



Le franchisage en un coup d'œil

Le franchisage est un accord formel qui réunit deux parties dans un partenariat d'affaires unique :

- le franchiseur, l'entité qui contrôle le produit ou le service à franchiser;
- le franchisé, la personne exploitant l'entreprise qui distribuera le produit ou le service du franchiseur.

Dans un contrat de franchisage, le franchiseur octroie au franchisé le droit de mettre en marché et de vendre un produit ou un service. Ce droit est accordé pour un secteur en particulier et pour une durée prédéterminée. Le franchiseur fournit aussi le « modèle » d'exploitation pour l'établissement et la réussite de l'entreprise. Habituellement, le franchisé doit payer des frais de franchisage initiaux, se conformer aux critères d'exploitation du franchiseur, appliquer des normes de qualité et verser des redevances tout au long du contrat de franchisage.

Les avantages d'avoir une franchise

Si vous désirez démarrer votre propre entreprise, une franchise peut être un excellent moyen d'augmenter vos chances de réussite. En faisant partie d'un grand réseau de franchisés, vous pouvez compter sur du matériel marketing professionnel, des campagnes de publicité nationales, des programmes de formation spécialisés et un service d'achats centralisés. Statistiquement, vous avez plus de chances de réussir avec une franchise bien établie qu'avec une petite entreprise non franchisée.

Le franchisage est un secteur d'activité en croissance en Amérique du Nord. Mais pourquoi une entreprise franchisée serait-elle une bonne occasion d'affaires pour vous?

Avec une franchise, vous pouvez gérer votre propre entreprise tout en profitant de la sécurité qu'offre un nom déjà établi et dont les antécédents sont solides.

Dans une relation de franchisage, les deux parties sont avantagées. Le franchisé profite du savoir-faire et des marques de commerce du franchiseur, ainsi que d'une entreprise déjà établie. Quant à lui, le franchiseur est en mesure d'élargir son marché et sa réputation grâce à un point de vente additionnel, ce qui ajoute de la valeur pour les deux parties.

Les franchises sont un segment en pleine croissance du secteur du commerce de détail. En fait, leur part des ventes au détail en Amérique du Nord s'élève à plus de 40 %.

L'Association canadienne de la franchise estime que plus de 1 000 réseaux de franchisés sont actifs au Canada et comptent plus de 78 000 franchisés qui offrent un large éventail de produits et services.

Dix points importants à considérer avant l'achat d'une franchise

À titre de franchisé éventuel, vous avez certaines attentes – surtout celle d'acheter une franchise rentable qui conservera sa valeur. Pour augmenter vos chances d'atteindre cet objectif et de dépasser vos attentes, faites vos recherches avant d'investir. Bien que nous ne puissions pas garantir votre réussite, BMO Banque de Montréal peut vous aider dans le cadre de votre enquête. Nous vous recommandons de poser les questions suivantes qui portent sur dix points importants du franchisage. Les réponses que vous obtiendrez à toutes vos questions vous aideront à décider si la franchise qui vous intéressait – ou le franchisage lui-même – est la bonne décision d'affaires pour vous.

1. La demande des consommateurs à l'égard du produit ou du service du franchiseur :

- La demande des consommateurs est-elle forte? S'attend-on à ce que la demande se maintienne?
- Y a-t-il de nombreux concurrents? Est-ce que d'autres concurrents pourraient entrer sur le marché au cours des prochaines années?
- Le produit ou le service se démarque-t-il par sa qualité?
- Comment la qualité se compare-t-elle à celle offerte par la concurrence?
- Êtes-vous sûr de pouvoir promouvoir le produit du franchiseur avec succès dans votre marché?

2. Les antécédents du franchiseur :

- Quels sont les antécédents du franchiseur et quelle est sa réputation?
- Avez-vous parlé à ses franchisés actuels?
- Vous êtes-vous informé auprès d'organismes gouvernementaux de protection des consommateurs, de l'Association canadienne de la franchise et de votre bureau d'éthique commerciale local?
- L'infrastructure du franchiseur est-elle complète et stable?
- Y a-t-il des poursuites en cours contre le franchiseur?

3. Le contrat proposé entre vous et le franchiseur :

- Avez-vous pris connaissance du contrat avec un avocat indépendant spécialisé en droit de la franchise?
- Les conditions du contrat répondent-elles à vos attentes?
- Les difficultés que pose l'exploitation d'une entreprise indépendante sont-elles prévues au contrat?
- Sentez-vous qu'une pression est exercée pour que vous signiez le contrat avant d'être tout à fait prêt?

4. La solidité financière du franchiseur :

- Le franchiseur est-il financièrement solide et stable?
- Le franchiseur fournit-il des renseignements financiers que vous pouvez présenter à votre comptable?
- Quels sont les antécédents professionnels et l'expérience des dirigeants?
- Avez-vous la conviction que le franchiseur fera des affaires pendant encore de nombreuses années?
- Le franchiseur met-il à votre disposition un document de « déclaration »?

5. La nature des frais de franchisage et des redevances périodiques :

- De quelle façon le franchiseur est-il payé?
- Que couvrent les frais de franchisage?
- Qu'obtenez-vous en échange de redevances périodiques?

6. Les intérêts financiers du franchiseur :

- Le franchiseur est-il propriétaire du terrain ou de l'immeuble?
- Le franchiseur est-il prêt à ajouter son nom sur le bail principal?
- Le franchiseur vous fournira-t-il une aide financière?

7. Les projets d'expansion et de croissance du franchiseur :

- Quels sont les projets d'expansion ciblée du franchiseur?
- Quels sont les marchés cibles de croissance?
- Votre franchise sera-t-elle située dans un endroit achalandé et où une forte demande est attendue?
- Êtes-vous sûr d'avoir les droits exclusifs à l'égard du produit et du service du franchiseur dans le secteur où vous voulez vous établir?

8. La capacité du franchiseur à obtenir des renseignements sur le marché et à mener des études de marché :

- Le franchiseur effectue-t-il des recherches approfondies sur de nouveaux marchés en utilisant des méthodes fiables et crédibles?
- Allez-vous, à titre de franchisé éventuel, avoir accès à des données marketing et à des renseignements sur le produit précisément reliés à votre industrie et à vos activités?
- Quelle est l'assistance technique fournie, et comment fonctionne-t-elle?
- Le franchiseur vous aidera-t-il à élaborer votre plan d'affaires?

9. Les critères de sélection du franchiseur :

- Quel type de personnes le franchiseur recherche-t-il pour ses franchisés éventuels?
- A-t-il un profil type de franchisé?
- Y a-t-il une formation spéciale, des études ou d'autres exigences que le franchiseur pourrait vous demander?

10. Le profil financier des franchises :

- Quel sera le coût total de votre franchise?
- Est-ce que cela comprend le matériel, les stocks, les améliorations locatives, le matériel de publicité et de promotion? Quels sont les autres frais compris?
- Quel est le minimum d'argent que vous devez investir?
- Le franchiseur a-t-il établi un Programme de services financiers aux franchisés auprès d'une grande banque à charte canadienne?

Pour communiquer avec l'un de nous spécialistes en franchise :



Composez le
1-877-629-6262



Écrivez-nous à
franchising@bmo.com