



VALORISER SON RESTAURANT, INDÉPENDANT OU FRANCHISÉ

Le guide complet

Méthodes, repères chiffrés et points de vigilance pour comprendre la valeur de votre établissement

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 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 ?

“Combien vaut mon restaurant ?”. C'est une question que se posent la plupart des dirigeants à un moment ou un autre de leur parcours, bien avant tout projet de cession concret : pour négocier avec un associé, rassurer un partenaire bancaire, préparer une succession, ou simplement savoir où ils en sont. Ce n'est pas une question anecdotique : la restauration traditionnelle est, en France, le premier secteur de la transmission de fonds de commerce, avec plus de 4 300 cessions recensées en 2025¹, et la restauration comme les débits de boissons concentrent à eux deux plus d'un tiers de l'ensemble des transactions de fonds de commerce du pays. Le sujet concerne donc, tôt ou tard, une part significative des dirigeants du secteur.

Pourtant, les méthodes de valorisation restent souvent mal connues, et les repères qui circulent en ligne mélangent des périmètres très différents : un multiple observé sur de grandes opérations n'a rien à voir avec la réalité d'un restaurant indépendant, et un pourcentage de chiffre d'affaires trouvé sur un forum n'a bien souvent aucune source vérifiable. Ce guide présente les méthodes réellement utilisées, y compris par l'administration fiscale elle-même² pour évaluer un fonds de commerce ou une société, avec des repères chiffrés sourcés plutôt que des approximations non vérifiables. Il aborde aussi une spécificité propre aux restaurateurs sous enseigne, trop souvent découverte au dernier moment : l'incidence du contrat de franchise sur la valeur et sur les conditions mêmes de sa cession.

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

[Je prends rendez-vous avec Pierre Meniaud](#)

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

²DGFIP, Guide de l'évaluation des entreprises et des titres de sociétés, édition juin 2026.

TABLE DES MATIÈRES

01. Pourquoi valoriser son restaurant

- 1.1 Un marché de la transmission particulièrement actif
- 1.2 Anticiper avant la cession
- 1.3 Un outil de pilotage à part entière

02. Fonds de commerce ou société : deux valorisations

- 2.1 Deux opérations juridiquement distinctes
- 2.2 Ce que chaque option transmet et engage
- 2.3 Pourquoi cette distinction change le calcul

03. La méthode des comparables

- 3.1 Un marché actif, mais pas de barème public
- 3.2 Le principe retenu par l'administration elle-même
- 3.3 Exemple chiffré

04. La méthode du multiple d'EBE retraité

- 4.1 Le principe du multiple
- 4.2 Ce que retraiter veut vraiment dire
- 4.3 Un repère de rentabilité sectoriel sourcé

05. Les facteurs qui font varier la valeur

- 5.1 L'emplacement et le bail
- 5.2 La licence IV, un actif rare
- 5.3 La terrasse et les autorisations
- 5.4 L'e-réputation

06. Spécificités franchise : la clause de cession

- 6.1 Le contrat ne se transmet jamais automatiquement
- 6.2 Le rôle de l'agrément et de la préemption
- 6.3 Ce que dit le cadre légal général

07. Les erreurs qui faussent une valorisation

08. Le rôle de l'expert-comptable

09. Conclusion

10. Sources et références

PARTIE 01

Pourquoi valoriser son restaurant, même sans projet de vente

1.1 Un marché de la transmission particulièrement actif

Selon le bilan Altares établi à partir des données Bodacc, la France a enregistré 29 766 ventes et cessions de fonds de commerce en 2025, tous secteurs confondus. La restauration traditionnelle y occupe la première place, avec 4 362 transactions à elle seule, devant la restauration rapide (3 119 cessions) et les cafés (2 509 cessions).³ Restaurants et débits de boissons concentrent ainsi plus d'un tiers de l'ensemble des cessions de fonds de commerce du pays, ce qui en fait, structurellement, l'un des secteurs où la question de la valeur se pose le plus souvent.

Ce dynamisme du marché ne signifie pas que la valorisation soit simple ou standardisée : les prix constatés varient fortement selon la zone, le type d'établissement et la qualité du dossier présenté. C'est précisément ce qui rend une méthode rigoureuse indispensable, plutôt qu'un chiffre approximatif glané au hasard d'une conversation.

