

n°94

Spécial
Reprise d'une
boulangerie-pâtisserie



Retrouvez notre
Spécial 'Reprise d'une
boulangerie pâtisserie'
sur
www.cannelle.com

Juillet 2010

Juillet 2010



Retrouvez notre *Spécial Reprise d'une boulangerie pâtisserie* sur internet : www.cannelle.com

Rédaction INBP
150, boulevard de l'Europe
BP 1032 - 76171 Rouen cedex 1
Tél. : 02 35 58 17 77
Fax : 02 35 58 17 86
www.inbp.com
E-mail : bal@inbp.com

Responsable de la rédaction
Gérard BROCHOIRE

Ont collaboré à ce numéro
Manuëla LESAGE,
Catherine STEPHAN

Illustrations
Jérôme LANIER

Abonnements
S.O.T.A.L.
27, avenue d'Eylau
75782 PARIS cedex 16
Tél. : 01 53 70 16 25

Éditeur
S.O.T.A.L.
Société d'Édition et de Publication
"Les Talemeliers"
Directeur de la publication : Jean-Pierre Crouzet
N° CPPAP : 0911. T88408
N° ISSN : 1776 - 0674

Imprimeur
SIB Imprimerie
62205 Boulogne-sur-mer

INBP

En guise d'intro

DONNEZ-VOUS LES MEILLEURES CHANCES DE RÉUSSITE

3

Les études préliminaires

LE BILAN PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

• LE QUESTIONNAIRE D'AUTO-ÉVALUATION

LE CIBLAGE DU FONDS DE COMMERCE À REPRENDRE
LES RÉSEAUX D'ACCOMPAGNEMENT

4

Le diagnostic du fonds de commerce

L'ANALYSE COMMERCIALE

• LE MARCHÉ
• LES PRODUITS
• LA DISTRIBUTION

L'ANALYSE DES MOYENS DE PRODUCTION

• LES ÉQUIPEMENTS
• LES LOCAUX
• LE PERSONNEL

L'ANALYSE COMPTABLE ET FINANCIÈRE

• LA MARGE BRUTE
• LA VALEUR AJOUTÉE
• L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (E.B.E.)

7

L'évaluation du prix du fonds de commerce

LA MÉTHODE D'ÉVALUATION

LA NÉGOCIATION

LA SIGNATURE DU COMPROMIS

11

Le montage financier et juridique

LE MONTAGE FINANCIER DU PROJET

• LE DOSSIER DE DEMANDE DE FINANCEMENT
• LES PRINCIPAUX DISPOSITIFS D'AIDE A LA REPRISE D'ENTREPRISE
• LES DIFFÉRENTES GARANTIES
• LES ASSURANCES

LE MONTAGE JURIDIQUE DU PROJET

• LE STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE
• LE STATUT DU CONJOINT

LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES OBLIGATOIRES

12

Le mot de la fin : un an après

17

Annexes

LA GRILLE D'ÉVALUATION DE L'ÉQUIPEMENT ET DES LOCAUX

LA FICHE-SYNTHESE DU DIAGNOSTIC

COMPTE DE RÉSULTAT ET BILAN

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

18

Étapes de la reprise

SYNTHESE DU PARCOURS

24

DONNEZ-VOUS LES MEILLEURES CHANCES DE RÉUSSITE

*Christelle et Philippe ont repris, il y a un an,
une boulangerie-pâtisserie située à la périphérie d'une ville
de l'ouest de la France.*

Leur projet, mûri depuis plusieurs années, leur tenait à cœur.

*Conscients de l'enjeu, ils se sont préparés avec minutie à leurs nouvelles
fonctions. Christelle et Philippe ont su se poser les bonnes questions
au bon moment et s'entourer d'experts sérieux et efficaces.*

*Ils savaient qu'en respectant un certain nombre d'étapes avant la signature
du compromis de vente, il était possible de minimiser les risques d'échec.*

*Nous vous proposons de découvrir dans ce Supplément Technique
le cheminement que Christelle et Philippe ont suivi
pour mener à bien leur projet professionnel.*

*Que cette expérience puisse guider et conseiller
les futurs repreneurs
de boulangerie-pâtisserie artisanale.*

SPÉCIAL

REPRISE D'UNE BOULANGERIE-PÂTISSERIE

LES ÉTUDES PRÉLIMINAIRES

Choisir de reprendre une entreprise ne se résume pas à choisir une entreprise et à la développer. C'est aussi choisir un mode de vie nouveau qui doit être cohérent avec ses objectifs personnels, ses contraintes familiales et ses aspirations profondes. La réussite du projet en dépend.

Le bilan personnel et professionnel

Bien avant la concrétisation de leur projet, Christelle et Philippe se sont tout d'abord interrogés sur leurs motivations personnelles, professionnelles et sur leurs objectifs :

- Pourquoi voulons-nous reprendre une boulangerie-pâtisserie : goût de l'indépendance, besoin de nous réaliser, envie d'être patron ?
- Quel type de boulangerie-pâtisserie souhaitons-nous reprendre ?
- Où : en ville ou à la campagne ? Sommes-nous prêts à quitter notre région d'origine ?
- Quels sont nos atouts pour un tel projet ? Quelles sont nos contraintes personnelles ? Sont-elles compatibles avec le projet ?...

Puis, Christelle et Philippe se sont aussi posés les questions fondamentales du couple au sein de l'entreprise :

- Pourquoi créer à deux (complémentarité, facilité, volonté de construire un projet à deux...) ?
- Quelle est la vision de chacun à court et moyen terme de l'entreprise ?
- Quelles seront la répartition des fonctions et les responsabilités entre nous ?
- Quel statut choisir pour chacun d'entre nous (conjoint collaborateur, associé, dirigeant...) ?
- Que se passerait-il en cas de séparation ?

Par ailleurs, ils ont bien évidemment évoqué leur capacité financière.

Ils ont ensuite évalué leurs aptitudes et leurs compétences. Être chef d'une entreprise de boulangerie-pâtisserie, c'est certes être un bon professionnel, mais aussi avoir des compétences en termes de gestion, de commercialisation et de management.

Christelle ayant peu d'expérience en boulangerie-pâtisserie s'est inscrite avec son mari au stage

« Spécial Repreneurs en boulangerie-pâtisserie », dispensé pendant une semaine par des professionnels de la reprise, à l'INBP. Cela lui a permis de prendre conscience de la nécessité de poursuivre sa formation, car son nouveau métier requiert un savoir-faire spécifique.

Elle suivra des stages de courte durée, indispensables à la bonne conduite de sa nouvelle activité. Ils auraient pu aussi opter pour des cours du soir, proposés par les Chambres de Métiers et de l'Artisanat.



Se former

Spécial Repreneurs en boulangerie-pâtisserie

Programmé 4 fois par an à l'INBP de Rouen, ce stage s'adresse aux porteurs de projet uniquement en boulangerie-pâtisserie.

Il a pour originalité d'associer futurs responsables de la production et de la vente. C'est la plupart du temps affaire de couple, mais pas obligatoirement.

Pendant 5 jours, les stagiaires rencontrent des spécialistes de la reprise/création d'entreprise et des professionnels de la boulangerie-pâtisserie. Au programme : aspects financier, juridique, social et commercial de l'installation.

Tous les intervenants ont une excellente connaissance du secteur : certains l'ont pratiqué plus de 20 ans.

Plus qu'un cours magistral, les participants reçoivent tous les outils pour avancer concrètement dans leur projet et éviter les pièges les plus courants.

À la fin de la semaine, est délivrée une attestation SPI (stage de préparation à l'installation), à remettre obligatoirement à la Chambre de métiers départementale concernée avant l'installation.

Cette étape de questionnement préalable est importante. Elle est malheureusement trop souvent négligée, les repreneurs se concentrant uniquement sur la faisabilité économique, commerciale et juridique de leur projet.



DOCUMENT UTILE : SUR INTERNET

Le questionnaire d'auto-évaluation

Avant de se lancer dans l'aventure, le repreneur doit effectuer un travail d'auto-évaluation : goût du travail et des efforts, sens des responsabilités, capacité à décider seul, capacité à gérer le stress de l'environnement professionnel et familial...



Vous trouverez ce document, en téléchargement, sur www.cannelle.com

LES ÉTUDES PRÉLIMINAIRES

Le ciblage du fonds de commerce à reprendre

Après avoir défini leur projet personnel et repéré leurs forces et faiblesses, Christelle et Philippe ont ciblé le type de fonds en cohérence avec leurs attentes (type, taille, fourchette de prix, localisation géographique...).



Christelle et Philippe ont choisi une zone périurbaine qui, selon eux, leur permettrait de bénéficier des infrastructures de la ville proche sans en subir les inconforts. Ils ont pensé à leurs enfants qui pourront ainsi bénéficier d'activités variées, d'établissements scolaires facilement accessibles et d'un réseau de transport bien développé.



Où s'installer : boulanger des villes ou boulanger des champs ?

On distingue 3 grandes zones. A chacun de choisir celle qui lui correspond le mieux.

Zone périurbaine

Situées à proximité des grandes villes, ces boulangeries pâtisseries se situent dans des bourgs ou des villages qui ont vu leur taille se développer ces dernières années, jusqu'à devenir des zones dites « rurbaines », commercialement dynamiques.

Zone urbaine

Situées en ville, ces boulangeries-pâtisseries desservent une clientèle de quartier, voire de bureau. Elles ont développé ces dernières années, une activité de restauration rapide qui prend de plus en plus d'ampleur.

Zone rurale

Situées à la campagne, ces boulangeries-pâtisseries complètent souvent leur chiffre d'affaires en maintenant les tournées.

Mais attention, si on observe un retour de résidents à la campagne, on déplore dans le même temps la fermeture des commerces de proximité, faute de successeurs. Parallèlement, on assiste à une désertification de certaines zones rurales. De nombreuses actions sont actuellement mises en place pour remédier à cette situation.

