



VENDRE SON RESTAURANT : LA CHECKLIST À PASSER AVANT DE FIXER SON PRIX

La checklist en 21 points

21 points à vérifier avant qu'un acheteur ne le fasse pour vous

Édition 2026

Qui sommes-nous ?

JUM Advisory est un cabinet d'expertise comptable spécialisé dans l'accompagnement des restaurants et des franchisés en restauration. Fondé avec la conviction que les dirigeants du secteur méritent un conseil à la hauteur de la complexité de leur activité, le cabinet propose une offre intégrée qui couvre la tenue comptable, le pilotage financier, la gestion sociale et le conseil en stratégie franchise.

Au quotidien, JUM Advisory accompagne des restaurateurs indépendants et des franchisés sur l'ensemble de leurs enjeux de gestion : conformité sociale et fiscale, optimisation des charges, structuration juridique, et les moments charnières de la vie d'un établissement, de son ouverture jusqu'au jour où se pose la question de sa valeur, que ce soit pour la transmettre, la faire fructifier ou simplement pour piloter en connaissance de cause.

Pourquoi ce guide ?

En 2025, la France a enregistré 29 766 ventes et cessions de fonds de commerce, tous secteurs confondus, dont **4 362 pour la restauration traditionnelle**, 3 119 pour la restauration rapide et 2 509 pour les débits de boissons, avec un prix moyen de cession d'environ 212 000 euros pour la restauration traditionnelle¹.

Chacune de ces ventes ouvre une phase de vérification où l'acquéreur et ses conseils passent le dossier au crible : comptes, bail, licence, salariés, dettes, autorisations. **Ce que le vendeur n'a pas préparé, l'acquéreur le chiffre à sa manière**, et la négociation se fait alors sur ses termes.

Cette checklist reprend, point par point, ce qu'il va contrôler, pour que le restaurateur, indépendant ou franchisé, puisse passer lui-même son dossier en revue avant de fixer son prix. Elle intègre les règles applicables aux ventes conclues après le 27 juillet 2026, **qui ont modifié l'information préalable des salariés**.

Ce que ce document couvre, et ce qu'il ne couvre pas

Il couvre : la vente d'un fonds de commerce de restaurant, indépendant ou franchisé, du point de vue du vendeur : les 21 points à vérifier avant de fixer un prix, leur explication et les pièces à préparer.

Il ne couvre pas : le calcul de la valeur (voir le guide « [Valoriser son restaurant, indépendant ou franchisé](#) »), la fiscalité de la plus-value, la recherche d'un acquéreur ni la vente en procédure collective.

Il ne remplace pas l'analyse d'un dossier réel : la portée de chaque point dépend du bail, du contrat de franchise et de l'acquéreur.

Pour une analyse adaptée à votre situation, l'équipe de JUM Advisory est à votre disposition :

pmeniaud@jum-advisory.com

06 77 08 81 22

[J'échange avec Pierre Meniaud](#)

¹Altare (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026.

TABLE DES MATIÈRES

01. La checklist des 21 points

Les sept blocs : comptes, bail, licence, salariés, dettes, franchise, autorisations

02. Comptes et EBE : la première pièce du dossier

2.1 Les chiffres d'affaires mensuels (point 1)

2.2 Les livres de comptabilité (point 2)

2.3 L'EBE retraité (point 3)

03. Bail : durée, loyer et garantie du cédant

3.1 Durée restante, loyer et clauses (point 4)

3.2 La garantie du cédant (point 5)

3.3 Loyers à jour et relation avec le bailleur (point 6)

04. Licence : l'actif le plus encadré

4.1 Quelle licence est vendue avec le fonds (point 7)

4.2 Cinq ans sans exploitation (point 8)

4.3 Le permis d'exploitation de l'acquéreur (point 9)

05. Salariés : ce qui suit l'acquéreur, ce qui a changé en 2026

5.1 Ce qui suit l'acquéreur (point 10)

5.2 Qui informer, et dans quel cadre (point 11)

5.3 Le calendrier : un mois avant la vente (point 12)

06. Dettes et formalités : du prix de vente à l'encaissement

6.1 Recenser les dettes et les sûretés (point 13)

6.2 Prêts et nantissements : rembourser ou reprendre (point 14)

6.3 Le calendrier après la signature (point 15)

07. Franchise : le contrat, l'agrément et la préemption

7.1 Le contrat ne se transmet jamais automatiquement (point 16)

7.2 Agrément et préemption (point 17)

7.3 Redevances, travaux et pièces du réseau (point 18)

08. Autorisations et exploitation : terrasse, hygiène, registres

8.1 La terrasse (point 19)

8.2 L'hygiène alimentaire (point 20)

8.3 Les registres de l'établissement (point 21)

09. Lire son résultat et planifier la vente

9.1 Compter ses cases

9.2 Fonds ou titres : ce qui change

9.3 Un calendrier type de la vente

10. Conclusion

Les 6 chiffres à retenir

11. Sources et références

PARTIE 01

La checklist des 21 points

La checklist réunit, en sept blocs de trois points, ce qu'un acquéreur vérifie avant de s'engager sur un prix. Elle sert d'outil de travail, à côté de vos échanges avec les repreneurs : pour chaque ligne, comparez votre dossier au point à vérifier, préparez la pièce indiquée et cochez la case quand le point est traité. Chaque bloc renvoie au chapitre qui en détaille le pourquoi et la méthode. Pour un restaurant indépendant, les trois points du bloc franchise sont sans objet.

