



Parlons affaires!

Je pense démarrer une entreprise. Quels sont les avantages et les désavantages d'acheter une franchise?

Jaime Wombolt, Agente de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse

Acheter une franchise est un choix populaire pour ceux qui voudraient lancer une entreprise mais ne savent pas exactement où commencer. Nous connaissons les franchises courantes de la Nouvelle-Écosse, dont beaucoup sont dans le secteur des services d'alimentation. Même si acheter une franchise peut être plus coûteux que créer une entreprise de toutes pièces, une franchise a de meilleures chances de réussir grâce à son rendement antérieur et à la réputation du franchiseur. Voici quelques avantages et désavantages d'être propriétaire d'une franchise.

Avantages

- **Formation**
Les franchiseurs offriront habituellement une formation afin de vous aider à démarrer votre franchise et à poursuivre son exploitation. Cette formation englobe tout, depuis la tenue des dossiers jusqu'aux ressources humaines; il est donc possible pour les gens qui n'ont peu ou pas d'expérience en affaires d'exploiter des franchises avec succès.
- **Supervision et consultation**

Parlons > page 2

Article d'affaires

Prêts à franchiser?

Daniel F. So, Associate, McKenzie Lake Lawyers s.r.l.

Saviez-vous que, pour chaque dollar investi à l'achat au détail au Canada, 40 cents vont à une franchise? Pour les propriétaires d'entreprises, le franchisage est une méthode d'expansion financée principalement par les autres; le franchisage peut donc être une source considérable de revenu pour une entreprise pourvue d'une marque ou d'un concept propice au franchisage. Ceci dit, si vous ne connaissez pas trop cette méthode d'expansion, il ne faut pas s'y aventurer les yeux fermés. Les propriétaires d'entreprises qui ont une idée géniale se lancent souvent dans le franchisage sans faire un auto-examen honnête afin d'évaluer s'ils sont prêts. Voici cinq points à prendre en considération avant de décider si votre entreprise est prête à se lancer dans le franchisage.

1. Financement

Votre entreprise se porte bien depuis quelques années grâce à ses employés actuels. Par contre, êtes-vous capable de financer non seulement votre entreprise, mais également celles de 10, 15 ou 25 franchisés? Pouvez-vous transférer votre énergie de votre exploitation principale aux obligations à l'égard de plusieurs franchisés? Bon nombre de franchiseurs n'ont que le développement rapide de leur entreprise en tête. Même si ceci rapportera peut-être des revenus à court terme, il se peut que vous vous heurtiez à de gros obstacles en finançant plusieurs franchises en même temps et à la

même phase de croissance. Il est beaucoup plus sage de se développer à un rythme plus lent et maîtrisable. Il est aussi recommandé de varier les phases de croissance des franchises afin de ne pas avoir le même problème qui survient en même temps dans toutes les franchises.

2. Antécédents

Le dossier de votre entreprise est tout aussi important que le concept ingénieux sur lequel elle est fondée. Une entreprise déjà établie est mieux placée pour faire du franchisage qu'une entreprise qui n'a pas ces antécédents. En deux mots, une entreprise qui se dirige elle-même depuis plusieurs années aura surmonté ses « crises de croissance » et sera mieux placée pour conseiller et financer ses franchisés qui éprouvent des problèmes semblables. De plus, un franchiseur qui a des antécédents solides peut souvent

Article > page 5

Dans ce numéro :

Parlons affaires!Page 1
Article d'affairesPage 1
Site Web vedettePage 3
Lectures utilesPage 3



Parlons affaires!

Les franchiseurs offrent habituellement un appui soutenu et sont là pour vous conseiller en cas d'urgences.

- **Produits et méthodes reconnus**
La réputation préétablie des produits ou services que vous vendez limite les risques liés à l'entreprise.
- **Pouvoir d'achat combiné**
Les franchiseurs peuvent acheter des fournitures à des coûts réduits grâce au volume d'achats. Ils ont aussi les moyens de lancer des grosses campagnes de marketing.
- **Financement**
Les franchiseurs mettent habituellement différentes méthodes de financement à la disposition des franchisés.
- **Expansion de l'entreprise**
Être propriétaire d'une franchise vous permet de tirer profit de la recherche faite par le franchiseur et des innovations consécutives.