De plus, ils ont veillé pour eux à la présence proche de lieux culturels, associatifs et sportifs, quand ils disposeront d'un peu de temps libre. Ces avantages correspondent bien au choix de vie qu'ils se sont fixé.

Pour autant, ils ne se sont pas limités à un seul département, de façon à se donner toutes les chances de trouver l'affaire de leur souhait. Attention en effet à ne pas se focaliser sur un endroit trop précis.



Comment connaître les fonds en vente ?

L'action de certains conseillers des réseaux d'accompagnement comme les organisations et syndicats professionnels et les meuniers commence au moment de la recherche de fonds à vendre.

Les agences immobilières spécialisées dans la vente de fonds de commerce font paraître des annonces dans la presse locale et dans le journal de la Confédération « Les Nouvelles de la Boulangerie Pâtisserie ».

Des magazines spécialisés comme « ICF » (Indicateur des Commerces de France) ou « PIC » (Presse immobilière du commerçant) ont une rubrique de petites annonces de fonds à vendre.

Il existe également de nombreuses bases de données qui regroupent des offres en ligne :

- Bourse nationale d'opportunités artisanales (BNOA)
Cette base de données nationale de reprise d'affaires artisanales est créée par le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat. Le site regroupe des milliers d'annonces sur le territoire métropolitain et les DOM-TOM.
www.bnoa.net
- Transcommerce
Réseau de la transmission d'entreprises artisanales, commerciales, hôtelières géré par les Chambres de Commerce et d'Industrie et quelques Chambres de Métiers.
www.transcommerce.com
- Cession PME
Site d'achat et de vente de fonds de commerce où la boulangerie-pâtisserie est bien représentée. Possibilité de consulter en direct les offres de vente et les demandes d'achat, et de déposer en ligne sa propre annonce d'achat ou de vente. A noter que ce site est né du regroupement de professionnels de l'immobilier, tous détenteurs d'une carte professionnelle.
www.cessionpme.com
- Site de l'ICF (Indicateur des Commerces de France)
www.cession-commerce.com
- Site de PIC (Presse immobilière du commerçant)
www.pic-inter.com

Pour les aider dans leurs démarches de recherche et de sélection de fonds, ils ont fait appel à un réseau d'accompagnement.

LES ÉTUDES PRÉLIMINAIRES

Les réseaux d'accompagnement

Les réseaux d'accompagnement sont nombreux en France. Ils se composent de juristes, d'experts-comptables, de fiscalistes, de financiers...

Certains sont des généralistes et d'autres des spécialistes du secteur. Ils ont pour mission d'aider le repreneur à valider toutes les étapes de son projet et à l'accompagner dans les premières années de son activité. Il est vivement conseillé de leur faire appel.



Exemples de réseaux spécialisés

Réseaux de spécialistes du secteur	Descriptif	Coordonnées
Les organisations et syndicats professionnels	Ils fournissent des informations et un accompagnement sur le secteur d'activité qu'ils couvrent.	<ul style="list-style-type: none"> Confédération Nationale de la Boulangerie Pâtisserie Française : 27 avenue d'Eylau 75016 Paris Tél : 01 53 70 16 25 www.boulangerie.org
Les meuniers	Ils peuvent aider les boulangers à trouver un fonds et à monter leur dossier de reprise, se porter caution auprès des banques et même accorder un prêt en échange d'un contrat de fournitures.	<ul style="list-style-type: none"> Association Nationale de la Meunerie Française : 66 rue de la Boétie 75008 Paris. Tél. : 01 43 59 45 80 meuneriefrancaise.com
Avocats, experts comptables et centres de gestion agréés	Ils apportent aux créateurs/repreneurs, à chaque étape de leur projet, un soutien sur mesure. Il est conseillé de faire appel à ceux qui connaissent le secteur de la boulangerie-pâtisserie.	<ul style="list-style-type: none"> Conseil National des Barreaux www.cnb.avocat.fr Le site des experts-comptables sur la création d'entreprise entreprisecreation.com Centres de gestion agréés www.fcga.fr

Exemples de réseaux généralistes

Réseaux de généralistes	Descriptif	Coordonnées
Chambre de Métiers et de l'Artisanat	Elle informe et conseille les artisans. Il y a une CMA par département. L'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM) les regroupe.	<ul style="list-style-type: none"> Réseau des CMA : N° indigo : 0 825 36 36 36 0,15 € TTC/min. www.artisanat.fr
Chambre de Commerce et d'Industrie	Elle informe et conseille les commerçants et les sociétés commerciales. Il y a au moins une CCI par département. L'Assemblée des Chambres de Commerce et d'Industrie (AFCCI) les regroupe.	<ul style="list-style-type: none"> www.cci.fr
APCE	L'Agence Pour la Création d'Entreprise propose sur son site, un fonds d'informations juridiques, financières ou commerciales très complet sur tous les aspects de la création/reprise, plus un kit pour les cédants et les repreneurs.	<ul style="list-style-type: none"> APCE : 14 rue Delambre 75014 Paris Tél. : 01 42 18 58 58 www.apce.com
Pôle Emploi	Cette agence est le fruit de la fusion entre ANPE et ASSÉDIC. Elle accompagne l'allocataire dans son projet d'entreprise. Elle peut verser, sous certaines conditions, une aide à la création ou maintenir une partie des allocations chômage pendant la phase de démarrage.	<ul style="list-style-type: none"> www.pole-emploi.fr
France Initiative	Réseau qui fédère des associations locales indépendantes couvrant la quasi-totalité du territoire (248 plateformes à ce jour financent et accompagnent les créateurs/repreneurs).	<ul style="list-style-type: none"> France initiative Réseau : 55 rue des Francs Bourgeois 75181 Paris cedex 04 Tél. : 01.40.64.10.20 www.france-initiative.fr
Boutiques de Gestion	400 associations dans toute la France accompagnent les créateurs d'entreprises de l'émergence du projet jusqu'au suivi de l'entreprise (deux ans après création).	<ul style="list-style-type: none"> Réseau des boutiques de gestion : 14 rue Delambre 75014 Paris Tél. : 01 43 20 54 87 boutiques-de-gestion.com

LE DIAGNOSTIC DU FONDS DE COMMERCE

La prochaine étape de la reprise d'une entreprise est de déterminer les forces et les faiblesses du fonds de commerce choisi. Pour cela, Christelle et Philippe, aidés de leurs conseillers, ont établi un diagnostic complet de la boulangerie-pâtisserie ciblée. Le diagnostic porte sur 3 grandes parties :

- une analyse commerciale
- une analyse des moyens de production
- une analyse comptable et financière



L'analyse commerciale

Fondamentale, elle consiste en une étude de marché dont les objectifs sont de connaître et comprendre son marché, de définir sa stratégie commerciale et de choisir ses actions commerciales.

Christelle et Philippe ont analysé successivement les trois éléments qui composent l'étude de marché :

- Le marché qui comprend l'emplacement
- Les produits
- La distribution

Le marché

C'est sur le marché de l'entreprise que Christelle et Philippe ont porté la plus grande attention. Ils ont commencé par évaluer la qualité de l'emplacement du magasin, critère fondamental d'un fonds de commerce. Ils ont fait le diagnostic de l'environnement du point de vente : type de population, pouvoir d'achat, infrastructures, concurrence... et ont analysé l'évolution future de l'environnement.



La recherche documentaire

En amont de l'étude de marché, il est conseillé de faire une recherche documentaire, afin d'avoir un bon panorama du secteur (chiffres clés, études...). Cela permet de bien comprendre le contexte dans lequel on évolue.

Quelques adresses :

- Site de la CNBF, Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française www.boulangerie.org
- Service de renseignements du centre documentaire de l'INBP. **Boulpat service : 02 35 58 17 70**
- Site de la meunerie française www.meuneriefrancaise.com
- Un site créé par les céréaliers, les meuniers et les boulangers autour de la filière pain www.espace-pain-info.com
- Portail de l'artisanat, première entreprise de France www.artisanat.fr



Définition du fonds de commerce

Le fonds de commerce est l'ensemble des moyens que l'exploitant a affecté à son entreprise, pour pouvoir exercer son activité commerciale en vue de satisfaire et retenir une clientèle.

Il ne faut pas confondre le fonds de commerce avec l'immeuble dans lequel il est exploité appelé les "murs".

Le fonds de commerce comprend des éléments corporels et incorporels. C'est cet ensemble d'éléments qui est acheté et qui doit donc être évalué pour définir le prix de cession du fonds.

Les éléments corporels

- Le matériel et l'outillage servant à l'exploitation du fonds (four, pétrin, véhicule...).
- Le mobilier commercial et les agencements
- Les marchandises destinées à être vendues. Elles comprennent les matières premières, les produits en cours de fabrication et les produits finis. Généralement, le fonds est évalué sans le stock et celui-ci doit faire l'objet d'une facturation séparée.

Les éléments incorporels

- La clientèle est la condition essentielle d'existence d'un fonds de commerce. Elle en constitue la valeur puisque le prix de vente se fixe généralement par référence au chiffre d'affaires.
- Le nom commercial sous lequel est exercé le commerce ou la dénomination sociale pour une personne morale.
- L'enseigne, signe extérieur qui permet l'individualisation d'un fonds. Nom commercial et enseigne peuvent être identiques. Pour le repreneur, ce qui compte c'est de savoir si le nom sous lequel est connue l'activité est porteur d'une bonne image.
- Les éléments de la propriété industrielle : brevets d'invention, marques de fabrique, dessins et modèles. Leur intérêt est la notoriété qui permet de garantir un certain chiffre d'affaires.
- Les contrats de travail et d'assurances : le repreneur du fonds a l'obligation de reprendre le personnel.
- Les autorisations administratives (transport...) et les licences (débit de boissons).
- Le droit au bail : il représente la protection accordée à l'acquéreur du fonds contre le propriétaire des murs. C'est la garantie, pour le repreneur, de bénéficier de la suite du bail de 9 ans en cours lors de l'acquisition ainsi que du droit au renouvellement de ce bail. A défaut de renouvellement, il aura droit à une indemnité d'éviction correspondant à la valeur marchande du fonds plus les frais de déménagement et de réinstallation.