Bloc 1 : Comptes et EBE (chapitre 02)

	#	À vérifier	Pièce à préparer
☐	1	Le document des chiffres d'affaires mensuels, de la dernière clôture au mois précédant la vente, est prêt et cohérent avec la caisse.	Tableau mensuel validé par l'expert-comptable, rapproché des relevés de caisse.
☐	2	Les livres de comptabilité des trois derniers exercices sont complets, classés et pourront être mis à disposition de l'acquéreur.	Bilans, journaux et grands livres des trois derniers exercices.
☐	3	L'EBE est retraité (rémunération du dirigeant au niveau du marché, charges exceptionnelles neutralisées) et situé face au repère Banque de France.	Tableau de retraitement de l'EBE, avec les justificatifs des charges exceptionnelles.

Bloc 2 : Bail (chapitre 03)

	#	À vérifier	Pièce à préparer
☐	4	La durée restante du bail, le loyer actuel et les clauses de cession sont documentés.	Bail commercial, avenants et dernier appel de loyer.
☐	5	La clause de garantie du cédant est repérée, et sa durée est vérifiée au regard du plafond de trois ans.	Copie de la clause et date de conclusion du bail.
☐	6	Les loyers et charges sont à jour, sans litige en cours avec le bailleur.	Quittances à jour et courriers échangés avec le bailleur.

Bloc 3 : Licence (chapitre 04)

	#	À vérifier	Pièce à préparer
☐	7	Le type de licence (restaurant, petite licence restaurant, licence III ou IV) est identifié et correspond à ce qui est vendu avec le fonds.	Récépissé de déclaration (Cerfa n° 11543) et copie de la dernière déclaration.
☐	8	L'exploitation de la licence n'a pas été interrompue plus de cinq ans.	Historique d'ouverture de l'établissement.
☐	9	L'acquéreur a planifié son permis d'exploitation (formation de 20 heures minimum, sur au moins 3 jours) avant la déclaration de mutation.	Calendrier partagé avec l'acquéreur : formation, déclaration, date d'entrée en jouissance.

Bloc 4 : Salariés (chapitre 05)

	#	À vérifier	Pièce à préparer
☐	10	La liste du personnel, avec ancienneté, congés payés acquis et type de contrat, est à jour et chiffrée.	État du personnel signé, soldes de congés payés.
☐	11	L'effectif et la présence d'un comité social et économique sont vérifiés, pour savoir qui informer (chaque salarié ou le comité).	Registre du personnel et procès-verbal d'élection du comité, le cas échéant.

	#	À vérifier	Pièce à préparer
☐	12	Le calendrier prévoit l'information des salariés au moins un mois avant la vente, et la signature n'est pas fixée avant.	Preuve de la remise de l'information aux salariés, datée.

Bloc 5 : Dettes et formalités (chapitre 06)

	#	À vérifier	Pièce à préparer
☐	13	Tous les emprunts, PGE, crédits-bails et nantissements inscrits sur le fonds sont listés, avec le capital restant dû.	Tableaux d'amortissement et état des inscriptions demandé au greffe.
☐	14	La banque a été consultée sur le remboursement anticipé ou la reprise de chaque prêt, et la radiation des nantissements est prévue.	Accord écrit de la banque, bordereaux de radiation.
☐	15	Le calendrier tient compte des formalités après la signature (annonce légale, Bodacc, opposition de 10 jours) avant l'encaissement du prix.	Calendrier daté, de la signature à l'encaissement.

Bloc 6 : Franchise (chapitre 07)

	#	À vérifier	Pièce à préparer
☐	16	Le contrat de franchise est relu : clauses de cession, d'agrément et de préemption, conditions et délais.	Contrat de franchise et avenants, avec les clauses repérées.
☐	17	Le franchiseur est informé tôt, et ses conditions pour agréer le repreneur sont connues.	Courrier au franchiseur et réponse écrite.
☐	18	Les redevances, les factures du réseau et les éventuels travaux exigés par l'enseigne sont à jour.	État des redevances et courriers du réseau.

Bloc 7 : Autorisations et exploitation (chapitre 08)

	#	À vérifier	Pièce à préparer
☐	19	L'autorisation de terrasse est identifiée (titre, durée, redevance) et n'est pas présentée comme transmise automatiquement.	Arrêté d'occupation du domaine public et dernier avis de redevance.
☐	20	Une personne formée à l'hygiène alimentaire figure dans l'effectif.	Attestation de formation, copie du contrat de travail de la personne formée.
☐	21	Le registre public d'accessibilité est à jour, ainsi que le registre de sécurité lorsque la catégorie de l'établissement l'impose.	Registres et derniers rapports de vérification des installations.