1.2 Anticiper avant la cession

Valoriser son restaurant n'est pas un exercice réservé au jour d'une vente. C'est un réflexe de gestion, au même titre que le suivi du food cost ou de la masse salariale, qui trouve une utilité concrète bien avant toute négociation avec un tiers.

- **Préparer une transmission ou une succession** : anticiper la valeur permet de structurer une donation, un pacte d'associés ou un départ à la retraite dans de bonnes conditions, plutôt que dans l'urgence.
- **Négocier avec un associé ou un investisseur** : une augmentation de capital, l'entrée d'un nouvel associé ou le rachat de parts d'un cofondateur supposent tous un point de départ chiffré et défendable.
- **Rassurer un partenaire bancaire** : une valorisation documentée renforce un dossier de financement, de garantie ou de restructuration de dette.

1.3 Un outil de pilotage à part entière

Savoir ce qui crée ou détruit de la valeur (l'emplacement, la marge, la solidité du bail, l'existence d'une franchise) éclaire aussi les décisions du quotidien : investir dans une rénovation, renégocier un loyer, ou faire évoluer son concept. La valorisation n'est jamais figée : elle dépend de la date, du contexte économique et de l'objectif de l'opération, et un même établissement peut afficher une valeur différente selon qu'il s'agit d'une cession de fonds, d'une transmission familiale ou d'une négociation bancaire.

³Altares (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026.

PARTIE 02

Fonds de commerce ou société : deux objets, deux valorisations

2.1 Deux opérations juridiquement distinctes

La première question à trancher n'est pas la méthode de calcul, mais l'objet même de l'opération : va-t-on céder le fonds de commerce, ou les titres (parts ou actions) de la société qui l'exploite ? Ce sont deux opérations juridiquement différentes, avec des conséquences distinctes sur ce qui est transmis et sur ce qui reste à la charge du cédant.⁴ Un même restaurant peut ainsi faire l'objet de deux valorisations sensiblement différentes selon l'option retenue.

2.2 Ce que chaque option transmet et engage

	Cession de fonds de commerce	Cession de titres (parts ou actions)
Objet transmis	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
Ce que vise la valorisation	Les actifs et la capacité bénéficiaire du point de vente	La valeur d'entreprise, ajustée de la dette nette, des risques et des garanties

D'après la distinction opérée par la doctrine et la pratique du droit des affaires.

Dans une cession de titres, la revue de la dette, des litiges, des engagements hors bilan et des contrats en cours devient structurante : une garantie d'actif et de passif est généralement négociée entre les parties pour couvrir le repreneur contre un passif caché. Dans une cession de fonds, l'analyse se concentre davantage sur les éléments effectivement transmis, l'état du bail, les salariés attachés à l'activité et les autorisations d'exploitation en cours de validité.

2.3 Pourquoi cette distinction change la valorisation

Valoriser un fonds de commerce revient à estimer un actif isolé : la clientèle, l'emplacement, le matériel d'exploitation. Valoriser des titres revient à estimer une entreprise dans son ensemble, dette comprise, avec toute la complexité que cela implique sur le plan comptable et fiscal. Les deux exercices peuvent aboutir à des montants très différents pour le même établissement, selon la structure juridique retenue et son niveau d'endettement au moment de l'opération.

⁴DGFIP, Guide de l'évaluation des entreprises et des titres de sociétés, édition juin 2026.

PARTIE 03

La méthode des comparables

3.1 Un marché actif, mais pas de barème public

Contrairement à une idée répandue, il n'existe pas de barème officiel et public donnant un pourcentage du chiffre d'affaires par type de restaurant. Les barèmes qui circulent proviennent en réalité d'ouvrages professionnels à accès payant, dont les taux précis ne sont pas vérifiables en source ouverte. Ce constat n'est pas gênant en soi : le marché de la transmission en restauration est, on l'a vu, l'un des plus actifs de France, avec des prix moyens de cession qui s'établissent autour de 212 000 euros pour la restauration traditionnelle et 242 000 euros pour un café-débit de boissons en 2025.⁵ C'est précisément cette matière première, les transactions réelles, que privilégie la méthode retenue par l'administration fiscale elle-même.