LE DIAGNOSTIC DU FONDS DE COMMERCE

Les questions que Christelle et Philippe se sont posé

Secteur

- Quel est l'état actuel de la consommation en boulangerie-pâtisserie ?
- Quelles sont les grandes tendances d'évolution ?
- Quelles sont les évolutions futures des nouvelles technologies ?
- Où en est la réglementation ? Existe-t-il des réglementations spécifiques à ma région ou à mon département ?

Il est indispensable de bien connaître son secteur d'activités.

Clientèle et prospects

- Quel est le niveau de vie des habitants du quartier ? Qui sont-ils ? Combien sont-ils ? D'où viennent-ils ?
- La population du quartier risque-t-elle de varier en quantité et en pouvoir d'achat ?
- Quelle est la situation économique de l'environnement du point de vente ?
- Quel est le type de clientèle ?
- Quelle est la fréquentation journalière ?

Il est primordial d'identifier la population environnante et sa clientèle et de les connaître afin de pouvoir leur proposer des produits qui répondent à leurs besoins et attentes.

Infrastructures

- Quels sont les points d'attraction situés autour du point de vente ?

On sait que certaines activités sont moteurs : les pharmacies, les bureaux de tabac, la poste, les administrations, les sites touristiques, la présence d'un marché ou encore de certaines grandes enseignes.

- Quels sont les moyens d'accès ? Le sens de circulation ?
- Des travaux de voirie, déviation, changement de sens de circulation, pouvant modifier l'accès au magasin sont-ils prévus ?

L'accès du magasin par plusieurs rues, la présence d'un arrêt de bus, d'une bouche de métro ou d'un parking sont des éléments à prendre en considération.

Concurrence

- Quel est mon niveau de concurrence à proximité ? Quel est leur profil (artisanat, grandes surfaces, terminaux de cuisson) ? Leur niveau de gamme ? Leurs produits ?
- Quelle est l'ancienneté de mes concurrents ? Leur image de marque ? Quels sont leurs horaires d'ouverture ? Quel est leur niveau de service ? Font-ils des animations commerciales, de la publicité ?

L'analyse de l'offre est importante. L'artisan cherche ainsi à déterminer les points forts et les points faibles de chacun des concurrents directs ou indirects.

**Des interlocuteurs à consulter****La mairie**

Elle doit être consultée pour connaître les projets d'urbanisme et de développement. Rencontrer le maire ou un de ses représentants peut être intéressant pour glaner des informations sur la population, la politique commerciale globale de la ville ou du village et l'environnement de la boutique. En zone rurale, certaines mairies sont très dynamiques en termes d'aide à la reprise ou à la création de commerces de proximité pour revitaliser le secteur.

La DDE

La direction départementale de l'équipement est une autre adresse intéressante pour connaître les divers travaux à venir près de l'implantation choisie (travaux d'urbanisme, modification du réseau routier, contournement d'une ville...)

Les produits

Christelle et Philippe ont d'abord estimé les possibilités de développement, par exemple à travers l'amélioration des gammes de produits et de la qualité de la production. La valeur marchande du fonds de commerce est fortement liée à ces possibilités.

Ils ont donc analysé :

- Les matières premières utilisées (type de farine, produits pâtisseries...).
- Les méthodes de fabrication et le savoir-faire (temps de pétrissage, fermentations, finition des pâtisseries...).
- La gamme de produits (pains courants, spéciaux...).
- Les prix pratiqués.

La distribution

Christelle et Philippe ont ensuite analysé l'organisation de la distribution et la répartition des ventes (entre magasin, tournée, dépôts, fourniture aux collectivités et hôtels restaurants).

Cette analyse est d'autant plus importante qu'il y a un fossé entre un fonds dont les ventes sont exclusivement réalisées au magasin et celui qui est tributaire du bon vouloir des dépositaires ou des contrats de fournitures.

C'est après l'étude de marché que l'artisan va pouvoir choisir son positionnement qui va devenir la base de sa stratégie commerciale.

Ainsi, après une étude approfondie, Christelle et Philippe ont constaté qu'il n'y avait pas d'offre de restauration rapide alors que la demande est en forte hausse, une zone d'activité tertiaire se trouvant à proximité de leur boulangerie. Par ailleurs, ils ont relevé l'absence totale de politique commerciale dynamique : aucune animation dans le magasin, aucune promotion de produits. Les perspectives de développement du chiffre d'affaires étaient prometteuses.

L'analyse des moyens de production

La deuxième étape du diagnostic de l'entreprise consiste à effectuer un état des lieux des équipements, des locaux et du personnel.

Il va permettre à Christelle et Philippe de :

- Recenser les moyens et les outils professionnels dont dispose l'entreprise pour exercer son activité,
- Evaluer dans quelle mesure l'outil de production répond aux besoins actuels et futurs de l'entreprise,
- Estimer en partie la valeur du fonds de commerce.

Les équipements

Christelle et Philippe ont inventorié tout le matériel et testé toutes les machines. Ils ont collecté les informations et documents suivants :

- La date d'acquisition.
- L'état du matériel.
- La conformité des matériels et des installations aux normes d'hygiène et de sécurité, imposée par la réglementation.
- La source d'énergie utilisée pour le four (vous pouvez consulter le "Supplément Technique "Spécial Energie" n° 88 - téléchargeable sur le site www.cannelle.com).
- Les fiches d'entretien et d'intervention.
- Le dernier rapport de contrôle de l'installation électrique établi par un organisme officiel type Apave ou par un électricien qualifié.
- Les éventuels procès-verbaux attestant de l'exécution de mises en demeure pouvant émaner de l'Inspection du travail, la Direction Départementale de la Concurrence et de la Répression des Fraudes ou de la Direction des Services Vétérinaires.

Cette étape est importante car elle permet de chiffrer les investissements à prévoir, et de négocier au mieux le prix de vente du fonds.

L'inventaire du matériel (petit et gros) doit être fait lors du diagnostic, puis joint au compromis de vente. Le jour de la signature de l'acte de vente, il faudra vérifier la présence de tout ce matériel.

Les locaux

Christelle et Philippe ont évalué en priorité les avantages et les inconvénients des locaux de production en se posant les questions suivantes :

- Quel est l'état général des locaux ?
- Sont-ils fonctionnels ?
- Des travaux d'hygiène et de sécurité sont-ils à prévoir ?
- Quels sont la nature et l'âge des revêtements ?

Pour répondre à ces questions, ils ont consulté le Supplément Technique n°92 "Spécial Conception ou Rénovation du fournil" - téléchargeable sur cannelle.com.

Ils ont ensuite estimé les aspects positifs et négatifs du magasin, à l'extérieur comme à l'intérieur. Le magasin est un élément très important dans la valeur du fonds, dans la mesure où il conditionne directement les ventes.

Ils ont donc observé la façade et l'enseigne qui doivent attirer l'attention des passants, puis l'agencement et l'éclairage du magasin, ainsi que les possibilités d'agrandissement.

Dans le cas de Christelle et Philippe, et c'est le plus fréquent, les locaux comprenaient aussi un logement, ce qui est un avantage car cela évite les déplacements entre domicile et lieu de travail et permet une meilleure surveillance de l'activité.

Ils ont étudié attentivement, avec l'aide de leur conseiller, le bail commercial. Le bail le plus répandu comporte des clauses à étudier soigneusement. Elles concernent :

- La durée qui est de 9 ans.
- Le prix du loyer et sa révision triennale (augmentation tous les 3 ans).
- Les activités autorisées.
- La responsabilité de l'entretien et des réparations.
- La possibilité de faire des travaux.

À moins d'être spécialiste du droit commercial, rien ne vaut l'avis objectif d'un professionnel qui saura considérer les particularités de votre cas.

Gardez à l'esprit les conseils suivants :

Le bail doit détailler et anticiper un maximum de situations. Soyez vigilant sur l'activité déclarée dans l'objet du bail. Il est impératif d'être très précis dans la description de cette activité car cette clause est à l'origine de nombreux contentieux. En effet, toute activité réalisée différente de celle déclarée dans le bail peut entraîner l'interdiction de poursuivre l'activité, voire la résolution du bail.

Ainsi, pour une boulangerie-pâtisserie faut-il prévoir l'éventualité d'un élargissement de l'activité et noter comme objet du bail :

- Boulangerie pâtisserie confiserie chocolaterie glaces traiteur et boissons « le tout à emporter et/ou à consommer sur place ».

Pour les boulangeries-pâtisseries se situant dans des communes rurales, il peut être judicieux d'associer aux activités mentionnées ci-dessus celle « d'alimentation générale ».



DOCUMENT UTILE :

La grille d'évaluation de l'équipement et des locaux

Document dédié au diagnostic de l'entreprise consistant à effectuer un état des lieux des équipements et des locaux.



Vous trouverez ce document en annexe, à la fin du Supplément Technique.

LE DIAGNOSTIC DU FONDS DE COMMERCE

Le personnel

Christelle et Philippe ont étudié les contrats de travail en cours, car conformément à l'article L1224-1 du Code du Travail (anciennement L122-12 alinéa 2) ces contrats doivent se poursuivre, au jour de la cession du fonds de commerce.

Dans la situation où le vendeur est pâtissier de formation alors que l'acheteur est boulanger, c'est ce dernier qui devra supporter le coût d'une éventuelle réorganisation des postes de travail (licenciement éventuel d'un ouvrier boulanger et recrutement d'un ouvrier pâtissier...). Toutefois, AG2R ISICA* peut prendre en charge, sous certaines conditions, les indemnités de licenciement relatives à cette réorganisation, mais seulement dans le cas d'une première installation.

