

ACHETER OU REPRENDRE UN RESTAURANT : LE PARCOURS COMPLET

Le guide complet

Les étapes, les délais et les pièges d'une reprise, de la première visite à l'ouverture

Édition 2026

Un guide réalisé par JUM Advisory, cabinet d'expertise comptable spécialisé en restauration

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 ou de sa reprise jusqu'au jour où se pose la question de sa transmission.

Pourquoi ce guide ?

En 2025, la France a enregistré 4 362 ventes de fonds de restauration traditionnelle, 3 119 de restauration rapide et 2 509 de débits de boissons, avec un prix moyen d'environ 212 000 euros pour la restauration traditionnelle[1]. Derrière chacune de ces ventes, il y a un acheteur qui a dû trouver l'affaire, la financer, la vérifier, la signer, puis attendre plusieurs mois avant que l'opération soit réellement soldée.

Beaucoup de contenus sur la transmission d'un restaurant se placent du côté du vendeur. Ce guide suit le parcours de l'acheteur dans l'ordre où il le vit, avec pour chaque étape ce qu'il faut faire, le délai à prévoir et le risque à couvrir. Il insiste sur **trois points rarement expliqués aux repreneurs de restaurants** : les conditions suspensives de la promesse, le droit de préemption de la commune et la solidarité fiscale de l'acquéreur avec les impôts du vendeur.

Le sujet est d'autant plus actuel que le marché bouge vite : selon le relevé de JUM Advisory, **7 798 restaurants ont fait l'objet d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire depuis le début de l'année 2026**[2]. Autant d'emplacements et de fonds susceptibles de changer de mains, et autant de raisons pour un repreneur de connaître les étapes avant de se positionner.

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

Il couvre : l'achat ou la reprise d'un restaurant, indépendant ou franchisé, du point de vue de l'acheteur : le cadrage du projet, le financement, l'audit, la promesse, la signature, les délais qui suivent et les premiers mois d'exploitation.

Il ne couvre pas : le calcul de la valeur (voir le guide « Valoriser son restaurant, indépendant ou franchisé »), la reprise d'un restaurant dans le cadre d'une procédure collective, qui obéit à des règles propres, ni la fiscalité personnelle du repreneur. Il ne remplace pas l'analyse d'un dossier réel.

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

[1]Altares (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026.
[2]Relevé JUM Advisory des ouvertures de redressement et de liquidation judiciaires visant des restaurants, du 1er janvier au 28 octobre 2026 (données internes).

TABLE DES MATIÈRES

01. Avant de chercher : cadrer son projet
- 1.1 Le budget global, au-delà du prix
- 1.2 Indépendant ou franchisé
- 1.3 Racheter le fonds ou racheter la société

02. Trouver et évaluer l'affaire
- 2.1 Le marché des reprises en restauration
- 2.2 Ce qu'on demande dès la première visite
- 2.3 Situer la rentabilité et le prix

03. Financer la reprise
- 3.1 Le prévisionnel, pièce centrale du dossier
- 3.2 Le prêt bancaire et ses garanties
- 3.3 Renforcer l'apport

04. Auditer avant de s'engager
- 4.1 Comptes et bail
- 4.2 Licence et conformité
- 4.3 Salariés et passif

05. Négocier et signer
- 5.1 La promesse et ses conditions suspensives
- 5.2 Le droit de préemption de la commune
- 5.3 Les droits d'enregistrement
- 5.4 L'information préalable des salariés

06. Le cas de la franchise
- 6.1 Le document d'information précontractuelle
- 6.2 L'agrément et les clauses du contrat
- 6.3 Le droit d'entrée
- 6.4 Les redevances
- 6.5 Les travaux exigés par l'enseigne

07. De la signature aux clés
- 7.1 Enregistrement, publicité et oppositions
- 7.2 La solidarité fiscale de l'acquéreur
- 7.3 Licence, hygiène et ouverture

08. Les 90 premiers jours
- 8.1 L'équipe, la caisse et les fournisseurs
- 8.2 Un plan en trois temps
- 8.3 Les premiers tableaux de bord
- 8.4 Préparer la première clôture

09. Le calendrier type d'une reprise
- 9.1 Avant la signature : les délais à intégrer
- 9.2 Après la signature : jusqu'à cinq mois et demi de prix bloqué

10. L'outil : la checklist du repreneur
- Les sept blocs : projet, évaluation, financement, audit, signature, franchise, clés
- Lire sa checklist

11. Conclusion
- Les trois étapes à ne jamais traiter trop tard
- Les 6 chiffres à retenir

12. Sources et références

PARTIE 01

Avant de chercher : cadrer son projet

1.1 Le budget global, au-delà du prix

Le prix affiché n'est qu'une partie de l'effort financier. Le budget d'une reprise additionne plusieurs postes, à chiffrer avant de rencontrer son banquier :

- le prix du fonds ou des titres, éventuellement ventilé entre éléments incorporels et matériel ;
- les droits d'enregistrement, à la charge du repreneur, dont le montant diffère fortement selon que l'on achète un fonds ou des titres (voir la partie 05) ;
- les honoraires des conseils et du rédacteur d'acte, les frais de formalités, le stock repris et les travaux ;
- une trésorerie de démarrage, pour absorber les premiers mois, les salaires et les fournisseurs avant que l'activité ne retrouve son rythme.

L'apport personnel attendu par les banques dépend du dossier, du profil du repreneur et du niveau de garantie obtenu : **aucun ratio officiel ne s'applique à tous les cas**. C'est un point à travailler très tôt avec son expert-comptable et son banquier, plutôt qu'à découvrir au moment de la demande de prêt.

1.2 Indépendant ou franchisé

Reprendre un restaurant franchisé, c'est reprendre un établissement et entrer dans un réseau. Le repreneur bénéficie d'une enseigne, d'un concept et d'un accompagnement, mais il doit obtenir l'accord du franchiseur, payer le cas échéant un droit d'entrée et des redevances, et respecter les normes du réseau, y compris en matière de travaux. Le calendrier s'allonge aussi : le franchiseur doit remettre un document d'information au moins 20 jours avant la signature du contrat (voir la partie 06). **Le choix se fait donc sur la rentabilité nette des coûts du réseau**, et pas seulement sur la notoriété de l'enseigne.

