

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

Si vous songez à acheter une franchise, il est normal que vous ayez des attentes. Vous espérez par exemple que la franchise soit rentable et qu'elle conservera sa valeur. Pour mettre toutes les chances de votre côté afin de combler et même surpasser vos attentes, vous avez tout intérêt à vérifier quelques points avant d'investir.

Bien que BMO Banque de Montréal ne puisse garantir le succès de votre entreprise, nous pouvons vous aider à partir du bon pied. Nous vous suggérons de vous renseigner sur les dix points importants énumérés ci-dessous. Les réponses que vous obtiendrez aux questions qui suivent, et à d'autres auxquelles vous penserez sans doute, vous aideront à décider si la franchise que vous envisagez – ou le concept même de franchise – vous convient.

1 Demande des consommateurs à l'égard du produit ou du service

- La demande est-elle forte? Devrait-elle se maintenir?
- Les concurrents sont-ils nombreux? Pourrait-il y en avoir de nouveaux dans les prochaines années?
- Le produit ou le service se démarque-t-il de par sa qualité?
- Comment sa qualité dépasse-t-elle celle des produits ou des services concurrents?
- Croyez-vous pouvoir bien vendre le produit ou le service dans votre marché?



2 Antécédents commerciaux du franchiseur

- Quels sont les antécédents et la réputation d'affaires du franchiseur?
- Avez-vous parlé à des franchisés?
- Vous êtes-vous renseigné à son sujet auprès d'organismes gouvernementaux de protection des consommateurs, de l'Association canadienne de la franchise et de bureaux d'éthique commerciale?
- Sa structure est-elle stable et complète?
- Fait-il l'objet de poursuites en justice?



3 Contrat de franchise proposé

- L'avez-vous fait examiner par un avocat indépendant spécialisé en franchisage?
- Ses modalités correspondent-elles à vos attentes?
- Couvre-t-il les défis auxquels vous aurez à faire face en exploitant une entreprise indépendante?
- Sentez-vous qu'on vous presse de signer avant que vous n'y soyez prêt?



4 Santé financière du franchiseur

- Le franchiseur est-il solide et stable financièrement?
- Vous fournit-il des données financières que votre comptable peut vérifier?
- Quels sont les antécédents professionnels et l'ampleur de l'expérience de ses dirigeants?
- Avez-vous la conviction qu'il sera en affaires encore longtemps?
- Met-il à votre disposition un document d'information sur la franchise?



5 Nature du droit de franchise et redevances à verser au franchiseur

- Comment le franchiseur est-il rémunéré?
- Que couvre le droit de franchise?
- Que recevez-vous en contrepartie des redevances?



6 Intérêt financier du franchiseur

- Est-il propriétaire du terrain ou de l'immeuble où vous vous installerez?
- Est-il prêt à signer le bail principal?
- Vous fournira-t-il un soutien financier?



7 Projets d'expansion et de croissance du franchiseur

- Quels sont ses projets d'expansion?
- Quels sont les marchés visés par ces projets de croissance?
- Votre franchise sera-t-elle située dans un endroit achalandé, c'est-à-dire dans un secteur propice à l'exploitation de ce commerce?
- Êtes-vous assuré des droits exclusifs sur le produit ou le service du franchiseur dans la région où vous désirez vous installer?



8 Connaissance du marché et capacités du franchiseur en matière de recherche

- Le franchiseur effectue-t-il des recherches appropriées sur les nouveaux marchés par le biais d'études de marché sérieuses et fiables?
- En tant que franchisé potentiel, avez-vous accès aux renseignements sur la mise en marché et les produits qui concernent votre secteur et votre entreprise en particulier?
- Quelles sont les formes de soutien à vos opérations offertes sur place de façon continue et quel est leur mode de fonctionnement?
- Le franchiseur vous aidera-t-il à élaborer votre plan d'affaires?



9 Critères de sélection du franchiseur

- Quel type de franchisé potentiel le franchiseur recherche-t-il?
- Le franchiseur a-t-il dressé le profil du franchisé typique?
- Le franchiseur a-t-il des exigences particulières en ce qui concerne, par exemple, les études ou la formation?



10 Profil financier du franchiseur à l'égard de chaque franchise

- Combien coûtera, au total, la franchise?
- Cela comprend-il l'équipement, les stocks, les améliorations locatives, la publicité et la promotion? Quels autres frais sont compris?
- Quelle est la mise de fonds minimale requise?
- Le franchiseur a-t-il conclu une entente avec une grande banque à charte canadienne en vue d'offrir un programme de services financiers pour à ses franchisés?



Le présent document constitue une source générale d'information et ne doit pas être considéré comme des conseils. Les lecteurs devraient s'adresser à un professionnel pour obtenir les conseils appropriés.