Ensuite, ils ont regardé travailler les équipes de production et de vente afin de mieux détecter leur profil, d'analyser leurs compétences, de repérer leurs éventuelles faiblesses et d'évaluer leur motivation. Ils ont aussi discuté avec chacun d'entre eux. Le facteur humain peut être déterminant dans la réussite de la reprise.

* AG2R ISICA - Service prévoyance
26 rue Montholon - 75 009 Paris - Tél. : 01.53.25.25.25

L'analyse comptable et financière

Dernière étape importante et décisive du diagnostic de l'entreprise : l'analyse des documents comptables (bilan et compte de résultat), des trois derniers exercices. Pour cela, Christelle et Philippe ont fait appel à un expert-comptable qui a donné un avis objectif sur l'état de santé et la rentabilité de la boulangerie.

Il a fait une étude approfondie :

- Du chiffre d'affaires avec la répartition par catégorie d'activité (boulangerie, viennoiserie, pâtisserie...).
- Des charges qui perdureront à la cession.
- Des achats. Le montant total des quintaux panifiés permet d'avoir une bonne idée de la réalité économique d'une affaire lorsqu'elle fait la plus grande part de son chiffre d'affaires en boulangerie.
- D'indicateurs de performance regroupés dans un tableau appelé « Soldes Intermédiaires de Gestion » dont les principaux sont : marge brute, valeur ajoutée et excédent brut d'exploitation.

La marge brute

Elle comprend au chiffre d'affaires total moins les consommations de matières premières et de marchandises. Cette marge est susceptible d'osciller de manière significative en fonction de l'importance des différentes activités : boulangerie, pâtisserie, revente. En effet, en boulangerie, la matière première utilisée pour la fabrication a un coût nettement moins important qu'en pâtisserie. Il en résulte une plus forte marge brute qu'en pâtisserie.

**DOCUMENTS UTILES :****Compte de résultat, bilan et tableau de "Soldes Intermédiaires de Gestion"**

Ces documents vous sont donnés à titre d'exemple. Ils représentent une activité moyenne de boulangerie-pâtisserie.



Vous trouverez ce document en annexe, à la fin du Supplément Technique.

La valeur ajoutée

La valeur ajoutée représente la richesse créée par l'entreprise dans le cadre de son activité. Elle correspond à la marge brute moins les charges externes. Ce sont les consommables comme les emballages et tous les autres achats indispensables pour pouvoir travailler (loyer, éclairage, combustible, factures d'entretien du matériel et des locaux ...).

Le montant de la valeur ajoutée est ensuite utilisé à :

- Rémunérer le personnel (salaires et charges sociales).
- Rémunérer les prêteurs (charges financières).
- Rémunérer l'État et autres collecteurs publics (impôts et taxes).
- Couvrir l'usure du matériel (dotation aux amortissements).
- Rémunérer l'entrepreneur individuel (résultat net).

L'excédent brut d'exploitation (E.B.E.)

Cet indicateur est le résultat de ce qu'il reste de la valeur ajoutée après paiement des salaires et des charges sociales, des impôts et taxes.

C'est le 1^{er} indicateur de performance de l'entreprise de boulangerie. Il constitue un indicateur fondamental des capacités financières de l'entreprise et permet d'effectuer des comparaisons avec les concurrents.

L'EBE doit être suffisamment élevé pour permettre à l'entreprise de :

- Faire face à ses échéances d'emprunt.
- Rémunérer l'exploitant, dans le cas d'une entreprise individuelle.
- Dégager un excédent pour financer les éventuelles variations de l'activité et investir régulièrement.

**DOCUMENT UTILE :****Fiche-synthèse du diagnostic**

Les éléments du diagnostic sont reportés sur une fiche de visite qui sert à évaluer le prix du fonds de commerce.



Vous trouverez ce document en annexe, à la fin du Supplément Technique.

L'ÉVALUATION DU PRIX DU FONDS DE COMMERCE

Apartir de la fiche-synthèse établie suite au diagnostic complet du fonds de commerce, Christelle et Philippe vont maintenant pouvoir évaluer un prix qui devra se rapprocher le plus possible de la valeur réelle de l'entreprise.



La méthode d'évaluation

La plus courante consiste à se fonder essentiellement sur un pourcentage par rapport au chiffre d'affaires.

En boulangerie-pâtisserie, un fonds de commerce se vend entre 70% (en zone rurale) et 120% du CA HT moyen des trois dernières années, hors fournitures aux collectivités et tournées. Ce pourcentage est ensuite pondéré en fonction de la rentabilité ainsi que des forces et des faiblesses relevées lors du diagnostic de l'entreprise.

La loi impose au vendeur de communiquer à l'acheteur les chiffres d'affaires des 3 dernières années en remontant de mois en mois dans le passé à partir de la date de vente. Ces chiffres seront appréciés en fonction des conditions d'ouverture. En effet, le chiffre d'affaires ne peut être bien étudié qu'au regard du nombre de jours travaillés. Il revient donc à l'acheteur de se faire préciser les périodes de congés, les jours de fermeture hebdomadaire ainsi que les horaires d'ouverture (vérifiables avec le brouillard de caisse).

L'évaluation du fonds de commerce se fait donc en fonction de 3 éléments

Le chiffre d'affaires

La rentabilité

Les forces et faiblesses du fonds de commerce relevées lors du diagnostic

Cependant, l'évaluation du fonds reste conditionnée par la loi de l'offre et de la demande. Ainsi, le marché général de la boulangerie-pâtisserie a une influence sur le prix du fonds de commerce de boulangerie (baisse des prix si l'offre est supérieure à la demande, augmentation des prix dans le cas contraire).

La boulangerie de Christelle et Philippe a été ainsi évaluée à 90 % du chiffre d'affaires boutique annuel. Il leur reste maintenant à négocier les conditions de la transaction avec le vendeur.

La négociation

Dans le cas d'une reprise d'entreprise, l'étape de négociation proprement dite est capitale.

En effet, elle doit permettre de trouver un accord sur le prix de cession, les conditions de reprise (ce que l'on reprend, à quel terme et à quelles conditions), les délais de reprise, l'accompagnement éventuel par le cédant, les termes de la promesse de cession et du protocole d'accord.

Négocier implique de faire "un bout de chemin" avec son interlocuteur pour construire en commun et éviter les mésententes et conflits futurs.

Christelle et Philippe ont préparé avec soin la négociation de la transaction. Pour cela, ils sont entrés dans la psychologie du vendeur en répondant aux questions suivantes :

- Quelles sont ses motivations ?
- Veut-il aboutir rapidement ?
- A-t-il des solutions de rechange, de repli ?

Puis, ils ont détaillé tous les points qui devront être abordés et hiérarchisé leur importance en distinguant le "négociable" du "non-négociable".

Enfin, ils ont fixé un calendrier idéal et les points à mettre en discussion à chaque étape.

Les facteurs de réussite d'une négociation sont :

- Une bonne organisation de la négociation.
- Le fait de garder l'initiative dans les débats.
- Le fait de prendre en compte "l'affectif" à savoir l'attachement du cédant à son entreprise ; il a souvent passé plusieurs dizaines d'années de sa vie à mettre en place et développer un outil de travail qui fait vivre toute sa famille et de nombreux salariés. Il ne vend pas un bien immobilier mais plutôt une partie de lui-même.
- L'intervention de conseils spécialisés.

L'ÉVALUATION DU PRIX/LE MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

La signature du compromis

Après avoir négocié et abouti à un accord sur le prix et les modalités de paiement, les conseillers des deux parties ont rédigé le compromis de vente.

C'est l'acte juridique le plus important de la procédure de reprise puisqu'il matérialise les accords qui viennent d'aboutir entre le cédant et le repreneur, en reprenant, un à un, chaque point de la négociation.

Il faut signer un compromis bien verrouillé. Cela permet de limiter les discussions et désaccords futurs en fixant notamment des conditions suspensives et résolutoires très précises, ainsi que les indemnités qui en découlent.

Le compromis de vente comprend au minimum les informations suivantes

Les caractéristiques détaillées du fonds de commerce (outillage, matériel...).

L'âge du four.

Les chiffres d'affaires et résultats des trois dernières années. La période des trois dernières années doit être calculée en remontant dans le passé à partir du jour de la conclusion de la vente.

Le nombre de quintaux panifiés pendant les trois années de référence, en ayant soin de distinguer farine ordinaire et farine à usage spécial.

L'état du personnel avec le nom de chaque salarié, sa fonction, son ancienneté, son salaire et ses avantages particuliers.

La désignation du bail (date, durée, nom et adresse du bailleur).

La clause de non-concurrence pour le vendeur limitée dans l'espace et dans le temps.

La date d'entrée en jouissance.

Le prix du fonds.

Les modalités de règlement.

Une condition suspensive relative à l'obtention d'un prêt bancaire.

Le conseiller de Christelle et Philippe a jugé bon d'insérer d'autres informations pour prévenir tous litiges ultérieurs. Le compromis spécifiait donc :

- Que le matériel devait faire l'objet d'une révision complète avant la vente et d'un état sur lequel figurent les éventuels défauts.
- L'état des fournitures avec les quantités et rabais.
- L'inventaire du matériel (petit et gros).
- La liste du matériel en location.
- La possibilité pour Christelle et Philippe de venir travailler dans la boulangerie au moins 8 jours avant la reprise.

La signature du compromis représentait pour Christelle et Philippe l'aboutissement d'un long cheminement. Parallèlement, ils ont réuni les capitaux nécessaires pour financer leur projet et choisi le statut juridique de leur entreprise.

Le montage financier du projet

L'apport personnel est indispensable pour prouver son implication dans un projet de reprise et gagner la confiance des autres financeurs. Il n'y a pas de règle pour le montant de l'apport. Les banques exigent généralement un apport correspondant à 20 % du coût du projet. Toutefois, ce montant peut varier suivant le type de dossier et le niveau de risque économique.

