

Vendre son affaire : **8 leviers** qui font monter le prix

Un acheteur paie ce qu'il lit dans vos comptes et ce qu'il ressent en visitant. Ces huit leviers se préparent six mois à un an avant la mise en vente, et chacun se retrouve dans le prix que vous obtiendrez.

× 3,5 à 5
l'EBE annuel

Comment se forme le prix d'un fonds

Un fonds de commerce de restauration se vend en général autour de 3,5 à 5 fois son excédent brut d'exploitation. Le multiple dépend de l'emplacement, du bail, de l'état du lieu et de la solidité de l'équipe. Les leviers qui suivent jouent sur les deux : l'EBE et le multiple.

PARTIE 1 Vos chiffres

1

Des comptes clairs et lisibles

rassure l'acheteur

L'acheteur et son banquier lisent vos trois derniers bilans avant même de visiter. Des comptes nets se comprennent vite et se discutent peu.

- ☐ Les dépenses personnelles sortent des comptes de l'affaire dès maintenant.
- ☐ La caisse, les relevés bancaires et la comptabilité concordent mois par mois.
- ☐ Votre expert-comptable prépare la liste des retraitements à présenter : votre rémunération, les charges exceptionnelles.

2

Un excédent brut d'exploitation remonté effet direct sur le prix

Chaque euro d'EBE gagné avant la vente se retrouve multiplié dans le prix. C'est le levier le plus puissant, et il demande un ou deux exercices pour se voir dans les comptes.

- ☐ Le coût matière est suivi chaque mois, avec des fiches techniques à jour et des achats renégociés.
- ☐ Les plannings suivent la fréquentation réelle de chaque service.
- ☐ Les contrats d'énergie, d'assurance et de maintenance sont remis en concurrence.

Le réflexe d'exploitant : un fonds se vend autour de 3,5 à 5 fois son EBE. Gagner 10 000 € d'EBE par an, c'est viser 35 000 à 50 000 € de plus à la vente.

PARTIE 2 Ce que vous transmettez

3

Un bail sécurisé pèse sur le multiple

Pour l'acheteur, le bail est souvent le premier actif du fonds. Une durée restante confortable et une destination large rassurent aussi sa banque.

- ☐ Le renouvellement est anticipé si l'échéance approche, ou la durée restante est connue et présentée.
- ☐ La clause de destination couvre les activités qu'un repreneur voudra exercer.
- ☐ Les conditions de cession du bail sont relues : agrément du bailleur, délais, formalités.

4

Un matériel entretenu et conforme évite une décote

Chaque équipement à remplacer devient une ligne de négociation pour l'acheteur. Un matériel suivi se présente comme un atout.

- ☐ Les contrats d'entretien et les rapports de contrôle sont classés : gaz, électricité, extraction, incendie.
- ☐ Les petites réparations sont faites, la hotte et l'extraction nettoyées.
- ☐ L'inventaire du matériel est prêt, avec les dates d'achat et les factures.

5

Une équipe stable et autonome pèse sur le multiple

Une affaire qui tourne bien en votre absence se vend mieux. L'acheteur paie une organisation, au-delà d'un talent personnel.

- ☐ Un second en cuisine et un responsable de salle savent tenir le service.
- ☐ Les recettes, les procédures et les fournisseurs sont écrits et partagés.
- ☐ Les contrats de travail et le registre du personnel sont à jour.

PARTIE 3 Ce que l'acheteur voit

6

Une réputation en ligne soignée

rassure l'acheteur

Avant de vous appeler, l'acheteur lit vos avis. Une bonne note et des réponses attentives montrent une clientèle fidèle et une maison bien tenue.

- ☐ Chaque avis reçoit une réponse, aimable et professionnelle.
- ☐ La fiche Google, le site et les réseaux affichent des photos récentes et des informations exactes.

7

Un lieu présenté sous son meilleur jour

première impression

Une visite se décide dans les premières minutes. Quelques travaux visibles et peu coûteux changent la perception de toute l'affaire.

- ☐ La façade, l'enseigne et l'éclairage sont rafraîchis.
- ☐ Les peintures, les sanitaires et la cuisine sont impeccables le jour des visites.
- ☐ Les réserves et les espaces techniques sont rangés : l'acheteur les ouvrira.

PARTIE 4 La vente elle-même

8

Un dossier complet et un calendrier maîtrisé

accélère la vente

Un dossier de présentation clair fait gagner des semaines et attire les acheteurs sérieux. La discrétion, elle, protège votre chiffre d'affaires pendant la vente.

- ☐ Le dossier réunit les chiffres retraités, le bail, l'équipe, le matériel et le potentiel de l'affaire.
- ☐ La mise en vente intervient après une année complète et en progression.
- ☐ Vos salariés sont informés du projet de vente au moins deux mois avant la cession, comme la loi le prévoit pour les entreprises de moins de 50 salariés.

Le réflexe d'exploitant : les visites se font de préférence hors service, et les acheteurs signent un engagement de confidentialité avant de recevoir vos chiffres.

À COCHER AU FIL DES MOIS

Votre calendrier de préparation

Plus la préparation commence tôt, plus elle se voit dans les comptes que l'acheteur examinera.

12 mois avant

- ☐ Un premier avis de valeur
- ☐ Des comptes séparés de vos dépenses personnelles
- ☐ Le suivi mensuel du coût matière
- ☐ Le point sur le bail

6 mois avant

- ☐ Les plannings ajustés
- ☐ Les contrats renégociés
- ☐ L'entretien et les contrôles à jour
- ☐ Les procédures écrites

3 mois avant

- ☐ Les travaux visibles terminés
- ☐ Les avis en ligne traités
- ☐ Le dossier de présentation rédigé
- ☐ Le prix de mise en vente fixé

La mise en vente

- ☐ Les salariés informés
- ☐ Les engagements de confidentialité signés
- ☐ Les visites hors service
- ☐ Les offres comparées

Votre prix
une première fourchette**EBE retraité de votre dernier exercice : €**

× 3,5 = ... €, en bas de fourchette

× 5 = ... €, en haut de fourchette

Votre préparation a pour but de vous placer vers le haut.

CÉDER VOTRE AFFAIRE

Vendre au juste prix, en toute sérénité

Je diagnostique ce qui fait monter ou baisser la valeur de votre affaire, je vous aide à la remettre en valeur, puis je rédige le dossier de présentation et un avis de valeur argumenté.

Chaque tranche de **10 000 €** d'EBE gagnée avant la vente peut représenter **35 000 à 50 000 €** de plus sur le prix.

Rendez-vous gratuit d'une heure

06 74 06 67 31contact@capcomptoir.com
capcomptoir.com**À partir de 2 800 €**

Document d'information générale établi par Cap Comptoir en octobre 2026. Les multiples cités sont des ordres de grandeur, propres à chaque marché. Christophe Gilbert, conseil et accompagnement des restaurants, bars et brasseries.