3.2 Le principe retenu par l'administration elle-même

Dans son guide de l'évaluation des entreprises et des titres de sociétés, la DGFIP indique privilégier, pour les fonds de commerce de détail, une méthode par comparaison avec des cessions réellement observées, avant de recourir à des barèmes indicatifs.⁶ Concrètement, la méthode consiste à identifier des cessions de fonds comparables, récentes et situées dans un périmètre géographique proche, puis à calculer le ratio moyen (prix de cession rapporté au chiffre d'affaires) qu'elles révèlent. Ce ratio est ensuite appliqué au chiffre d'affaires moyen ou moyen pondéré de l'établissement à évaluer.

3.3 Exemple chiffré

Exemple illustratif (méthode DGFIP, transposée à la restauration)

Un restaurant réalise un chiffre d'affaires moyen pondéré de 316 000 euros sur trois exercices. L'évaluateur identifie quatre cessions de fonds comparables dans la même zone, avec des ratios observés entre 37 % et 45 % du chiffre d'affaires, soit une moyenne de 40 %.

Valeur indicative du fonds : $316\,000 \times 40\% = 126\,400$ euros, à confronter ensuite à l'état du bail, à la licence éventuelle et à la rentabilité réelle de l'établissement (voir partie 04).

Ce ratio n'est donc qu'un point de départ, jamais une conclusion en soi. Il doit systématiquement être recoupé avec l'excédent brut d'exploitation retraité et avec les facteurs de correction propres à l'établissement, développés dans les deux parties suivantes.

Vous voulez estimer la valeur de votre établissement avec cette méthode ?

[J'échange avec Pierre Meniaud](#)

⁵Altare (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026.

⁶DGFIP, Guide de l'évaluation des entreprises et des titres de sociétés, édition juin 2026.

PARTIE 04

La méthode du multiple d'EBE retraité

4.1 Le principe du multiple

Cette seconde méthode, complémentaire de la première, consiste à appliquer un coefficient (le multiple) à l'excédent brut d'exploitation retraité de l'établissement. Elle est particulièrement adaptée lorsque la rentabilité de l'établissement s'écarte significativement de la moyenne du secteur, à la hausse comme à la baisse : un ratio de comparables appliqué au chiffre d'affaires ne capte pas toujours cet écart de rentabilité.

4.2 Ce que retraiter veut vraiment dire

Le retraitement de l'EBE est l'étape la plus délicate, et la plus souvent négligée. Il s'agit de neutraliser les éléments non récurrents et de ramener la rémunération du dirigeant à un niveau de marché, pour obtenir un EBE représentatif de la performance réelle et durable de l'affaire, indépendamment des choix personnels du dirigeant en place.

- **Rémunération du dirigeant** : à comparer à un salaire de marché pour un poste équivalent, à la hausse comme à la baisse. Une rémunération volontairement faible gonfle artificiellement l'EBE apparent.
- **Charges non récurrentes** : travaux exceptionnels, litiges, sinistres, événements ponctuels qui ne se reproduiront pas et qui doivent être neutralisés.
- **Avantages en nature et dépenses personnelles** : fréquents dans les structures familiales, ils doivent être isolés du résultat d'exploitation pour ne pas fausser la lecture.

4.3 Un repère de rentabilité sectoriel sourcé

À défaut de barème public sur le multiple lui-même, il existe un repère chiffré fiable sur la rentabilité du secteur, qui permet de vérifier la plausibilité d'un EBE retraité avant d'y appliquer un multiple. Selon la Banque de France, la restauration (division 56) affiche en 2024 un taux d'excédent brut global médian de **8,8 % du chiffre d'affaires hors taxes**, avec un premier quartile à 4,6 % et un troisième quartile à 13,9 %.⁷

Indicateur (secteur restauration, 2024)	1er quartile	Médiane	3e quartile
Taux d'excédent brut global (EBE / CA HT)	4,6 %	8,8 %	13,9 %
Taux de marge (EBE / valeur ajoutée)	7,6 %	16,5 %	26,3 %
Taux de valeur ajoutée	40,3 %	46,7 %	53,2 %

Source : Banque de France, FIBEN, fascicule sectoriel Restauration, données 2024.

