



**Luc Audet**  
Avocat  
Associé principal

## Recette «secrète» pour faire une bonne transaction d'achat d'un restaurant

L'engouement des entrepreneurs pour le secteur de la restauration est très fort. «Je fais bien la cuisine pour la famille, donc je peux opérer un restaurant». Et sans autre préambule, on est à la recherche d'un restaurant, déjà établi, pour faire fortune. Hélas, les statistiques démontrent depuis longtemps que le commerce le plus risqué, au Québec comme en Amérique du Nord, est précisément l'objet de leur convoitise. Il doit y avoir erreur, protestez-vous ! Non. Sûr, les restaurants franchisés ont de meilleures chances de survie, parce que mieux encadrés, mais le commerce de la restauration en est un à très haut risque. Voilà pourquoi il est important de faire une bonne transaction d'achat du restaurant : au moins, vous n'aurez pas de soucis de nature administrative...

### Ingrédients :

- Connaissance du marché de la restauration;
- Savoir comment traiter les revenus «non déclarés»;
- Savoir ce qu'on achète;
- Analyse des états financiers;
- Décider qui achète;
- Savoir quels actifs sont achetés;
- Vérifier tout !
- Un bon contrat d'achat.

### Connaissance du marché de la restauration

Il est important d'avoir beaucoup magasiné ce type d'achat. C'est la meilleure école pour reconnaître l'aubaine et éviter l'arnaque. Un substitut honorable : l'évaluateur agréé.

### Savoir comment traiter les revenus «non déclarés»

Dans l'analyse des revenus et dépenses, faites abstraction des soi disant revenus non déclarés. Le vendeur peut dire n'importe quoi. Il est très difficile de vérifier cette



information. De plus, il s'agit d'évasion fiscale, donc illégal ! De toute façon, si vous avez besoin de financement bancaire pour faire l'acquisition, votre banquier en fera abstraction.

### **Savoir ce qu'on achète**

L'acheteur a toujours le choix d'acheter les actifs utilisés pour le restaurant ou la compagnie qui l'opère. Il faut savoir que si vous achetez la compagnie, toute mauvaise surprise (impôt réclamé, TPS, TVQ, etc.) devra être réglée par la compagnie. Oui, habituellement, le contrat prévoit un recours contre le vendeur dans telle situation : vous pourrez courir après... De plus, en achetant les actions, vous devrez vivre avec les choix fiscaux existants. C'est rarement avantageux pour l'acheteur, sauf s'il y a des pertes fiscales dans la compagnie, donc si la compagnie a cumulé des pertes. Mais si le restaurant perd de l'argent, êtes-vous toujours intéressé de l'acheter ?

### **Analyse des états financiers**

Il faut bien analyser les états financiers du restaurant. Il est avantageux de «montrer les chiffres» à une ressource professionnelle qui s'y connaît en restauration. Elle pourra jongler avec les chiffres et vous dire se qu'il en est pour vrai. Elle pourra également vous dire si les diverses dépenses sont dans la norme, s'il y a des économies à faire, etc.;

### **Décider qui achète**

Le restaurant fait votre affaire, il faut décider qui achète : une société par actions à être constituée ou vous personnellement. Évitez la responsabilité personnelle! Si le commerce est à votre nom personnel, tout créancier pourra se servir dans vos actifs personnels au besoin. Évitez-vous ces tracas : créez une compagnie pour les fins de l'exploitation du restaurant. Si c'est votre argent personnel qui sert à acheter le restaurant, vous pouvez prendre une hypothèque sur les biens mobiliers du restaurant, de telle sorte que si tout va mal, vous pourrez au moins sauver les meubles !

### **Savoir quels actifs sont achetés**

Il faut s'assurer que l'on achète tous les biens et services pour continuer les activités du restaurant. Peut-être que certains biens sont loués, peut-être que d'autres biens sont sous licence. Le contrat d'achat doit nous les céder.

### **Vérifier tout !**

Vérifier tous les documents et engagements pour la suite de l'opération du commerce est un must. Est-ce que les permis actuels sont transférables? Pouvons-nous demander un nouveau permis? Si le restaurant opère avec un permis de boisson, il faut s'assurer que le permis de vente de boissons alcooliques sera émis. Un tel permis ne se transfère pas. La ville de Montréal vérifie une telle demande de permis de façon très méticuleuse. Elle ira



même jusqu'à vérifier si vous avez des antécédents criminels ou des fréquentations douteuses. Le contrat de franchise est-il transférable? ;

Il faut s'assurer d'avoir un bail de longue durée ou des options de renouvellement du bail. Un restaurateur sachant que son bail expire bientôt et qu'il ne sera pas renouvelé essaiera de vendre son restaurant à quelqu'un d'ignorant en la matière.

## **Un bon contrat d'achat**

Toujours enthousiaste pour l'acquisition du restaurant? Il faut maintenant passer au contrat. Voici la table des matières d'un bon contrat d'achat de restaurant, d'environ 8 pages, pour être bien protégé :

- article 1 : définir les mots clés, pour bien désigner les réalités traitées dans le contrat;
- article 2 : décrire la transaction : achat des actifs ou des actions, liste de ce qui fait partie de l'achat (inventaires, équipement, mobilier, fournitures, menus, améliorations locatives, achalandage, nom du restaurant, numéros de téléphone et fax, nom de domaine, marques de commerce, droit d'auteur sur les recettes, etc.);
- article 3 : garantie générale donnée par le vendeur;
- article 4 : items exclus de la vente;
- article 5 : prix de la transaction et modalités de paiement (essayez de ne pas tout payer au complet, si certaines déclarations du vendeur s'avèrent fausses, vous pourrez compenser);
- article 6 : déclarations et garanties du vendeur;
- article 7 : survie des déclarations et garantie du vendeur;
- article 8 : obligations de l'acheteur;
- article 9 : clôture de la transaction, prise de possession;
- article 10 : ajustements pour des créances payées d'avance par le vendeur;
- article 11 : la question des TPS et TVQ;
- article 12 : non-concurrence et non sollicitation du personnel par le vendeur;
- article 13 : permis d'alcool et signature de contrats d'emploi avec les personnes clés, comme le chef cuisinier;
- article 14 : dispositions finales.

Il y a beaucoup de pièges dans l'achat d'un restaurant. Si vous avez toutes les compétences nécessaires pour y faire face, tant mieux ! Sinon, vous aurez avantage à vous entourer et à consulter au besoin. Évidemment, nous vous suggérons que votre avocat d'affaires soit un conseiller privilégié dans un tel projet. Votre avocat d'affaires sera en quelque sorte une «police d'assurance mauvais achat» ! Visitez notre site Web : [www.DroitDesPME.com](http://www.DroitDesPME.com) pour d'autres articles pertinents.

Nous espérons que ce rapport vous a été utile !