du bail sans le fonds de commerce	<p>Une clause peut prévoir l'interdiction de céder le bail seul.</p> <p>Toutefois, cette cession est de droit dans certains cas, comme pour le locataire commerçant ou artisan qui a demandé à bénéficier de ses droits à la retraite.</p>

CESSION DU BAIL	Clause de garantie solidaire	<p>Cette clause vise à engager les locataires successifs du paiement des loyers même postérieurs à leur sortie des lieux, en cas de cession du bail.</p> <p>Cette clause est fréquente. En pratique, il est utile de préciser des limites à la garantie (délai, montant).</p>
SOUS-LOCATION	Sous-location	<p>La sous-location est interdite si une clause ne l'y autorise pas expressément.</p> <p>L'accord du bailleur est toujours requis.</p>

(source : Agence pour la création d'entreprise www.apce.com)

1.4 - Bail de courte durée et convention d'occupation précaire

Il existe deux possibilités de déroger au statut des baux commerciaux :

► Le bail de courte durée

Le bail de courte durée ou bail dérogatoire est prévu par l'article 3.2 du décret du 30/09/1953. Celui-ci ne confère aucun droit au renouvellement au profit du locataire, ni indemnité. A noter que les parties doivent exprimer clairement leur intention de déroger au statut des baux commerciaux.

Sa durée est égale au plus à 24 mois. Par prudence et en pratique, ce bail est conclu pour une durée de 23 mois.

Si le locataire reste dans les lieux au-delà de ce délai, le bail est requalifié en bail commercial.

► La convention d'occupation précaire

La convention d'occupation précaire a en apparence toutes les caractéristiques essentielles du bail : elle confère un droit d'occupation d'un local moyennant un certain prix. Elle s'en diffère par sa fragilité : le caractère précaire de la situation de l'occupant doit être motivé dans la convention, et les mobiles doivent être sincères et légitimes. L'occupant n'a aucun espoir de conserver le local pour l'exploitation de son commerce.

1.5 - Comment calculer votre loyer selon l'indice trimestriel du coût de la construction publié par l'Insee ?

Pour déterminer le nouveau loyer lors de la première révision triennale, il convient de diviser le loyer initial par l'indice en vigueur au jour de sa fixation, puis de le multiplier par l'indice applicable au jour de sa révision.

Exemple :

Révision du loyer en janvier 2003 - Loyer fixé en janvier 2000 à 7 600 € l'an

- Au 1^{er} janvier 2003, l'indice connu est celui du 2^{ème} trimestre 2002 :
1 163
- Au 1^{er} janvier 2000, l'indice connu est celui du 2^{ème} trimestre 1999 :
1 074

montant loyer actuel 7600 € x nouvel indice **1 163**

ancien indice **1 074**

=nouveau loyer 8 230 €

Remarques : l'indice trimestriel du coût à la construction en vigueur au jour de la demande de révision n'est pas encore connu à cette date. Toutefois, un réajustement de loyer est opéré une fois l'indice publié.

- Pour obtenir les indices du coût à la construction : consulter le site www.insee.fr

2^{ème} partie

L'évaluation du fonds de commerce

2.1 - La méthode par le chiffre d'affaires

Il existe une grande diversité de méthodes d'évaluation des fonds de commerce (méthodes mathématiques, évaluation par comparaison, évaluation par les bénéfices, etc...).

Néanmoins, la méthode la plus connue et la plus simple est celle des barèmes professionnels reposant essentiellement sur les chiffres d'affaires.

En effet, le chiffre d'affaires est un élément bien connu qui figure sur les déclarations fiscales.

Pour notre part, nous vous proposons **le barème des Editions Francis LEFEBVRE 2002/2004** (ci-après).

Il ne représente qu'une valeur indicative moyenne du marché, mais il se rapproche de ceux utilisés par l'administration fiscale, les experts, les tribunaux. Il convient donc de prendre certaines précautions.