PARTIE 02

Comptes et EBE : la première pièce du dossier

Les comptes sont la première pièce qu'un acquéreur demande et la dernière qu'il croit sur parole. Ce chapitre détaille les trois pièces comptables que le vendeur doit pouvoir produire : les chiffres d'affaires mensuels, les livres des trois derniers exercices et un EBE retraité qui résiste à la discussion.

2.1 Les chiffres d'affaires mensuels (point 1)

Au jour de la cession, le vendeur et l'acquéreur visent un document présentant les chiffres d'affaires mensuels réalisés entre la clôture du dernier exercice comptable et le mois précédant celui de la vente². C'est la pièce la plus exposée du dossier : elle couvre la période la plus récente, celle que les derniers comptes annuels ne montrent pas encore.

Un acquéreur la rapproche des relevés de caisse et des déclarations de TVA. Un écart entre ces trois sources, même modeste et explicable, ouvre une discussion sur la sincérité de tout le dossier. Le tableau doit donc être établi mois par mois, avec le même découpage que la comptabilité (salle, vente à emporter, livraison, si le restaurant les distingue).

Le bon réflexe

Faire établir ce tableau par l'expert-comptable plutôt que par le vendeur : un document produit par un tiers, et rapproché des relevés de caisse avant la première visite, se défend mieux qu'une reconstitution faite sous la pression d'une offre.

2.2 Les livres de comptabilité (point 2)

Pendant trois ans à compter de l'entrée de l'acquéreur en jouissance du fonds, le vendeur met à sa disposition, à sa demande, tous les livres de comptabilité qu'il a tenus durant les trois exercices précédant celui de la vente. Toute clause contraire est réputée non écrite³. Cette obligation se prépare en amont : des bilans, journaux et grands livres **introuvables au moment de la vente sont un signal défavorable pour l'acquéreur**.

Depuis la loi du 19 juillet 2019, l'acte de vente n'a plus de mentions obligatoires, l'article L141-1 du Code de commerce étant abrogé. Le vendeur reste tenu d'une obligation précontractuelle d'information sur les éléments déterminants du consentement de l'acheteur⁴, et la pratique notariale continue de reprendre dans l'acte la plupart des anciennes mentions pour sécuriser la vente⁵. Autrement dit, le chiffre d'affaires et les résultats des trois derniers exercices seront demandés, qu'un texte l'impose ou non.

2.3 L'EBE retraité (point 3)

L'excédent brut d'exploitation (EBE) est la mesure de rentabilité sur laquelle s'appuie le plus souvent un acquéreur. Il ne devient lisible qu'une fois retraité : rémunération du dirigeant ramenée à un niveau de marché, charges non récurrentes neutralisées (travaux exceptionnels, litiges, sinistres), dépenses personnelles passées en charges isolées du résultat d'exploitation.

Pour situer le résultat, le repère le plus solide est celui de la Banque de France : en 2024, **le taux d'excédent brut global médian du secteur de la restauration est de 8,8 %** du chiffre d'affaires hors taxes, avec un premier quartile à 4,6 % et un troisième quartile à 13,9 %⁶. Un EBE retraité très éloigné de cette fourchette n'est pas forcément faux, mais il doit pouvoir s'expliquer.

²Code de commerce, article L141-2, Légifrance, version en vigueur depuis le 11 décembre 2016.

³Code de commerce, article L141-2, Légifrance, version en vigueur depuis le 11 décembre 2016.

⁴Loi n° 2019-744 du 19 juillet 2019 (abrogation de l'article L141-1 du Code de commerce) ; Code civil, article 1112-1.

⁵Notaires de France, La cession de fonds de commerce, notaires.fr, consulté en octobre 2026.

⁶Banque de France, FIBEN, fascicule sectoriel Restauration (division 56), données 2024, publié en novembre 2025.

Exemple illustratif, avec des chiffres fictifs : un restaurant réalise 650 000 euros de chiffre d'affaires hors taxes.

Poste	Montant
EBE comptable de l'exercice	62 000 €
Rémunération de marché d'un gérant salarié, charges comprises	- 38 000 €
Travaux exceptionnels après sinistre, non récurrents	+ 9 000 €
Dépenses personnelles passées en charges	+ 3 000 €
EBE retraité	36 000 €

Exemple illustratif, chiffres fictifs : l'EBE retraité représente 5,5 % du chiffre d'affaires, contre 9,5 % pour l'EBE comptable.

Dans cet exemple, l'EBE retraité reste dans la fourchette du secteur, entre le premier quartile et la médiane. L'écart avec l'EBE comptable montre pourquoi le retraitement change la discussion : **c'est l'EBE retraité, et non l'EBE apparent, qui sert de base à une valorisation.**

Ce que ça coûte

Un EBE non retraité sera retraité par l'acquéreur, à sa manière et rarement en faveur du vendeur. Un retraitement fait par le vendeur, justifié pièce à pièce, garde la main sur le raisonnement.

Une question sur votre situation ?

[J'échange avec Pierre Meniaud](#)

PARTIE 03

Bail : durée, loyer et garantie du cédant

Dans la restauration, le droit au bail est un élément du fonds de commerce : il permet à l'acquéreur de reprendre le bail existant pour la durée restant à courir, en contrepartie d'une somme d'argent, et sa valeur dépend notamment de la durée du bail, de la situation géographique et du montant du loyer⁷. Ce chapitre détaille ce que l'acquéreur contrôle dans le bail, la garantie qui peut rester à la charge du vendeur après la vente et l'état de la relation avec le bailleur.

