



WORLD TRADE CENTRE®  
WINNIPEG

Serving all of Manitoba  
Au service de tous les Manitobains

# LISTE DE CONTRÔLE POUR LES FRANCHISÉS

## GUIDE

Des renseignements qui vous aideront à déterminer si l'achat d'une franchise constitue une bonne décision d'affaires pour vous.

MISE À JOUR: Juillet 2021

Le franchisage occupe une grande place dans les milieux d'affaires actuels. Ce système de distribution est utilisé par les entreprises afin de vendre des produits ou d'offrir des services. L'entreprise (le franchiseur) offre ses compétences techniques, un système de marketing bien établi, des symboles et des marques de commerce, du soutien opérationnel constant, tout cela en échange d'un droit permanent de recevoir des redevances de la part de l'exploitant (le franchisé) ainsi que le droit de limiter le contrôle sur l'entreprise. L'objectif est de faire en sorte que les deux parties soient profitables l'une à l'autre en combinant les forces de marketing et techniques du franchiseur avec les connaissances de la région, l'énergie et le capital du franchiseur.

Quantité d'occasions s'offrent en matière d'entreprise franchisées. Pour compliquer encore un peu les choses, il existe divers types de méthodes de franchisage. Pour garantir votre réussite, vous devez être bien conscient de tous les faits disponibles à propos de votre occasion de franchise et les évaluer.

La liste des questions suivantes devrait vous aider à prendre une décision sur l'acquisition d'une franchise. Par surcroît, nous vous suggérons vivement de consulter votre avocat et votre comptable avant de signer quelque document ou contrat que ce soit.

## AUTO-ÉVALUATION

---

- > Possédez-vous le capital nécessaire à cet investissement ?
- > Possédez-vous les compétences en gestion, en éducation et l'expérience de travail nécessaires ?
- > Êtes-vous bien conscient du travail qu'exige l'exploitation de cette franchise ?

**Quelle est la meilleure franchise pour moi ? (La réponse est une combinaison de quatre éléments.) :**

1. Quels sont les types d'entreprises florissantes ces temps-ci, toutes les indications portant à croire qu'elles poursuivront sur cette lancée ?
2. Dans quel type d'entreprise aimeriez-vous travailler ?
3. Est-ce qu'on offre une franchise dans votre secteur d'intérêt qui, selon vous, contribuerait à votre réussite et que vous avez les moyens de vous payer ?
4. Pouvez-vous travailler à l'intérieur des limites d'un système de franchise ? Les franchiseurs ne sont pas en quête de véritables entrepreneurs, mais plutôt de sergents à l'esprit d'entreprise qui peuvent s'adapter à leur système.

## EXPLOITATION D'UNE FRANCHISE

---

- > Quels sont les antécédents du franchiseur et depuis quand offre-t-il des franchises ?
- > La franchise jouit-elle d'une stabilité financière ?
- > À quel point le franchiseur est-il sélectif dans son choix de franchisés ? Vous a-t-on demandé vos qualifications et votre situation financière ?
- > Qui sont les dirigeants participants, et possèdent-ils de l'expérience en affaires ?
- > Combien y a-t-il de franchises en exploitation à l'heure actuelle ? De nouveaux emplacements voient-ils le jour régulièrement ? Est-ce que certains emplacements ont dû fermer leurs portes ?
- > Si la franchise est nouvelle, quel est le bilan de ses réalisations ?
- > Quelles innovations le franchiseur a-t-il apporté depuis ses débuts ?
- > Êtes-vous tenu de rencontrer les propriétaires actuels de franchises ?
- > Le franchiseur offre-t-il de la formation régionale à l'intention des franchisés pendant la durée du contrat ?

## PRODUIT OU SERVICE

---

- > Qu'est-ce qui fait que ce produit ou service est unique en son genre ?
- > Existe-t-il une demande raisonnable pour ce produit ou service ? Les ventes ont-elles augmenté ou diminué ? Est-ce saisonnier ?
- > Est-ce un produit ou un service que vous achèteriez ?
- > Êtes-vous autorisé à vendre d'autres gammes de produits ?
- > Le prix de la franchise est-il concurrentiel avec d'autres produits ou services similaires ?
- > Le franchiseur peut-il garantir un approvisionnement continu à prix équitable ?
- > Y a-t-il des garanties de produits ? Qui en assume la responsabilité ?
- > Le produit est-il protégé par un brevet, une marque de commerce ou des droits d'auteur ?
- > Lorsque vos niveaux de stock baissent, pouvez-vous vous approvisionner en provenance d'autres sources jusqu'à l'arrivée des produits du franchiseur ?