1.3 Racheter le fonds ou racheter la société

Si le restaurant est exploité par un entrepreneur individuel, seul le fonds de commerce peut être acheté. S'il est exploité par une société, deux voies existent, aux conséquences très différentes pour l'acheteur[3].

	Rachat du fonds de commerce	Rachat des titres de la société
Ce qui est acheté	Clientèle, nom commercial, droit au bail, matériel, stock éventuel	Toute la société : actif et passif
Dettes du vendeur	En principe non reprises	Restent dans la société, même inconnues au jour de la vente
Salariés	Contrats repris avec leur ancienneté	Inchangés : l'employeur reste la société
Contrats en cours	À reprendre ou renégocier	Conservés, sauf clause contraire
Protection usuelle	Formalités de publicité et séquestre du prix	Garantie d'actif et de passif négociée avec le vendeur
Structure d'exploitation	Libre choix (entreprise individuelle, SARL, SAS...)	Celle de la société reprise

Source : Bpifrance Création, consulté en octobre 2026.

Les petits commerces de proximité se vendent le plus souvent par cession du fonds, et c'est généralement le vendeur qui oriente le choix, pour des raisons surtout fiscales. Pour le repreneur, **la vraie question est le risque qu'il accepte de porter, et à quel prix**.

[3]Bpifrance Création, Reprendre un fonds de commerce ou des titres de société, quelles conséquences ?, consulté en octobre 2026.

PARTIE 02

Trouver et évaluer l'affaire

2.1 Le marché des reprises en restauration

La restauration est l'un des premiers marchés de la transmission de fonds en France. Sur les 29 766 ventes et cessions de fonds de commerce recensées en 2025, tous secteurs confondus, la restauration traditionnelle en représente 4 362 et la restauration rapide 3 119[4]. Le repreneur n'est donc pas seul : sur les emplacements recherchés, il est en concurrence avec d'autres acheteurs, ce qui plaide pour un dossier de financement préparé avant les visites.

Le temps nécessaire est souvent sous-estimé. Tous secteurs confondus, **une reprise d'entreprise s'étend en moyenne sur 12 à 18 mois**, de la recherche de la cible jusqu'à la signature définitive[5]. Ce repère ne mesure pas la restauration en particulier, mais il donne l'ordre de grandeur à intégrer dans son plan personnel.

2.2 Ce qu'on demande dès la première visite

La première rencontre avec le vendeur sert à décider vite si le dossier mérite d'être creusé. Venir un jour de forte activité permet de juger l'équipe, la clientèle et l'organisation de la cuisine. Côté documents, trois demandes permettent un premier tri :

- les bilans et comptes de résultat des trois derniers exercices ;
- les chiffres d'affaires mensuels depuis la dernière clôture ;
- le bail commercial, ses avenants et le montant du loyer actuel.

Le Code de commerce prévoit d'ailleurs que les parties visent, au jour de la cession, un document présentant les chiffres d'affaires mensuels entre la dernière clôture et le mois précédant la vente, et que le vendeur met à disposition de l'acquéreur, pendant trois ans, les livres de comptabilité des trois exercices précédant la vente[6]. Depuis 2019, l'acte de vente n'a plus de mentions obligatoires, mais le vendeur reste tenu d'informer l'acheteur des éléments déterminants de son consentement[7]. **Un vendeur qui hésite à transmettre ces pièces au stade de la visite envoie déjà un signal.**

2.3 Situer la rentabilité et le prix

La mesure de référence est l'excédent brut d'exploitation (EBE), une fois retraité : rémunération du dirigeant ramenée au niveau du marché, charges exceptionnelles neutralisées. En 2024, le taux d'excédent brut 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 %[8]. Un restaurant présenté très au-dessus de cette fourchette n'est pas forcément surévalué, mais l'écart doit s'expliquer pièce à pièce.

> **Le bon réflexe**
>
> Refaire soi-même le retraitement de l'EBE, avec son expert-comptable, à partir des comptes et non de la présentation du vendeur. Les méthodes de valorisation (comparables, rentabilité, barèmes) sont détaillées dans notre guide « Valoriser son restaurant, indépendant ou franchisé ».

[4]Altares (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026.
[5]Bpifrance Création, Reprendre une entreprise étape par étape, consulté en octobre 2026. Périmètre : tous secteurs.
[6]Code de commerce, article L141-2, Légifrance, version en vigueur depuis le 11 décembre 2016.
[7]Loi n° 2019-744 du 19 juillet 2019 (abrogation de l'article L141-1 du Code de commerce) ; Code civil, article 1112-1.
[8]Banque de France, FIBEN, fascicule sectoriel Restauration (division 56), données 2024, publié en novembre 2025.

PARTIE 03

Financer la reprise

Le financement d'une reprise de restaurant repose le plus souvent sur trois étages : l'apport du repreneur, un ou plusieurs prêts bancaires, et des dispositifs qui renforcent l'un ou sécurisent l'autre. Le dossier se construit avant la promesse, car c'est lui qui fixe la durée réaliste de la condition suspensive de prêt.

3.1 Le prévisionnel, pièce centrale du dossier

Le banquier ne finance pas un prix, **il finance une capacité de remboursement**. Le prévisionnel doit donc partir des comptes réels de l'établissement, intégrer les changements que le repreneur prévoit (carte, horaires, équipe, loyer après renouvellement) et montrer que l'EBE couvre les annuités de l'emprunt, la rémunération du dirigeant et un niveau d'investissement d'entretien. Un prévisionnel trop optimiste fragilise le dossier plus qu'il ne l'aide : le banquier le comparera aux comptes historiques.

3.2 Le prêt bancaire et ses garanties

Pour un rachat de fonds, la banque prend en général une garantie sur le fonds lui-même. Le nantissement permet au propriétaire d'un fonds de commerce de garantir une dette en donnant ce fonds en garantie à son créancier, sans en perdre l'exploitation[9]. Le banquier peut aussi demander une caution personnelle du repreneur, dont la portée doit être négociée et comprise.

Bpifrance peut garantir une partie du prêt bancaire. Sa Garantie Transmission couvre les financements de reprise d'entreprises de plus de 3 ans, y compris la reprise d'un fonds de commerce et les prêts personnels aux dirigeants pour leur apport, sur une durée de 2 à 7 ans, avec une quotité **jusqu'à 60 %** en garantie notifiée[10]. La demande passe par la banque, qui la sollicite auprès de Bpifrance.