Les résultats obtenus à l'aide de ce barème doivent être corrigés pour tenir compte des caractéristiques propres à l'affaire (facteur de commercialité du quartier ou de l'emplacement, conjoncture économique de la branche exercée, état du local et de son agencement, caractéristiques du bail, parking...).

- Le chiffre d'affaires retenu est souvent le chiffre moyen des trois dernières années brut, c'est-à-dire TVA incluse.

-
- Pour le chiffre d'affaires journalier, il convient de diviser le chiffre annuel par le nombre de jours ouvrables qui peut varier selon le commerce ou l'activité exercée.
 - Les valeurs obtenues à l'aide du barème s'entendent « matériel compris ».
 - En ce qui concerne le stock de marchandises, celui-ci n'est pas compris dans le prix de vente du fonds de commerce.

**Chiffre d'affaires TTC (moyenne des trois dernières années)
x barème de l'activité
=
estimation de la valeur du fonds de commerce**

Barème d'évaluation des fonds de commerce par activité

(source : *Mémento fiscal Francis LEFEBVRE 2007*)

● Accessoires automobiles	15 % à 35 % du CA annuel TTC
● Administrateur de biens et syndicats	50 % à 220 % des honoraires annuels TTC
● Agence de publicité	20 % à 65 % du CA annuel TTC
● Agence de voyages	25 % à 100 % du CA annuel TTC
● Agence immobilière	0,5 à 1,5 du bénéfice net annuel
● Agence matrimoniale	40 à 60 % du CA annuel TTC
● Alimentation générale	60 à 145 fois la recette journalière TTC
● Ambulances	55 % à 85 % du CA annuel TTC
● Ameublement	30 % à 50 % du CA annuel TTC
● Blanchisserie de détail	40 % à 70 % du CA annuel TTC
● Blanchisserie industrielle	40 % à 80 % du CA annuel TTC
● Bois-charbons-fuel	20 % à 60 % du CA annuel TTC
● Bonneterie-lingerie-mercerie	40 % à 80 % du CA annuel TTC
● Boucherie	25 % à 60 % du CA annuel TTC
● Boulangerie-pâtisserie	50 % à 120 % du CA annuel TTC
● Bricolage	20 % à 60 % du CA annuel TTC
● Brocante	40 % à 70 % du CA annuel TTC
● Cadeaux-articles de Paris	30 % à 70 % du CA annuel TTC
● Café	300 à 1 000 fois la recette journalière TTC
● Café-Tabac/remise nette tabac	2 à 4 ans de remise nette tabac
● Café-tabac-tabletterie	80 % à 160 % du CA annuel TTC
● Carburant	10 % à 20 % du CA annuel TTC
● Carrelage	10 % à 40 % du CA annuel TTC
● Carterie-gadgets	40 % à 90 % du CA annuel TTC
● Cave à vins	20 % à 60 % du CA annuel TTC
● Centre de remise en forme	60 % à 110 % du CA annuel TTC
● Chapellerie	1 à 5 fois le bénéfice net annuel
● Charcuterie	30 % à 90 % du CA annuel TTC
● Chaussures (détail)	40 % à 90 % du CA annuel TTC
● Cheminée (vente et installation)	15 % à 30 % du CA annuel TTC