Désavantages

- **Frais**
Le coût d'achat des franchises est généralement très élevé. De plus, les redevances continues peuvent causer un problème pour la rentrée de fonds.
- **Coûts supplémentaires**
Les franchisés sont responsables d'acheter le matériel nécessaire et ils sont souvent appelés à participer à des services publicitaires et de soutien.
- **Perte d'indépendance**
Les franchisés doivent suivre

des règlements et des directives assez strictes, et sont tenus de le faire en vertu des contrats de franchise.

- **Problèmes**
Tout problème rencontré par le franchiseur est susceptible de devenir le vôtre.
- **Possibilité d'expansion limitée**
Vous ne pouvez pas exploiter votre entreprise au-delà des exigences du franchiseur.
- **Heures de travail**
Vous devrez peut-être travailler de longues heures et vous serez à la merci des événements.

Afin d'obtenir plus de renseignements sur le franchisage ou de déterminer si cette option est bonne pour vous, veuillez vous référer à notre Liste de contrôle à l'usage des franchisé(e)s. Avant de faire votre achat, assurez-vous de connaître toutes les lois et les règles concernant les franchises.



Les affaires de A à Z est une publication mensuelle du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Notre mission

Améliorer les taux de démarrage, de survie et de croissance des petites et moyennes entreprises en donnant aux gens d'affaires de partout en Nouvelle-Écosse accès à des renseignements précis, opportuns et pertinents ainsi qu'à des services d'orientation.

Composez le: 1 800 668-1010

Cliquez sur: www.rcsec.org/ns

Visitez le:

1575, rue Brunswick,
Halifax
(Nouvelle-Écosse)

Editor-in-Chief:

Julie Penwarden

Contributeurs :

Daniel F. So, Associate, McKenzie Lake Lawyers s.r.l.

Jaime Wombolt, Agente de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse

Ryan Colp, Agent junior de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse

Gestionnaire du Centre :

Lisa Muton

Les affaires de A à Z

ISSN 1718-7508

Site Web vedette

Association canadienne de la franchise (site en anglais seulement)

Ryan Colp, Agent junior de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse

Avez-vous déjà étudié la possibilité d'exploiter une franchise sans savoir par où commencer ni à qui vous adresser? Un point de départ intéressant est le site Web de l'Association canadienne de la franchise.

L'Association canadienne de la franchise est une organisation pan-canadienne qui comprend plus de 400 entreprises et spécialistes qui appuient l'industrie des franchises. Une entreprise qui veut être membre de l'Association doit respecter le code de déontologie de l'Association qui stipule, par exemple, qu'il faut fournir aux franchisés éventuels toute l'information dont ils ont besoin pour prendre des décisions d'affaires réalistes.

Que vous fassiez de la recherche sur l'industrie du franchisage, que ce secteur vous intéresse ou que vous participiez déjà activement au franchisage, le site Web de l'Association en a pour tous les goûts.

« Search Franchising Opportunities »

Dans cette section du site, vous trouverez une liste de tous les membres de l'Association. Des liens hypertextes vous donnent accès aux coordonnées des membres, à l'adresse de leur site Web et à des renseignements généraux tels qu'une brève description de leur entreprise, le nombre de franchises et d'unités d'entreprise qu'ils exploitent au Canada, le nombre d'années d'exploitation de l'entreprise, les redevances qu'ils exigent, la durée de

Site > page 4

Lectures utiles

Les livres suivants sont mis à votre disposition dans la bibliothèque du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse. Vous pouvez également y avoir accès dans nos centres de ressources, lesquels sont situés un peu partout dans la province.

