

## *Comme autant de pièges à éviter !*

- 1-** Les avantages compétitifs du concept sont-ils encore d'actualité.
- 2-** Le montant du loyer (un gros loyer est un facteur à risque et rend difficile la cession du fonds de commerce- il y a des règles à respecter) 1<sup>er</sup> indicateur à regarder !
- 3-** L'impact des dirigeants sur le chiffre et leur remplacement : si c'est le cas prévoir une baisse de 30% sur le prévisionnel.
- 4-** Les jours et horaires d'ouvertures et de fermeture annuelle (attention aux conséquences sur la clientèle et avec le personnel si vous voulez supprimer des « avantages acquis » pour faire plus de chiffre – conflits potentiels).
- 5-** Contrôler l'image et e-réputation sur le net : Trip-Advisor, Face book, Google, Alim 'confiance).

*Acheter une affaire sans changer d'enseigne et de concept avec une mauvaise image est un risque et la remontée sera longue.*

- 6-** Vérifier sur info greffe ou société.com si l'entreprise n'est pas en redressement judiciaire.
- 7-** Vérifier les inscriptions et nantissements (emprunt/ fiscal et social) si il y a des inscriptions autres que les prêts, rester vigilant car cela veut dire que l'entreprise a du mal à faire face à son passif exigible.
- 8-** Le prix payé et l'EBE dégagé me permet-il de financer le rachat + les éventuels travaux nécessaires de mise aux normes.
- 9-** Le chiffre d'affaires est-il sain et sans risques.
  - 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.
  - La clientèle est-elle régulière.
  - Y a-t-il une dépendance avec une grosse entreprise.

- 10-** Le niveau de marge est-il normal.
- 11-** Les actifs cédés fonds de commerce /droit au bail avec ou sans l'enseigne (il arrive que l'enseigne soit la propriété du vendeur à titre personnel et donc elle n'appartient pas aux actifs cédés).
- 12-** Les contrats et abonnements repris (nature, coût, obligations).
- 13-** Le personnel : turn over et absentéisme / conflits en cours / calcul IR (indemnité retraite). Reprendre une affaire avec du personnel présent depuis longtemps peut se transformer en gros problème. Vérifier le niveau de qualification et demander à rencontrer le chef de cuisine.
- 14-** Le bail : durée restant à courir – objet – bail d'enseigne ou pas -tout vérifier y compris litiges antérieurs ou en cours avec le bailleur\*/ attribution du 606 : bailleur ou locataire. Le bail est-il compatible avec votre future activité si vous envisagez de changer de concept. **ATTENTION AU BAIL ET AUX CONTRAINTES DU BAIL SI VOUS REPRENEZ UNE AFFAIRE EN CENTRE COMMERCIAL.**
- \*odeurs, nuisances sonores etc.....
- 15-** Licence : Si vous avez besoin d'une licence 4 vérifier que le bail l'autorise et bien se renseigner en mairie car il y a des zones de protection et certaines villes imposent des distances.
- 16-** **ATTENTION AUX CLASSEMENT ERP** du local et à l'obligation de visite de la commission de sécurité notamment si vous faites des travaux, il vous faudra les autorisations préalables aux risques d'une impossibilité de réouverture dans les délais !
- 17-** L'état général est-il en bon état et vous permet-il de poursuivre l'activité sans réinvestir.
- Le matériel, le mobilier,
  - L'état de la façade et de la terrasse.
- 18-** L'état et la dimension du conduit d'extraction (vérifier que sa dimension vous permette demain de changer de concept
- Bar brasserie classique avec petite restauration un diamètre de 30 cm minimum convient.
  - Pour un resto avec friteuse et grill il faut un diamètre minimum de 40 cm voir plus selon la longueur de votre piano – le concours d'un architecte spécialiste de la restauration est recommandé avant d'acheter.

- 19-** Les stocks : vérifier les DLC et DLUO (attention au stock de vins – ne reprendre que les vins qui sont proposés sur la carte).
- 20-** Accessibilité PMR et WC PMR (travaux à votre charge et mise aux normes obligatoire si vous voulez refaire des travaux sauf si le restaurant a obtenu une dérogation)
- 21-** Les normes d'entretien sont-elles respectées (hotte /bac à graisse / extincteurs / vérifications électricité et gaz ...).
- 22-** Délégué du personnel ou pas.
- 23-** Droits de terrasse (vérifier en mairie si ce droit est reconductible).
- 24-** Évolution du quartier – travaux à venir : se renseigner en mairie.
- 25-** État de la façade et de l'immeuble : interroger le bailleur sur de futurs travaux et ravalement.
- 26-** Si les murs sont à vendre : audit technique impératif par un homme de l'art (architecte).
- 27-** **Si vous achetez les parts sociales :**
- Vigilance sur la garantie de passif et le closing des documents (le concours de votre avocat ou votre notaire est impératif dès le début- ne pas prendre pour argent comptant la facilité souvent présentée par le vendeur ou l'agent immobilier).
- Acheter des parts sociales doit être minutieusement préparé et étudié surtout si vous reprenez une affaire à l'euro symbolique.
- 28-** **Le fichier client :**
- Vous devez le récupérer, il appartient au fonds de commerce et pas au vendeur (point litigieux car le vendeur veut souvent le conserver).
- Vérifier la conformité RGPD sur l'utilisation des données personnelles.**  
Vérifier également comment est utilisé le fichier.

## 29- A la sortie de la 1<sup>er</sup> visite, posez-vous les questions :

- a) **L'affaire a-t-elle encore un potentiel ?** Acheter une affaire à son maximum est un risque. Que vais-je apporter de plus pour doper la fréquentation ?
- b) **Bien étudier la stratégie communication, réseaux sociaux, visibilité internet et commerciale du restaurant repris.** En fonction, préparer son plan de com de reprise qui devra être intégré dans le business plan. Si le restaurant repris ne fait aucune communication vous avez là un avantage non négligeable pour booster la notoriété.
- c) Si vous ne savez pas répondre positivement à ces questions avec un argumentaire solide, alors vous n'arriverez pas à convaincre la banque et vous n'aurez pas votre financement et vous aurez perdu beaucoup de temps.
- d) Globalement quand on visite une affaire, on a un premier ressenti et c'est souvent le bon ! Si vous ne « sentez pas l'affaire » laissez tomber et passez à la suivante. **Attention au « COUP DE CŒUR » trop rapide !! Une deuxième visite s'impose.**

## 30- NE PAS ACHETER UN RESTAURANT QUE NE CORRESPOND PAS A SA PERSONNALITE, SES CAPACITES ET SES VALEURS.

*30 points de contrôles  
comme autant ou presque  
de possibilités de  
négociation du prix.*

*Le vendeur vous doit un  
établissement aux normes !*