Le dossier de demande de financement

Comme la majorité des repreneurs, Christelle et Philippe ont dû faire appel aux banques pour financer l'acquisition de leur fonds de commerce. Dans cette étape, une préparation soignée du dossier de demande de financement est primordiale. Dans l'étude du dossier de demande de financement, le banquier est amené à se poser les questions suivantes :

- À qui je prête ?
- Qu'est-ce que je finance ?
- Comment vais-je être remboursé ?
- Quelles sont les garanties en cas de difficultés ?

La meilleure façon de convaincre un banquier sollicité va donc consister à avoir un bon dossier complet, précis, concis, clair, soigné et vendeur. Il n'y a pas de règle figée dans la présentation du contenu. Il est surtout important d'y retrouver tous les éléments présentés dans le **tableau ci-contre**.

Après avoir réuni et analysé tous les documents du dossier avec l'aide de leur expert-comptable, Christelle et Philippe se sont préparés à l'entretien avec les banques. Pour convaincre les banquiers, Christelle et Philippe doivent « maîtriser » leur dossier, c'est-à-dire être capables de donner des explications sur tous les aspects du projet.

**DOCUMENT UTILE : SUR INTERNET****Les principaux dispositifs d'aide à la reprise**

De nombreuses aides financières existent.

Vous les trouverez en téléchargeant ce document, sur www.cannelle.com

LE MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

Généralités	
Résumé du projet	<p>Mentionner :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les raisons de la vente de l'affaire. Une seule raison de vente inquiète vraiment les banquiers : les mauvais résultats de l'entreprise. Si c'est le cas, identifier leurs causes et proposer des remèdes possibles. • Les éléments personnels sur les vendeurs : leur âge, depuis combien de temps sont-ils dans l'affaire ? Leur degré de compétences... • La participation au projet d'acteurs majeurs dans la reprise d'entreprise (syndicat professionnel, CMA, expert-comptable...).
Éléments personnels et curriculum vitae	<ul style="list-style-type: none"> • Détail de la situation familiale, copie de l'avis d'imposition, de la taxe foncière si propriétaire, tableau d'amortissement des emprunts contractés, relevés de compte bancaire sur 3 mois. • Diplômes (joindre une copie) et toutes les formations qui joueront en votre faveur. • Expérience professionnelle détaillée. Mettre en évidence l'évolution dans les différents postes. Joindre des justificatifs et des lettres de recommandation.
Motivations	<p>Préciser la nature de vos motivations : personnelles (choix de vie en province, par exemple) et/ou professionnelles (besoin de s'accomplir, d'être son « propre patron »).</p>
Éléments économiques	
Le fonds de commerce	<ul style="list-style-type: none"> • Son prix de cession est-il dans le marché ? Si non, quelles en sont les raisons ? • À quand remonte la précédente acquisition et à quel prix ? <p>Joindre :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le bail commercial et le compromis de cession. • La grille d'évaluation de l'équipement. • Le dernier rapport des services vétérinaires. • Les factures pro forma ou devis de travaux.
Étude de marché	<p>Joindre la fiche synthèse du diagnostic.</p>
Stratégie commerciale	<p>Expliquer la politique de produit, la politique de prix, la politique de distribution et la politique de communication de l'entreprise que vous avez retenues.</p>
Les éléments financiers	
Bilans du cédant	<p>Joindre :</p> <p>Les bilans du cédant (3 dernières années). Si le futur emprunteur est ou a déjà été installé, les deux dernières liasses fiscales de son affaire précédente.</p>
Plan de financement initial	<p>C'est un tableau prévisionnel établi afin de déterminer les besoins de crédit compte tenu des éléments à financer et des ressources dont dispose l'exploitant.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les ressources : Justificatifs des apports, (apport personnel, attestation de don familial, octroi de prêt ou d'avance farine meunier, prêt d'honneur, relevé d'épargne, emprunts...). • Les besoins nécessaires à l'installation : fonds de commerce, matériel, travaux, véhicule utilitaire, frais de mutation, de transaction, loyers d'avance, besoin en fonds de roulement... Le besoin en fonds de roulement représente les besoins financiers liés au cycle d'exploitation (pour l'essentiel, décalage de trésorerie entre les crédits clients et les dettes fournisseurs et sociales). En boulangerie pâtisserie, le besoin en fonds de roulement est peu significatif puisque les clients paient au comptant.
Compte de résultat prévisionnel	<p>C'est le document qui permet d'estimer la rentabilité à venir de l'entreprise, résultat de la différence entre les produits et les charges estimés.</p>
Plan de financement à 3 ans	<p>Ce tableau est nécessaire pour apprécier l'évolution prévisionnelle de la structure financière de l'entreprise à moyen terme.</p>
Tableau des annuités de crédit	<p>Il concerne tous les investissements à crédit. A chaque besoin correspond un type de crédit. Ainsi, un matériel nouveau ou un véhicule peuvent être financés par un crédit bail, un fonds par un crédit classique, l'acquisition des murs par un crédit immobilier...</p> <p>La durée du prêt doit toujours correspondre à la durée de l'amortissement fiscal de l'acquisition soit généralement 5 ans pour un matériel, 4 ans pour un véhicule, 7 ans pour un fonds de commerce et 12 à 15 ans pour les murs commerciaux.</p>

LE MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

**Les différentes garanties**

Les banques consentent des prêts dans le cadre d'un risque économique normal. Quand le risque paraît trop important, elles sont amenées à demander des garanties (80% des cas) sous forme de :

- Garanties personnelles : caution solidaire et indivisible du dirigeant et/ou du couple ou la caution d'un tiers. La caution engage ses biens propres à hauteur des sommes effectivement cautionnées.
- Garanties sur l'objet : nantissement sur le fonds de commerce. C'est une garantie prise sur le fonds de commerce. Le bénéficiaire de cette garantie peut, en cas de non remboursement, exiger la vente du fonds de commerce.
- Recours à des organismes de caution mutuelle comme la SIAGI, SOCAMA et OSEO. En contrepartie d'une rémunération variant entre 2 et 3 % du montant du prêt, l'organisme de caution s'engage à se substituer au débiteur en cas de défaillance de ce dernier. Cependant, s'il est amené à payer, l'organisme de caution aura la possibilité de se retourner contre l'emprunteur et de procéder à une saisie-exécution sur n'importe quel actif du débiteur.

Les assurances

L'assurance DIT (décès, invalidité, incapacité temporaire de travail) est un contrat d'assurance souscrit par les établissements de crédit. L'adhésion de l'emprunteur est généralement obligatoire (sauf pour la perte d'emploi).

On peut souscrire cette assurance auprès de l'établissement prêteur mais également auprès d'une société d'assurance. Il faut faire jouer la concurrence aussi sur ce point.

Après avoir obtenu tous les crédits dont ils avaient besoin, Christelle et Philippe ont finalement signé avec le vendeur l'acte de vente définitif qui reprend tous les termes du compromis.

Outre le long travail d'évaluation et de négociation qui les a menés à ce terme, Christelle et Philippe ont dû également faire des choix juridiques que nous vous proposons de découvrir dans cette dernière partie.

Le montage juridique du projet**Le statut juridique de l'entreprise**

Avant de démarrer leur entreprise, Christelle et Philippe ont dû choisir un statut juridique adapté à leur projet.

Ce statut correspond au cadre légal dans lequel l'entrepreneur exerce son activité. Il faut choisir la structure la plus adaptée à sa situation personnelle car, de ce choix, dépendra le régime fiscal et social de l'entreprise et de son dirigeant.

Deux choix sont possibles :

L'entreprise individuelle (EI)

Également appelée entreprise en nom propre ou en nom personnel, elle est créée par une seule personne. Elle n'a pas de personnalité juridique propre. C'est l'entrepreneur, à titre personnel, qui donne une existence juridique à l'entreprise.

Ainsi, l'entreprise et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même personne.

Les formalités de création sont réduites au minimum et les frais de constitution et de structure sont peu élevés.

L'entreprise sociétaire

Lorsqu'on crée une société, on donne naissance à une nouvelle personne, juridiquement distincte du ou des associés fondateurs.

Par conséquent, l'entreprise a sa propre personnalité juridique nommée « personne morale ».

Elle dispose d'un nom (dénomination sociale), d'un domicile (siège social) et d'un minimum d'apports constituant son patrimoine initial pour faire face à ses premiers investissements et ses premières dépenses (capital social).

Contrairement à l'EI, les formalités de création et les frais de constitution sont importants :

- Rédiger les « statuts » de la société (acte regroupant, entre autres, les règles de fonctionnement de la société).
- Procéder à la nomination d'un gérant (dirigeant) parmi les associés ou en dehors d'eux. Le gérant dirige la société et agit au nom de la personne morale. Il doit donc rendre des comptes aux associés sur sa gestion et requérir leur autorisation pour tous les actes importants qui touchent la vie de l'entreprise.
- Tenir une assemblée générale annuelle afin d'approuver les comptes ou prendre des décisions courantes.
- Déposer les comptes de l'entreprise tous les ans au Registre du Commerce.

Les formes sociétaires le plus souvent choisies par les boulangers-pâtisseries sont la SARL (Société à Responsabilité Limitée) et l'EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée).

Ces deux types de société sont bien adaptés aux petites structures.