Canadian Franchise Law Handbook

Daniel F. So

(En anglais seulement)

Daniel So utilise la langue courante pour expliquer les prescriptions juridiques du franchisage au Canada et les obligations des deux partis touchés. Le livre a pour objet d'aider les franchisés actuels et éventuels et leurs avocats à entamer le processus de franchisage; des chapitres entiers sont donc consacrés à tous les champs de compétences en matière de franchise du Canada et des États-Unis. Un échantillon d'un contrat de franchise annoté article par article ainsi qu'un document d'information sont inclus afin de décoder le jargon juridique et les points de détail des contrats. On y trouve aussi des conseils pratiques concernant la procédure, des organigrammes, des échantillons de documents de franchise ainsi que le texte intégral de la législation canadienne en matière de franchise.

Contenu supplémentaire

- Qu'est-ce que le franchisage?
- Un bref survol du franchisage
- Les notions élémentaires du droit des franchises au Canada
- Distinguer les partis et comprendre le processus
- L'obligation de fournir de

l'information

- Le contrat de franchise annoté
- Le document d'information annoté
- La relation entre les tribunaux et la franchise
- Les conflits de franchises, le litige et le recours collectif
- Les possibilités de résolution de conflits
- Comment devrais-je gérer mon entreprise?

What No One Ever Tells You About Franchising:

Real-Life Franchising Advice from 101 Successful Franchisors and Franchisees

Jan Norman

(En anglais seulement)

Les organisations de franchisés ont créé quelques-unes des marques de produits les plus reconnues et des entreprises les plus fructueuses au monde. Une nouvelle franchise ouvre ses portes toutes les huit minutes de chaque jour ouvrable; il est évident que les gens sont passionnés du franchisage.

Le franchisage n'est par contre pas pour tout le monde et toutes les idées d'entreprise ne se prêtent pas au franchisage. Les franchiseurs et les franchisés qui connaissent le plus de succès ont appris l'art de l'entrepreneuriat sur le tas et en utilisant leurs réussites et leurs échecs pour bâtir une entreprise prospère.

Vous en apprendrez beaucoup en lisant les expériences de plus de 100 experts du franchisage dans ce livre de Jan Norman. Journaliste et experte en entrepreneuriat, Jan Norman met à profit les réussites et les échecs de franchiseurs et de franchisés afin de donner des conseils qui se concentrent sur la relation interdépendante qu'est le franchisage. Vous y trouverez les sujets ci-dessous.

- Votre entreprise ou votre

Lectures > page 4

Site Web vedette

la formation et les territoires visés.

« *Looking for a franchise?* »

Si le franchisage vous intéresse, cette section est pour vous. La sous-section « *Making the Right Choice* » est une excellente ressource pour les novices du franchisage. Vous trouverez les avantages d'avoir une franchise ainsi que de l'information au sujet du code de déontologie que doit suivre chaque organisation qui souhaite devenir membre de l'Association canadienne de la franchise. Vous avez aussi accès à une liste de points importants qu'un franchisé éventuel devrait prendre en considération. Ces points ne constituent qu'un échantillon de ce qui se trouve dans la trousse d'information de l'Association, en vente dans le site Web.

L'Association fournit une liste d'organisations et de personnes qui peuvent vous aider dans différentes zones d'intérêt concernant les franchisés éventuels.

Catégories de services de soutien

- Comptables
- Recrutement de cadres
- Publicité / Graphiques
- Conseillers en matière de franchises
- Banques / Services financiers
- Exploitation de franchises / Bureaux du développement économique / Chambres de commerce
- Aide et services à l'entreprise
- Assurance
- Ordinateurs / Internet (services de vente et d'après-vente)
- Avocats
- Études / Formation
- Médiateurs / Arbitres
- Événements et conférences / Installations
- Imprimeurs / Éditeurs / Publications

« *Already in franchising?* »

Si vous êtes déjà dans le franchisage et que vous pensez devenir membre de l'Association, vous devriez lire la section « *Member Benefits and Dues Structure* » du site Web de l'Association. Pour faire une demande d'adhésion, vous pouvez imprimer le formulaire en ligne pour le franchiseur ou les services de soutien aux franchisés.