● Chemiserie	40 % à 110 % du CA annuel TTC
● Cinéma	40 à 100 fois la recette hebdomadaire taxable
● Clinique	30 % à 50 % du CA annuel TTC
● Coiffeur	50 % à 120 % du CA annuel TTC
● Confection pour enfants	30 % à 60 % du CA annuel TTC
● Confiserie	80 % à 110 % du CA annuel TTC
● Cordonnerie	60 % à 130 % du CA annuel TTC
● Crèmerie	60 à 230 fois la recette journalière TTC
● Crêperie	60 % à 110 % du CA annuel TTC
● Croissanterie-brioche	50 % à 110 % du CA annuel TTC
● Cuirs-fourrures	25 % à 50 % du CA annuel TTC
● Cuisines (vente)	15 % à 40 % du CA annuel TTC
● Cycles-motos	15 % à 40 % du CA annuel TTC
● Diététique-produits naturels	20 % à 50 % du CA annuel TTC
● Discothèque	180 à 370 fois la recette journalière TTC
● Disquaire	15 % à 60 % du CA annuel TTC
● Droguerie	20 % à 50 % du CA annuel TTC
● Ébénisterie-menuiserie	15 % à 60 % du CA annuel TTC
● Électricité automobile	30 % à 60 % du CA annuel TTC
● Électricité générale	10 % à 30 % du CA annuel TTC
● Électroménager, hifi, tv, vidéo	10 % à 60 % du CA annuel TTC
● Épicerie en libre service	50 à 150 fois la recette journalière TTC
● Épicerie fine	100 à 400 fois la recette journalière TTC
● Faïence-porcelaine-verrerie	45 % à 75 % du CA annuel TTC
● Fleuriste - Traditionnel	45 % à 90 % du CA annuel TTC
● Fleuriste en libre-service	30 % à 60 % du CA annuel TTC
● Fromagerie-spécialités	25 % à 60 % du CA annuel TTC
● Fruits et légumes	15 % à 70 % du CA annuel TTC
● Galerie d'art	50 % à 200 % du CA annuel TTC
● Garage atelier	30 % à 50 % du CA annuel TTC
● Garage station-service	35 % à 50 % du CA annuel TTC
● Garage vente de voitures neuves	10 % à 35 % du CA annuel TTC
● Garage vente de voitures d'occasion	5 % à 30 % du CA annuel TTC
● Garage-hôtel	100 à 350 fois la recette journalière TTC
● Grains	50 % à 120 % du CA annuel TTC
● Herboristerie	30 % à 90 % du CA annuel TTC
● Hôtel de tourisme	200 à 800 fois la recette journalière TTC
● Hôtel-meublé	250 à 900 fois la recette journalière TTC
● Import-export	10 % à 40 % du CA annuel TTC
● Imprimerie	5 % à 40 % du CA annuel TTC

● Informatique bureautique micro	10 % à 30 % du CA annuel TTC
● Informatique conception de logiciels	5 % à 50 % du CA annuel TTC
● Informatique conseils	15 % à 55 % du CA annuel TTC
● Informatique négoce divers	10 % à 200 % du CA annuel TTC
● Instruments de musique (vente)	5 % à 40 % du CA annuel TTC
● Jardinier-paysagiste	10 à 60 % du CA annuel TTC
● Jeux-jouets	20 % à 60 % du CA annuel TTC
● Journaux-périodiques	25 % à 60 % du CA annuel TTC
● Laboratoire d'analyses médicales	35 % à 100 % du CA annuel TTC
● Laverie automatique	80 % à 130 % du CA annuel TTC
● Librairie-édition	25 % à 70 % du CA annuel TTC
● Librairie-papeterie	30 % à 130 % du CA annuel TTC
● Licence de débit de boissons (IV)	de 6 000 € à 50 000 € selon les possibilités de transfert
● Lingerie-bonneterie	40 % à 80 % du CA annuel TTC
● Location de véhicules automobiles	30 % à 60 % du CA annuel TTC
● Luminaires (vente)	10 % à 40 % du CA annuel TTC
● Maçonnerie-couverture	10 % à 25 % du CA annuel TTC
● Maison de retraite	90 % à 110 % du CA annuel TTC
● Marbrerie et articles funéraires	35 % à 120 % du CA annuel TTC
● Maroquinerie	60 % à 200 % du CA annuel TTC
● Mercerie lingerie bonneterie	20 % à 100 % du CA annuel TTC
● Meubles (vente)	20 % à 80 % du CA annuel TTC
● Nettoyage-gardiennage	25 % à 90 % du CA annuel TTC
● Optique	50 % à 120 % du CA annuel TTC
● Orfèvrerie-cristallerie	30 % à 70 % du CA annuel TTC
● Papeterie	45 % à 100 % du CA annuel TTC
● Parfumerie-esthétique	45 % à 95 % du CA annuel TTC
● Pâtisserie	50 % à 110 % du CA annuel TTC
● Peinture-papiers peints-vitrerie-décoration	20 % à 85 % du CA annuel TTC
● Pharmacie	70 % à 110 % du CA annuel TTC
● Photo	40 % à 115 % du CA annuel TTC
● Pizzeria	45 % à 120 % du CA annuel TTC
● Plats cuisinés-traiteur	30 % à 80 % du CA annuel TTC
● Plomberie-chauffage-sanitaire	10 % à 40 % du CA annuel TTC
● Poissonnerie	30 % à 50 % du CA annuel TTC
● Pressing-nettoyage à sec	70 à 130 % du CA annuel TTC
● Prêt-à-porter-vêtement	35 % à 90 % du CA annuel TTC
● Prêt-à-porter de luxe	60 % à 170 % du CA annuel TTC
● Primeur de fruits et légumes	15 % à 60 % du CA annuel TTC