Point de vigilance sur les multiples généralistes

Des indices de marché publient des multiples d'EV/EBITDA autour de 8 à 9 fois pour le mid-market européen, tous secteurs confondus⁸.

Ce type de multiple ne s'applique pas mécaniquement à un restaurant indépendant ou à une petite structure : il concerne des opérations de taille très supérieure, portées par des acquéreurs financiers. Le multiple pertinent pour un restaurant s'établit généralement sur une base bien plus modeste, à déterminer avec un professionnel au regard de la taille, de la rentabilité et du profil de l'établissement.

⁷Banque de France, FIBEN, fascicule sectoriel Restauration (division 56), données 2024, publié en novembre 2025.

⁸Argos Wityu, Argos Index, 2e trimestre 2026, publié le 3 septembre 2026. Périmètre : mid-market européen tous secteurs, hors restauration.

PARTIE 05**Les facteurs qui font varier la valeur**

Au-delà des méthodes de calcul, plusieurs éléments concrets font varier significativement la valeur retenue, à la hausse comme à la baisse. Aucune source publique et récente ne permet de chiffrer nationalement la surcote ou la décote précise liée à chacun d'eux : ils s'apprécient au cas par cas, au regard des comparables locaux et de l'avis d'un professionnel.

5.1 L'emplacement et le bail

Un emplacement recherché, une devanture visible ou un fort flux piéton constituent des éléments de valeur majeurs, rarement capturés par les méthodes génériques présentées plus haut. La durée résiduelle du bail, le niveau du loyer par rapport au marché local et la nature du bail (commercial classique, dérogatoire, précaire) conditionnent directement la solidité de la valeur retenue : un excellent emplacement adossé à un bail expirant dans quelques mois vaut beaucoup moins qu'il n'y paraît.

5.2 La licence IV, un actif rare

La licence IV (licence de plein exercice, qui autorise la vente de tous les alcools à consommer sur place) constitue souvent l'un des actifs les plus recherchés d'un établissement. Sa rareté est d'origine légale : l'ouverture d'un nouvel établissement de quatrième catégorie est interdite en dehors des cas très encadrés prévus par le code de la santé publique.⁹ Il n'est donc possible d'en obtenir une qu'en rachetant une licence existante, ce qui explique sa valeur marchande, très variable selon la commune et la tension locale du marché : les constats de marché disponibles début 2026 font état d'une fourchette généralement comprise entre 7 500 et 50 000 euros, avec une moyenne située entre 12 000 et 24 000 euros hors zones tendues, sans qu'aucun barème officiel ne fixe ce prix.¹⁰ À l'inverse, une licence non exploitée pendant plus de cinq années consécutives est juridiquement considérée comme supprimée et perd toute valeur de cession.¹¹

Point de vigilance

Avant toute estimation, il convient de vérifier que la licence est bien valide, effectivement exploitée dans les cinq dernières années, et juridiquement transférable avec le fonds. Une licence non transférable ne peut pas être intégrée à la valeur du fonds.

5.3 La terrasse et les autorisations d'occupation

Une autorisation de terrasse pérenne, distincte d'une simple tolérance municipale renouvelée annuellement, ajoute une capacité d'accueil et un chiffre d'affaires potentiel qui se reflètent dans la valeur. À l'inverse, une terrasse tolérée mais jamais formellement autorisée reste un élément fragile, qui ne devrait pas être valorisé comme un droit acquis.

5.4 L'e-réputation

Les avis en ligne horodatés et le niveau de fréquentation observable constituent des indices tangibles de la solidité de la clientèle, laquelle est elle-même l'élément juridiquement essentiel du fonds de commerce. Une clientèle fidèle et documentée dans la durée pèse davantage dans la négociation qu'une simple affirmation du cédant.

⁹Code de la santé publique, article L.3332-2, Légifrance, en vigueur depuis le 22 juin 2000.

