Restaurant sur un emplacement N°1,, Saint-Denis (97400) en France

Annonce **C1309167** postée le **23/mai/2025**

Description de l'activité

A vendre un restaurant semi-gastronomique emblématique situé à Saint-Denis (La Réunion).

Une adresse reconnue, une marque forte, une rentabilité solide.

Localisation stratégique : Situé à Saint-Denis ; la capitale dynamique de La Réunion, dans un quartier attractif.

Clientèle locale et touristique fidélisée.

Positionnement unique :
- 18 ans d'excellence culinaire, classé parmi les meilleurs restaurants (source : Tri-Padvisor, Petit Futé, guide Kaspro).

Un concept semi-gastronomique rare, alliant raffinement français, métissage culinaire, et valorisation des produits locaux.

Rentabilité prouvée :
- CA 2024 : 1,29 M€ (dont 436 k€ pour l'activité à emporter).
- EBE 2024 : 233 k€ (malgré une fermeture le samedi).
- Trésorerie nette positive.
- Marge brute supérieure au secteur.
- Capacité d’autofinancement stable sur 5 ans.

- Bilan et ratios disponibles après NDA.

Équipe en place – opérationnelle :
- Structure RH fiable : 10 salariés avec 5 apprentis.
- Pas de dépendance excessive au dirigeant.
- Management autonome.
- Formation continue en interne.

Outil de production performant :
- Cuisine et salle refaites récemment.
- Aucun investissement à prévoir.
- Capacité d'ouverture étendue possible (actuellement ouvert 4 jours et demie/semaine).

Activité complémentaire : Forte croissance de l'activité traiteur - plats à emporter, idéalement positionnée pour répondre aux nouvelles habitudes de consommation.

Cadre juridique et financier rassurant :
- SARL détenue à 100% par le fondateur.

Bail commercial favorable jusqu'en 2028.

Aucun passif social ou litige.

Conformité réglementaire totale.

Les atouts de l'investissement :

- Marque solide, notoriété établie.
- Rentabilité et trésorerie saine.
- Marché local dynamique (tourisme, locavorisme, digitalisation).
- Activité complémentaire scalable (traiteur).
- Aucun CAPEX à prévoir.
- Dossier complet, prévisionnels et accompagnements disponibles.

Le restaurant semi-gastronomique se positionne comme l'un des établissements les plus reconnus de l'île de la réunion, grâce à un concept original alliant gastronomie française revisitée et influences exotiques, dans une logique de valorisation des produits locaux.

Il s'adresse à une clientèle exigeante, locale et touristique, à la recherche d'une expérience culinaire raffinée, créative et accessible, dans un cadre élégant, avec un service personnalisé.

Le positionnement se distingue par :
- Un concept différenciateur entre restauration gastronomique classique et bistronomie : Cuisine inventive, produits de saison, dressages soignés, service attentionné.
- Un ticket moyen autour de 70 - 75 €, témoignant d'un bon équilibre entre accessibilité et qualité perçue.
- Une double offre : Restauration sur place et activité traiteur/plats à emporter, permettant une diversification des canaux de revenus.
- Une forte satisfaction client (plus de 90 % d'avis positifs sur les plateformes spécialisées).
- Une réputation solidement installée dans les classements locaux et nationaux (listes de recommandations, guides, classements Tripadvisor, etc).

Le restaurant occupe donc une place stratégique dans le haut du marché réunionnais, en capitalisant sur :
- L'attrait croissant pour une cuisine locale, créative et durable,
- Une clientèle fidèle et récurrente,
- Un positionnement haut de gamme sans être élitiste.

Le restaurant bénéficie d'un positionnement distinctif et localement dominant, avec :
- Peu de concurrents directs dans sa zone de chalandise immédiate,
- Une notoriété supérieure ou équivalente à celle de ses rares compétiteurs,
- Un avantage stratégique lié à la fidélité de sa clientèle locale et à sa capacité à attirer les visiteurs de passage (notamment touristes et clientèle d'affaires).

Ce contexte offre au repreneur une position consolidée sur le marché, avec peu de pression concurrentielle immédiate, et des perspectives de croissance défendables à travers :
- L'extension de l'amplitude d'ouverture,
- Le développement de la vente à emporter haut de gamme,
- Une stratégie marketing orientée expérience et digitalisation.

1- Dépendance partielle au dirigeant pour le relationnel client.
- Bien que non critique pour l'exploitation, une période de transition (accompagnement) est recommandée.

2- Recrutement sous tension :
- Difficultés à recruter dans le secteur CHR à la réunion, comme partout.
- Équipe stable, mais nécessitant anticipation RH pour la croissance.

3- Léger recul de chiffre d'affaires en 2023 :
- Baisse maîtrisée, sans impact significatif sur la rentabilité.
- Liée à des facteurs conjoncturels (marché, consommation, météo), non structurels.

4- Fermeture hebdomadaire :
Représente une réserve de croissance : Possibilité d'ouverture un jour de plus sans investissement supplémentaire.

Amélioration du résultat et maintien de la marge par l'activité à emporter.

Le commerce possède : **une licence IV**, **une terrasse**
Nombre de places en salle : **32**
Nombre de places en terrasse : **20**

Surface commerciale : 72 m²

Surface totale :

119 m²

Loyer mensuel : 5 550 €

Éléments chiffrés :

	2022	2023
1 431 000 €	1 304 000 €	1 290 000 €
73 000 €	70 000 €	70 000 €
260 000 €	183 000 €	268 000 €
244 000 €	166 000 €	233 000 €
221 000 €	155 000 €	211 000 €
15 €	15 €	15 €

Logement de fonction présent : non

Informations sur la cession

Raison de la cession :	Changement d'activité
Type de cession :	titres de la société
Prix de cession :	**1 200 000 €** FAI
Apport personnel nécessaire :	**360 000 €**
L'affaire conviendrait pour :	une personne seule , un couple ou des associés
Profil(s) possible(s) :	professionel(s) , manager(s)
Type de repreneur recherché :	Trois profils cibles principaux : 1- Chef ou gérant expérimenté : Souhaitant s'implanter à La Réunion, reprendre un établissement clé en main, et poursuivre un projet culinaire déjà reconnu. 2- Investisseur - entrepreneur en reconversion : Avec une sensibilité au secteur Food & Lifestyle, capable de piloter une structure rentable, entouré d'un chef ou d'une équipe déjà en place. 3- Binôme complémentaire (cuisine + gestion/service) : Couple ou associés réunissant les compétences techniques et managériales pour optimiser l'exploitation et accélérer le développement. Compétences clés attendues : - Gestion d'équipe et d'exploitation (10+ salariés). - Sens du service et expérience client haut de gamme. - Pilotage financier et développement commercial (idéalement digital). - Intérêt pour la cuisine locale, la durabilité et l'expérience culinaire.

Localisation

Localisation : **Saint-Denis (97400), La Réunion, DOM TOM**

Nombre d'habitants* à Saint-Denis : **150 000 (grande ville)**

Photos

Il n'y a pas de photos pour cette annonce.