

*Préalablement à la visite vous avez déjà les premières indications données par l'annonce et l'agent immobilier et vous savez ce que vous recherchez.*  
*- adresse / surface / prix de cession / nombre de places.*

|                  |  |
|------------------|--|
| Adresse du local |  |
|------------------|--|

## Faire une 1<sup>er</sup> visite détaillée

**PRENEZ VOTRE TEMPS - demandez à tout voir.**

Le vendeur tient rarement à tout montrer et souvent l'agent immobilier fait souvent une visite en accéléré !

**CONSEIL : LORS DES VISITES PRENEZ DES PHOTOS INTERIEUR ET EXTERIEUR**

**Prenez une photo du plan de sécurité (utile en l'absence de plans)**

| Intérieur  | Oui | Non | Commentaires |
|--|-----|-----|--------------|
| Vérifier l'accessibilité PMR* et la présence d'un WC clients aux normes PMR*<br>*personnes à mobilité réduite  |     |     |              |
| Vérifier la présence :<br>- des extincteurs / plan de sécurité / bac à graisse<br>- sortie de secours (est-elle dégagée ?)   |     |     |              |
| Vérifier le fonctionnement :<br>- du chauffage et de la climatisation<br>- de la hotte, et du désenfumage, l'accessibilité à la tourelle extraction.<br>- le tableau électrique / le compteur gaz / le compteur eau. |     |     |              |
| Vérifier la bonne fonctionnalité des locaux, l'ergonomie des postes en cuisine et au bar   |     |     |              |
| <b>Vérifier l'état extérieur du conduit d'extraction et son diamètre. Si le conduit est intérieur vérifier le diamètre. (Visible en enlevant les grilles de la hotte)</b>  |     |     |              |
| Vérifier l'état général et le niveau de vétusté du matériel, des chambres froides des locaux, du mobilier .....  |     |     |              |
| <b>Voir si murs et plafonds sont coupe-feu ainsi que les murs cuisine.</b>   |     |     |              |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| <p><b>AMIANTE</b> : bien vérifier l'absence d'amiante notamment vérifier que la gaine extérieure ne soit pas en fibro-ciment car il contient de l'amiante : <b>VIGILANCE</b> : les coûts de désamiantage sont élevés et faites des devis pour les impacter sur le prix de rachat du fonds de commerce</p>  |  |  |  |
| <p><b>La puissance électrique et gaz installée dans le local</b><br/> <b>C'est important à savoir si vous devez faire des travaux, changer de matériel...</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Regarder si l'installation ELECTRIQUE est en compteur BLEU OU JAUNE</b></li> </ul> <p><b>Le changement à un vrai coût, autant le savoir dès le début !</b></p> |  |  |  |
| Vérifier l'absence d'infiltrations l'état des sols, des murs, des plafonds   |  |  |  |
| La caisse est-elle aux normes 2018   |  |  |  |
| Vérifier les locaux du personnel (vestiaires individuels, wc, ...)   |  |  |  |
| En cuisine la plonge est –elle séparée, le resto a-t-il un local poubelle ?  |  |  |  |
| Vérifier l'état du bar, frigos, lave verre   |  |  |  |
| Vérifier le bon fonctionnement des évacuations des wc client et personnel (vigilance sur les odeurs à cause de problèmes d'étanchéité)   |  |  |  |
| Stock alimentaires : vérifier les DLC et DLUO sur les produits épicerie et boissons (souvent on rachète des produits périmés !)  |  |  |  |

| Extérieurs et Commercialité   | Oui | Non | Commentaires |
|---|-----|-----|--------------|
| Vérifier l'état de la façade et de la terrasse  |     |     |              |
| Vérifier l'état de l'immeuble   |     |     |              |
| Vérifier l'environnement immédiat (midi soir et <b>week-end</b> ) qui fréquente le quartier ? le lieu est-il sans risques ? |     |     |              |
| Vérifier le stationnement : facile ou pas / parkings à proximité  |     |     |              |
| Visibilité de la façade ; bonne ou pas ?  |     |     |              |

*Si l'emplacement vous intéresse, il faudra faire votre étude de marché et bien analyser tous les paramètres.*