● Protection-sécurité-alarme	25 % à 75 % du CA annuel TTC
● Prothèses dentaires (laboratoire de)	40 % à 80 % du CA annuel TTC
● Quincaillerie	20 % à 60 % du CA annuel TTC
● Réparation d'appareils d'électroménager	20 % à 60 % du CA annuel TTC
● Réparation de cycles-motocycles	20 % à 40 % du CA annuel TTC
● Reprographie-tirage de plans	10 % à 50 % du CA annuel TTC
● Restaurant	60 % à 190 % du CA annuel TTC
● Restauration rapide fast foods	40 % à 110 % du CA annuel TTC
● Salon de thé	55 % à 165 % du CA annuel TTC
● Serrurerie-électricité	20 % à 50 % du CA annuel TTC
● Serrurerie-talon minute	40 % à 100 % du CA annuel TTC
● Soins de beauté	50 % à 80 % du CA annuel TTC
● Solderie	25 % à 45 % du CA annuel TTC
● Supérette alimentaire	10 % à 30 % du CA annuel TTC
● Supermarché	10 % à 40 % du CA annuel TTC
● Surgelés (vente de produits)	15 % à 35 % du CA annuel TTC
● Tapisserie ameublement décoration	20 % à 80 % du CA annuel TTC
● Teinturerie en pressing	68 % à 120 % du CA annuel TTC
● Télématique	10 % à 50 % du CA annuel TTC
● Théâtre	900 € à 2 000 € le fauteuil
● Tissus	10 % à 110 % du CA annuel TTC
● Toilettage canin	50 % à 90 % du CA annuel TTC
● Torréfaction café	30 % à 90 % du CA annuel TTC
● Transports routiers-déménagements	50 % à 90 % du CA annuel TTC
● Vidéo-club	30 % à 100 % du CA annuel TTC
● Vins à emporter	100 à 400 fois la recette journalière TTC

2.2 - La méthode de l'excédent brut d'exploitation reconstitué (EBE)

Cette méthode tient compte du chiffre d'affaires, mais aussi de la marge pratiquée, des charges externes, des charges de personnel.

Il convient d'établir une moyenne sur trois ans des EBE présents dans les soldes intermédiaires de gestion.

$$\begin{aligned} & \text{chiffre d'affaires} \\ & - \\ & \text{coût d'achat des marchandises vendues} \\ & = \\ & \text{marge commerciale} \\ & - \\ & \text{charges externes (assurance, honoraires comptables, tél, EDF...)} \\ & = \\ & \text{valeur ajoutée} \\ & - \\ & \text{impôts et taxes, salaires, charges sociales} \\ & = \\ & \text{excédent brut d'exploitation (EBE)} \end{aligned}$$

A cet EBE, il faudra réintégrer certaines charges que pourrait éventuellement avoir à supporter un repreneur, exemple : le loyer si le cédant est propriétaire....