LE MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

Caractéristiques et incidences fiscales et sociales des principaux statuts juridiques

	EI	EURL	SARL
Capital	Pas de notion de capital.	Capital social librement fixé par l'associé unique.	Capital social librement fixé par les associés.
Nombre d'associés	Pas de notion d'associés : entrepreneur individuel.	1 associé unique.	De 2 à 100 associés.
Responsabilité des associés ou du chef d'entreprise	Totale et indéfinie sur les biens personnels. Le choix du régime matrimonial peut s'avérer important. NB : depuis le 6 août 2008 (loi de modernisation de l'économie 2008 -776 du 4 août 2008), l'entrepreneur individuel peut protéger tous ses biens fonciers bâtis ou non si ceux-ci ne sont pas affectés à un usage professionnel.	Limitée au montant de l'apport (du capital souscrit) sauf en cas de fautes graves de gestion ou de caution accordée à titre personnel.	Limitée au montant de leurs apports (du capital souscrit) sauf en cas de fautes graves de gestion ou de caution accordée à titre personnel.
Responsabilité et pouvoir des dirigeants	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise. Il dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise.	Responsabilité civile et pénale du gérant. Il dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise.	Responsabilité civile et pénale du ou des gérants. Ils peuvent prendre les décisions de gestion courante. Les autres sont prises en assemblée générale ordinaire ou extraordinaire si ces décisions modifient les statuts de la société.
Régime fiscal de l'entreprise	Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux).	Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC. Option possible pour l'impôt sur les sociétés.	Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur les sociétés. Option possible pour l'impôt sur les revenus dans le cas de la SARL ou de famille.
Régime social des dirigeants	Le chef d'entreprise est travailleur non-salarié affilié au RSI (Régime Social des Indépendants).	Si le gérant est l'associé unique, il est travailleur non-salarié affilié au RSI (Régime Social des Indépendants). Si le gérant est un tiers, il est assimilé salarié. L'associé unique sera, quant à lui, travailleur non-salarié s'il exerce une activité au sein de l'entreprise.	Si le gérant est majoritaire, il est travailleur non-salarié affilié au RSI (Régime Social des Indépendants). Si le gérant est minoritaire ou égalitaire, il est assimilé salarié.



Du nouveau sur la protection du patrimoine

Le projet de loi sur l'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL) a été voté en mai 2010 et devrait rentrer en vigueur au 1er janvier 2011.

L'objectif est de protéger les biens personnels de l'entrepreneur en cas de faillite, en séparant les biens affectés à l'exercice professionnel de son patrimoine personnel.

Ainsi, les créanciers ne pourront saisir que le patrimoine affecté à l'activité. L'EIRL n'est pas un nouveau statut juridique mais une variante de l'EI.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.infoeirl.fr



Mieux connaître le RSI

Le RSI, régime social des indépendants, a été mis en place en 2006. Il traduit la volonté des pouvoirs publics de simplifier les démarches des professions artisanales, industrielles et commerciales. C'est l'interlocuteur unique de la protection sociale du travailleur indépendant.

Ainsi assure-t-il le recouvrement de l'ensemble des cotisations obligatoires de sécurité sociale (maladie-maternité, invalidité-décès, retraite, allocations familiales et CSG-CRDS). En retour, il assure le versement de ces mêmes prestations.

Le RSI ne gère pas les allocations chômage. S'il le souhaite, le travailleur indépendant peut souscrire, à ce titre, une assurance personnelle.

LE MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

Le statut du conjoint

Le conjoint doit obligatoirement opter pour l'un des statuts suivants dès lors qu'il exerce dans l'entreprise familiale une activité professionnelle régulière :

- Conjoint collaborateur.
- Conjoint salarié.
- Conjoint associé.

La situation des couples d'artisan ou de commerçant étant très diverse, le choix d'un statut devra être fait en fonction :

- Du régime matrimonial à savoir la communauté ou la séparation de biens,
- De la situation patrimoniale,
- Des âges respectifs,
- Du travail réellement exercé,
- Des droits sociaux éventuellement acquis antérieurement.

**Les régimes matrimoniaux**

Si le choix du statut juridique doit faire l'objet d'une grande attention en raison de ses incidences fiscales et sociales, le choix du régime matrimonial est aussi particulièrement important. C'est lui qui fixe les droits et obligations de chacun des époux sur les biens et les dettes.

Régime légal ou régimes conventionnels, séparation de biens, participation aux acquêts, communauté universelle sont autant de notions à maîtriser. Les notaires sont les experts en la matière. Il est indispensable de les consulter avant de s'engager. Les incidences de ce régime sont triples : en cas de divorce, de décès d'un des deux époux et sur les droits de succession.

Tableau comparatif du statut du conjoint

	Conjoint collaborateur	Conjoint salarié	Conjoint associé
Conditions	<ul style="list-style-type: none"> • Être marié quel que soit le régime matrimonial ou lié par un Pacs. • Exercer une activité dans l'entreprise d'un minimum de 85 heures par mois. • Ne pas exercer d'autre métier (un emploi inférieur ou égal à un temps partiel d'au plus 75,84 h/mois est possible). • Ne pas être associé de la société. 	<ul style="list-style-type: none"> • Être marié quel que soit le régime matrimonial ou pacsé ou concubin. • Participer effectivement à l'activité de l'entreprise. • Exercer l'activité à titre professionnel et habituel. • Être titulaire d'un contrat de travail correspondant à un emploi effectif. • Percevoir un salaire. 	<ul style="list-style-type: none"> • Être marié quel que soit le régime matrimonial ou pacsé ou concubin. • Créer une SARL avec le conjoint chef d'entreprise ou entrer avec lui dans une SARL déjà créée.
Formalités	Déclaration au CFE lors de la création ou dans les 2 mois suivant le début de la participation du conjoint <small>Voir ci-contre « formalités administratives ».</small>	Établissement d'un contrat de travail à temps plein ou à temps partiel.	Mention et signature dans les statuts.
Rémunération	Aucune.	Salaire au moins égal au Smic et conforme à la convention collective.	Participation aux bénéfices sous forme de dividendes. Conjoint associé gérant : rémunération fixée dans les statuts.
Pouvoirs dans l'entreprise	Autorisé à accomplir tous les actes administratifs utiles à l'exploitation de l'entreprise.	En tant que salarié, le conjoint renonce à toute responsabilité dans la gestion de l'entreprise.	Droits identiques à ceux de n'importe quel associé en proportion de ses parts dans l'entreprise. Il peut être salarié ou non, gérant ou non.
Protection sociale	<p>Assurance maladie-maternité</p> <p>Affiliation gratuite en qualité d'ayant droit du chef d'entreprise. En cas de maternité, droit à une allocation forfaitaire de repos maternel et s'il choisit de se faire remplacer, droit à une allocation de remplacement.</p> <p>Retraite</p> <p>Adhésion obligatoire.</p> <p>Chômage</p> <p>Pas de droits au titre de ce statut.</p>	<p>Assurance maladie-maternité</p> <p>Affiliation obligatoire au régime général de Sécurité Sociale.</p> <p>Retraite</p> <p>Pension personnelle.</p> <p>Chômage</p> <p>Droits aux allocations chômage.</p>	<p>Assurance maladie-maternité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Affiliation au régime général de Sécurité Sociale s'il est gérant minoritaire ou égalitaire ou s'il est associé salarié. • Affiliation au régime des travailleurs indépendants, s'il est gérant majoritaire ou simplement associé non salarié travaillant dans l'entreprise. • Affiliation gratuite en qualité d'ayant-droit du chef d'entreprise pour tous les autres cas. <p>Retraite</p> <p>S'il participe à l'activité de l'entreprise : affiliation soit au titre de salarié ou de travailleur indépendant.</p> <p>Chômage</p> <p>Pas de droits au titre de ce statut.</p>

LE MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

Les formalités administratives obligatoires

Dernière étape : Christelle et Philippe ont déclaré l'existence de leur entreprise auprès du CFE (centre de formalités des entreprises) de leur Chambre de Métiers. Ce guichet unique, centralise les pièces du dossier du boulanger-pâtissier et les transmet aux organismes suivants :

INSEE	<p>Chargé de la tenue du répertoire national des entreprises et des établissements.</p> <p>Attribue un numéro unique par établissement de 9 chiffres, le SIREN + un code désignant l'activité principale de l'établissement (APE), appelé NAF (Nomenclature des Activités Françaises) 1071C = code NAF de la boulangerie pâtisserie artisanale. 1071D = code NAF de la pâtisserie artisanale.</p>
Grefe du tribunal de commerce	<p>Chargé de l'inscription au RCS (Registre du commerce et des sociétés).</p> <p>Délivre le document attestant de l'immatriculation de l'entreprise : «extrait K» pour l'entreprise individuelle, « extrait Kbis » pour les sociétés.</p>
Chambre de métiers et de l'artisanat	<p>Chargé de l'inscription au Répertoire des métiers pour l'artisan.</p>
Services fiscaux	<p>Pour les impôts directs et indirects.</p>
Organismes sociaux	<p>Pour les non salariés Déclaration de l'existence de l'entreprise pour les non salariés au RSI (régime social des indépendants).</p> <p>Pour les éventuels salariés y compris le conjoint salarié Déclaration de l'existence de l'entreprise pour les éventuels salariés y compris le conjoint salarié :</p> <ul style="list-style-type: none">• Caisse régionale d'assurance maladie• Pôle emploi• Direction Départementale du Travail et de l'Emploi et de la Formation Professionnelle. <p>Attention : les formalités d'embauche sont à faire par l'employeur.</p>

Le mot de la fin : un an après

Jointe par téléphone, Christelle nous a livré en toute honnêteté son bilan après un an d'exercice.

Quel message souhaitez-vous faire passer ?

J'ai un premier conseil qui me vient spontanément, car nous en faisons actuellement les frais. Bien que rigoureux et organisés, nous avons cédé à une forme d'impatience. Lassés de nos multiples démarches, on s'y voyait déjà et nous avons signé trop hâtivement, par coup de cœur ! Ainsi les diagnostics (d'hygiène notamment) révélaient des faiblesses qui nécessitaient d'engager des travaux, que nous avons décidé de répartir entre les cédants et nous-mêmes. Nous avons accepté cette répartition, proposée seulement au moment de la signature, sans prendre le temps de la réflexion. En conséquence, je me retrouve aujourd'hui avec un électricien chez moi, que je n'ai pas choisi et qui réalise des travaux commandités par les cédants. Je conseille donc d'acheter en l'état, en négociant le prix à la baisse, pour s'assurer de rester maître chez soi.