3.3 Renforcer l'apport

Le prêt d'honneur est un prêt personnel au repreneur, **à taux zéro et sans garantie demandée**, qui vient renforcer son apport et les fonds propres de l'entreprise. Il est accordé par les associations locales du réseau Initiative France, après passage devant un comité, et s'accompagne d'un suivi du projet[11]. Parce qu'il augmente l'apport, il facilite l'obtention du prêt bancaire.

Le crédit-vendeur, enfin, consiste pour le vendeur à accepter qu'une partie du prix soit payée plus tard, selon un échéancier. Il rassure aussi le banquier, puisque le vendeur montre qu'il croit à la poursuite de l'activité. Il se négocie et se sécurise dans l'acte, avec l'aide du rédacteur.

Point de vigilance

Calez la durée de la condition suspensive de prêt sur le délai réel de réponse de vos banques, et non sur un délai standard. Une condition trop courte expire avant l'accord de financement et vous laisse engagé sans prêt.

Votre plan de financement tient-il face au banquier ?

J'en discute avec Pierre Meniaud

[9]Entreprendre Service-Public (DILA), Garantir une dette par un nantissement d'un fonds de commerce, fiche F37936, vérifiée le 27 mai 2024.
[10]Bpifrance, fiche Garantie Transmission Standard, consultée en octobre 2026.
[11]Initiative France, Le prêt d'honneur Initiative, initiative-france.fr, consulté en octobre 2026.

PARTIE 04

Auditer avant de s'engager

L'audit vérifie ce que le vendeur affirme, avant que la promesse ne vous engage. Les pièces sont celles de notre checklist « Vendre son restaurant », mais l'acheteur y cherche ce qui pourrait coûter après la vente.

4.1 Comptes et bail

Sur les comptes, l'enjeu est la sincérité : rapprocher les chiffres d'affaires mensuels des relevés de caisse et des déclarations de TVA. **Un écart inexpliqué se négocie dans le prix ou dans l'acte, jamais après.**

Le bail est souvent l'actif le plus important du fonds. La valeur du droit au bail dépend notamment de la durée restant à courir, de la situation géographique et du montant du loyer[12]. L'acheteur vérifie la durée restante, la destination autorisée (un bail limité à la vente à emporter ne permet pas, sans accord du bailleur, d'ouvrir une salle), les clauses qui encadrent la cession du bail, le niveau du loyer face au marché local et l'absence de litige avec le bailleur.

4.2 Licence et conformité

Pour la licence, deux vérifications comptent. La première porte sur la catégorie réellement attachée au fonds, prouvée par le récépissé de déclaration. La seconde porte sur la continuité de l'exploitation : un débit de boissons de 3e ou de 4e catégorie **fermé depuis plus de cinq ans est considéré comme supprimé**, et sa licence ne peut plus être transmise[13].

Côté conformité, l'établissement doit compter dans son effectif au moins une personne formée à l'hygiène alimentaire, au terme d'une formation d'au moins 14 heures[14]. Il faut aussi vérifier les registres d'accessibilité et de sécurité, et les conditions de reprise de la terrasse directement auprès de la mairie.

4.3 Salariés et passif

Lors d'une vente, **tous les contrats de travail en cours subsistent avec le nouvel employeur**. Celui-ci est en outre tenu des obligations qui incombaient à l'ancien employeur à la date de la vente, par exemple des congés payés acquis, avec un recours contre le vendeur, sauf si la charge de ces obligations a été prise en compte dans la convention entre eux[15]. L'état du personnel doit donc être chiffré et traité dans le prix ou l'acte.

En rachat de titres, la société reste redevable de ses dettes nées avant la vente, même inconnues au jour de la cession : redressement fiscal, Urssaf, contentieux avec un salarié. La protection passe par une garantie d'actif et de passif, par laquelle le vendeur s'engage à indemniser l'acheteur pour une charge apparue après la vente mais ayant une cause antérieure. Elle peut être plafonnée[16].

Ce que ça coûte

Sans contre-garantie (caution bancaire, séquestre d'une partie du prix), la garantie d'actif et de passif ne vaut que la solvabilité du vendeur le jour où le passif apparaît.

Un dossier à passer au crible avant de signer ?

Faire relire les comptes avec Pierre Meniaud

[12]Entreprendre Service-Public (DILA), Garantir une dette par un nantissement d'un fonds de commerce.
[13]Entreprendre Service-Public (DILA), Licences de débits de boissons, fiche F22379, vérifiée le 27 novembre 2025.
[14]Entreprendre Service-Public (DILA), Règles d'hygiène dans la restauration, fiche F32189, consultée en octobre 2026.
[15]Code du travail, articles L1224-1 et L1224-2, Code du travail numérique, consulté en octobre 2026.
[16]Bpifrance Création, Reprendre un fonds de commerce ou des titres de société, quelles conséquences ?, consulté en octobre 2026.

PARTIE 05

Négocier et signer

5.1 La promesse et ses conditions suspensives

La promesse signée par les deux parties vaut vente : aucune ne peut ensuite se rétracter librement[17]. L'acheteur subordonne donc son engagement à des conditions suspensives, événements futurs et incertains dont dépend la vente[18]. Si une condition ne se réalise pas, la promesse devient caduque et chacun reprend sa liberté.

Pour un restaurant, les conditions utiles portent généralement sur **l'obtention du ou des prêts** (montant, durée et taux maximum précis), **la cession du bail** et l'accord du bailleur s'il est exigé, **la transmission de la licence** dans la catégorie annoncée, **l'agrément du franchiseur** pour un restaurant sous enseigne, et **l'absence de préemption** par la commune.

> **Point de vigilance**
>
> La condition de prêt prévue par la loi pour l'achat d'un logement par un particulier ne s'applique pas à l'achat d'un fonds de commerce. Ne comptez que sur ce que la promesse prévoit : faites-y figurer la condition de prêt avec un montant, une durée et un taux précis.

5.2 Le droit de préemption de la commune

Une commune peut délimiter un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité. À l'intérieur, la vente d'un fonds de commerce ou d'un bail commercial doit être déclarée au préalable en mairie par le vendeur, et la commune peut se porter acquéreur à sa place. **Sans déclaration, la vente peut être annulée**[19]. La commune dispose de deux mois pour se prononcer, et son silence vaut renonciation. L'acheteur intègre ces deux mois au calendrier et exige la preuve de la déclaration.