## LES DOCUMENTS A DEMANDER SI VOUS VOULEZ DONNER UNE SUITE FAVORABLE

| • JURIDIQUE   |
|---|
| Copie du bail et ses avenants utiles pour connaître le loyer + charges et les obligations réciproques d'exploitation et notamment article 606. (Si le bail est à son dernier triennal il faudra demander et obtenir le renouvellement du bail – <b>attention aux baux avec engagement dépassant la durée d'un triennal ou supérieur à 9 ans</b> ) |
| Voir le montant du dépôt de garantie versé (montant actualisé que vous devrez rajouter à votre dossier business plan car vous le rembourserez au vendeur)   |
| <b>Bien vérifier l'objet du bail et est-il compatible avec votre future activité</b>  |
| Règlement de copropriété  |
| Copie de la licence   |
| Copie de l'autorisation de voirie pour la terrasse couverte et découverte.  |
| Liste des éléments corporels cédés et liste du matériel en prêt ou leasing<br>Voir les véhicules appartenant au fonds de commerce / tél ....  |
| Liste et copie des contrats de prêt de matériel et de leasing ( <b>voir si prêt brasseur + abonnements (logiciel caisse/ etc...)</b> )  |
| Liste et copie des contrats à reprendre par l'acquéreur. ( <b>Tél / edf / grdf/ eau ...</b> )   |
| Prix du fonds de commerce avec répartition corporels et incorporels + état des stocks à reprendre   |
| Vérifier si la déclaration d'activité à bien été faite à la DPPO  |
| Demander les 3 dernières quittances de loyer  |
| Contrat assurance – coût annuel   |

| • FINANCIER   |
|---|
| Bilans et compte de résultat et liasses fiscales des 3 dernières années |

## • TECHNIQUE

Copie des plans si existant + Copie de l'autorisation de travaux (sinon faire copie du plan de sécurité) Et copie certificat de conformité

Vérifier le registre de sécurité

**Vérifier le classement du restaurant ERP.** Il existe un classement des ERP en 5 catégories. Au-delà de 200 places vous passez en 4<sup>ème</sup> catégorie qui impose une visite de la commission de sécurité tous les 2 ans.

La majorité des restaurants sont classés en N 5<sup>ème</sup> catégorie **sans obligation de commission de sécurité.** En centre commercial vous serez obligatoirement soumis à la commission de sécurité. **Il est conseillé de rendre visite au centre de sécurité du centre commercial pour avoir leur avis.**

Dernière visite de la commission de sécurité : **prendre connaissance du rapport et vérifier si les travaux exigés ont été réalisés**

Dernier rapport du bureau de contrôle concernant les installations gaz + électricité.

**Vérifier si les travaux demandés ont été effectués si pas fait = négo sur le prix de cession !**

Vérifier derniers contrôles et rapports : hotte/ désinsectisation/bac à graisse/ extincteurs/ laboratoire hygiène indépendant/services officiels hygiène et sécurité de la DPPO /chaudière / climatisation/adoucisseur ... **(PV amiante, termites, plomb ect ..... Documents demandés par le rédacteur de l'acte au vendeur)**

## • EXPLOITATION

Répartition mensuelle du CA ticket moyens et nombre de couverts jour si possible mois par mois. **Analyse si possible sur 4 ans.**

- vérifier la répartition hebdomadaire de l'activité
- vérifier la répartition du chiffre d'affaires entre midi et soir et par jour
- vérifier la répartition entre sur place livraison et emporter
- bien analyser la carte du restaurant et la répartition des ventes
- bien analyser la saisonnalité

**De fortes disparités de chiffres d'affaires entre services sont des indicateurs à bien analyser**

Demander les jours de fermetures et périodes de fermetures pour les vacances

Liste du personnel à reprendre

Délégué du personnel et conformité d'élection si c'est le cas

Conformité DUER : document unique d'évaluation des risques

**Lire le rapport et vérifier si les travaux ont été réalisés**

## Fiche technique deuxième visite

| Quoi  | Points à vérifier  | Oui | Non |
|---|--|-----|-----|
| <b>JURIDIQUE</b>  | Capacités du vendeur à vendre (titre de propriété, délibération AG, et vérifier <b>que le fonds n'est pas en redressement judiciaire...</b> )  |     |     |
|   | Etat des inscriptions sur le fonds de commerce et demander si emprunt en cours ou crédit-bail  |     |     |
|   | kbis + vérifier si le code APE correspond bien à l'activité  |     |     |
| <b>EMPLACEMENT</b><br><b>Le lieu est-il « sûr » pour les années à venir</b> | <p>1- Aller en mairie pour demander si des travaux sont prévus dans la rue et le quartier.</p> <p>Démarche impérative pour éviter de fortes difficultés si des travaux sont prévus (passage en rue piétonne, tram, réfection importante de la voirie, suppression de parkings/ création piste cyclable ou voie bus ...) <b>fuyez !!!!!</b></p> <p><b>2- Aller en mairie pour se renseigner sur la continuité des droits de terrasse</b></p> <p>3- Faire des visites pour « sentir » le lieu et le quartier à plusieurs moments de la journée au moment des repas en semaine et week-end tout en procédant à la même évaluation pour la concurrence.</p> <p>C'est aussi utile pour voir la clientèle du quartier</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il est recommandé d'interroger le voisinage pour glaner des informations supplémentaires (renommée, vie du quartier, etc...)</li> <li>- Il est recommandé de tester en client le restaurant que vous voulez reprendre</li> </ul> <p><b>Analyse de l'offre : la concurrence</b></p> <p>Etudier l'offre déjà présente, la concurrence directe</p> <p>Faire une analyse quantitative (combien de concurrents) et qualitative (prix, chiffre d'affaires, image, notoriété ... avantages et inconvénients par rapport à l'affaire que j'envisage de reprendre.</p> |     |     |

