

Ce que personne ne vous dit avant de **vendre** ou **acheter** un restaurant

Le guide complet pour aider à la réussite de la transmission d'un fonds
de commerce de restauration — sans zone grise, sans mauvaise surprise.

 **Spécial CHR** · **+50 points de contrôle** · **8 indices objectifs** · **Toutes pièces justificatives** · **Vendeur & Acheteur**

726

Restaurants ferment chaque mois en
France

60%

Des cessions échouent faute d'un
dossier complet

3×

Plus de négociation sans
documentation objective

+50

Points de contrôle couvrant chaque
aspect du bien

La cession d'un restaurant, *un parcours semé d'embûches*

Chaque année des milliers de restaurateurs mettent leur fonds en vente. La plupart sous-estiment ce que les acheteurs – et leurs banquiers – exigent réellement pour s'engager

Mettre une annonce sur LeBonCoin, c'est simple. Vendre à un bon prix, dans un délai raisonnable, à un acheteur sérieux qui ne se rétracte pas en cours de route — c'est une autre affaire.

La réalité de la cession d'un fonds de commerce de restauration, c'est une accumulation de questions sans réponse : **quel est l'état réel des équipements ?** Les contrats de location sont-ils transférables ? La cuisine est-elle aux normes ? Le bail est-il correct ?

Pour l'acheteur, chaque zone grise est un motif de négociation à la baisse ou d'abandon. Pour le vendeur, chaque question non anticipée fragilise sa position et son prix.

RestoDiag est né de ce constat : il manquait un outil pensé exclusivement pour la restauration, capable de documenter objectivement un fonds de commerce de bout en bout – avant que les tensions de la cession ne s'installent.

« L'acheteur qui arrive sans dossier pose 40 questions. Celui qui arrive avec un RestoDiag vient car il a un intérêt et prend une décision. »

— PRINCIPE FONDATEUR DE RESTODIAG

Les problématiques auxquelles répond RestoDiag

- Les écarts d'information qui compliquent les décisions d'achat
- La méfiance des acquéreurs sur l'état réel du bien
- La difficulté à justifier objectivement un prix de cession
- Les délais de financement bancaire rallongés par le manque de pièces
- Les négociations à la baisse fondées sur des incertitudes
- Les visites et échanges sans intérêt après avoir fourni ses bilans

Six erreurs critiques

qui font échouer les cessions

ERREUR 01 — VENDEUR  Vendre sans dossier opérationnel Une belle annonce ne suffit pas. Les acheteurs sérieux exigent des preuves : état des équipements, conformité, licences, bail, chiffres. Sans document, la méfiance s'installe et les offres tardent ou n'arrivent pas.	ERREUR 02 — VENDEUR  Présenter le bilan avant l'établissement Le bilan comptable seul ne donne pas envie d'acheter. Un acheteur tombe amoureux d'un établissement pas d'un tableur. La présentation opérationnelle doit précéder les données financières. Transmettre un RestoDiag avant son bilan permet de préserver ses données financières et de lever le doute sur l'intérêt réel du prospect.	ERREUR 03 — VENDEUR  Subir la négociation du prix Sans éléments objectifs pour défendre son prix, le vendeur est à la merci des arguments de l'acheteur. Chaque équipement dont l'état est inconnu devient un prétexte à une remise.
ERREUR 04 — ACHETEUR  Visiter sans information préalable Arriver à une visite sans connaître l'état réel expose à des émotions, pas à une décision rationnelle. L'acheteur informé visite pour confirmer, pas pour découvrir — et négocie depuis une position de force.	ERREUR 05 — ACHETEUR  Aller voir son banquier sans dossier solide Les banques financent des projets documentés, pas des intuitions. Un acheteur qui présente un RestoDiag arrive avec un dossier complet. Le financement se débloque plus vite et les besoins sont enfin anticipés.	ERREUR 06 — ACHETEUR  Découvrir les problèmes après la signature Les mauvaises surprises post-cession — équipements en mauvais état, LOA non transférables, conformité manquante — coûtent bien plus cher que la prévention. Le RestoDiag documente l'existant avant tout engagement.

Vendeur ou acheteur, *Vos enjeux sont différents*

Pour le restaurateur cédant

● Problème courant

Votre annonce est en ligne depuis plusieurs semaines. Les visites se font, mais les acheteurs hésitent, posent des questions répétitives sur les équipements et les chiffres, puis disparaissent.

● Le risque réel

Sans dossier opérationnel structuré, vous perdez le contrôle de la narration de votre bien. L'acheteur comble les vides avec ses propres craintes – et négocie à la baisse chaque incertitude.