¹⁰Constat de marché convergent (plusieurs courtiers spécialisés), 1er semestre 2026 : fourchette 7 500 à 50 000 euros, moyenne 12 000 à 24 000 euros hors zones tendues. Absence de barème officiel.

¹¹Code de la santé publique, article L.3333-1 (péremption après 5 ans d'inactivité).

PARTIE 06

Spécificités du franchisé : la clause de cession et l'agrément du franchiseur

6.1 Le contrat de franchise ne se transmet jamais automatiquement

Point souvent ignoré des franchisés en cours de réflexion sur la vente de leur affaire : la cession du fonds de commerce n'emporte pas, par elle-même, celle du contrat de franchise. La Cour de cassation applique ce principe de façon générale à l'ensemble des contrats liés à l'exploitation d'un fonds, un principe qui vaut aussi pour le contrat de franchise : sauf clause expresse le prévoyant, ces contrats ne sont pas transférés automatiquement à l'acquéreur du fonds.¹² Deux conditions cumulatives sont donc nécessaires pour que le contrat de franchise suive la cession du fonds : une clause expresse de l'acte de cession le prévoit, et le franchiseur accepte ce transfert.

6.2 Le rôle de l'agrément et de la préemption

Dans la pratique, la plupart des contrats de franchise comportent une clause d'agrément, par laquelle le franchiseur doit approuver le repreneur, et parfois une clause de préemption, qui lui permet de se substituer à l'acquéreur pressenti aux conditions notifiées. Une décision récente de la cour d'appel de Montpellier illustre ce principe de manière frappante : le franchiseur n'est pas tenu d'agréer un repreneur, même sans avoir à justifier précisément son refus, dès lors qu'il agit dans l'intérêt de son réseau.¹³ Ces clauses conditionnent donc directement le calendrier, et parfois le prix, de la cession : un repreneur non agréé ne pourra pas reprendre l'enseigne, ce qui peut réduire fortement l'attractivité du fonds pour certains acquéreurs, en particulier ceux qui comptaient précisément sur la notoriété de la marque.

Cette vigilance du franchiseur n'est pas arbitraire. Son modèle économique repose largement sur les redevances récurrentes versées par chaque point de vente en activité : plus le réseau compte de franchisés actifs et performants, plus ce revenu récurrent est solide. Un repreneur mal préparé ou non agréé qui ferait baisser le chiffre d'affaires du point de vente affaiblirait directement ce flux. L'agrément et la préemption sont donc, avant tout, des outils de protection de ce revenu récurrent pour le franchiseur, pas de simples formalités contractuelles.

6.3 Ce que dit le cadre légal général

L'article L.330-3 du code de commerce impose au franchiseur la remise d'un document d'information précontractuelle au moins vingt jours avant la signature de tout nouveau contrat de franchise ou le versement d'une somme.¹⁴ Ce texte encadre l'entrée dans le réseau, mais ne crée pas, à lui seul, un droit légal de préemption ou d'agrément à la sortie : ces mécanismes résultent principalement des clauses propres à chaque contrat de franchise, ce qui rend leur lecture préalable indispensable.

Point différenciant

Pour un franchisé qui envisage de vendre, la première étape n'est donc pas de calculer une valeur, mais de relire son contrat de franchise : y figure-t-il une clause de cession, d'agrément ou de préemption, et à quelles conditions précises s'exerce-t-elle ? Cette lecture conditionne tout le reste de la démarche.

Une question sur la clause de cession de votre contrat de franchise ?

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

¹²Cour de cassation, chambre commerciale, 4 juin 2025, n°24-11483.

¹³Cour d'appel de Montpellier, chambre commerciale, 6 mai 2025, n°23/05066.

¹⁴Code de commerce, article L.330-3, Légifrance, version en vigueur en 2026.

PARTIE 07

Les erreurs qui faussent une valorisation

La plupart des valorisations erronées ne viennent pas d'une mauvaise méthode, mais d'une mauvaise application d'une bonne méthode : un chiffre juste en apparence, obtenu à partir d'une hypothèse fragile ou d'un raccourci de calcul. Ces erreurs se répètent d'un dossier à l'autre, et se corrigent presque toujours de la même façon : en revenant au diagnostic plutôt qu'en ajustant la formule.

