



WORLD TRADE CENTRE®
WINNIPEG

Serving all of Manitoba
Au service de tous les Manitobains

LE FRANCHISAGE

GUIDE

MISE À JOUR: Juillet 2021

Démarrer une entreprise à partir de rien peut parfois s'avérer une lourde tâche pour les entrepreneurs qui en sont à leurs débuts. C'est pourquoi l'investissement dans une franchise qui connaît déjà du succès constitue une bonne solution pour se lancer en affaires.

QU'EST-CE QUE LE FRANCHISAGE ?

Le franchisage est une façon de se lancer en affaires à son compte tout en faisant partie d'une entreprise établie. C'est une méthode d'affaires où le franchiseur vous accorde (le franchisé) le droit ou le privilège de vendre un produit ou un service.

Les ententes de franchisage sous-entendent :

- > Une relation permanente entre vous et le franchiseur.
- > Un contrat légal qui décrit les responsabilités de chacune des parties.
- > Des actifs (immobilisations corporelles et incorporelles) fournis par le franchiseur à un certain prix.
- > L'exploitation de l'entreprise par vous sous le nom et l'encadrement du franchiseur.

ENTENTES

Il existe deux principaux types d'ententes de franchisage :

- > **Distribution de produits** – Vous vous identifiez avec le fabricant ou le fournisseur jusqu'à un certain point, mais pas entièrement.
- > **Franchise de reproduction** – Vous vous identifiez complètement avec le produit, le service, la marque de commerce, les stratégies de marketing, les manuels d'exploitation, les normes et les mesures de contrôle de la qualité du fabricant ou du fournisseur et vous les adoptez. Cette fiche d'information se concentre sur le franchisage de reproduction.

FORMATS

- > **Franchise à une unité** : Le plus populaire et le plus simple des formats de franchise s'adressant tout spécialement aux entrepreneurs indépendants. Le franchiseur vous accorde le droit d'établir et d'exploiter une entreprise dans un seul emplacement.
- > **Franchise de territoire** : Le franchiseur vous accorde le droit d'établir plus d'un point de vente sur un territoire donné comme, par exemple, dans une banlieue, une ville, une province ou même un pays. Habituellement, un nombre particulier de points de vente doivent être en place et en exploitation sur une période donnée.
- > **Franchise maîtresse** : Le franchiseur vous accorde non seulement le droit d'exploiter un point de vente sur un certain territoire, mais il vous accorde le droit de vendre des sous-franchises à d'autres sur ce même territoire. Bien que cette entente permette à un franchisé de prendre de l'expansion, elle est complexe et inclut la division des frais et des redevances entre les parties.

ÉVENTAIL D'OCCASIONS

Il existe des centaines de types d'occasions de franchises. Voici cinq des secteurs de franchises les plus populaires, de même que certains exemples à l'appui :

- > Les restaurants-minute qui vendent des hamburgers, du poulet frit, de la pizza ou des crêpes;
- > Divers détaillants en alimentation comme, par exemple, les dépanneurs ou les boutiques spécialisées qui vendent du café, de la crème glacée, des beignes ou des muffins;

- > Les franchises associées aux loisirs et aux voyages comme, par exemple, les agences de voyage, les salons de bronzage, les hôtels et motels et les entreprises récréatives et de divertissement;
- > Les services commerciaux et personnels comme, par exemple, la location de vidéos, de fournitures pour les fêtes, d'outils, de voitures et de camions, les services de consultation en ingénierie, marketing ou immobilier, les services d'emploi, d'impression ou de copies;
- > Les services professionnels comme, par exemple, les bureaux comptables franchisés, les cliniques d'aide juridique, médicales et dentaires.

AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES

À titre de franchisé, vous achetez un concept établi, de la formation et du soutien continus ainsi qu'un système éprouvé mis au point, testé et amélioré. Vous pourriez être en mesure de tirer parti d'un réseau d'achat centralisé à vaste échelle, ou d'acquiescer du financement qui ne serait pas à votre disposition autrement. Mais vous devez aussi respecter des conditions strictes, y compris l'achat de fournitures, souvent à prix plus élevé, ainsi que des exigences de production de rapport et d'inspection. Le coût des services qui vous sont fournis est habituellement établi en fonction de votre revenu total des ventes et peut s'élever à 10 % ou plus de votre revenu total ou même à une part encore plus large de vos profits. Ces paiements périodiques sont pour les redevances et les contributions publicitaires.