● Ce qu'on vous dit

« On va réfléchir », « on doit vérifier l'état de la cuisine », « votre prix est un peu élevé pour ce qu'on voit ». Des objections qui reviennent toujours aux mêmes endroits. .

● Ce que le RestoDiag change

Vous arrivez à chaque visite avec un dossier complet qui documente objectivement votre établissement. Vos prix sont justifiés. Vos équipements sont présentés avec leur marque, leur état, leur ancienneté. Votre conformité est prouvée.

Pour le repreneur potentiel

● Situation courante

Vous visitez des restaurants en vente. On vous montre la salle, la cuisine, le bar. Mais vous ne savez pas réellement dans quel état sont les équipements, quels contrats LOA sont en cours, si la conformité est assurée.

● Le risque post-achat

Les mauvaises surprises après la signature sont fréquentes : matériel en fin de vie, LOA non transférable, mise aux normes coûteuses, contrats à reprendre. Sans audit préalable, vous achetez dans l'incertitude.

● Le problème des banques

Votre banquier vous demande un dossier complet. Vous avez le bilan comptable, mais il vous manque la description technique du bien, l'état des équipements, les certificats de conformité. Le dossier traîne.

● Avec le RestoDiag

Vous disposez avant la visite d'un rapport complet sur le bien : état de chaque équipement, conformité, données d'exploitation, bail, RH, indices objectifs. Vous visitez pour confirmer ce que vous savez déjà.

Ce que le RestoDiag change pour vous

01 Arriver à la visite avec une connaissance réelle de ce que vous allez voir

03 Négocier depuis une position informée, pas depuis la crainte ou l'enthousiasme

02 Présenter un dossier complet à votre banquier pour accélérer le financement

04 Eliminer les risques cachés avant tout engagement

Un dossier mis en page qui couvre *l'intégralité de votre établissement*

Chaque section du RestoDiag répond à une question précise que se posent acheteurs, banquiers et assureurs avant de s'engager. La solution couvre tous les éléments bloquants pour les institutions.

Chapitre 01

Introduction & Présentation

- Fiche complète
- Emplacement
- Réseaux sociaux
- Licences
- Amplitude horaire
- Ticket moyen estimé & constaté

Chapitre 02

Accès, Extérieur & Salle

- Accès, accessibilité
- Terrasse
- Espaces intérieurs
- Équipements

Chapitre 03

Cuisine

- Conformité
- Hygiène
- Équipements

Chapitre 04

Administratif & Financier

- CA et Loyer(s)
- Bail commercial
- RH
- Sécurité
- Démarche RSE & engagements

Chapitre 05

Les Indices RestoDiag

- *Évaluez en un clin d'œil le point de vente*

Chapitre 06

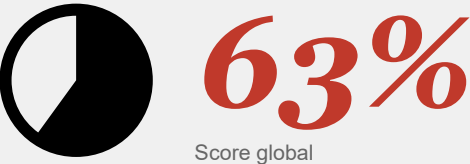
Annexes & Pièces justificatives

- KBIS & licences
- Carte du restaurant
- Quittance de loyer
- Certificats (gaz, électricité, extincteurs)
- Attestations (domaine public, PMR...)

8 scores objectifs.

Une lecture immédiate.

Les Indices RestoDiag sont calculés de façon transparente et reproductible, à partir des données déclarées et vérifiées lors du diagnostic.



Score Global RestoDiag

Le Score Global est la moyenne de tous les indices. Il donne immédiatement une vision synthétique de la maturité et de l'état général de l'établissement. Un score élevé renforce la crédibilité du prix de cession. Un score moyen identifie les axes d'amélioration avant la mise en vente.

Transparents	Reproductibles	Certifiés
Chaque indice est calculé à partir de critères explicites issus du questionnaire. Aucune donnée opaque.	Deux établissements similaires obtiendront des scores comparables. La méthode est stable et documentée.	Attesté sur l'honneur par le restaurateur. La solution peut être complétée par une signature électronique

Un seul rapport, *deux perspectives gagnantes*

Pour le vendeur

- **Défendre son prix**

Les indices objectifs et les données réelles d'exploitation justifient le prix demandé. L'acheteur ne peut plus négocier sur des incertitudes, mais bien en fonction d'un état des lieux.

- **Accélérer la vente**

Plus de demandes de documents en cours de processus. Tout est déjà là. L'acheteur peut décider avant même la première visite. RestoDiag permet d'éviter les visites sans intérêt pouvant perturber les salariés ou la gérance dans son quotidien.

