



Acheter un restaurant : le bel appétit des investisseurs !



De nombreux Français caressent le rêve d'ouvrir leur propre restaurant. Outre les questions évidentes concernant ses compétences culinaires, voici ce qu'il faut savoir sur les aspects immobiliers.

Pour commencer, une bonne nouvelle : le règlement n'impose ni qualification particulière ni diplôme professionnel pour ouvrir un restaurant. Vous devez

seulement obtenir un permis d'exploitation et, pour cela, suivre une formation (payante) de deux jours et demi (ou d'une journée de remise à niveau si vous pouvez justifier de dix ans d'exploitation). À l'issue de

cette formation, vous recevez votre permis valable pendant dix ans. Vous devez également faire une déclaration administrative d'ouverture à la mairie de votre lieu d'activité quinze jours avant le démarrage, et prévenir la direction des services vétérinaires. En ce qui concerne le statut juridique, vous pouvez choisir entre celui de l'entreprise individuelle et celui de société (SARL, SA, SAS) avec le régime fiscal et social afférent.

Racheter un fonds de commerce

Si vous souhaitez reprendre une affaire existante, vous allez racheter le fonds de commerce. Le montant de la transaction va principalement dépendre du CA. Dans le cadre de la vente d'un restaurant, la loi impose de se faire communiquer les trois derniers bilans financiers. Attention à rapporter le CA aux jours d'ouverture de l'établissement et à ceux que vous envisagez d'avoir. En effet, si vous reprenez une affaire qui fonctionne tous les jours et toute l'année et que vous envisagez de fermer deux jours par semaine et un mois entier, les conditions ne sont pas comparables.

Avec ou sans les murs ?

Un fonds de commerce seul n'a forcément pas la même valeur que s'il est vendu avec les murs. Le prix du loyer mensuel vient en effet s'ajouter à l'emprunt de base effectué pour ache-

Les prix varient selon les régions



WINSTUB ALSACE

Bas-Rhin (67)
280.000 €
(murs et fonds)
CA : **180.000 €/an**



PIZZERIA ÎLE-DE-FRANCE

Seine-et-Marne (77)
750.000 €
(murs et fonds)
CA : **270.000 €/an**



BRASSERIE PROVENCE

Var (83)
650.000 €
(fonds de commerce)
CA : **625.000 €/an**



RESTAURANT BRETAGNE

Finistère (29)
500.000 €
(murs et fonds)
CA : **non communiqué**

Annonces du site vendre-son-restaurant.com

Attention aux dessous-de-table

Pour éviter une trop forte taxation sur la plus-value, certains vendeurs n'hésitent pas à demander des dessous-de-table : avec un prix de vente officiel plus bas et un complément en liquide. L'acheteur semble y trouver son compte, avec une diminution proportionnelle des frais de notaire, de l'ordre de 6 à 7% du prix total de la vente. En fait, l'opération qui est illégale, n'est pas non plus pertinente. En effet, la valeur du bien est, sur le papier, inférieure à ce qu'il a payé. À la revente, l'acheteur risque donc d'être fortement taxé.

ter le bien. Il faut se méfier des prix de vente très bas d'un fonds qui cachent un loyer très élevé. Être propriétaire des murs offre une bien meilleure visibilité sur la durée. Comme pour les autres activités professionnelles, le bail commercial est d'une durée de neuf ans. Même si le locataire bénéficie d'un droit de renouvellement, il n'est pas automatiquement accordé. Le propriétaire peut décider de reprendre son local. Dans ce cas, il doit verser une indemnité d'éviction au propriétaire du fonds de commerce. Cette indemnité est prévue pour réparer le préjudice subi par le restaurateur, mais cela compense rarement la perte de l'argent réellement investi.

«L'idéal est de racheter les murs d'un établissement déjà actif»

Est-ce facile de financer l'achat d'un fonds de commerce en restauration ?

Jean-Philippe Deltour :
Une fois la valeur du fonds de commerce déterminée, il convient de fixer une enveloppe globale comprenant le prix, le montant des travaux d'aménagement, le matériel, les frais liés à l'opération, le dépôt de garantie, les loyers d'avance et la trésorerie de départ. Sur cette base, un banquier peut en moyenne assurer 70% du financement, généralement sur sept



Jean-Philippe Deltour, CréditRelax

ans, ce qui suppose un apport personnel de 30%. Sur ces 70%, la moitié fait l'objet d'une caution mutuelle, par un organisme comme Bpifrance ou SIAGI, une

caution personnelle étant exigée pour les 35% restants.

Sur quels critères le banquier juge-t-il un dossier ?

JPD : *S'il s'agit d'un rachat de fonds de commerce, il va se baser sur le chiffre d'affaires existants. Pour une création, il est probablement plus prudent, mais*

les montants en jeu sont moins élevés. Dans les deux cas, il est indispensable qu'il y ait un professionnel de la restauration dans

l'équipe. Si ce n'est pas le cas, nous conseillons d'associer minoritairement le chef, ce qui permet également de le fidéliser. Car un chef



qui part peut entraîner la fin d'une maison en quelques mois.

Est-ce une bonne idée d'acheter les murs en même temps que le fonds ?

JPD : *Dans le cadre d'une première installation, si un financement est nécessaire, ce n'est pas conseillé. Pour le banquier, c'est prendre un double risque. Le plus pertinent est d'inclure une option d'achat dans le bail, au bout de deux ou trois ans minimum. Cela permet de prouver la capacité à rembourser le*

crédit initial.

Acheter des murs de restaurant, est-ce pertinent pour un investisseur ?

JPD : *C'est un excellent choix. Comme pour tout investissement, il convient d'être attentif à la qualité du bien mais surtout à celle du locataire. Car c'est lui qui finance indirectement l'acquisition par le paiement du loyer. L'idéal est d'acheter les murs d'un restaurant déjà en activité depuis plusieurs années, ce qui permet de se baser sur des chiffres réels.*

Contraintes juridiques

L'aménagement d'un restaurant, aussi bien de la salle que de la cuisine, est soumis à des contraintes concernant :

- la **sécurité**, avec une réglementation précise sur les capacités d'accueil, les issues de secours, les installations électriques... ;
- l'**hygiène**, notamment la traçabilité des produits ;

- l'**accessibilité** aux personnes à mobilité réduite. Tout le matériel vendu avec le fonds de commerce doit être aux normes. De même, au moment de l'achat, le

Combien ça coûte ?

La valeur d'un fonds de commerce est basée sur :

- le CA réalisé sur les trois précédents exercices ;
- l'état général du matériel (certaines réparations sont-elles

à prévoir ?) ;

- l'état des installations (y a-t-il des travaux à effectuer ?).

Le prix de cession est généralement estimé sur un pourcentage du CA :

- restaurant : de 70 à 150% du CA HT ;
- restauration rapide : de 50 à 100% du CA HT ;
- traiteur : de 30 à 80% du CA HT.



vendeur doit informer l'acheteur des éléments devant être revus (peinture alimentaire sur les murs de la cuisine, lavemains...) suite à une visite préalable de la DDASS.

Lionel Dupré