5.3 Les droits d'enregistrement

Les droits d'enregistrement sont à la charge du repreneur. Pour un fonds de commerce, la fraction du prix jusqu'à 23 000 euros n'est pas taxée, la fraction comprise entre 23 000 et 200 000 euros est taxée à 3 %, et la fraction au-delà de 200 000 euros à 5 %[20]. Pour des titres, le taux est de 3 % pour des parts de SARL, après un abattement de 23 000 euros proratisé selon les parts cédées, et de 0,1 % pour des actions de SAS[21].

Exemple illustratif, pour un prix de 212 000 euros, proche du prix moyen de 2025 en restauration traditionnelle :

Opération	Calcul	Droits dus
Fonds de commerce	3 % sur 177 000 € + 5 % sur 12 000 €	5 910 €
100 % des parts de SARL	3 % sur 189 000 €	5 670 €
100 % des actions de SAS	0,1 % sur 212 000 €	212 €

Exemple illustratif : un fonds et des titres ne couvrent pas le même périmètre et ne se comparent pas directement.

[17]CCI Paris Île-de-France, Pourquoi conclure une promesse de vente de fonds de commerce ? Octobre 2026.
[18]Notaires de France, lexique, Condition suspensive ou résolutoire ; Code civil, article 1304. Octobre 2026.
[19]Entreprendre Service-Public (DILA), le 27 janvier 2025 ; Code de l'urbanisme, articles L214-1 et R214-4.
[20]Entreprendre Service-Public (DILA), Droits d'enregistrement d'une mutation de fonds de commerce, 21 février 2026.
[21]Entreprendre Service-Public (DILA), fiches F36015 (SARL) et F36022 (SAS), octobre 2026.

Point de vigilance

Deux dispositifs allègent les droits d'un rachat de fonds : un abattement de 500 000 euros si l'acheteur est un salarié en CDI depuis au moins deux ans ou un membre de la famille du vendeur, et un taux ramené de 3 % à 1 % jusqu'à 107 000 euros en zone France ruralités revitalisation. Dans les deux cas, l'exploitation doit être maintenue cinq ans, sous peine de payer les droits exonérés[22].

5.4 L'information préalable des salariés

Avant la vente du fonds, ou la cession de la majorité du capital, le vendeur doit informer les salariés du projet, pour leur permettre de présenter une offre de reprise. La loi du 26 mai 2026 a modifié ce dispositif pour les ventes conclues après le 27 juillet 2026 : **le délai d'information passe de deux mois à un mois avant la vente**, et l'amende civile encourue par le vendeur en cas de manquement passe de 2 % à 0,5 % au plus du montant de la vente[23].

Pour l'acheteur, ce mois est un délai incompressible à intégrer au calendrier, au même titre que les deux mois de la préemption. Demandez au vendeur la preuve que l'information a été faite, et vérifiez la date de signature prévue : certaines pages en ligne affichent encore l'ancienne règle des deux mois.

[22]Entreprendre Service-Public (DILA), Droits d'enregistrement lors d'une mutation de fonds de commerce, fiche F32581, vérifiée le 21 février 2026.
[23]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.

PARTIE 06

Le cas de la franchise

Racheter un restaurant sous enseigne ajoute un troisième acteur à la négociation : le franchiseur. Son accord, ses conditions financières et ses exigences de travaux pèsent sur le prix et sur le calendrier autant que le vendeur lui-même.

6.1 Le document d'information précontractuelle

Avant la signature d'un contrat de franchise, le franchiseur doit remettre au candidat un document donnant des informations sincères qui lui permettent de s'engager en connaissance de cause. Ce document et le projet de contrat doivent être communiqués **au moins 20 jours avant la signature du contrat, ou avant tout versement exigé du candidat**[24].

Pour un repreneur, ce document est une source d'information à exploiter et non une formalité : il présente notamment le réseau, son ancienneté, l'état du marché et les conditions du contrat. Le recouper avec les comptes du restaurant repris et avec les échanges d'autres franchisés du réseau permet de vérifier que la rentabilité annoncée tient compte des redevances.

6.2 L'agrément et les clauses du contrat

La reprise d'un restaurant franchisé dépend des clauses du contrat du vendeur : **le plus souvent, le repreneur doit être agréé par le franchiseur et signer son propre contrat**. Le contrat du vendeur peut aussi prévoir un droit de préemption au profit du franchiseur. Ces clauses se lisent avant la promesse, dont l'agrément devient l'une des conditions suspensives. Leur lecture dit aussi combien de temps il reste à courir au contrat, et à quelles conditions il pourra être renouvelé.

Trois postes sont à chiffrer dans le budget, détaillés ci-dessous : le droit d'entrée, les redevances et les travaux exigés par l'enseigne.

6.3 Le droit d'entrée

Le droit d'entrée, ou redevance initiale forfaitaire, est la somme versée une seule fois au franchiseur à la signature du contrat, en contrepartie de l'accès à la marque, au concept et au savoir-faire du réseau. **En cas de reprise, son exigibilité dépend du contrat et de la politique du réseau** : certains réseaux demandent au repreneur un droit d'entrée complet, d'autres des frais de transfert, d'autres rien. La question se pose dès le premier échange avec le franchiseur, car la réponse change le budget global et donc le prix que l'acheteur peut payer au vendeur.

6.4 Les redevances

Les redevances périodiques sont versées pendant toute la durée du contrat. On distingue en général la redevance d'exploitation, qui rémunère l'assistance et l'usage du concept, et la redevance de communication, qui finance la publicité du réseau. Elles sont le plus souvent calculées en pourcentage du chiffre d'affaires hors taxes, parfois sous forme forfaitaire. Le tableau ci-dessous illustre leur poids :

Hypothèse illustrative	Calcul	Coût annuel
Redevance d'exploitation de 4 %	4 % x 800 000 € de chiffre d'affaires HT	32 000 €
Redevance de communication de 2 %	2 % x 800 000 € de chiffre d'affaires HT	16 000 €
Total des redevances	6 % du chiffre d'affaires HT	48 000 €

Exemple illustratif : taux et chiffre d'affaires hypothétiques, à remplacer par ceux du contrat et des comptes du restaurant repris.