- **Se démarquer sur le marché**

Aucun autre bien en cession sur les sites de petites annonces ne dispose d'un tel niveau de documentation. Vous entrez dans une catégorie à part en fournissant directement un dossier complet.

- **Maîtriser la narration de son bien**

C'est vous qui racontez votre établissement, avec vos informations et vos photos – pas l'acheteur qui comble les vides avec ses propres craintes.

Pour l'acheteur

- **Décider en connaissance de cause**

Chaque équipement est documenté : marque, ancienneté, état, statut (propriété / LOA avec date de fin). Rien n'est laissé au hasard ou à l'interprétation.

- **Faciliter son financement bancaire**

Le rapport est présentable directement à un conseiller bancaire. Il couvre tout ce qu'une banque demande pour instruire un dossier de reprise.

- **Éliminer les risques cachés**

Conformité, certificats, contrats LOA non transférables : tout est révélé avant la signature. Plus de mauvaises surprises après l'achat.

- **Négocier depuis une position informée**

Vous savez exactement ce que vous achetez. Vous négociez sur des faits, pas sur des impressions. Vous avancez avec confiance et en pouvant revenir sur le dossier autant de fois que nécessaire.

Avant de mettre votre bien en vente, Etes-vous prêt ?

Cette checklist reflète les 12 points que vérifient systématiquement les acheteurs sérieux et leurs banquiers.

Opérationnel & Équipements

- **État de chaque équipement documenté** — avec marque, ancienneté, état et photos
- **Statut juridique clair** — propriété, LOA (avec dates de fin), mise à disposition
- **Conformité vérifiée** — marche en avant, lave-mains, traçabilité, local poubelles
- **Certificats à jour** — hotte, extincteurs, électricité, gaz, bac à graisse
- **Emplacement coté** — flux piéton, visibilité, zone d'implantation classifiée
- **Terrasse documentée** — autorisation domaine public, surface, capacité

Administratif & Financier

- **KBIS & licences disponibles** — grande restauration, Licence IV, vente à emporter
- **Bail commercial clair** — destination, loyer, date de renouvellement
- **Données d'exploitation documentées** — CA, carte
- **Situation RH claire** — effectif, contrats
- **Quittance de loyer à jour** — preuve que les paiements sont en règle
- **Score RestoDiag calculé** — 8 indices objectifs pour présenter votre bien

Vous ne pouvez pas tout cocher ?

C'est précisément ce que le RestoDiag vous aide à constituer — en une seule intervention, dans votre établissement.

*Ce qu'on nous demande **le plus souvent***

Combien de temps dure le diagnostic sur place ?

Compléter un RestoDiag dure en général entre 30 minutes et 2 heures suivant la taille de l'entreprise. Chaque espace est visité : salle, cuisine, extérieurs. Il est important de prendre le temps de soigner ses photos et de compléter les données avec sérieux — ce rapport sera une vitrine de l'affaire.

Sous combien de temps reçoit-on le rapport ?

Le rapport RestoDiag vous est remis quelques minutes après la saisie. Vous le recevez au format numérique, prêt à être communiqué à vos acheteurs potentiels ou à votre banquier.

Est-ce qu'un acheteur peut demander un RestoDiag sur un bien qui n'en a pas ?

Oui. Un acheteur peut tout à fait solliciter un RestoDiag sur un bien qu'il envisage. Dans ce cas, l'intervention est réalisée avec l'accord du vendeur, et le rapport appartient au commanditaire. C'est une démarche de plus en plus courante pour les repreneurs sérieux.

Le RestoDiag remplace-t-il le bilan comptable ?

Non, il le complète. Le bilan couvre les données financières et fiscales. Le RestoDiag couvre l'état opérationnel de l'établissement : équipements, conformité, exploitation, ressources humaines, environnement. Les deux constituent un dossier de cession complet et crédible.

Mon restaurant est en bon état. Est-ce quand même utile ?

D'autant plus utile. Un établissement en bon état mérite d'être documenté précisément pour que cet état soit reconnu et valorisé. Sans preuve, les acheteurs doutent. Avec un rapport objectif, votre bon état devient un argument de prix — et pas juste une affirmation.

Les informations du rapport sont-elles confidentielles ?

Le rapport appartient au commanditaire. C'est le restaurateur qui décide à qui il le communique et dans quelles conditions. Il peut être partagé avec des acheteurs qualifiés, des agents immobiliers, des avocats, ou des banquiers selon les besoins.

Prêt à céder — ou reprendre — dans les meilleures conditions ?

Contactez-nous pour comprendre comment le rapport peut transformer votre processus de cession ou d'acquisition.

www.restodiag.com