3.1 Durée restante, loyer et clauses (point 4)

La durée restante est la première question de l'acquéreur : un emplacement recherché adossé à un bail qui expire dans quelques mois vaut beaucoup moins qu'il n'y paraît, puisque l'acquéreur ne sait pas s'il pourra rester dans les murs. Le niveau du loyer, comparé au marché local, conditionne la rentabilité qu'il peut espérer et donc le prix qu'il acceptera de payer.

Le vendeur doit pouvoir produire le bail, ses avenants et le dernier appel de loyer, et avoir relu les clauses qui encadrent la cession du bail et l'activité autorisée dans les locaux. Une clause qu'il découvre en même temps que l'acquéreur est une clause qu'il ne peut plus négocier.

3.2 La garantie du cédant (point 5)

Lorsque la cession du bail s'accompagne d'une clause de garantie du cédant au bénéfice du bailleur, celui-ci **ne peut l'invoquer que pendant trois ans à compter de la cession**. Il doit en outre informer le cédant de tout défaut de paiement du locataire dans un délai d'un mois à compter de la date à laquelle la somme aurait dû être acquittée⁸.

La Cour de cassation a jugé, le 11 avril 2019, que la limitation à trois ans est d'ordre public : une clause prévoyant une durée plus longue est donc inefficace au-delà de ce plafond. La règle ne s'applique toutefois pas aux baux conclus avant la loi Pinel du 18 juin 2014. Pour le vendeur, l'enjeu est concret : pendant trois ans au plus, il peut avoir à répondre des loyers impayés par l'acquéreur.

Point de vigilance

Gardez la preuve de la date de cession du bail : c'est elle qui fait courir le délai de trois ans, et elle permet d'opposer l'expiration de ce délai à toute réclamation tardive du bailleur.

3.3 Loyers à jour et relation avec le bailleur (point 6)

Un loyer impayé, un litige sur les charges ou un différend sur des travaux sont autant de points que l'acquéreur découvre en lisant les courriers du dossier ou en interrogeant le bailleur. Mieux vaut les régler, ou au minimum les documenter, avant l'ouverture des discussions : quittances à jour, courriers échangés, état des travaux en cours.

Ce que ça coûte

Un bail court ou un loyer supérieur au marché local se retrouve directement dans le prix que l'acquéreur accepte de payer pour le droit au bail.

⁷Entreprendre Service-Public (DILA), Garantir une dette par un nantissement d'un fonds de commerce, fiche F37936, vérifiée le 27 mai 2024.

⁸Code de commerce, articles L145-16-1 et L145-16-2, Légifrance, versions en vigueur depuis le 20 juin 2014 ; Cour de cassation, 3e chambre civile, 11 avril 2019, n° 18-16.121.

PARTIE 04

Licence : l'actif le plus encadré

La licence de débit de boissons est un actif très encadré. **La création de toute nouvelle licence IV est interdite** : la seule façon d'ouvrir un établissement doté d'une licence IV est d'en racheter une⁹. Pour un restaurant, la licence qui compte est le plus souvent la licence restaurant ou la petite licence restaurant.

Licence	Boissons concernées	Usage
Licence III	Boissons de 18° maximum (vin, bière, cidre)	Débit de boissons à consommer sur place
Licence IV	Boissons de plus de 18° (alcools distillés)	Débit de boissons à consommer sur place, création interdite
Petite licence restaurant	Boissons de 18° maximum	Restaurant : alcool servi sur place
Licence restaurant	Boissons de plus de 18°	Restaurant : alcool servi au cours des repas

Source : Entreprendre Service-Public (DILA), fiche Licences de débits de boissons, vérifiée le 27 novembre 2025.

4.1 Quelle licence est vendue avec le fonds (point 7)

Le changement de propriétaire ou de gérant d'un établissement possédant une licence est une mutation : c'est un changement de détenteur de la licence, que le nouvel exploitant doit déclarer¹⁰. Le vendeur doit donc savoir précisément quelle licence est attachée à son établissement, et pouvoir le prouver.

Le récépissé de déclaration (Cerfa n° 11543) constitue la preuve de la détention de la licence. Il ne prouve pas, en revanche, la validité du titre de propriétaire ou de gérant : il doit être complété par les documents justifiant l'immatriculation de l'entreprise.

4.2 Cinq ans sans exploitation (point 8)

Un débit de boissons de 3e ou de 4e catégorie qui a cessé d'exister depuis plus de cinq ans est **considéré comme supprimé, et sa licence ne peut plus être transmise**. En cas d'arrêt d'exploitation à la volonté de l'exploitant, la licence est annulée au bout de cinq ans ; en cas de fermeture pour liquidation judiciaire, elle est annulée automatiquement à la fin de la procédure¹¹.

Pour un fonds dont l'activité a été interrompue (travaux, fermeture prolongée, cessation temporaire), il faut donc dater précisément la dernière exploitation : une licence non transmissible ne peut pas être intégrée à la valeur du fonds.