- **Confondre chiffre d'affaires et rentabilité** : un chiffre d'affaires élevé ne signifie pas automatiquement un EBE élevé. C'est l'EBE retraité, pas le CA brut, qui porte la méthode du multiple, et deux restaurants au même CA peuvent avoir des valeurs très différentes selon leur structure de coûts.
- **Oublier de retraiter la rémunération du dirigeant** : une rémunération trop faible ou trop élevée par rapport au marché fausse mécaniquement l'EBE retenu, dans un sens comme dans l'autre. C'est l'écart le plus fréquemment observé dans les structures familiales.
- **Ignorer l'état du bail** : une fin de bail proche, un loyer largement supérieur au marché local, ou une clause de déspecialisation absente, pèsent lourdement sur la valeur, quelle que soit la méthode utilisée par ailleurs.
- **Mélanger cession de fonds et cession de titres** : appliquer une méthode de fonds de commerce à une opération qui porte en réalité sur des parts sociales, ou l'inverse, conduit à une valeur non pertinente et potentiellement litigieuse en cas de contrôle.
- **Ne pas vérifier le contrat de franchise avant de chiffrer** : une clause d'agrément non identifiée peut remettre en cause l'opération dans son ensemble, quelle que soit la valeur calculée en amont (voir partie 06).
- **Appliquer un multiple généraliste sans ajustement** : les multiples de marché mid-market ne sont pas transposables mécaniquement à une petite structure indépendante, sous peine de survaloriser fortement l'établissement.

Ce que ces erreurs coûtent concrètement

Chacune de ces erreurs a une traduction directe, au moment de la négociation ou d'un contrôle a posteriori : un dossier fragile perd en crédibilité face à un repreneur ou une banque, et une valeur mal justifiée s'expose à une remise en cause par l'administration fiscale, dont le guide d'évaluation rappelle justement l'exigence d'une analyse individualisée plutôt que mécanique.

Erreur	Conséquence typique
EBE non retraité	Valeur sous-estimée ou survalorisée de 20 à 40 % selon l'écart de rémunération constaté
Bail non examiné	Négociation qui échoue tardivement, une fois la valeur déjà annoncée au repreneur
Fonds et titres confondus	Dossier rejeté par le repreneur, le notaire ou l'administration fiscale
Clause de franchise ignorée	Opération bloquée après la signature d'un compromis, une fois le franchiseur informé

PARTIE 08

Le rôle de l'expert-comptable dans la démarche

Une valorisation fiable ne se résume jamais à l'application mécanique d'une formule. Elle suppose un diagnostic préalable de l'établissement (activité, environnement concurrentiel, structure financière), un retraitement rigoureux des comptes, le choix motivé d'une ou plusieurs méthodes complémentaires, et leur confrontation systématique avec des comparables réels et récents. C'est exactement la démarche que suit l'administration fiscale elle-même dans son propre guide d'évaluation, ce qui en fait une méthode reconnue et opposable, pas seulement une pratique de place.

L'expert-comptable spécialisé en restauration connaît à la fois les usages du secteur (marges attendues selon le type d'établissement, saisonnalité de l'activité, ratios habituels de masse salariale) et les mécanismes juridiques propres à la franchise. Il est le mieux placé pour construire un dossier de valorisation cohérent et défendable, que ce soit pour préparer une cession, négocier avec un associé, ou simplement faire un point de situation régulier.

Le déroulé habituel d'une mission de valorisation

Étape	Contenu
1. Diagnostic	Analyse de l'activité, du bail, des autorisations et de la structure juridique (fonds ou société)
2. Retraitement	Neutralisation des éléments non récurrents, mise à niveau de la rémunération du dirigeant
3. Comparables	Recherche de cessions comparables récentes dans la zone géographique concernée
4. Recoupement	Confrontation de la méthode des comparables et du multiple d'EBE retraité
5. Dossier	Rédaction d'un dossier de valorisation argumenté, utilisable face à un repreneur, un associé ou une banque

Ce que JUM Advisory peut faire pour vous

Un diagnostic de valorisation adapté à votre structure (fonds de commerce ou société), le retraitement complet de votre EBE, la recherche de comparables pertinents dans votre zone, la vérification des clauses de votre contrat de franchise le cas échéant, et un accompagnement jusqu'à la négociation avec le repreneur ou l'associé concerné.