Vous cherchez des événements liés au franchisage qui se passent près de chez vous? Vous n'avez qu'à consulter le calendrier des activités sur les franchises; vous trouverez des événements régionaux, provinciaux et internationaux touchant à tout ce qui ce rapporte au franchisage.

Maintenant que vous exploitez votre propre franchise, savez-vous comment bien annoncer votre entreprise? Vous pouvez explorer la section de « *Marketing Opportunities* », qui inclut des programmes de parrainage, un bulletin d'information, des répertoires de franchises, des revues et de l'information sur la possibilité de faire de la publicité sur le site Web de l'Association.

Si vous désirez plus d'information sur l'Association, veuillez visiter son site Web à www.cfa.ca (en anglais seulement). Vous pouvez aussi communiquer avec l'Association au 1-800-665-4232.

MEMBRE DU Réseau
Entreprises Canada

Lectures utiles

idée est-elle adéquate pour le franchisage?

- Comment trouver une franchise qui correspond à vos antécédents, à votre expérience et à votre personnalité
- Comment discerner les dépenses cachées en faisant une analyse approfondie des coûts
- Quelles sont les conditions de négociation les plus importantes et comment les appliquer aux deux partis
- Comment commercialiser votre entreprise que vous soyez franchiseur ou franchisé
- Comment tirer le maximum de la relation entre le franchiseur et le franchisé

Que vous pensiez franchiser votre entreprise ou acheter une franchise, les anecdotes et les histoires vraies dans l'ouvrage de Jan Norman met en évidence ce qu'il vous faut pour réussir dans le franchisage.

Contenu supplémentaire

- Où commencer?
- La gestion
- Choisir des franchisés
- Les relations dans le franchisage
- Le financement
- Les questions de l'achat
- Le marketing
- L'expansion de l'entreprise
- La résolution de problèmes

So You Want to Buy a Franchise: Proven steps to successful franchising in Canada

Douglas Gray, Norman Friend
(En anglais seulement)

Des études démontrent qu'une nouvelle franchise canadienne ouvre ses portes toutes les heures et quarante cinq minutes, et que le nombre et la variété des franchises disponibles au

Lectures > page 5

Lectures utiles

Canada se multiplie. Il faut donc choisir une franchise et une industrie qui correspond à ses besoins. Comment s'assurer de faire un bon investissement avant de signer les contrats? Ce guide canadien pratique vous donne d'excellents conseils afin de vous aider à :

- déterminer si le franchisage est un bon choix pour vous, dans votre situation;
- évaluer la rentabilité d'une franchise;
- évaluer les avantages de marketing et de formation des organisations d'une franchise;
- générer du financement pour votre nouvelle franchise;
- comprendre un contrat type de franchise.

À première vue, le franchisage semble souvent un moyen facile de commencer une entreprise, mais il faut prendre un bon nombre de points en considération. Douglas Gray et Norman Friend fournissent une foule d'outils et de listes de contrôle qui vous aideront à évaluer des possibilités de franchisage ainsi que votre propre situation d'un point de vue financier et personnel. Ils expliquent les possibilités et les variations du franchisage, et font ressortir les avantages et les désavantages au franchiseur et au franchisé.

Contenu supplémentaire :

- Les notions élémentaires du franchisage
- Le franchisage : est-ce pour vous?
- L'évaluation de la franchise
- Sous-estimer le contrat de franchise
- Le financement de votre franchise
- Quelle est la meilleure structure juridique pour vous?
- La planification de votre entreprise
- L'achat d'une franchise existante

tante

- Les dix règles d'or

Vous êtes à la recherche d'autres publications? Faites une recherche dans notre Bibliothèque.

Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.cbesc.org/ns/newsletter.cfm>.