[24] Code de commerce, article L330-3 ; Entreprendre Service-Public (DILA), fiche F37343. Consultés en octobre 2026.

Deux conséquences pour le repreneur. D'abord, **l'EBE d'un restaurant franchisé est déjà calculé après redevances** : pour le comparer à celui d'un indépendant, il faut raisonner à chiffre d'affaires et à concept comparables. Ensuite, la question n'est pas le montant des redevances en soi, mais ce que l'enseigne apporte en échange : chiffre d'affaires, conditions d'achat, outils et accompagnement.

6.5 Les travaux exigés par l'enseigne

Le document d'information doit préciser **la nature et le montant des dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne** que le candidat engage avant de commencer l'exploitation[25]. En reprise, le changement d'exploitant peut être l'occasion pour le franchiseur d'exiger une remise aux normes du concept : mobilier, signalétique, équipements de cuisine. Ces travaux se chiffrent sur devis avant la promesse, s'intègrent au plan de financement et se négocient avec le vendeur, puisqu'ils diminuent d'autant la valeur de ce que l'acheteur reprend.

Le bon réflexe

Demandez par écrit au franchiseur, avant la promesse, la liste de ses conditions d'agrément et des travaux qu'il exigera. Ces informations changent le prix que vous pouvez raisonnablement proposer au vendeur.

[25]Code de commerce, article R330-1, dernier alinéa, Légifrance, consulté en octobre 2026.

PARTIE 07

De la signature aux clés

La signature de l'acte définitif n'est pas la fin du parcours : plusieurs délais légaux courent encore, pendant lesquels le prix est bloqué et certaines démarches doivent être faites par l'acheteur lui-même.

7.1 Enregistrement, publicité et oppositions

L'acte de cession doit être déposé au service de l'enregistrement sans attendre s'il est sous signature privée, ou dans le mois suivant la signature s'il est authentique. La vente doit aussi être publiée dans un support d'annonces légales dans les 15 jours suivant la signature, puis au Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (Bodacc)[26].

La publication au Bodacc **ouvre un délai de 10 jours** pendant lequel tout créancier du vendeur peut former opposition au paiement du prix[27]. C'est la raison pour laquelle le prix n'est pas versé directement au vendeur mais confié à un séquestre, en général le rédacteur de l'acte, qui le répartit ensuite. Selon Bpifrance Création, le vendeur d'un fonds attend ainsi en moyenne quatre mois avant de percevoir le prix[28].

7.2 La solidarité fiscale de l'acquéreur

C'est l'un des points les moins connus des repreneurs. L'acheteur d'un fonds peut être rendu solidairement responsable, avec le vendeur, de l'impôt sur les bénéfices réalisés par ce dernier pendant l'année ou l'exercice de la vente. **Cette responsabilité est limitée au prix du fonds**, et elle ne peut être mise en jeu que pendant 90 jours à compter de la déclaration de cession du vendeur, délai ramené à 30 jours lorsque le vendeur a respecté certaines obligations déclaratives[29].

Interrogé sur le délai de cinq mois et demi, le ministère a confirmé le 27 janvier 2026 qu'il n'est pas favorable à la suppression du dispositif.[30]. Concrètement, **l'acheteur ne doit jamais accepter que le prix soit versé au vendeur avant la fin de cette période** : un prix payé trop tôt peut l'exposer à payer une seconde fois une partie des impôts du vendeur.

7.3 Licence, hygiène et ouverture

Le changement d'exploitant d'un établissement qui possède une licence est une mutation, que le nouvel exploitant doit déclarer en mairie **au moins 15 jours avant l'ouverture**, avec l'attestation de son permis d'exploitation. Ce permis s'obtient après une formation d'au moins 20 heures réparties sur au moins trois jours[31]. La formation doit donc être faite avant la date d'entrée en jouissance, tout comme la vérification qu'une personne de l'équipe est bien formée à l'hygiène alimentaire.

Séquestre, solidarité fiscale, calendrier : besoin d'un regard d'expert ?

Contacter Pierre Meniaud, expert-comptable

[26]Entreprendre Service-Public (DILA), Droits d'enregistrement lors d'une mutation de fonds de commerce, fiche F32581, vérifiée le 21 février 2026.
[27]Code de commerce, articles L141-12 à L141-14 ; Lefebvre Dalloz, Quand le vendeur du fonds de commerce dispose-t-il du prix de vente ?, consulté en octobre 2026.
[28]Bpifrance Création, Reprendre un fonds de commerce ou des titres de société, quelles conséquences ?, consulté en octobre 2026.
[29]Code général des impôts, article 1684, version en vigueur en 2026 ; BOFiP, BOI-REC-SOLID-20-30.
[30]Réponse ministérielle à la question écrite n° 8508, Journal officiel (Assemblée nationale) du 27 janvier 2026, p. 620.
[31]Entreprendre Service-Public (DILA), Licences de débits de boissons, fiche F22379, vérifiée le 27 novembre 2025.

PARTIE 08

Les 90 premiers jours

Les premières semaines décident de la confiance de l'équipe, des fournisseurs et du banquier. Elles servent aussi à confronter au terrain les hypothèses du prévisionnel, pendant que l'écart entre le réel et le prévu est encore facile à corriger.

8.1 L'équipe, la caisse et les fournisseurs

L'équipe reprise conserve son ancienneté et ses conditions de travail : la première étape est de la rencontrer, de comprendre l'organisation existante et de **ne rien changer brutalement avant d'avoir observé plusieurs services**. La caisse et la comptabilité doivent être paramétrées au nom du nouvel exploitant dès le premier jour, pour que les chiffres du nouvel exercice soient fiables et comparables à ceux du vendeur.

Côté fournisseurs, la situation dépend du mode de reprise. En rachat de titres, la société conserve ses contrats ; en rachat de fonds, les contrats sont à reprendre ou à renégocier[32]. C'est l'occasion de comparer les conditions d'achat, poste le plus directement lié à la marge.

8.2 Un plan en trois temps

Le tableau ci-dessous propose une méthode de travail, à adapter à la taille de l'établissement et au concept repris.