S'il s'agit d'une société, la rémunération du dirigeant devra être intégrée à l'EBE.

A cet EBE, ainsi reconstitué, on applique un coefficient multiplicateur de 1,5 à 5 basé sur la rentabilité des affaires, la « sûreté des investissements », de la qualité de l'offre et de la demande, bref du marché.

Il faut, tout comme la méthode précédente, tenir compte de l'état des locaux, des facteurs de commercialité...

EBE (moyenne trois dernières années) +/- charges à réintégrer =
EBE reconstitué

EBE reconstitué x coefficient multiplicateur = estimation de la
valeur du fonds.

TABLEAU DE COEFFICIENTS

Nature du commerce	Barème appliqué à l'EBE
• Antiquaire	2
• Armurerie	2
• Articles de sport	2
• Arts de la table	2
• Bijouterie	2,5
• Boucherie-charcuterie	1
• Boulangerie	2,5
• Pâtisserie	3,5
• Cadeaux souvenirs	2
• Café bar ville	3 / 4
• Café bar campagne	2 / 3
• Café hôtel restaurant	2
• Café tabac tableterie	3
• Charcuterie	2
• Chemiserie	2
• Coiffeur	2
• Confiserie	3
• Crèmerie	2
• Croissanterie	3
• Cuirs	1,5
• Diététique	2
• Fast-food	3
• Fleuriste	2
• Hôtel bureau	4
• Jeannerie	2
• Jouets	2

• Journaux presse	4
• Librairie	2
• Librairie papeterie journaux	3
• Maroquinerie	2
• Optique	4 / 5
• Parfumerie	3
• Pharmacie	5 / 6
• Poissonnerie	2
• Pressing	2
• Prêt-à-porter	1 / 1,5
• Restaurant	1 / 2
• Supermarché	2
• Tabac presse loto bimmeloterie	4
• Traiteur	1 / 2

(source : Agence DESCUBES - POITIERS)

2.3 - La méthode par les bénéfices

Il s'agit de considérer le bénéfice annuel moyen tel qu'il résulte des bénéfices comptabilisés dans les trois dernières années et à le multiplier par un coefficient déduit d'une observation objective du marché.

Ce coefficient peut varier entre 1 et 8 selon la localisation et la nature du fonds de commerce à vendre. Néanmoins, il est quasiment toujours compris entre 3 et 5.

Le bénéfice retenu correspond, en principe, à celui déclaré fiscalement. Il peut être réévalué en intégrant des éléments déductibles comptablement (notamment la rémunération du dirigeant et les charges sociales, les amortissements, les intérêts et agios d'emprunts).

(source : INFOREG)

2.4 - L'évaluation du droit au bail

Etant un élément incorporel du fonds de commerce, il ne peut en aucun cas être d'un prix plus élevé que le prix du fonds de commerce lui-même.

La valeur du droit au bail tient compte du montant du loyer et de la situation des locaux par rapport au commerce considéré, mais aussi du nombre des surfaces de vente existantes.

La valeur locative pratiquée au m² dans le quartier est un élément de référence également, qui plus est si celui-ci a une forte commercialité.

Le recoupement des chiffres obtenus suivant les différentes méthodes est utile dans l'évaluation définitive de la valeur de votre fonds de commerce.

CCI

de Perpignan et des P.O.

Service assistance technique

Tél : 04 68 35 98 80

Antenne de Céret

Tél : 04 68 87 62 45

Antenne de Prades

Tél : 04 68 05 21 41

Antenne de Saillagouse

Tél : 04 68 04 01 96

**Service développement
des technologies**

Tél : 04 68 35 98 84