

Avez-vous déjà pensé vous lancer en affaires ? Comme plusieurs, vous avez peut-être déjà été attiré par une petite annonce alléchante l'affaire de votre vie, quoi ! Un montant d'argent à investir ou un contrat de franchise à signer et vous voilà riche !

La réalité est cependant moins rose. De nombreux consommateurs se sont lancés au cours des dernières années dans le commerce de purificateurs d'eau, de photos, de béton, etc., pour y laisser des milliers de dollars, au lieu de faire les profits promis.

Des cas vécus

- Après avoir répondu à une annonce et accepté de déboursier 8 000 \$ pour l'achat d'un distributeur automatique, Madame X a dit à tous ses collègues de travail qu'elle serait bientôt millionnaire. Toutefois, contrairement à l'étude de marché qu'on lui avait montrée, au lieu de connaître le succès, ses ventes ont été à peu près nulles et elle s'est retrouvée avec un distributeur encombrant sur les bras. À la suite de poursuites intentées par l'Office de la protection du consommateur, la compagnie qui le lui avait vendu et ses administrateurs ont été condamnés à des amendes pour avoir fait de fausses représentations à Madame X ainsi qu'à d'autres consommateurs.
- Monsieur Y, comme près de 400 autres Québécois, a été séduit par la publicité d'une compagnie spécialisée dans la vente de purificateurs d'eau. Il était heureux quand on lui a appris qu'on avait retenu sa candidature comme distributeur du produit. Après quelques mois de travail acharné, il l'était cependant moins : il a constaté que l'affaire était beaucoup moins rentable que ce qu'on lui avait dit et qu'il avait perdu 2 000 \$! Alerté, entre autres, par une Association coopérative d'économie familiale (ACEF), l'Office a pu faire condamner la compagnie et ses administrateurs à des amendes pour avoir fait miroiter des profits irréalistes.
- Selon les appels reçus dans les bureaux de l'Office au cours des dernières années, de très nombreuses personnes ont expédié, en réponse à une annonce, une trentaine, quelquefois une cinquantaine de dollars pour obtenir des instructions sur « un emploi à domicile payant, consistant à adresser des enveloppes et à préparer des envois postaux ». Les instructions disaient en fait à peu près ceci : « Ayez recours au même procédé, faites paraître une annonce et demandez de l'argent ». Ce type de stratagème constitue un acte criminel et toute personne l'utilisant est passible d'emprisonnement.

À ces trois cas, on pourrait également ajouter la liste des gens qui ont été victimes de fausses représentations en croyant pouvoir faire fortune dans diverses activités de vente en devenant titulaire d'une franchise d'une entreprise. Avec un peu de prudence, peu de gens se seraient pourtant lancés dans de telles aventures qui se soldent généralement par d'importantes pertes financières.

En toute franchise...

Les occasions d'affaires dont on s'informe ou se plaint à l'Office peuvent prendre différentes formes : contrat de distribution, entente pour devenir dépositaire agréé, contrat de franchise, etc.

Les entreprises offrent habituellement au consommateur le privilège de vendre un produit d'une certaine façon dans un territoire déterminé au cours d'une période définie. Le futur « associé » peut parfois jouir aussi d'une formation, de conseils, d'un soutien financier, etc. Les consommateurs qui veulent se lancer en affaires se laissent souvent tenter par de telles offres, car ces formes d'ententes leur permettent le plus souvent d'être à leur propre compte tout en exploitant le concept d'un autre. Cela vaut son pesant d'or, croient-ils !

De l'avis d'experts en affaires, ces formes d'associations en affaires (même la franchise) ne sont cependant pas des formules infaillibles. Aucune entreprise ne peut vous promettre que vous allez sans aucun doute réussir ! Il y a toujours une part de risque dans les affaires. De plus, si vous désirez vous lancer en affaires pour faire de l'argent, dites-vous que l'entreprise a les mêmes intentions que vous.

Avant de vous lancer tête première...

En tant qu'homme ou femme d'affaires averti, face à une offre, vous devriez d'abord tenir compte de vos forces et de vos faiblesses, analyser les faits et effectuer quelques démarches avant de vous engager. Ces précautions vous protégeront non seulement contre les fraudes possibles, mais aussi contre les attentes irréalistes ou une mauvaise perception de l'affaire.

Vos forces et vos faiblesses

Avant d'examiner l'offre, vous êtes-vous demandé si ce genre de travail correspondait à votre tempérament, vos aptitudes, votre expérience, votre éducation... Par exemple :

- êtes-vous prêt à laisser tomber une partie de vos heures de loisirs, surtout à l'étape cruciale de la mise sur pied de l'entreprise ?
- aimez-vous le public ? Pour certains types d'affaires, cette qualité est primordiale.
- êtes-vous apte à accomplir du travail manuel ? Certaines entreprises ne peuvent réussir que si vous mettez vous-même la main à la pâte !
- êtes-vous prêt à vous conformer à des règles rigides ? Certaines formes d'associations en affaires l'exigent.