Période	Priorités	Ce que l'on cherche à savoir
Semaine 1	Rencontrer chaque salarié, observer les services, paramétrer la caisse et la comptabilité au nom du nouvel exploitant	Qui fait quoi, où se situent les points de friction, ce qui ne doit surtout pas changer
Mois 1	Inventaire des contrats fournisseurs et des abonnements, premier rapprochement entre ventes et achats, point avec la banque	Si le coût des achats correspond à celui des comptes du vendeur
Mois 2 et 3	Premiers ajustements de carte, de prix ou de plannings, comparaison mensuelle avec le prévisionnel	Si le chiffre d'affaires et les marges suivent la trajectoire présentée au banquier

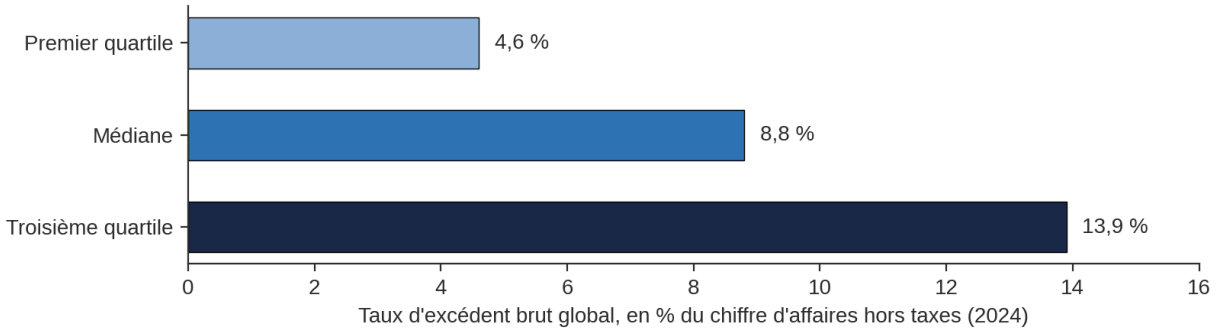
Méthode de travail proposée par JUM Advisory, à adapter à chaque établissement.

8.3 Les premiers tableaux de bord

Trois indicateurs suivis chaque mois suffisent à piloter le début d'exploitation : le chiffre d'affaires comparé au même mois de l'année précédente du vendeur, le coût des achats consommés rapporté au chiffre d'affaires, et la masse salariale rapportée au chiffre d'affaires. Ensemble, ils expliquent l'essentiel de l'écart entre l'EBE réel et l'EBE prévu.

À la première clôture, l'EBE se situe face au repère sectoriel de la Banque de France. En 2024, la moitié des entreprises de restauration suivies par la Banque de France affichent un taux d'excédent brut inférieur à 8,8 % de leur chiffre d'affaires hors taxes, et un quart un taux inférieur à 4,6 %[33].

[32]Bpifrance Création, Reprendre un fonds de commerce ou des titres de société, quelles conséquences ?
[33]Banque de France, FIBEN, fascicule sectoriel Restauration (division 56), données 2024, publié en novembre 2025.



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

8.4 Préparer la première clôture

Le premier exercice pose les bases comptables de toute la suite. En rachat de fonds, le matériel est repris dans la comptabilité du repreneur à sa valeur réelle, **parfois supérieure à sa valeur comptable chez le vendeur**, ce qui ouvre des amortissements plus élevés à déduire[34]. La ventilation du prix entre éléments incorporels, matériel et stock, fixée dans l'acte, mérite donc d'être préparée avec l'expert-comptable avant la signature, et non découverte au moment du premier bilan.

Un inventaire du stock et du matériel le jour de l'entrée en jouissance, signé par les deux parties, complète ce travail : il sert de point de départ au premier exercice et évite les désaccords avec le vendeur sur ce qui a été réellement repris.

[34]Bpifrance Création, Reprendre un fonds de commerce ou des titres de société, quelles conséquences ?, consulté en octobre 2026.

PARTIE 09

Le calendrier type d'une reprise

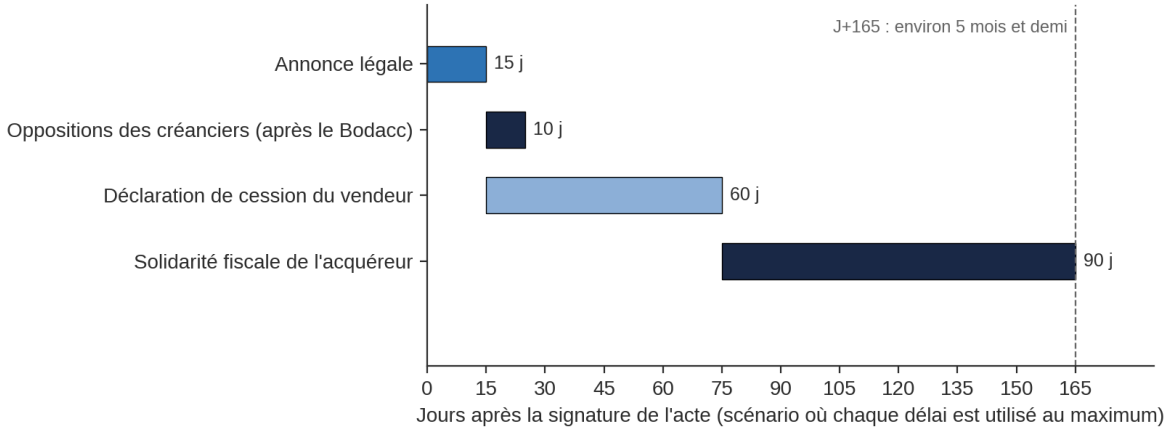
9.1 Avant la signature : les délais à intégrer

Étape	Délai	Point d'attention
Recherche, sélection et négociation	12 à 18 mois en moyenne, de la recherche à la signature (tous secteurs)	Préparer le dossier de financement avant les visites
Franchise : document d'information	20 jours minimum avant la signature ou tout versement	Recouper avec les comptes du restaurant
Préemption de la commune	2 mois maximum après la déclaration	Exiger la preuve de la déclaration
Information préalable des salariés	1 mois minimum avant la vente (depuis le 27 juillet 2026)	Exiger la preuve de l'information
Permis d'exploitation	Formation d'au moins 20 heures sur 3 jours	À terminer avant la déclaration de mutation
Déclaration de mutation de la licence	15 jours minimum avant l'ouverture	Joindre l'attestation de permis

Sources : Bpifrance Création ; Code de commerce, L330-3 ; Code de l'urbanisme, R214-4 ; loi n° 2026-403, art. 22 ; Service-Public, fiche F22379. Consultés en octobre 2026.

