

La méthode simple pour réussir sa transmission en 2025



LE GUIDE DU COMMERÇANT

VENDEZ VOTRE COMMERCE AU MEILLEUR PRIX

 **INCLUS** : La **checklist** pour préparer votre vente en toute tranquilité

Par Olivier Melgrani
Conseiller immobilier **spécialisé**
commerces & entreprises



Pourquoi j'ai créé ce guide pour vous ?

Bonjour,

Je m'appelle Olivier Melgrani. J'accompagne des commerçants de la Côte d'Azur dans la vente de leur affaire.

Et à chaque fois, c'est le même constat : les commerçants perdent de l'argent par manque d'information.

Il y a quelques temps, j'ai rencontré Marc, patron d'un restaurant à Nice. Épuisé après 15 ans de service, il voulait vendre. Vite. Il a accepté la première offre venue : 120 000€.

Six mois plus tard, il apprend que son restaurant a été revendu... 180 000€.

60 000€ perdus. L'équivalent de 2 ans de salaire.

Ce guide, c'est pour éviter que ça vous arrive.

Dans les pages qui suivent, vous allez découvrir :

- Les 3 erreurs qui font perdre 30% de valeur (et comment les éviter)
- La formule pour calculer le prix de votre commerce
- Le calendrier idéal pour vendre sereinement
- Une vraie étude de cas avec les chiffres

Bonne lecture, et surtout, prenez des notes !

Olivier

LES 3 ERREURS FATALES

QUI FONT PERDRE DES MILLIERS D'EUROS

✗ Erreur n°1 : Attendre d'être "au bout" pour vendre

L'histoire de Sophie, fleuriste :

Sophie adorait son métier. Mais après 12 ans à se lever tôt pour le marché aux fleurs, elle n'en pouvait plus.

Résultat visible :

- Boutique moins bien tenue
- Horaires réduits "par fatigue"
- Chiffre d'affaires en baisse de 20%

Quand elle a mis en vente, les repreneurs ont vu un commerce "fatigué".
Elle a vendu 40% moins cher que si elle avait anticipé 1 an plus tôt.

✓ La solution : La règle des "7/10"

Évaluez votre motivation sur 10. Si vous êtes à 7/10 ou moins, commencez à préparer votre sortie. Vous aurez encore l'énergie pour :

- Maintenir votre chiffre
- Présenter une belle affaire
- Négocier sereinement



Action : Notez votre niveau de motivation actuel :

/ 10

LES 3 ERREURS FATALES

QUI FONT PERDRE DES MILLIERS D'EUROS

✗ Erreur n°2 : Se tromper sur le prix (dans les deux sens)

Trop cher = Zéro visite

Jean voulait 300 000€ pour sa brasserie. "C'est le travail de toute une vie !" Résultat : 8 mois sans une seule offre. Il a fini par baisser à 200 000€, mais les acheteurs se méfiaient : "S'il baisse autant, c'est qu'il y a un problème."

Trop bas = Regrets éternels

Marie a bradé sa boulangerie 80 000€ "pour partir vite". Le repreneur a juste rafraîchi la devanture et embauché un second boulanger. Résultat : +40% de CA en 6 mois. Valeur réelle : 150 000€ minimum.

✓ La solution : La triple évaluation

1. Calculez vous-même (je vous montre comment page 5)
2. Demandez à 2-3 professionnels
3. Regardez les ventes récentes similaires

La bonne fourchette = là où les 3 se recoupent.



Action : Notez les prix de 3 commerces similaires vendus près de chez vous :

€

€

€

LES 3 ERREURS FATALES

QUI FONT PERDRE DES MILLIERS D'EUROS

✗ Erreur n°3 : Négliger la première impression

Le test des 30 secondes

Un repreneur se fait 80% de son opinion dans les 30 premières secondes.

J'ai vu des commerces perdre 50 000€ de valeur pour :

- Une vitrine sale
- Des cartons qui traînent
- Une odeur désagréable
- Un accueil peu chaleureux

✓ La solution : Le "lifting à 500€"

Investissez dans :

- Un grand nettoyage (150€)
- Quelques pots de peinture (200€)
- Des plantes vertes (50€)
- Un parfum d'ambiance (20€)
- Du rangement (80€)



Action : Prenez 3 photos de votre commerce maintenant. Que feriez-vous pour l'améliorer ?

LA MÉTHODE POUR CALCULER LE VRAI PRIX DE VOTRE COMMERCE



LES 3 APPROCHES DES PROFESSIONNELS

1

Méthode 1 : Le pourcentage du chiffre d'affaires

Formule simple par secteur :

Type de commerce	Fourchette habituelle	Exemple CA 150000€
Boulangerie	70-100% du CA	105 000€ - 150 000€
Restaurant	40-80% du CA	60 000€ - 120 000€
Bar-Tabac	80-150% du CA	120 000€ - 225 000€
Salon coiffure	50-80% du CA	75 000€ - 120 000€
Boutique prêt-à-porter	40-70% du CA	60 000€ - 105 000€

Attention : Ces fourchettes varient selon l'emplacement, l'état du bail, la rentabilité...

2

Méthode 2 : Le multiple de l'EBE (la plus fiable)

L'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) = CE QUI RESTE

EBE = Chiffre d'affaires - Achats marchandises - Charges externes
(loyer, assurances...) - Salaires et charges

Multiples habituels : 2 à 5 fois l'EBE selon :

- La stabilité du CA
- L'emplacement
- Le potentiel de développement

3

Méthode 3 : La valeur de remplacement

Combien coûterait de recréer votre commerce de zéro ?