4.3 Le permis d'exploitation de l'acquéreur (point 9)

Seuls les établissements de consommation sur place doivent posséder un permis d'exploitation. Il s'obtient après une formation obligatoire de 20 heures minimum, répartie sur au moins trois jours, et il est valable 10 ans, puis renouvelable après une nouvelle formation d'au moins 6 heures. La déclaration de mutation **doit être effectuée au moins 15 jours avant l'ouverture ou la mutation** (formulaire Cerfa n° 11542) et accompagnée de l'attestation du permis¹².

Le calendrier de la vente dépend donc de l'acquéreur : sans permis, pas de déclaration complète, et sans déclaration, pas de licence à son nom. Le vendeur a intérêt à vérifier, dès la promesse de vente, que le repreneur a engagé ou terminé sa formation.

⁹Entreprendre Service-Public (DILA), Licences de débits de boissons, fiche F22379, vérifiée le 27 novembre 2025.

¹⁰Entreprendre Service-Public (DILA), Licences de débits de boissons, fiche F22379, vérifiée le 27 novembre 2025.

¹¹Entreprendre Service-Public (DILA), Licences de débits de boissons, fiche F22379, vérifiée le 27 novembre 2025.

¹²Entreprendre Service-Public (DILA), Licences de débits de boissons, fiche F22379, vérifiée le 27 novembre 2025.

PARTIE 05

Salariés : ce qui suit l'acquéreur, ce qui a changé en 2026

Vendre un fonds, c'est aussi transférer une équipe. Ce chapitre explique ce qui suit l'acquéreur, qui doit être informé avant la vente et dans quel délai, depuis la réforme applicable aux ventes conclues après le 27 juillet 2026.

5.1 Ce qui suit l'acquéreur (point 10)

Lorsque survient une modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment par vente ou transformation du fonds, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre le nouvel employeur et le personnel¹³. Les salariés suivent donc le fonds, avec les droits attachés à leur contrat.

Pour le vendeur, l'enjeu est de chiffrer ce qu'il transmet : liste du personnel, type de contrat, ancienneté, congés payés acquis. Un état du personnel établi et signé avant les discussions évite que l'acquéreur ne le reconstitue lui-même, à sa manière, pendant l'audit.

5.2 Qui informer, et dans quel cadre (point 11)

Le dispositif issu de la loi Hamon impose d'informer les salariés d'un projet de vente du fonds de commerce, ou de cession de la majorité du capital, afin de leur permettre de présenter une offre de reprise. La loi n° 2026-403 du 26 mai 2026 en a modifié le périmètre, le délai et la sanction pour les ventes conclues après le 27 juillet 2026¹⁴.

Point	Ventes conclues avant le 27 juillet 2026	Ventes conclues après le 27 juillet 2026
Délai d'information avant la vente	2 mois	1 mois
Amende civile maximale	2 % du montant de la vente	0,5 % du montant de la vente
Entreprises concernées par l'information individuelle	Moins de 250 salariés	Moins de 50 salariés, ou 50 à 249 salariés sans comité social et économique
Entreprises de 50 salariés et plus avec un comité	Information individuelle de chaque salarié	Information et consultation du comité

Point de vigilance

Certaines pages en ligne affichent encore l'ancienne règle (deux mois, amende de 2 %). Pour une vente conclue après le 27 juillet 2026, c'est un mois et 0,5 % au plus. Vérifiez la date de signature prévue avant de retenir une règle.

5.3 Le calendrier : un mois avant la vente (point 12)

Pour un restaurant de moins de 50 salariés, **l'information doit intervenir au moins un mois avant la vente**, ce qui oblige à décider tôt à quel moment le projet cesse d'être confidentiel. **Une vente conclue avant l'expiration du délai, ou sans information, expose à l'amende civile**, plafonnée à 0,5 % du montant de la vente¹⁵. Conservez la preuve de l'information (liste des salariés, date et mode de remise) : sans elle, le vendeur ne peut pas démontrer qu'il a respecté le délai.

¹³Code du travail, article L1224-1, Légifrance, version en vigueur depuis le 1er mai 2008.

¹⁴Loi n° 2026-403 du 26 mai 2026, article 22 ; Entreprendre Service-Public (DILA), actualité du 23 juillet 2026 sur la loi Hamon.

¹⁵Loi n° 2026-403 du 26 mai 2026, article 22 ; Entreprendre Service-Public (DILA), actualité du 23 juillet 2026 sur la loi Hamon.

PARTIE 06

Dettes et formalités : du prix de vente à l'encaissement

Le prix de vente n'est pas encaissé le jour de la signature : les dettes à solder, les nantissements à radier et le droit d'opposition des créanciers s'intercalent.

6.1 Recenser les dettes et les sûretés (point 13)

Un fonds de commerce peut être nanti plusieurs fois, pour des créanciers différents : l'ordre d'inscription détermine alors l'ordre de paiement, du plus ancien au plus récent¹⁶. Le vendeur doit donc établir la liste complète de ses emprunts, crédits-bails, PGE et nantissements, avec le capital restant dû à une date proche de la vente. L'acquéreur la reconstitue de son côté à partir de l'état des inscriptions : un écart fait naître un doute.