9.2 Après la signature : jusqu'à cinq mois et demi de prix bloqué

L'annonce légale doit paraître dans les 15 jours, suivie de la publication au Bodacc, qui ouvre 10 jours d'oppositions[35]. Le vendeur dispose ensuite de 60 jours, à compter de la première annonce légale, pour déposer sa déclaration de cession et de résultats[36]. C'est à partir de ce dépôt que court la solidarité fiscale de l'acquéreur, pendant 90 jours, ou 30 jours lorsque les conditions de réduction sont réunies[37].



Chronologie illustrative : chaque délai utilisé au maximum, solidarité fiscale non réduite.

Additionnés, ces délais **portent la période à environ 165 jours**, soit les cinq mois et demi mentionnés par le ministère dans sa réponse de janvier 2026[38].

> **Le bon réflexe**
>
> Calez la libération du prix, dans l'acte et la convention de séquestre, sur la fin de la solidarité fiscale, et non sur la seule fin des oppositions.

[35]Code de commerce, articles L141-12 à L141-14 ; Lefebvre Dalloz, Quand le vendeur du fonds de commerce dispose-t-il du prix de vente ?, consulté en octobre 2026.
[36]Code général des impôts, article 201 ; BOFiP, BOI-BIC-CESS-40 (délai de 60 jours à compter de la première insertion dans un journal d'annonces légales).
[37]Code général des impôts, article 1684, version en vigueur en 2026 ; BOFiP, BOI-REC-SOLID-20-30.
[38]Réponse ministérielle à la question écrite n° 8508, Journal officiel (Assemblée nationale) du 27 janvier 2026, p. 620.

PARTIE 10

L'outil : la checklist du repreneur

La checklist réunit, en sept blocs de trois points, ce que le repreneur doit avoir vérifié ou obtenu entre le premier rendez-vous et l'ouverture. Pour chaque ligne, comparez le dossier au point à vérifier, obtenez la pièce indiquée et cochez la case quand le point est traité. Chaque bloc renvoie à la partie qui en détaille le pourquoi et la méthode. Pour un restaurant indépendant, les trois points du bloc franchise sont sans objet.

Bloc 1 : Projet et budget (partie 01)

	#	À vérifier	Pièce à obtenir
☐	1	Le budget global est chiffré : prix, droits d'enregistrement, honoraires, stock, travaux et trésorerie de démarrage.	Tableau de financement établi avec l'expert-comptable.
☐	2	Le choix entre indépendant et franchise est arrêté, en tenant compte des coûts du réseau.	Comparatif de rentabilité, redevances déduites.
☐	3	Le mode de reprise (fonds ou titres) est discuté avec le vendeur et ses conséquences sont comprises.	Note de l'expert-comptable ou de l'avocat sur le montage.

Bloc 2 : Évaluation de l'affaire (partie 02)

	#	À vérifier	Pièce à obtenir
☐	4	Les comptes des trois derniers exercices et les chiffres d'affaires mensuels depuis la dernière clôture sont obtenus.	Bilans, comptes de résultat et tableau mensuel du vendeur.
☐	5	Les chiffres d'affaires sont rapprochés des relevés de caisse et des déclarations de TVA.	Relevés de caisse et déclarations de TVA.
☐	6	L'EBE est retraité et situé face au repère sectoriel de la Banque de France.	Tableau de retraitement de l'EBE.

Bloc 3 : Financement (partie 03)

	#	À vérifier	Pièce à obtenir
☐	7	Le prévisionnel part des comptes réels et montre que l'EBE couvre les annuités et la rémunération du dirigeant.	Prévisionnel établi avec l'expert-comptable.
☐	8	Un accord de principe bancaire est obtenu, et la garantie Bpifrance est sollicitée par la banque.	Accord de principe écrit de la banque.
☐	9	L'apport est renforcé si nécessaire, par un prêt d'honneur ou un crédit-vendeur.	Décision du comité d'agrément ou accord écrit du vendeur.

Bloc 4 : Audit (partie 04)

	#	À vérifier	Pièce à obtenir
☐	10	Le bail est vérifié : durée restante, destination, clauses de cession, loyer face au marché.	Bail, avenants et dernier appel de loyer.
☐	11	La catégorie de licence est prouvée, et l'exploitation n'a pas été interrompue plus de cinq ans.	Récépissé de déclaration et historique d'ouverture.
☐	12	Le personnel est chiffré (ancienneté, salaires, congés payés acquis) et, en rachat de titres, une garantie d'actif et de passif est négociée.	État du personnel signé et projet de garantie.

Bloc 5 : Promesse et signature (partie 05)

	#	À vérifier	Pièce à obtenir
☐	13	La promesse contient des conditions suspensives précises : prêt, bail, licence et, le cas échéant, agrément du franchiseur.	Projet de promesse relu par vos conseils.

	#	À vérifier	Pièce à obtenir
☐	14	La préemption de la commune est vérifiée, et l'information des salariés est faite au moins un mois avant la vente.	Réponse de la mairie et preuve de l'information des salariés.
☐	15	Les droits d'enregistrement sont chiffrés selon le mode de reprise et intégrés au plan de financement.	Calcul joint au tableau de financement.

Bloc 6 : Franchise (partie 06)

	#	À vérifier	Pièce à obtenir
☐	16	Le document d'information précontractuelle a été reçu au moins 20 jours avant la signature ou tout versement.	Document daté et projet de contrat.
☐	17	Les conditions d'agrément du franchiseur sont connues par écrit.	Courrier ou courriel du franchiseur.
☐	18	Le droit d'entrée, les redevances et les travaux exigés par l'enseigne sont chiffrés.	Conditions financières du réseau et devis de travaux.

Bloc 7 : De la signature aux clés (partie 07)

	#	À vérifier	Pièce à obtenir
☐	19	Le prix reste en séquestre jusqu'à la fin des oppositions et de la solidarité fiscale.	Convention de séquestre datée.
☐	20	Le permis d'exploitation est obtenu et la mutation de la licence est déclarée au moins 15 jours avant l'ouverture.	Attestation de permis et récépissé de déclaration.
☐	21	Une personne formée à l'hygiène alimentaire figure dans l'équipe.	Attestation de formation.