Cette première année est-elle conforme à vos attentes ?

Être chef d'entreprise, c'est relever au quotidien de fréquents défis. Les difficultés ne manquent pas ! Par prudence, nous avons intégré dans notre prévisionnel une baisse de chiffre d'affaires la première année. Nous avons dû faire face en plus à une concurrence que nous avions négligée ; un boulanger-pâtissier s'installait à quatre kilomètres et nous n'en avions pas mesuré l'impact. De plus, nous avons dû fermer pour cause de travaux 15 jours : un manque à gagner difficilement rattrapable. Notre marge de manœuvre s'en est trouvée amoindrie. Impossible aujourd'hui de faire appel à un extra, en cas de besoin. Alors on se débrouille !

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Nous venons de rencontrer notre comptable pour la clôture de notre premier exercice. Pas d'affolement. Il nous a rassurés sur notre mode de gestion et la qualité de notre travail. À nous de trouver du chiffre. Nous saisissons toutes les occasions pour occuper le marché. Ce week-end, nous avons livré 200 baguettes dans un village voisin à l'occasion d'une fête. Nous allons nous lancer dans le bio : il y a des clients pour et peu de concurrence en la matière, dans un proche rayon. Nous allons être dépositaires AMAP : un système d'achat de fruits et légumes dont on entend de plus en plus parler. Il faut être offensif commercialement et surfer sur les tendances. Enfin pour nous aider à prendre les meilleures décisions, on s'oblige à ne plus travailler un jour par semaine, afin de prendre du recul.

Quel est votre souhait aujourd'hui ?

Notre souhait le plus cher est de continuer d'exercer en défendant nos valeurs, en termes de qualité de politique d'achat de nos matières premières, de qualité de nos produits, de mise en avant du « fait maison ». Sans oublier que nous croyons en la proximité sociale. Nous tenons à satisfaire nos clients et à fidéliser nos salariés. De plus, nous sommes de la génération développement durable et tenons à intégrer cette démarche au quotidien. Et pour preuve de totale transparence, je lance cette semaine une enquête de satisfaction auprès de mes clients. Un an déjà, cela mérite de communiquer, n'est-ce pas ?

LA GRILLE D'ÉVALUATION DE L'ÉQUIPEMENT ET DES LOCAUX

Grille n°1 : J'achète un fonds de commerce

NB : Les réponses en rouge constituent un risque ou un point de vigilance et sont matière à négociation.

ÉQUIPEMENT DE PRODUCTION						
	Présence du marquage CE	Age	Investissement à prévoir	Divers	Documents à consulter	
Four boulanger	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Énergie utilisée : Électricité · Gaz · Bois · Fioul	Factures d'entretien ou fiches d'intervention	Notice d'instructions et attestation de conformité
Four pâtissier	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			
Pétrin	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-		
Diviseuse	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-		
Façonneuse	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-		
Laminoir	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-		
Batteur	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-		
Congélateur/surgélateur	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Nature des fluides frigorigènes : CFC (R11, R12, R502, R504) HCFC (R22, R123, R124, R142b, R401A, R401B, R402A, R402B, R403B, R408A, R409A, R409B), HFC (R14, R23, R125, R134a, R152a, R227, R404A, R407C, R410A, R413A, R417A, R507, R508B, Isceon 59, Isceon 89, Forane 23, Forane FX 80).		
Chambre froide positive	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			
Chambre froide négative	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			
Tour réfrigéré	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			
Chambre de fermentation	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			
ÉQUIPEMENT DU MAGASIN						
	Présence du marquage CE	Age	Investissement à prévoir	Divers	Documents à consulter	
Four	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-	-	
Caisse enregistreuse	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Type : Numérique · Informatisée	Factures d'entretien et fiches d'intervention	
Balance	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-		
Trancheuse à pain	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-		
Vitrine congélateur	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Nature des fluides frigorigènes : CFC (R11, R12, R502, R504) HCFC (R22, R123, R124, R142b, R401A, R401B, R402A, R402B, R403B, R408A, R409A, R409B), HFC (R14, R23, R125, R134a, R152a, R227, R404A, R407C, R410A, R413A, R417A, R507, R508B, Isceon 59, Isceon 89, Forane 23, Forane FX 80).		
Vitrine réfrigérée	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			
Armoire réfrigérée à boissons	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non			
INSTALLATION						
	Nature/Présence	Age	Vérification périodique	Investissement	Doc. à consulter	
Conduit d'évacuation des fumées de combustion	-	...	Ramonnage de moins d'1 an	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Factures	
Canalisations d'eau potable	Cuivre · PVC · PER · Plomb	...	-	-	-	
Évacuation des eaux usées	Siphons · Tout-à-l'égout Assainissement autonome	...	-	-	-	
Bac à graisse · Débourbeur	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	Vidange régulière	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Factures	
Adoucisseur d'eau	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	Approvisionnement en sel régulier	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Factures	
Extincteurs Au moins 1 extincteur de type A par niveau et pour 200 m ²	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	Visite annuelle	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Registre de sécurité	
Installation électrique	Disjoncteurs différentiels Identification des circuits ou fusibles Coupe d'urgence · Aucun	...	Visite annuelle	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Registre de sécurité	
Installation gaz	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	...	Contrôle de moins de 3 ans	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Registre de sécurité	
Ventilation · Aération	VMC · Hotte · Extracteur d'air · Aucun	...	Entretien et nettoyage régulier	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	Factures	

LA GRILLE D'ÉVALUATION DE L'ÉQUIPEMENT ET DES LOCAUX

AMÉNAGEMENT							
Lave-mains	Présence		Commande		État		
Aux toilettes	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Non manuelle	<input type="checkbox"/> Manuelle	<input type="checkbox"/> Bon <input type="checkbox"/> Mauvais		
Au labo de pâtisserie	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Non manuelle	<input type="checkbox"/> Manuelle	<input type="checkbox"/> Bon <input type="checkbox"/> Mauvais		
Au fournil	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Non manuelle	<input type="checkbox"/> Manuelle	<input type="checkbox"/> Bon <input type="checkbox"/> Mauvais		
Au magasin	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Non manuelle	<input type="checkbox"/> Manuelle	<input type="checkbox"/> Bon <input type="checkbox"/> Mauvais		
Revêtements	Age	Nature		État	Nettoyable	Glissant	
Murs	...	Peinture · Carrelage · Panneaux PVC · Autre		<input type="checkbox"/> Bon <input type="checkbox"/> Mauvais	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-	
Sols	...	Ciment · Peinture · Carrelage · Résine · Autre		<input type="checkbox"/> Bon <input type="checkbox"/> Mauvais	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	
Plafonds	...	Peinture · Panneaux PVC · Polystyrène · Autre		<input type="checkbox"/> Bon <input type="checkbox"/> Mauvais	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	-	
Sanitaire et vestiaires		Présence		Mixité		État	
Toilettes réservées à l'usage des salariés		<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Bon	<input type="checkbox"/> Mauvais
Vestiaires pour les salariés		<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Bon	<input type="checkbox"/> Mauvais
Douche		<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Bon	<input type="checkbox"/> Mauvais
Toilettes réservées à l'usage des clients (seulement dans le cas de consommation sur place)		<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Bon	<input type="checkbox"/> Mauvais

Autres documents à consulter

Document unique de sécurité et compte-rendu de visite des 5 dernières années (services vétérinaires, DGCCRF, inspection/médecine du travail).

Grille n°2 : J'achète les murs d'un local

L'ensemble des documents ci-dessous doit être regroupé dans un dossier de diagnostic technique, fourni par le vendeur, annexé à la promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte de vente notarié. Si l'un de ces documents produits lors de la signature de la promesse de vente n'est plus en cours de validité à la date de la signature de l'acte de vente notarié, un nouveau document doit être annexé à ce dernier.

Pour en savoir plus, consultez le site Internet : anil.org/fr/profil/vous-achetez-vous-construisez/diagnostics/index.html

DOCUMENTS À REGROUPER DANS UN DOSSIER DE DIAGNOSTIC TECHNIQUE		
	Condition	Documents à demander
Permis de construire	Antérieur au 1 ^{er} juillet 1997	Diagnostic amiante qui doit être fait au plus tard à la date de promesse de vente ou d'achat.
Construction	Antérieur au 1 ^{er} janvier 1980	Dossier technique d'amiante portant sur les flocages, les calorifugeages et les faux plafonds.
	Antérieur au 29 juillet 1996	Dossier technique d'amiante portant sur les calorifugeages et les faux plafonds.
	Antérieur au 1 ^{er} juillet 1997	Dossier technique d'amiante portant uniquement sur les faux plafonds.
Locaux d'habitation	Dans tous les cas	Diagnostic de performance énergétique établi depuis moins de 10 ans.
	Construits avant le 1 ^{er} janvier 1949	Constat de Risque d'Exposition au Plomb (CREP).
	Installation au gaz naturel de plus de 15 ans	État de l'installation datant de moins de 3 ans.
	Installation électrique de plus de 15 ans	État de l'installation datant de moins de 3 ans.
	Dans une zone géographique qui a fait l'objet d'un arrêté préfectoral pour les termites.	État parasite datant de moins de 6 mois.
	Dans une zone géographique couverte par un plan de prévention des risques technologiques ou naturels prévisibles ou de sismicité définie par décret.	État des risques naturels et technologiques datant de moins de 6 mois.

A votre retour de visite

Si le local vous intéresse, adressez-vous à la Mairie ou à la Préfecture et demandez si le bien est situé dans une zone concernée par la mэрule. La mэрule est un champignon lignivore friand de la cellulose. Elle naît exclusivement en milieu très humide de 98 à 99 % d'humidité ou sur un support comme le bois ou le papier contenant 20 à 40% d'humidité. Elle s'attaque au bois, au bâtiment et au papier. L'état parasite concernant la mэрule n'est pas obligatoire.