6.2 Prêts et nantissements : rembourser ou reprendre (point 14)

Les conditions d'un remboursement anticipé, ou d'une reprise du prêt par l'acquéreur, relèvent du contrat de chaque prêt et de l'accord de la banque : aucun barème public ne les fixe, et ce repère est à demander à votre banque. Une fois la dette garantie intégralement payée, le nantissement doit être radié du registre des sûretés mobilières : le créancier adresse le bordereau de radiation au greffe du tribunal de commerce. L'inscription est valable dix ans, et une autre personne peut demander la radiation en joignant un justificatif (accord des parties ou décision de justice)¹⁷.

6.3 Le calendrier après la signature (point 15)

Après la signature, l'acquéreur fait publier la vente dans un journal d'annonces légales dans les 15 jours, puis demande la parution d'un avis au Bodacc dans les 3 jours suivant cette insertion. **Les créanciers du vendeur disposent de 10 jours** à compter de la publication au Bodacc pour s'opposer au paiement du prix¹⁸.

Étape	Délai	Qui
Annonce légale de la vente	Dans les 15 jours de la vente	L'acquéreur
Avis au Bodacc	Dans les 3 jours de l'insertion de l'annonce légale	L'acquéreur, par le greffe
Opposition des créanciers	10 jours à compter de la publication au Bodacc	Les créanciers du vendeur
Paiement du prix	Après le délai d'opposition, le prix étant souvent séquestré jusque-là	Acquéreur ou séquestre

Le plan de trésorerie du vendeur doit tenir compte de ce délai. Ses déclarations fiscales relèvent de la fiscalité de la cession, hors du champ de ce document : elles se préparent avec l'expert-comptable.

Ce que ça coûte

Un créancier non désintéressé peut s'opposer au paiement du prix pendant 10 jours.

¹⁶Entreprendre Service-Public (DILA), Garantir une dette par un nantissement d'un fonds de commerce, fiche F37936, vérifiée le 27 mai 2024.

¹⁷Entreprendre Service-Public (DILA), Garantir une dette par un nantissement d'un fonds de commerce, fiche F37936, vérifiée le 27 mai 2024.

¹⁸Code de commerce, articles L141-12 à L141-14 ; Bpifrance Création, procédure de rachat d'un fonds de commerce, consulté en octobre 2026.

Besoin d'un regard d'expert sur votre dossier ?

[J'en discute avec Pierre Meniaud](#)

PARTIE 07

Franchise : le contrat, l'agrément et la préemption

Un franchisé qui vend son restaurant ne vend pas seulement un fonds : il cède aussi sa place dans un réseau, ce qui passe par le franchiseur. Les trois points de ce chapitre sont sans objet pour un restaurant indépendant.

7.1 Le contrat ne se transmet jamais automatiquement (point 16)

La cession du fonds de commerce **n'emporte pas, par elle-même, celle du contrat de franchise**. Sauf clause expresse dans l'acte de cession, les contrats d'exploitation ne sont pas transférés automatiquement à l'acquéreur¹⁹, et la loi n'institue aucun mécanisme de cession automatique du contrat de franchise, qui n'est pas un élément du fonds de commerce²⁰. Il faut donc qu'une clause expresse de l'acte de cession prévoie le transfert, et que le franchiseur l'accepte.

7.2 Agrément et préemption (point 17)

La plupart des contrats de franchise comportent une clause d'agrément, par laquelle le franchiseur approuve le repreneur, et parfois une clause de préemption, qui lui permet de se substituer à l'acquéreur pressenti aux conditions notifiées. Par un arrêt du 6 mai 2025, la cour d'appel de Montpellier a jugé légitime le refus d'agrément d'un franchiseur qui avait justifié ses craintes sur la capacité du repreneur à exécuter ses obligations dans le réseau, au nom de la rentabilité et du succès des membres du réseau²¹.

Cette vigilance n'est pas arbitraire : le modèle économique du franchiseur repose largement sur les redevances récurrentes de chaque point de vente en activité, que l'agrément et la préemption protègent.

Le cadre légal général ne crée pas, à lui seul, de droit de préemption ou d'agrément à la sortie : l'article L330-3 du Code de commerce encadre l'information précontractuelle à l'entrée dans le réseau, et ces mécanismes résultent des clauses de chaque contrat²².

Clause	Ce qu'elle permet au franchiseur	À vérifier dans le contrat
Clause de cession	Encadrer les conditions de la vente du point de vente	Conditions préalables, formalités et délais
Clause d'agrément	Approuver ou refuser le repreneur	Critères, délai de réponse, forme de la décision
Clause de préemption	Se substituer à l'acquéreur pressenti aux conditions notifiées	Modalités de notification, délai d'exercice

7.3 Redevances, travaux et pièces du réseau (point 18)

Redevances impayées, factures de réseau en retard, travaux de mise aux normes exigés par l'enseigne : ce sont des dettes ou des engagements qui accompagnent le fonds et que l'acquéreur, comme le franchiseur, voudra voir soldés ou chiffrés. Un état des redevances à jour et les courriers du réseau complètent le dossier.

