Assurer la relève

Atelier G

Sommaire de la présentation

1. Entente particulière
2. Qu’est-ce que l’on vend (actifs c. action)
3. Dossier de l’acheteur
4. Cession
5. Contrat de cession
6. Fiscalité

1. Entente particulière

A. Notion de base

Selon l'article 2-4.02 de l'entente nationale, l'entente particulière porte sur:

a) L'identification de l'établissement et de la ressource, de leurs répondants aux fins de leur relation d'affaires
b) Le nombre de places reconnues à la ressource
c) Le type d'usagers pouvant lui être confiés
d) Sa durée
e) Son renouvellement, le cas échéant, et les modalités à cet égard, dans le respect des lois et règlements applicables

L'entente particulière ne porte pas sur la rétribution, l'immobilier, RQS…

a) L’identification de l’établissement et de la ressource, de leurs répondants aux fins de leur relation d’affaires

1. L’entente particulière est seulement une portion de votre contrat
2. Qui a signé l’entente, société ou individu
3. Place d’affaires / siège social
4. Le répondant, si plusieurs actionnaires, peut engager la responsabilité de la ressource (voir 6.2.1 Entente particulière)

b) Le nombre de places reconnues à la ressource
c) Le type d’usagers pouvant lui être confiés

- Le nombre de places reconnues doit correspondre au nombre de places du formulaire de paiement (SIRTF)
- Ne pas hésiter pas à valider constamment le nombre de places avec le formulaire de facturation et avec le formulaire de paiement

- Type d’usagers

d) Sa durée
e) Son renouvellement, le cas échéant, et les modalités à cet égard, dans le respect des lois et règlements applicables

- Durée
  - Date de début, date de fin
  - Date de signature

- Renouvellement
  - Un contrat n’est pas éternel
  - Clause 5.2.1 « à moins », donc seulement le terme initial à considérer

2. Qu’est-ce que l’on vend?

- 1. Êtes-vous incorporé ou êtes-vous une société individuelle?
- 2. Assurez-vous du signataire de votre contrat
- 3. Actions
- 4. Actifs
- 5. Vente de l’immeuble: bail et assurances
- 6. Transfert d’hypothèque / SCHL
- 7. Assurances

3. Dossier de l'acheteur

A. Soyez exigeant envers l'acheteur

B. Consultez le cadre de références, et respectez les mêmes étapes, comme si vous étiez l'établissement

- Évaluation:

Processus qui consiste à apprécier le postulant quant à la conformité des trois composantes d'une ressource aux critères généraux déterminés par le ministre et aux dimensions d'évaluation de l'établissement. Plus particulièrement, il permet d'évaluer les compétences du postulant, la qualité du milieu de vie et le projet, en tenant compte des besoins de la clientèle à héberger afin de permettre à l'établissement de décider s'il souhaite ou non conclure une entente spécifique ou particulière avec le postulant.

3. Dossier de l'acheteur (suite)

Informations de base à fournir:

1. Identification de l'acheteur potentiel
2. Corporation ou individu
3. Expériences et réalisations
4. Compétence de gestions
5. Antécédents judiciaires
6. Formulaire de Revenu Québec (aucune dette)
7. Ajustement au bâtiment actuel prévu
8. Prévisions financières…

4. Cession

A) Entente particulière 8.1.1

- *L'entente particulière est incessible sauf avec le consentement exprès de l'établissement.*

B) Entente nationale 2-4.03

- *L'entente particulière est incessible sauf avec le consentement exprès de l'établissement.*

4. Cession (suite)

Le droit:

i. Ce n'est pas p.c.q. nous avons un droit que l'on peut l'exercer de façon abusive
ii. La cession de contrat n'est pas sujette à un encadrement législatif général
iii. La cession est une opération tripartite, soit l'acheteur, le vendeur et l'établissement

4. Cession (suite)

- Une fois ces quelques critères établis, la première question à se poser en matière de cession de contrat est bien évidemment celle à savoir si le contrat est bel et bien cessible et , dans l'affirmative, à quelles conditions.

4. Cession (suite)

2 sortes de refus:

1. Le refus abusif
2. Le refus motivé

4. Cession (suite)

1. Le refus abusif / absence de réponse

- Les exigences de la bonne foi 4 et 1375 C.c.Q.