CHOIX D'UNE FRANCHISE

Demandez une trousse promotionnelle à un franchiseur particulier. La trousse décrira l'entreprise, sa philosophie, son histoire, en plus d'indiquer le nombre de points de vente et l'endroit où ils sont situés. La plupart des trousse contiennent aussi un formulaire de demande où l'on vous pose, entre autres, des questions sur votre expérience antérieure en exploitation d'entreprise et sur la valeur de vos actifs nets. Vous devez remplir ce formulaire en détail afin que le processus puisse suivre son cours. Assurez-vous de bien étudier toutes les occasions possibles. Livrez-vous à une auto-évaluation et une évaluation du franchiseur, de la franchise et du marché.

ÉVALUATION DE L'OCCASION : VOUS

- > Êtes-vous prêt à passer la plupart ou le reste de votre vie en affaires avec le franchiseur ? Votre famille vous appuie-t-elle et est-elle prête à s'impliquer ?
- > De combien d'argent aurez-vous besoin pour acheter la franchise et l'exploiter jusqu'à ce que votre revenu soit égal à vos dépenses ?
- > Où allez-vous obtenir du financement ?
- > Avez-vous la capacité innée, la formation et l'expérience pour travailler en harmonie et de manière rentable avec le franchiseur, vos employés et vos clients ?

LE FRANCHISEUR

- > Depuis combien d'années le franchiseur est-il en affaires ? A-t-il bonne réputation ? Allez chercher tous les renseignements publics disponibles sur ses opérations.
- > L'entreprise de franchisage est-elle adéquatement financée ? Vérifiez ses antécédents de crédit auprès de votre banquier, des distributeurs de crédit et du Better Business Bureau. Demandez à voir les plus récents états financiers et analysez-les, et demandez aussi à voir la liste des principaux dirigeants.
- > Le franchiseur vous a-t-il remis une liste des franchisés avec leurs emplacements et leurs numéros de téléphone ? Avez-vous communiqué avec eux, avez-vous vu des chiffres certifiés représentant leurs bénéfices nets exacts ?
- > Le franchiseur participera-t-il à la formation des dirigeants et des employés, aux relations publiques, au capital, au crédit, aux idées de mise en marché, à la sélection du site ?
- > Plus précisément, que peut faire le franchiseur pour vous que vous ne pouvez pas faire pour vous-même ?

LE FRANCHISÉ

- > Est-ce qu'un avocat spécialisé dans les questions de franchise a étudié et approuvé tous les documents juridiques, y compris l'enregistrement de la marque de commerce ? Le contrat est l'élément essentiel d'une relation de franchise et devrait être compris sous tous les angles et par toutes les parties.
- > Obtenez-vous les droits exclusifs sur votre territoire, ou le franchiseur peut-il y vendre une deuxième ou une troisième franchise ?
- > Le franchiseur est-il associé de quelque manière que ce soit à une autre entreprise de franchisage qui traite des marchandises ou des services similaires ? Si c'est le cas, comment êtes-vous protégé ?
- > Dans quelles circonstances pouvez-vous mettre fin au contrat, et à quel prix ? Si vous vendez votre franchise, aurez-vous droit à une compensation pour sa survaleur ?
- > Est-ce qu'un comptable a étudié les implications fiscales de l'entente ?
- > Exige-t-on un dépôt au moment de la présentation de la demande ?

LE MARCHÉ

Avez-vous effectué vos recherches du marché ? Par exemple, quelle est la concurrence actuelle (franchises et non franchises) ? Dans cinq ans, la population de votre territoire aura-t-elle changé, entraînant ainsi un changement de la demande ?

CONTACTS

Association Canadienne de la Franchise

Téléphone : 416.695.2896

Sans frais : 1.800.665.4232

Courriel : info@cfa.ca

Commission des valeurs mobilières du Manitoba

Téléphone : 204.945.2548

Sans frais : 1.800.655.5244

Courriel : securities@gov.mb.ca

**Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter le World Trade Centre Winnipeg :
204.253.4888 | 1.800.665.2019 | info@wtcwinnipeg.com | wtcwinnipeg.com/fr**

Avis au lecteur :

La personne, l'entreprise, la société en nom collectif ou la corporation (ci-après « le client ») reconnaît et comprend que le World Trade Centre Winnipeg ne fait aucune garantie, ni aucune déclaration quant à l'exactitude, la convenance ou l'applicabilité de l'information fournie dans le présent document et ne peut être tenu responsable de l'utilisation de cette information par le client et par toute tierce partie, et que le client est le seul responsable de l'interprétation, de l'utilisation et de l'application de cette information. Le présent guide vise uniquement à fournir de l'information de base. (Remarque : Les renseignements tels que les adresses, les numéros de téléphone et les sites Web peuvent changer sans préavis.)