## EMPLACEMENT ET TERRITOIRE DE VENTE

---

- > Votre territoire est-il clairement défini et exclusif ? Quelles garanties avez-vous ?
- > Quel est le potentiel de ventes pour ce territoire ? Le franchiseur vous a-t-il fourni les renseignements sur le marché et les statistiques à l'appui de cela ?
- > Quel est le potentiel de croissance ?
- > Pouvez-vous choisir votre emplacement ? Y a-t-il des normes souples pour l'emplacement et les locaux de la franchise ? Êtes-vous propriétaire ou locataire ? Quelles sont les modalités ?
- > Quelle concurrence y a-t-il dans la région, qu'il s'agisse ou non de franchises ?

## EXPÉRIENCE DES AUTRES FRANCHISÉS

---

Avez-vous été en contact avec d'autres franchisés ? Demandez au franchiseur de vous transmettre la liste de ceux qui exploitent une franchise dans le voisinage. Voici certaines des questions que vous devriez leur poser lorsque vous leur rendez visite ou les appelez.

- > Quel était l'investissement total requis par le franchiseur ?
- > Y avait-il des coûts cachés ou imprévus ?
- > Êtes-vous satisfait de la qualité des produits fournis par le franchiseur ?
- > À quelle fréquence ont lieu les livraisons, et à quel point sont-elles fiables ?
- > Combien de temps s'est écoulé avant que vos frais d'exploitation soient couverts par vos revenus et avant que vous puissiez en tirer un salaire raisonnable ?
- > Les ventes prévues et les montants de bénéfices fournis par le franchiseur étaient-ils justes ?
- > Votre franchise s'est-elle avérée aussi rentable que prévu ?
- > Quel type de formation en gestion et de formation des employés vous a-t-on fourni ? Est-ce que cela répondait à vos attentes ? Où ces formations ont-elles eu lieu ? Le franchiseur a-t-il fourni du financement ?
- > Avez-vous déjà été en profond désaccord avec le franchiseur ? À propos de quoi ? Avez-vous réussi à résoudre la question amicalement ?
- > Le franchiseur répond-il rapidement et comme il se doit aux questions que vous lui posez ? Vous dispense-t-il les conseils dont vous avez besoin ?

- > Êtes-vous satisfait de l'aide que vous recevez du franchiseur en matière de marketing, de promotion et de publicité ?
- > Si vous pouviez modifier le contenu de votre contrat, que changeriez-vous ?
- > Recommanderiez-vous à des gens de démarrer une franchise avec ce franchiseur particulier ?
- > Qu'avez-vous fait pour assurer la réussite de votre franchise ?

## CONTRAT DE FRANCHISE

---

Le contrat de franchise est un contrat commercial qui devrait clairement indiquer les conditions pertinentes aux opérations commerciales. Demandez à votre avocat et votre comptable d'étudier soigneusement le contrat, tout spécialement les sections où il est question de faillite, de résiliation, de renouvellement, de transfert et de vente de la franchise.