Lire sa checklist

Comptez les cases cochées sur 21, ou sur 18 pour un restaurant indépendant. Cette lecture est un repère de JUM Advisory, pas une règle légale.

Lecture du résultat

Avant de signer la promesse : les blocs 1 à 4, et le bloc 6 en franchise, devraient être entièrement cochés. Un point ouvert à ce stade se traite par une condition suspensive ou par le prix.

Avant de signer l'acte : le bloc 5 doit être complet, et le calendrier du bloc 7 arrêté avec le rédacteur de l'acte.

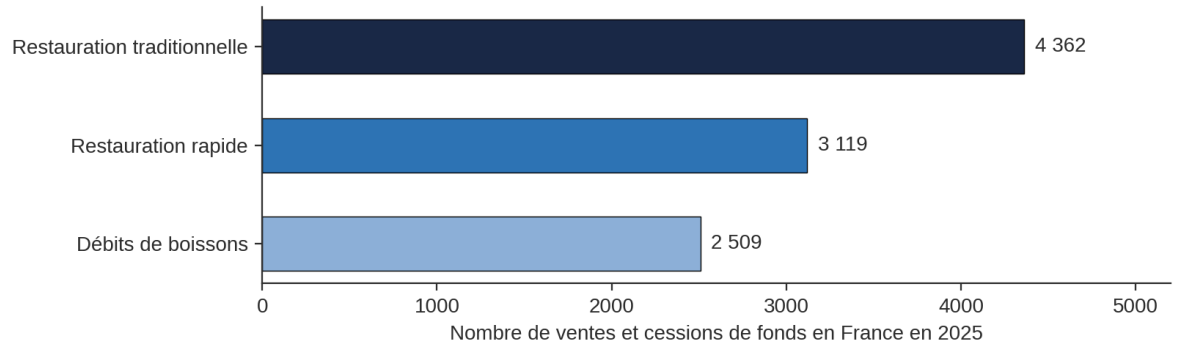
Avant d'ouvrir : le bloc 7 doit être entièrement coché.

PARTIE 11

Conclusion

Reprendre un restaurant, c'est enchaîner des décisions dont l'ordre compte autant que le contenu : financer avant de promettre, vérifier avant de signer, attendre la fin des délais avant de payer. La plupart des difficultés rencontrées par les repreneurs ne viennent pas d'une mauvaise affaire, **mais d'une étape traitée trop tard**.

Le marché offre pourtant de réelles opportunités. En 2025, près de 10 000 fonds de restauration et de débits de boissons ont changé de mains en France, dont 4 362 restaurants traditionnels[39].



Source : Altares (données Bodacc), bilan 2025, publié le 11 juin 2026.

Les trois étapes à ne jamais traiter trop tard

La condition suspensive de prêt : écrite dans la promesse, avec un montant, une durée et un taux réalistes, et un délai calé sur la réponse réelle des banques.

La préemption de la commune : vérifiée en mairie dès la promesse, avec la preuve de la déclaration du vendeur.

Le séquestre du prix : maintenu jusqu'à la fin de la solidarité fiscale, et pas seulement jusqu'à la fin des oppositions.

Les 6 chiffres à retenir

Chiffre	Valeur	Source
Ventes de fonds de restauration traditionnelle en France	4 362 (2025)	Altares, données Bodacc
Prix moyen de cession, restauration traditionnelle	Environ 212 000 euros (2025)	Altares, données Bodacc
Droits d'enregistrement, rachat d'un fonds	3 % puis 5 % au-delà de 200 000 euros	Service-Public
Quotité de la Garantie Transmission Bpifrance	jusqu'à 60 %	Bpifrance
Délai minimum du document d'information en franchise	20 jours	Code de commerce, L330-3
Durée maximale de la solidarité fiscale de l'acquéreur	Jusqu'à 5 mois et demi	Réponse ministérielle, janvier 2026

Une reprise réussie se joue dans l'ordre des étapes, pas seulement dans le prix.

[39]Altares (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026.

PARTIE 12

Sources et références

Ce guide distingue les références institutionnelles (Légifrance, Service-Public, BOFiP, Banque de France, Bpifrance) des sources professionnelles ou de marché, toujours signalées comme telles. Aucun chiffre non vérifiable en source ouverte n'a été présenté comme un repère officiel.

- Altares (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026.
- Banque de France, FIBEN, fascicule sectoriel Restauration (division 56), données 2024, publié en novembre 2025.
- Bpifrance, fiche Garantie Transmission Standard ; Bpifrance Création, fiches sur la reprise d'entreprise. Consultées en octobre 2026.
- Initiative France, Le prêt d'honneur Initiative, consulté en octobre 2026.
- Entreprendre Service-Public (DILA), fiches F32581, F36015, F36022, F22552, F22379, F32189, F37343 et F37936.
- Code de commerce, articles L141-2, L141-12 à L141-14, L330-3 et R330-1. Loi n° 2026-403 du 26 mai 2026, article 22. Code du travail, articles L1224-1 et L1224-2. Code de l'urbanisme, articles L214-1 et R214-4. Code civil, article 1304. Code général des impôts, articles 201 et 1684.
- BOFiP, BOI-ENR-DMTOM-40-10-20, BOI-BIC-CESS-40 et BOI-REC-SOLID-20-30.
- Réponse ministérielle à la question écrite n° 8508, Journal officiel (Assemblée nationale) du 27 janvier 2026.
- Sources professionnelles : CCI Paris Île-de-France ; Lefebvre Dalloz ; Notaires de France. Consultées en octobre 2026.
- Données internes : relevé JUM Advisory des procédures collectives visant des restaurants, du 1er janvier au 28 octobre 2026.

Document arrêté à octobre 2026. Ce guide fournit des repères généraux et méthodologiques ; il ne remplace pas une analyse individualisée réalisée par un expert-comptable, un avocat ou un notaire.

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

Vous avez repéré un restaurant à reprendre, ou vous préparez votre financement ? Prenez rendez-vous avec Pierre Meniaud pour un premier échange sur votre projet.

Contacter Pierre Meniaud, expert-comptable



Pierre Meniaud
Expert-comptable, fondateur