| Quoi  | Points à vérifier   | Oui | Non |
|---|---|-----|-----|
| <p style="text-align: center;"><b>TECHNIQUE</b></p> <p><b>Attention : si vous envisagez de changer et modifier le concept, Vérifier que la hotte d'extraction soit suffisante.</b></p> <p><b>Si vous faites des grillades et des fritures un diamètre de 40 est un minimum</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Le local est-il déjà aux normes RSE</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Le vendeur a -t- il engagé des actions (investissements) D'économie d'énergie ??</b></p> | <p>Demandez si un ravalement ou des travaux sont prévus</p>   |     |     |
|   | <p><b>RAPPEL AMIANTE : VOIR DANS LE TABLEAU 1<sup>ER</sup> VISITE</b></p>   |     |     |
|   | <p>Vérifier le bon fonctionnement des évacuations des wc client et personnel (vigilance sur les odeurs à cause de problèmes d'étanchéité)</p>   |     |     |
|   | <p><b>Rappels de vérifications de la 1<sup>ère</sup> visite :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bon fonctionnement du matériel cuisine, de la hotte d'extraction <b>et du désenfumage</b>, des rejets EU EP EV, de la conformité PMR (accès et wc) , du bac à graisse, de la gaine d'extraction, du tableau électrique ainsi qu'un examen détaillé des lieux en terme d'infiltrations, solidité état des sols des murs, Climatisation.....</li> <li>- <b>Voir si murs et plafonds sont coupe-feu ainsi que les murs cuisine</b></li> <li>- <b>La puissance électrique et gaz installée dans le local (important)</b></li> <li>- Faire idem sur le compteur eau est-il indépendant ou pas ou bien vous dépendez de l'immeuble</li> </ul> <p><b>PUISSANCE ELECTRIQUE : tout dépend de votre concept. Globalement pour un petit resto un tarif bleu peut suffire mais dès que vous dépassez un certain nombre de m<sup>2</sup> et que votre concept est exigeant en matériel cuisine alors <b>il faudra un TARIF JAUNE.</b></b></p> |     |     |
| <p style="text-align: center;"><b>PERSONNEL</b></p> <p>Demander à rencontrer le chef</p>  | <p>Conformité DUER : document unique d'évaluation des risques. <b>Lire le rapport et vérifier si les travaux ont été réalisés.</b></p>  |     |     |
|   | <p>Liste totale du personnel mentionnant : Nom/prénom/date embauche/ salaire brut mensuel et annuel / fonction/ statut/titre de séjour/ avantages en nature/mutuelle et prévoyance.</p>   |     |     |
|   | <p>Contrats de travail du personnel <b>et fiches de postes</b></p>  |     |     |
|   | <p>Délégué du personnel et conformité d'élection si c'est le cas</p>  |     |     |

## **Rachat d'une entreprise avec les salariés (Le plus probable dans 80% des cas)**

1. Si vous reprenez une entreprise avec des salariés, il y a continuité des contrats de travail.
2. Vous avez donc l'obligation de reprendre les salariés et dans les mêmes conditions.
3. Dans certains cas, des salariés ne seront pas repris comme l'un des dirigeants par exemple s'il a un statut de salarié.
4. Nous vous recommandons d'examiner avec beaucoup de vigilance l'ensemble des dossiers salariés repris et principalement les conditions de travail et les rémunérations.

### **Points de vigilance :**

5. Bulletins de paie (les 3 derniers c'est un minimum mais les 12 derniers c'est mieux).
6. Médecine du travail : fait ou pas pour chaque salarié ?
7. Registre unique du personnel à jour.
8. Lecture des contrats.
9. Litiges et contentieux.
10. Rémunérations (primes, avantages, etc....).
11. État des congés payés dus et jours fériés dus.
12. État des indemnités retraite.