4. Cession (suite)

2. Le refus motivé:

- À titre d'exemple, en matière de franchise, lorsque « *le franchisé pourra [...] souhaiter vendre ou céder son entreprise franchisée à un tiers ou même à un coactionnaire. Il sera donc important de prévoir les modalités d'un tel transfert. Le franchiseur pourra exiger un droit de premier refus. Il pourra également exiger que tout tiers se qualifie comme franchisé. Voici donc autant de conditions que le franchiseur pourra poser en telles circonstances qu'il importera de bien articuler à cette section.*»

4. Cession (suite)

- ***Presse Café Franchise Restaurants inc.* c. *9192-6287 Québec inc.*, 2016 QCCA 151**
- **Faits :** Le franchiseur, Presse Café, exploite un réseau de franchise pour la vente d'établissements de restauration et de café. En 2008, Pierre Desmarais (« **Desmarais** ») offre d'acheter un commerce exploité par un franchisé. Or, une chose en entraînant une autre, Desmarais désire, des suites d'une transaction intervenue avec le franchiseur, céder la franchise acquise.
- **Question en litige :** Le franchiseur était-il justifié de refuser la cession de la franchise par Desmarais?
- **Analyse :** La Cour conclue que le refus était justifié pour les raisons qui suivent « [*ces*] *constats trouvent appui dans la preuve. Le juge pouvait conclure que l'acquéreur présenté par les intimés ne remplissait pas les exigences raisonnables de l'appelante. Les compétences d'un cessionnaire font partie des critères d'acceptation du franchisé prévu au contrat liant les parties. Les lacunes importantes de l'offre et de la contre-offre soulignées par le juge, ainsi que l'offre concomitante des intimés de vendre leurs actifs à l'appelante, justifient la conclusion que l'appelante n'a pas commis de faute en refusant l'acquéreur proposé par les intimés.* »

4. Cession (suite)

Acceptation / refus

1. Le déroulement de la transaction potentielle se fait par écrit
2. Demander une réponse par écrit avec justifications
3. L'acheteur sera lié de la même manière que le vendeur l'était
4. Ne pas oublier la banque et les assurances

5. Contrat de cession

- Il faut garder à l'esprit que le contrat demeure incessible en l'absence du consentement de la part de l'établissement.
- ***Val Saint-Gilles (Municipalité de)* c. *Canton Clermont (Municipalité de)*, 2008 QCCQ 6768**
- **Faits :** Un contrat de service au sens de 2098 C.c.Q. est intervenu entre la municipalité et un fournisseur de service. Ledit contrat contient une clause qui permet la cession de contrat et la vente d'équipement, lesquels doivent être sujets à l'autorisation préalable de la municipalité.
- En effet, par cette clause « [le] *but est essentiellement de protéger la municipalité de Canton Clermont afin qu'elle ne se retrouve pas dans une situation où elle pourrait être prise en otage. En effet, elle veut se réserver le droit, dans l'éventualité où Gestion Tremblay et Filles n'exécuterait pas le contrat elle-même, soit en raison d'une cession de contrat ou d'une vente des équipements, de pouvoir avoir son mot à dire sur le choix du tiers qui exécuterait le contrat en lieu et place de celle-ci. Cette explication est sensée et raisonnable. En effet, la municipalité veut se mettre à l'abri de situations fâcheuses : un tiers insolvable, un tiers peu fiable. La municipalité a des devoirs envers ses citoyens et elle doit s'assurer que le service sera fourni au moment opportun*. »

5. Contrat de cession (suite)

- **Question en litige :** En l'absence de consentement de la part de la municipalité défenderesse, quel est le lien de droit unissant celle-ci à la municipalité demanderesse?

- **Analyse :** En l'absence de consentement de la part de la municipalité défenderesse, il ne peut y avoir eu cession de contrat ou même novation, puisque l'intention de nover doit être claire.

- D'emblée, force est de constater que la première condition essentielle que devra comprendre le contrat de cession prendra la forme d'une formule de consentement exprès de la part de l'établissement. De fait, ce critère est expressément prévu tant à l'Entente nationale (clause 2.4.3.) qu'à l'entente particulière (clause 8.1.1) qui lie la ressource et l'établissement.

5. Contrat de cession (suite)

- En cas de cession non autorisée d'un Entente particulière par la ressource, il en résulte la cessation permanente de la prestation de ses services, et ce, sans avis supplémentaire. Entente particulière 5.3.2.1

- Il est à noter que puisqu'il s'agit d'une cession dite conventionnelle, les termes du contrat dictent la conduite des parties et qu'en l'espèce l'établissement de santé se réserve une très grande discrétion quant à son consentement. Il ne peut, cependant, exercer ses droits de manière abusive ou de mauvaise foi.

5. Contrat de cession (suite)

Clauses essentielles à prévoir

i. Comptes à recevoir / comptes à payer
ii. Prévoir si ajustement rétroactif
iii. Dettes fiscale
iv. Date de prise de possession
v. Problématique employés – dossier en cours

6. Fiscalité

- Vente des actions

1. Exemption gain en capital
2. Critères à respecter
3. Transfert de tous les actifs et passifs

- Vente des actifs (incorporé ou non)