Point différenciant

Pour un franchisé qui envisage de vendre, la première étape n'est pas de calculer une valeur, mais de relire son contrat de franchise : clause de cession, d'agrément ou de préemption, et conditions précises d'exercice. Cette lecture conditionne tout le reste.

¹⁹Cour de cassation, chambre commerciale, 4 juin 2025, n° 24-11483.

²⁰Cour d'appel de Montpellier, chambre commerciale, 6 mai 2025, n° 23/05066.

²¹Cour d'appel de Montpellier, chambre commerciale, 6 mai 2025, n° 23/05066.

²²Code de commerce, article L330-3 (information précontractuelle du candidat à la franchise).

PARTIE 08

Autorisations et exploitation : terrasse, hygiène, registres

Certaines autorisations suivent le fonds, d'autres doivent être demandées de nouveau par l'acquéreur. Ce chapitre distingue ce que le vendeur peut présenter comme acquis de ce qu'il doit documenter avec prudence.

8.1 La terrasse (point 19)

Une terrasse installée sur le domaine public repose sur une autorisation d'occupation temporaire, précaire et révocable. Un fonds de commerce peut être exploité sur le domaine public sous réserve de l'existence d'une clientèle propre, et toute personne souhaitant se porter acquéreur d'un fonds peut, par anticipation, demander à l'autorité compétente une autorisation pour l'exploiter : elle prend effet à compter de la réception de la preuve de la réalisation de la cession²³.

Pour le vendeur, la conséquence est simple : **la terrasse n'est pas un droit transmis automatiquement avec le fonds**. Elle se présente avec l'arrêté d'occupation, sa durée et la redevance versée, et le calendrier de la vente doit laisser à l'acquéreur le temps de déposer sa demande. Une terrasse tolérée mais jamais formellement autorisée reste un élément fragile, qui ne doit pas être valorisé comme un droit acquis.

8.2 L'hygiène alimentaire (point 20)

Depuis le 1er octobre 2012, les établissements de restauration commerciale doivent compter dans leur effectif au moins une personne justifiant d'une formation en matière d'hygiène alimentaire adaptée à leur activité²⁴. Cette personne doit être identifiée et son attestation retrouvable : l'acquéreur la demandera, comme l'administration lors d'un contrôle.

L'obligation porte sur l'effectif : si la personne formée quitte l'établissement avant la vente, il faut la remplacer ou former un autre salarié.

8.3 Les registres de l'établissement (point 21)

Un restaurant est un établissement recevant du public (ERP). Son exploitant doit mettre à disposition du public un registre public d'accessibilité et tenir à jour un registre de sécurité, obligatoire dans les ERP de 1re à 4e catégorie et recommandé en 5e catégorie²⁵. Les rapports de vérification des installations s'y rattachent : ils doivent être à jour et retrouvables au moment de la vente.

Le bon réflexe

Constituer une pochette « exploitation » avec l'arrêté de terrasse, l'attestation d'hygiène, les registres et les rapports de vérification : c'est l'une des premières choses qu'un acquéreur demande lors de la visite.

²³Code général de la propriété des personnes publiques, articles L2122-3, L2124-32-1 et L2124-33 (loi n° 2014-626 du 18 juin 2014).

²⁴Code rural et de la pêche maritime, article L233-4 ; décret n° 2011-731 du 24 juin 2011.

²⁵Code de la construction et de l'habitation, article R111-19-60 ; décret n° 2017-431 du 28 mars 2017 ; ministère de la Culture, fiche n° 3 sur le registre de sécurité dans les ERP, 2022.

PARTIE 09

Lire son résultat et planifier la vente

9.1 Compter ses cases

Comptez les cases cochées sur 21. Ce barème est un repère de JUM Advisory, pas une règle légale.

Lecture du résultat

18 cases ou plus : le dossier est prêt à être présenté à un acquéreur.

De 12 à 17 cases : le dossier tient, mais les points ouverts feront l'objet de négociation sur le prix.

Moins de 12 cases : mieux vaut traiter les points manquants avant de fixer un prix.

9.2 Fonds ou titres : ce qui change

Cette checklist porte sur la vente du fonds de commerce. Si le restaurant est exploité en société, il est possible de céder les titres de la société plutôt que le fonds : ce sont deux opérations juridiquement distinctes, qui ne transmettent pas la même chose.

Point	Vente du fonds	Vente des titres
Ce qui est vendu	Clientèle, enseigne, droit au bail, matériel et éléments d'exploitation cessibles	Actions ou parts de la société exploitante
Passif antérieur	En principe non repris par l'acquéreur, hors engagements expressément transférés	Reste dans la société acquise, l'acquéreur le supporte économiquement
Contrats de travail	Transférés à l'acquéreur avec le fonds	La société reste l'employeur
Information des salariés	Due avant la vente	Due si la cession porte sur la majorité du capital

D'après la distinction opérée par la doctrine et la pratique du droit des affaires ; Code du travail, article L1224-1 ; loi n° 2026-403 du 26 mai 2026.

Dans une vente de titres, comptes, dettes et franchise pèsent davantage, puisque l'acquéreur reprend la société avec son passif. Pour une vente de titres, faites relire cette checklist par votre expert-comptable avant de l'utiliser.