Article d'affaires

vendre une franchise à un prix plus élevé que le pourrait un propriétaire d'entreprise qui n'a qu'une bonne idée. Les réseaux de franchises qui portent fruit reposent en moyenne sur des entreprises qui ont de deux à trois années d'expérience. Il existe cependant quelques franchises nationales très fructueuses qui se sont développées quelques mois seulement après avoir mis sur pied leur première entreprise!

3. Guide des opérations

Vous savez peut-être comment bien gérer votre entreprise, mais pouvez-vous consigner sur papier ou sur CD-ROM un ensemble de règles et de directives précises concernant les heures d'ouverture de votre entreprise, l'éthique au téléphone et le prix exigé pour un tel produit ou service? Un guide des opérations fait partie intégrante de chaque investissement dans une franchise. Vous devriez vous assurer que vous pouvez rédiger un guide des opérations pour votre système ou retenir les services de quelqu'un pour le faire. Non seulement le guide sera pour les franchisés une source importante pour l'exploitation de votre entreprise, mais il vous permettra également de vous assurer que vos franchisés procèdent conformément à votre système.

4. Marques de commerce

Vous avez peut-être une marque de produit, un concept, un produit ou un service génial, mais sans marque de commerce, ou encore mieux une marque de commerce déposée, votre incursion dans le franchisage sera peut-être de courte durée. Les marques de commerce sont bien la « marque » du franchisage; quand vous vendez une franchise, vous vendez le droit d'exploiter une entreprise selon votre marque de commerce et vos systèmes, dans un certain endroit et pour une pé-

Article > page 6

Article d'affaires

riode de temps limitée. Sans cette marque de commerce, le franchisé ne fait que diriger une entreprise semblable qui vend un produit ou un service semblable – possiblement en concurrence avec lui-même! De plus, le fonds commercial – qui représente une grande partie de la valeur d'une franchise – est très difficile à accumuler sans cette marque distincte. Vous devriez consulter un avocat qui est soit spécialiste en propriété intellectuelle, soit un agent de marque de commerce pour discuter de la valeur et de l'impact de votre marque et pour la déposer avant de commencer à franchiser. Il est bien plus avantageux de peaufiner maintenant votre marque que d'attendre deux ou trois ans, lorsqu'il vous faudra convaincre une dizaine de franchisés que votre marque de commerce n'était pas bonne au départ ou, pire encore, en conflit avec une autre.

5. Conformité à la loi

Trois provinces canadiennes possèdent une législation spécifique aux franchises. Si vous espérez prendre de l'expansion dans l'une de ces provinces, vous devrez vous soumettre à ses lois. Vous devriez consulter un avocat en droit commercial qui se spécialise dans le droit des franchises avant de vous lancer dans le franchisage. Assurez-vous de demander quelle est leur expérience du développement des entreprises au moyen du franchisage et du développement des franchises dans votre secteur d'activités précis. Un bon avocat dans ce domaine saura vous conseiller sur les aspects juridiques des franchises, et pourra vous guider à l'égard du prix de vente d'une franchise, des redevances à exiger et de la meilleure structure à adopter.

Examiner ces points aujourd'hui pour éviter d'être pris dans un imbroglio avec un franchisé. Vous pourrez alors mettre au point un

système qui sera un avantage pour vos franchisés et vous!

Daniel F. So est à la tête du secteur du droit des franchises au cabinet McKenzie Lake Lawyers s.r.l. Il est l'auteur du best-seller Canadian Franchise Law Handbook publié par Lexis-Nexis Butterworths. Grâce à ses conseils, bon nombre de ses clients ont transformé leur petite entreprise en franchises à l'échelle du Canada, des États-Unis, de l'Asie, de l'Australie, de l'Europe et du Moyen-Orient. Vous pouvez joindre Daniel So, aussi un agent de marque de commerce, au 1-800-261-4844 ou par courriel à so@mckenzielake.com.

MEMBRE DU Réseau
Entreprises Canada

Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.cbsec.org/ns/newsletter.cfm>.

CLIQUEZ

www.rcsec.org/ns

APPELEZ

1-800-668-1010

VISITEZ

1575 rue Brunswick
Halifax, N.É.