- > Le contrat vous protège-t-il autant que le franchiseur ?
- > Les droits et obligations des deux parties sont-ils clairement stipulés ?
- > Le contrat indique-t-il précisément le type et la taille des opérations que l'on s'attend à ce que vous gériez ?
- > La nature, la durée, les coûts et l'étendue de votre formation sont-ils énoncés dans le contrat ?
- > Les paiements que vous devez effectuer au franchiseur sont-ils clairement spécifiés ?
- > Fait-on mention de ce qui suit ?
  - > Frais de la franchise;
  - > Tout autre paiement annuel fixe que recevra le franchiseur;
  - > Paiement de redevances;
  - > Paiement de la publicité;
  - > Frais pour les services offerts en permanence par le franchiseur.
- > Êtes-vous tenu d'acheter vos fournitures essentielles auprès du franchiseur ou de fournisseurs désignés ?
- > Y a-t-il un montant minimum de marchandise que vous devez acheter chez le fournisseur chaque année ? Si le coût de cette marchandise est plus élevé que celui d'autres produits comparables, cela représente-t-il des coûts de franchise cachés ?
- > Qu'arrive-t-il s'il y a interruption de l'approvisionnement ? Pouvez-vous acheter des biens auprès d'un fournisseur de rechange ?
- > Avez-vous droit aux plus récentes innovations du franchiseur ?
- > Y a-t-il un quota de ventes annuel ? Est-il atteignable ?
- > Quels types de rapports le franchiseur s'attend-il à ce que vous fournissiez ?
- > Le contrat couvre-t-il en détails toutes les promesses verbales faites par le franchiseur lors des entrevues ?
- > Le franchiseur maintiendra-t-il tous les enregistrements fédéraux et provinciaux nécessaires ?
- > Le contrat peut-il être renouvelé ou résilié ? Si oui, sous quelles conditions ?
- > Si vous accusez un mois de pertes, les paiements de redevance peuvent-ils être reportés à plus tard, à un mois plus rentable ?
- > Devez-vous vous conformer à la lettre aux mécanismes de contrôle et aux politiques du franchiseur ou pouvez-vous faire preuve d'une certaine latitude à l'égard du produit ou du service et de sa vente ?
- > Si vous louez l'emplacement, le contrat de location devra-t-il être établi pour la même durée que le contrat de franchise ? Le contrat de location pourra-t-il être renouvelé si vous renouvelez la franchise ?
- > Êtes-vous responsable de la construction ou de l'amélioration des lieux ? Si oui, le franchiseur vous fournira-t-il des plans et des spécifications ? Sera-t-il possible de les modifier ?
- > Dans quelle mesure pouvez-vous choisir votre territoire ou votre emplacement ?

- > Êtes-vous autorisé à exploiter plusieurs emplacements sur votre territoire ?
- > Pouvez-vous vendre la franchise ? À quelles conditions ?
- > Pouvez-vous conserver tous les profits de la vente ? Comment le prix de vente est-il déterminé ?
- > Pouvez-vous mettre fin au contrat si, pour une raison ou une autre, vous êtes forcé de le faire ?
- > Si vous mettez fin au contrat, y aura-t-il des frais de pénalité ?
- > Quand et comment le franchiseur peut-il résilier votre franchise ?
- > Comment serez-vous dédommagé pour la survaleur que vous avez accumulée pendant que vous étiez en affaires ?
- > Si vous manquez aux engagements du contrat, de combien de temps disposerez-vous pour rectifier la situation ?
- > Existe-t-il une clause d'arbitrage concernant les manquements ?
- > Qu'advient-il de l'entreprise si vous souffrez d'une longue maladie ou si vous perdez la vie ? Les questions portant sur la succession ont-elles été clairement abordées ?
- > Vous est-il défendu de vous engager dans d'autres activités commerciales pendant la durée du contrat ?
- > Le contrat vous empêche-t-il d'établir, de posséder ou de travailler dans une entreprise concurrente pendant un certain nombre d'années après la résiliation du contrat ?
- > Avant de signer le contrat, êtes-vous certain que la franchise peut faire quelque chose pour vous que vous n'êtes pas en mesure de faire pour vous-même ?

## CONTACTS

### [Association Canadienne de la Franchise](#)

Téléphone : 416.695.2896

Sans frais : 1.800.665.4232

Courriel : [info@cfa.ca](mailto:info@cfa.ca)

Magazine Franchise Canada – Magazine bimestriel destiné aux entrepreneurs intéressés à acquérir une franchise.

### [Répertoire Franchise Canada](#)

Courriel : [info@CanadianFranchiseDirectory.ca](mailto:info@CanadianFranchiseDirectory.ca)

[Franchise Canada](#)

### [Répertoire Franchise Canada](#) – Ce répertoire annuel

est truffé d'éditoriaux sur la manière d'établir une franchise florissante et comprend une liste exhaustive des franchises disponibles au Canada.

[Trousse d'informations ACF](#) – Cette trousse est conçue pour aider les futurs franchisés à enquêter sur une franchise avant d'y investir leur argent.

### [The Franchise Handbook](#)

Téléphone : 1.800.528.3296

Courriel : [info@franchisetimes.com](mailto:info@franchisetimes.com)

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