Quelques faits révélateurs

Il faudra particulièrement vous méfier si :

- l'annonce ne comporte qu'un casier postal ;
- on vous demande de l'argent avant même que vous ne sachiez de quoi il s'agit ;
- on vous promet de gros profits moyennant de petits investissements et peu d'efforts ;
- on reste vague sur la nature de la tâche ;

- on veut vous faire signer votre contrat rapidement, sans que vous ne l'ayez lu en entier ou montré à une autre personne.

Ne vous laissez pas impressionner, si vous êtes convoqué dans un luxueux bureau d'un quartier financier prospère, tout se loue !

Quelques démarches

Auprès du commerçant :

Demandez-lui :

- le nom d'au moins trois franchisés, distributeurs ou dépositaires, etc. satisfaits, que vous pourrez aller rencontrer ;
- qu'il vous montre ses plus récents états financiers (bilans et états des revenus et dépenses), vérifiés par un comptable. Posez-vous de sérieuses questions s'il ne peut pas vous les fournir ou si vous constatez que ses profits proviennent plus des contributions des gens participant à l'affaire que de la vente des produits ;
- le nom de ses principaux administrateurs pour voir s'ils sont connus des personnes ou organismes que vous consulterez.

Pour un produit :

- qu'il vous fournisse des preuves concernant l'efficacité et la sécurité de son produit, surtout s'il est nouveau. Il peut s'agir, par exemple, d'une attestation d'un laboratoire scientifique indépendant ;
- s'il possède une assurance-responsabilité-produit (si un produit s'avérait non sécuritaire, cela pourrait vous dégager de toute responsabilité vis-à-vis un client blessé).
- Auprès de professionnels :
- faites appel à un comptable pour étudier les états financiers de l'entreprise et avoir son opinion sur la santé financière et la fiabilité du commerçant ;
- avant de signer un contrat, faites-le examiner par un avocat ou un notaire pour vous assurer qu'il y a un partage équitable des responsabilités entre l'entreprise et vous. Par exemple, il pourra vérifier lequel de vous deux devra assumer un remboursement advenant qu'un client annule son contrat de vente itinérante... ou encore s'il y a une clause qui prévoit que le fournisseur rachètera vos produits si vous n'avez pas réussi à vendre toute la marchandise au bout d'une certaine période.

Auprès d'organismes publics :

- pour toute entreprise, consultez le Centre informatique du registre des entreprises du Québec (CIDREQ) (Autorité des marchés financiers) pour connaître son nombre d'années d'existence et le nom de ses administrateurs ;
- le ministère du Développement économique, Innovation et Exportation possède des conseillers en développement industriel dans ses directions régionales (voir les pages bleues de l'annuaire téléphonique). Un conseiller commercial spécialisé en franchise du ministère peut également vous orienter et vous éclairer ;
- le Bureau d'éthique commerciale peut vous dire s'il a déjà reçu des plaintes au sujet de l'entreprise. Si cette dernière est membre du Bureau, il peut aussi vous fournir un rapport de fiabilité.

Vos recours et vos obligations

La *Loi sur la protection du consommateur* accorde une certaine protection à la personne qui se fait duper par une prétendue occasion d'affaires, mais il faut que le consommateur puisse prouver qu'il a été victime de fausses représentations qui l'ont induit en erreur face à certains aspects (comme la rentabilité) de l'occasion d'affaires. Si c'est votre cas, vous pouvez porter plainte à l'Office qui pourra tenter d'intervenir auprès du commerçant en vue de régler votre cas.

Si cela ne suffit pas, pour récupérer votre investissement et les pertes encourues ou pour faire annuler votre contrat conclu avec l'entreprise qui vous a lésé, vous devez vous adresser à un tribunal civil, avec tous les frais que cela implique. Le juge devra, en vertu de la *Loi sur la protection du consommateur*, tenir compte du fait que si vous aviez su qu'on vous faisait de fausses représentations, vous n'auriez pas contracté ou versé un montant aussi élevé dans l'affaire.

Par ailleurs, n'oubliez pas qu'en devenant vous-même un commerçant, vous devrez respecter la *Loi sur la protection du consommateur*. Ainsi, si vous devenez un commerçant itinérant, par exemple, vous devrez vous procurer un permis si l'entreprise-mère n'en possède pas un pour tous ses représentants.

Quelques adresses de sites Web :

Autorité des marchés financiers

<http://www.lautorite.qc.ca/accueil.fr.html>

Ministère du Développement économique, Innovation et Exportation

<http://www.mdeie.gouv.qc.ca/>

Bureau d'éthique commerciale

<http://www.canadiancouncilbbb.ca/francais/cancontactfr.html>

www.opc.gouv.qc.ca