



Luc Audet
Avocat
Associé principal

VOUS VOULEZ UN RESTAURANT? VAUT MIEUX UNE FRANCHISE !!!

Si le rêve d'avoir un restaurant vous habite et que vous ne maîtrisez pas tous les aspects d'un tel commerce, alors l'achat d'un restaurant franchisé est, statistiquement, un bien meilleur choix. Le commerce de la restauration est l'un des plus risqués, vaut mieux mettre toutes vos chances de votre côté. L'image, la notoriété, le look, le menu, les recettes,

les commandes téléphoniques, la formation du personnel, le choix de l'emplacement, les méthodes comptables, les aménagements du local, etc. : tout est déjà établi et éprouvé. Mais vous en payerez le prix : perte d'autonomie, royautés à payer etc. Et même si vous connaissez bien le marché de la restauration, la franchise est souvent un choix judicieux.

Même si un restaurant sous franchise est plus chanceux, il y a néanmoins des risques. Avant de l'acheter, certaines vérifications s'imposent. Voici les étapes que nous vous suggérons pour un tel projet.

1 : Vérifiez la crédibilité du franchiseur. Le réseau est-il solide, fiable et éprouvé? Combien de succursales sont déjà ouvertes? Combien ont fermé? Est-ce que les autres franchisés du réseau sont satisfaits de leurs relations d'affaires avec le franchiseur? Est-ce que la renommée du franchiseur est réelle et apporte un achalandage suffisant? Il faut être très prudent face aux nouveaux concepts que certains franchiseurs proposent alors que « la recette » n'a pas été réellement testée. Il est important de rappeler que le but d'acquérir un restaurant franchisé est de bénéficier immédiatement d'une reconnaissance de la part de la clientèle et d'une méthode d'exploitation éprouvée et que pour en bénéficier, vous payez le droit d'entrée et des royautés.

2 : Vérifiez les états financiers réels du restaurant, s'il est déjà ouvert, ou les projections financières, au cas contraire. Nous recommandons fortement au futur franchisé de consulter une ressource comptable compétente afin de savoir si les chiffres soumis sont réalistes ou s'il y a anguille sous roche. Le futur franchisé ne devrait jamais se fier uniquement sur les projections financières qui lui sont fournies par le franchiseur. Si le restaurant existe et que le vendeur vous

dit qu'en réalité, il fait beaucoup plus d'argent, attention! Le tricheur vous ment peut-être.

3 : Vérifiez si le franchiseur et/ou des franchisés ont été poursuivis en justice. Si oui, pour quelles raisons ? Vous en apprendrez sûrement quelque chose. L'expérience nous a démontrée que certains franchiseurs avaient des problèmes avec leurs créanciers ou pire encore, avec leurs franchisés. Pourquoi ? Également, certains franchisés n'étaient pas solvables et avaient des créanciers à leurs trousses. Qui dit difficulté à payer dit manque de revenus ...

4 : Faites vérifier les contrats à signer. L'analyse de la convention de franchise par un avocat spécialisé en droit des affaires connaissant bien les franchises est essentielle. Les contrats de franchise sont complexes et difficiles à comprendre pour un profane. Les explications d'un avocat compétent éclaireront le futur franchisé sur la réelle portée des obligations auxquelles il s'engage. Entre autres, évitez les franchises où le franchiseur vous fait déclarer que l'achalandage de la franchise lui appartient, car au cas de revente, la plus-value ira à votre franchiseur. Pire encore, si le franchiseur a un droit de premier refus, il pourra l'exercer au même prix, moins la valeur de l'achalandage...Le bail de l'emplacement est également à vérifier.

5 : L'emplacement. Si le restaurant est déjà en opération, vous connaissez sa rentabilité actuelle. Mais s'il s'agit d'un restaurant inexistant, trouvez un bon emplacement! Le choix de l'emplacement d'un nouveau restaurant est stratégique. C'est ce qui fera la différence entre votre enrichissement et votre appauvrissement. Le franchiseur proposera souvent au candidat un local que son équipe a repéré comme étant un endroit avantageux pour l'établissement d'une nouvelle franchise. Faites vos devoirs. Une étude de marché approfondie est essentielle afin de bien connaître les paramètres du projet. Quelle est la concurrence, la clientèle? Quel est le zonage? Quels seront les coûts aménagement? Une étude de marché faite par des professionnels compétents et indépendants du franchiseur peut éviter bien des ennuis subséquents. Ce n'est pas une «assurance-succès», mais vous optimiserez vos chances de succès.

Finalement, au cas d'achat d'une franchise existante, votre franchiseur profitera-t-il de ce transfert pour vous faire payer des frais de transfert, pour réduire votre territoire exclusif ou vous faire signer un nouveau contrat de franchise? Vaut mieux le savoir au plus vite. Le franchiseur devra également approuver le transfert.

En termes d'achat de restaurant franchisé, la prévention a bien meilleur goût!