- Travaux d'aménagement
- Matériel neuf
- Stock de départ
- Communication de lancement
- Temps pour constituer la clientèle

Exemple : Travaux : 50 000€ Matériel : 30 000€ Stock : 20 000€ Publicité : 10 000€ Manque à gagner 1 an : 40 000€ -> TOTAL : 150 000€

LA MÉTHODE POUR CALCULER LE VRAI **PRIX** DE VOTRE COMMERCE



LES 3 APPROCHES DES PROFESSIONNELS



La vraie formule magique ?

Votre prix = La moyenne des 3 méthodes + / - 20% selon :

- Emplacement n°1 : +20%
- Bail récent et pas cher : +15%
- Croissance continue : +10%
- Travaux à prévoir : -10%
- Bail qui se termine : -20%
- Concurrence nouvelle : -15%



Action

Votre CA de la dernière année

€

X

% du type d'activité

=

Valeur selon CA

€

Votre EBE de la dernière année

€

X

Coefficient de valorisation

=

Valeur selon EBE

€

Valeur selon REMPLACEMENT

Coûts de relancement de l'activité

=

Valeur selon REMPLACEMENT

€

MOYENNE DES 3 VALORISATIONS
(CA + EBE + REMPLACEMENT) / 3

€

PRÉPARER SA VENTE

LA CHECKLIST COMPLÈTE DU VENDEUR MALIN

✓ Documents comptables

- Les **3 derniers bilans** comptables
- Compte de **résultat** détaillé
- CA mensuel** sur 24 mois
- Détail des **charges fixes**
- État des **dettes** éventuelles

✓ Documents juridiques

- Copie complète du **bail** + avenants
- K-bis** de moins de 3 mois
- Contrats de travail** des salariés
- Autorisations **spécifiques** (licence IV, terrasse...)
- Attestations de **conformité** (ERP, hygiène...)

✓ Eléments matériels

- Inventaire détaillé du **matériel** avec **factures**
- Contrats de maintenance** transférables
- État du **stock** valorisé
- Photos** professionnelles du commerce

✓ Préparation stratégique

- Définir sa **date idéale** de cession
- Préparer son "**story telling**" de vendeur
- Identifier ses **3 arguments** de vente uniques
- Planifier son projet post-vente**



Astuce pro : Créez un dossier Google Drive avec tous ces documents. Vous gagnerez 3 semaines lors de la vente !

3 VÉRITÉS SUR LA VENTE D'UN COMMERCE

1

Le timing, c'est 50% du succès

Un commerce se vend mieux quand il tourne bien, pas quand on n'en peut plus. Si vous lisez ceci en pensant "je suis crevé", c'est le moment de préparer votre sortie... mais pas de précipiter la vente !

2

La transparence paie toujours

Les repreneurs ne sont pas idiots. Ils verront les failles. Mieux vaut jouer cartes sur table dès le début. Un défaut avoué = confiance gagnée = négociation sereine.

3

Votre commerce vaut plus que ses chiffres

Oui, la rentabilité compte. Mais l'emplacement, la clientèle fidèle, votre savoir-faire transmissible... tout ça a de la valeur. Ne vous bradez pas !



Petit conseil d'ami : Que vous décidiez de vendre **seul** ou de vous faire **accompagner**, prenez le temps de **bien vous préparer**. Un œil extérieur - ami commerçant, comptable ou conseiller - peut vous éviter des erreurs coûteuses. L'important n'est pas de tout faire seul, mais de prendre les bonnes décisions pour votre avenir.

UNE QUESTION ? UN PROJET ? PARLONS-EN !

Mon offre exclusive pour les lecteurs de ce guide

Estimation professionnelle OFFERTE

- Analyse complète de votre commerce
- Fourchette de prix réaliste
- 30 minutes de conseils personnalisés
- Sans engagement de votre part

Comment en profiter ?

 **WhatsApp** (réponse rapide)
Envoyez "GUIDE" au 06.21.42.46.70
et je vous rappelle

 **Email**
olivier.melgrani@iadfrance.fr

 **Site web**
www.oliviermelgrani.com

Pourquoi cette offre gratuite ?

Simple : je préfère travailler avec des vendeurs bien informés. Si après notre échange vous décidez de me confier votre vente, tant mieux. Sinon, vous aurez au moins les bonnes infos pour décider.

 **Attention : Je ne peux faire que 10 estimations gratuites par mois. Premier arrivé, premier servi !**

QUI SUIS-JE ?

Olivier Melgrani

Conseiller immobilier **indépendant** IAD France
Spécialiste commerces, viager et investissement locatif
Ancien commerçant

Ma mission :

Vous accompagner dans votre projet de transmission avec bienveillance et professionnalisme.

Mes valeurs :

Transparence totale
Accompagnement personnalisé
Discretion et Confidentialité
Relation de confiance



ON EN PARLE AUTOUR D'UN CAFÉ ?

Olivier Melgrani
Conseiller immobilier spécialisé commerces & entreprises
IAD France
■ 06.21.42.46.70
✉ olivier.melgrani@iadfrance.fr
🌐 www.oliviermelgrani.com

Ce guide vous a aidé ? Partagez-le avec un ami commerçant !