9.3 Un calendrier type de la vente

Étape	Échéance	Points concernés
Constitution du dossier	Avant l'ouverture des discussions	1 à 9, 13 à 15, 19 à 21
Relecture du contrat de franchise, information du franchiseur	Avant la promesse de vente	16 à 18
Information des salariés	Au moins un mois avant la vente	10 à 12
Permis d'exploitation de l'acquéreur et déclaration de mutation de la licence	Déclaration au moins 15 jours avant l'ouverture ou la mutation	7 à 9
Publicité de la vente et délai d'opposition	15 jours, puis 3 jours, puis 10 jours après la vente	15

Des cases restent vides ?

[Je fais le point avec Pierre Meniaud](#)

PARTIE 10

Ce qu'il faut retenir

Un prix de vente se défend avec un dossier qui résiste à la vérification. **Les cases laissées vides sont vos priorités** : ce sont celles qu'un acquéreur transformera en demande de baisse de prix ou en condition suspensive.

Cette checklist ne remplace pas une analyse individualisée. Pour comprendre comment se calcule la valeur d'un restaurant, indépendant ou franchisé, voir notre guide « [Valoriser son restaurant, indépendant ou franchisé](#) ».

Ce que JUM Advisory peut faire pour vous

Un diagnostic de votre dossier de vente, le retraitement complet de votre EBE, la vérification des clauses de votre contrat de franchise le cas échéant, et un accompagnement jusqu'à la négociation avec le repreneur.

Les 6 chiffres à retenir

Chiffre	Valeur	Source
Cessions de restaurants traditionnels en France	4 362 (2025)	Altarex, données Bodacc
Délai de déclaration de la mutation de licence, avant l'ouverture ou la mutation	15 jours minimum	Service-Public Entreprendre, 2025
Délai d'opposition des créanciers après la publication au Bodacc	10 jours	Code de commerce, art. L141-14
Délai d'information des salariés avant la vente (ventes conclues après le 27 juillet 2026)	1 mois (contre 2)	Loi n° 2026-403, art. 22
Durée maximale de la garantie du cédant sur le bail	3 ans	Code de commerce, art. L145-16-2
Taux d'excédent brut global médian, restauration (2024)	8,8 % du CA HT	Banque de France, FIBEN

Un prix se défend quand le dossier est prêt avant l'acheteur.

PARTIE 11

Sources et références

Ce document distingue les références institutionnelles (Banque de France, DILA, Légifrance, textes de loi, décisions de justice) des sources professionnelles ou de marché, signalées comme telles.

- Banque de France, FIBEN, fascicule sectoriel Restauration (division 56), données 2024, publié en novembre 2025.
- Loi n° 2026-403 du 26 mai 2026 de simplification de la vie économique, article 22 ; Entreprendre Service-Public (DILA), actualité du 23 juillet 2026 sur la loi Hamon.
- Entreprendre Service-Public (DILA), fiches Licences de débits de boissons (27 novembre 2025) et Garantir une dette par un nantissement d'un fonds de commerce (27 mai 2024).
- Légifrance : Code de commerce, article L141-2 (version du 11 décembre 2016) ; Code du travail, article L1224-1 (version du 1er mai 2008) ; Code de commerce, articles L145-16-1 et L145-16-2 (versions du 20 juin 2014) ; Code général de la propriété des personnes publiques, article L2124-33 (version du 20 juin 2014).
- Code de commerce, articles L141-12 à L141-14 et L330-3 ; Code de la construction et de l'habitation, article R111-19-60 ; décret n° 2017-431 du 28 mars 2017 ; Code civil, article 1112-1 ; loi n° 2019-744 du 19 juillet 2019 ; Code général de la propriété des personnes publiques, articles L2122-3 et L2124-32-1 ; Code rural et de la pêche maritime, article L233-4 ; décret n° 2011-731 du 24 juin 2011.
- Cour de cassation, 3e chambre civile, 11 avril 2019, n° 18-16.121 ; chambre commerciale, 4 juin 2025, n° 24-11483. Cour d'appel de Montpellier, chambre commerciale, 6 mai 2025, n° 23/05066. Ministère de la Culture, fiche n° 3 sur le registre de sécurité dans les ERP, 2022.
- Sources professionnelles ou de marché : Altares (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026 ; Notaires de France, La cession de fonds de commerce ; Bpifrance Création, procédure de rachat d'un fonds de commerce.

Document arrêté à octobre 2026. Les informations de ce guide sont données à titre indicatif et ne remplacent pas un conseil personnalisé.

JUM ADVISORY

Cabinet d'expertise comptable spécialisé en restauration

60 rue Molière, 69003 Lyon

06 77 08 81 22 | pmeniaud@jum-advisory.com

SIREN : 921 191 680

Expertise comptable • Gestion sociale • Conseil franchise

Échangeons sur votre projet

Une vente se prépare mieux avec un second regard. Prenez rendez-vous avec Pierre Meniaud pour passer votre dossier en revue avant de fixer votre prix.

[Contacter Pierre Meniaud, expert-comptable](#)



Pierre Meniaud
Expert-comptable, fondateur