PARTIE 09

Conclusion

Valoriser son restaurant n'est ni un exercice réservé aux grandes opérations, ni une formule magique à appliquer telle quelle. C'est une démarche qui combine une méthode adaptée à l'objet réellement cédé (fonds de commerce ou titres), un retraitement rigoureux de la rentabilité, une confrontation avec des comparables réels, et une lecture attentive des éléments propres à l'établissement : bail, licence, e-réputation et, pour les franchisés, les clauses précises du contrat de franchise.

Ce dernier point mérite d'être répété, tant il est souvent découvert trop tard : un contrat de franchise ne se transmet jamais automatiquement avec le fonds, et la clause d'agrément du franchiseur peut conditionner à elle seule la réussite d'une cession, indépendamment de la valeur calculée. Relire son contrat de franchise devrait donc être le tout premier réflexe d'un franchisé qui envisage de vendre, avant même la première estimation chiffrée.

Avec un marché de la transmission aussi actif que celui de la restauration française, plus de 4 300 cessions de restaurants traditionnels rien qu'en 2025, la question de la valeur n'est jamais purement théorique. Qu'il s'agisse de préparer une vente, de structurer une succession ou simplement de savoir où l'on en est, une valorisation construite sur des méthodes reconnues et des repères sourcés reste le meilleur point de départ pour aborder sereinement la suite.

Retenir une méthode et un chiffre n'est cependant qu'une étape. La valeur ainsi obtenue doit ensuite être mise à l'épreuve du contexte réel de l'opération : un repreneur, une banque ou un notaire n'accepteront un montant que s'il repose sur un raisonnement qu'ils peuvent eux-mêmes vérifier. C'est précisément ce que permet la combinaison des méthodes présentées dans ce guide, plutôt qu'un chiffre unique avancé sans justification.

Les 6 chiffres à retenir

Chiffre	Valeur	Source
Cessions de restaurants traditionnels en France (2025)	4 362 transactions	Altare, données Bodacc
Part du secteur Hébergement-Restauration (HR) dans les cessions de fonds en France	36,7 % (10 929 / 29 766) (2025)	Altare, données Bodacc
Prix moyen de cession, restauration traditionnelle	212 000 euros (2025)	Altare, données Bodacc
EBE médian du secteur restauration	8,8 % du CA HT (2024)	Banque de France, FIBEN
Prix d'une licence IV, hors zones tendues	12 000 à 24 000 euros	Constats de marché, 2026
Droits d'enregistrement, cession de fonds	3 % puis 5 % au-delà de 200 000 euros	Service-public.fr

La valeur de votre établissement se construit, elle ne se devine pas.

PARTIE 10

Sources et références

Ce guide distingue les références institutionnelles (Banque de France, DGFIP, Légifrance, service-public.fr) des sources professionnelles ou de marché, toujours signalées comme telles. Aucun barème non vérifiable en source ouverte n'a été présenté comme un chiffre officiel.

- Banque de France, FIBEN, fascicule sectoriel Restauration (division 56), données 2024, publié en novembre 2025.
- DGFIP, Guide de l'évaluation des entreprises et des titres de sociétés, édition juin 2026.
- Altares (données Bodacc), Ventes et cessions de fonds de commerce en France, bilan 2025, publié le 11 juin 2026.
- Service-public.fr (DILA), fiches F32581 et F33162.
- Code général des impôts, article 726. Code de commerce, article L.330-3. Code de la santé publique, articles L.3332-2 et L.3333-1. Légifrance, versions en vigueur en 2026.
- Cour de cassation, chambre commerciale, 4 juin 2025, n°24-11483. Cour d'appel de Montpellier, chambre commerciale, 6 mai 2025, n°23/05066.

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

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 envisagez une cession, une transmission ou souhaitez simplement savoir où vous en êtes ? Prenez rendez-vous avec Pierre Meniaud pour un premier échange sur votre situation.

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



Pierre Meniaud
Expert-comptable, fondateur