LA FICHE-SYNTHESE DU DIAGNOSTIC

NB : Les réponses en **rouge** constituent un risque ou un point de vigilance et sont matière à négociation.

L'entreprise

Vendeur : _____
 Enseigne : _____ Marque déposée : Oui Non
 Adresse : _____
 Téléphone : _____ Fax : _____
 Propriétaire des murs : Oui Non Murs à vendre : Oui Non
 Prix du fonds : _____ Prix des murs : _____
 Meunier actuel : _____

Environnement

Population : _____

Environnement commercial

Nombre d'artisans boulangers pâtisseries : _____ Nombre de GMS/ terminaux de cuisson : _____
 Ecole, Collège, Lycée : Oui Non Poste : **Oui** Non
 Mairie : Oui Non Banque : **Oui** Non Pharmacie : **Oui** Non
 Presse : Oui Non Tabac : **Oui** Non Coiffeur : **Oui** Non
 Epicerie : Oui Non Café, Bar : **Oui** Non Autres commerces : _____
 Transports en commun : **Oui** Non

Prévision de travaux

Voirie : Oui Non Changement de circulation : Oui Non
 Création d'un centre commercial : **Oui** Non Création de logements : **Oui** Non
 Création de bureaux : **Oui** Non Création d'écoles : **Oui** Non
 Création de transports en commun : **Oui** Non
 Implantation de concurrents (artisan, terminal de cuisson) : Oui Non

Installation/vente

Date d'installation du vendeur : _____
 Motif de vente : _____
 Gamme de produits : _____
 100 % maison : Oui Non Qu'est-ce qui n'est pas fabriqué ? _____

Fabrication

Combien de kilos de farine par jour ? _____ Combien de viennoiseries par semaine ? _____
 Combien de galettes en janvier ? _____ Combien de commandes à Noël et jour de l'an ? _____
 Quelle est une journée type ? _____

Ouverture/Fermeture

Horaires d'ouverture : _____
 Jour(s) de fermeture : _____
 Congés annuels : _____

Contrats livraisons/fournitures

Progression du CA

Année N : _____
 N-1 : _____
 N-2 : _____

Progression de l'EBE

Année N : _____
 N-1 : _____
 N-2 : _____

Répartition du CA

Boulangerie : _____ Viennoiserie : _____ Pâtisserie : _____
 Traiteur : _____ Chocolat : _____ Revente : _____
 Magasin : _____ Tournées : _____ Fournitures : _____
 Dépôts : _____

LA FICHE-SYNTHESE DU DIAGNOSTIC

Locaux/Logement

Loyer locaux : _____ Loyer logement : _____ Date du bail : _____ Type de bail : _____

Le magasin

Surface : _____ Date derniers gros travaux : _____

L'extérieur

Facade État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Enseigne État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Eclairage État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Possibilité de parking : Oui Non Capacité : _____

A prévoir

L'intérieur

Luminaires État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Tapisserie État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Panetières État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Meubles divers État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Possibilité de mange-debout : Oui Non Possibilité d'agrandissement : Oui Non

Les locaux de production

Surface : _____ Date derniers gros travaux : _____

Fournil État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Labo pâtissier État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Labo chocolatier État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Labo traiteur État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Plain-pied : Oui Non En sous-sol : Oui Non

Le logement

Surface : _____ Date derniers gros travaux : _____ Nombre d'étages : _____

Arrière-boutique État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Bureau État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Cuisine État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Salon État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Salle à manger État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Salle de bain État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Toilettes État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Chambre 1 État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Chambre 2 État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Chambre 3 État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Chambre 4 État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Buanderie État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Grenier État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Cave État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Cour État : 1 2 3 4 5 Travaux : Oui Non Remarques : _____

Personnel

Personnel de vente

Qualification

Ancienneté

Salaire

Horaires

Personnel de fabrication

Qualification

Ancienneté

Salaire

Horaires

COMPTE DE RÉSULTAT ET BILAN

Le compte de résultat est le « film » de l'activité industrielle et commerciale de l'entreprise.

Il se présente sous la forme d'un tableau comprenant deux parties :

- **Charges**, le coût de revient des biens ou des services rendus.
- **Produits**, le prix de vente de ces biens et services.

Il fait la synthèse des opérations réalisées par une entreprise sur un exercice comptable de 12 mois.

C'est à partir du compte de résultat que l'on calcule un certain nombre d'indicateurs de performance regroupés dans le tableau appelé « Soldes Intermédiaires de Gestion ».

COMPTE DE RÉSULTAT ÉTABLI À PARTIR D'UN CAS RÉEL					
Charges (hors taxes)	Exercice N		Produits (hors taxes)	Exercice N	
Charges d'exploitation			Produits d'exploitation		
Achat de marchandises		3 784	Ventes de marchandises		5 631
Variation de stocks de marchandises		- 63	Production vendue (biens et services)		254 989
Achat de matières premières		54 012	Production stockée		0
Variation de stocks de matières premières		- 84	Autres produits		0
Autres achats et charges externes		42 323			
Impôts et taxes		7 343			
Charges de personnel		51 617			
Charges sociales		27 637			
Dotations aux amortissements		15 504			
Dotations aux provisions		0			
Autres charges de gestion courante		0			
Charges financières		9 212	Produits financiers		0
	Total I	211 285		Total I	260 620
Charges exceptionnelles II		97	Produits exceptionnels II		0
Impôt sur les bénéfices III					
	Total des charges (I+II+III)	211 382		Total des produits (I+II)	260 620
Solde créditeur : Bénéfice		49 238	Solde créditeur : Perte		
TOTAL GENERAL		260 620	TOTAL GENERAL		260 620

Le bilan est une photographie financière de l'entreprise.

Elle indique :

- **Le passif**, l'origine des fonds ou ressources ou dettes.
- **L'actif**, l'emploi de ces fonds ou biens ou créances.

Ce document est établi lors de la création de l'entreprise et à la fin de chaque exercice comptable. Il permet de dégager le résultat de l'exercice qui peut être soit un bénéfice soit une perte.

BILAN ÉTABLI À PARTIR D'UN CAS RÉEL					
Actif	Exercice N			Passif	Exercice N
	Brut	Amortissements et provisions à déduire	Net		
Actif immobilisé				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles :				Capital	50 149
• Fonds commercial	227 072		227 072	Réserves	
• Autres immobilisations	168 391	70 428	97 963	Report à nouveau	
Immobilisations incorporelles				Résultat net de l'exercice (bénéfice ou perte)	49 238
Immobilisations financières				Provisions réglementées	
	Total I	395 463	325 035		Total I
					99 387
Actif circulant				Provisions pour risques et charges	0
Stocks en cours	3 111		3 111		Total II
Avances/acomptes versés sur commandes					0
Créances :					
• Clients et comptes rattachés	4 327		4 327	Dettes	
• Autres débiteurs	242		242	Emprunts et dettes assimilées	232 277
Valeurs mobilières de placement				Avances/acomptes versés sur commandes	
Disponibilités (banque + caisse)	10 973		10 973	Fournisseurs et comptes rattachés	4 635
Charges constatées d'avance	4 939		4 939	Autres créditeurs	12 328
	Total II	23 592	23 592	Produits constatés d'avance	
					Total III
					249 240
TOTAL GENERAL (I+II)	419 055	70 428	348 627	TOTAL GENERAL (I+II+III)	348 627

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Soldes intermédiaires de gestion

NB : Ce tableau montre des chiffres et des ratios moyens pour une entreprise de boulangerie pâtisserie.

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION							
Libellés		N		N-1		N-2	
		%	Montant	%	Montant	%	Montant
Chiffre d'affaires global	a+c	100	260 620	100	252 665	100	238 489
Ventes de Marchandises	a		5 631		6 601		6 078
Achats Marchandises Revendues	b		3 721		4 260		3 921
I. Marge commerciale	a-b	33,9	1 910	33,5	2 341	35,5	2 157
Production Vendue : biens	c		254 989		246 064		232 411
Achats Matières Premières	d		53 928		50 092		46 265
II. Marge brute de production	c-d	77,1	201 061		195 972		184 206
Autres Achats et Charges Externes	e		42 323	77,6	38 768	77,2	40 494
III. Valeur ajoutée	I+II-e	61,6	160 648		159 545		145 869
Impôt et Taxes			7 343	63,1	6 889	61,2	5 363
Charges de Personnel			51 617		47 540		47 835
Charges sociales			27 637		26 491		25 316
IV. Excédent brut d'exploitation		28,4	74 051		78 625		67 355
Dotations aux amortissements			15 504	33,1	17 425	28,2	14 309
Dotations aux provisions			0		0		0
Autres charges de gestion courante			0		0		0
Résultat Exploitation		22,5	58 547		61 200		53 046
Produits financiers			0	24,2	0	22,2	0
Charges financières			9 212		10 476		12 000
Résultat Courant		18,9	49 335		50 724		41 046
Produits exceptionnels			0	20,1	0	17,2	836
Charges exceptionnelles			97		199		277
Impôt sur les bénéfices			0		0		0
RÉSULTAT NET		18,9	49 238	20	50 525	17,4	41 605

· Étapes de la reprise ·

Synthèse du parcours

Bilan personnel

Motivations personnelles et professionnelles
Aptitudes et compétences

Ciblage de l'entreprise

Choix du type
Choix de la taille

Diagnostic complet de l'entreprise

Analyse commerciale

Le marché
Les produits
La distribution

Analyse des moyens de production

Les équipements
Les locaux
Le personnel

Analyse comptable et financière

Bilans et comptes de résultat
Indicateurs-clés

État de synthèse

Fiche-synthèse du diagnostic

Évaluation du prix du fonds

Négociation

Préparation
Négociation
Signature du compromis de vente

Montage juridique et financier

Financement du projet
Choix du statut juridique
Choix du statut du conjoint

Concrétisation de la reprise

Signature des actes de vente
Formalités de création

Bonne chance !