

Le guide Banque Scotia pour le choix d'une franchise

Le franchisage et la Banque Scotia

Consciente de l'importante contribution des entreprises franchisées à la vie économique, la Banque Scotia a élaboré avec certains des franchiseurs les mieux établis des ententes relatives aux services bancaires et au crédit adaptées aux besoins particuliers de leurs franchisés.

Si, après avoir parcouru ce guide, vous arrivez à la conclusion que le franchisage vous aidera à atteindre vos objectifs financiers, renseignez-vous sur notre programme de financement des franchises. La Banque Scotia met à votre disposition toute une gamme de services bancaires, depuis les simples comptes de dépôt, services de cartes de crédit et prêts commerciaux, jusqu'aux services de gestion de trésorerie informatisée les plus évolués pour contribuer à votre réussite.

Introduction

Vous êtes peut-être sur le point de prendre une des décisions les plus importantes de votre vie : celle d'investir dans une franchise.

Mais le capital ne suffit pas pour réussir dans ce domaine. Préparez-vous à y investir également beaucoup de travail, de créativité et d'esprit d'entreprise. Rappelez-vous surtout que tous les franchiseurs ne se ressemblent pas et que leurs exigences à l'égard des franchisés varient beaucoup. Ces différences se reflètent dans l'appui aux franchisés et dans la rigueur avec laquelle ils exigent la conformité aux normes et aux conditions d'exploitation.

Pour vous aider à décider, le cas échéant, quel type de franchise vous convient, nous avons rédigé pour vous ce guide du franchisage, dans lequel sont énumérées les questions à poser au franchiseur, de même qu'à des franchisés déjà établis, sans oublier les questions importantes que vous devez vous poser à vous-même.

Il n'était pas possible ici de traiter le sujet à fond, mais en utilisant nos questionnaires, vous pourrez plus facilement, croyons-nous, décider ce qui vous convient le mieux.



Le franchiseur

Un partenaire

Avant d'investir dans une franchise, vous devez obtenir le maximum de renseignements sur le franchiseur : ses réalisations passées, sa situation actuelle et surtout ses intentions pour l'avenir.

Les questions suivantes sont conçues pour aider les clients et leurs conseillers à juger des forces et des faiblesses du franchiseur et de sa capacité à anticiper les mouvements des marchés boursiers. Toutes ces questions pourraient se résumer en une seule : le franchiseur sera-t-il pour moi un bon partenaire? En d'autres termes, est-ce que vous en aurez pour votre argent en investissant dans telle franchise? La réponse peut différer pour chaque franchiseur, et ce qui vous convient ne conviendrait pas nécessairement à un autre franchiseur. L'important, c'est de savoir avec qui vous faites affaire et pourquoi.

C'est à vous de juger des forces et des faiblesses du franchiseur. Toutefois, lorsque viendra le moment de négocier le financement avec une banque, rappelez-vous que vous mettez toutes les chances de votre côté en traitant avec une entreprise de franchisage établie depuis longtemps, dirigée par des gestionnaires expérimentés, financièrement solide, qui entretient de bonnes relations avec ses franchiseurs et se tient à l'écoute de son marché... les clients des franchiseurs.

- Le franchiseur est-il une société fermée, une société ouverte, une filiale d'une société quelconque ou un autre type de société?
- Les états financiers du franchiseur sont-ils disponibles?



- Les états financiers successifs du franchiseur dénotent-ils une tendance positive?
- La solidité financière du franchiseur semble-t-elle assurée pour les années à venir?
- Le système de distribution a-t-il, sous la présente administration, déjà été mis en faillite ou sous séquestre?
- Depuis combien d'années le franchiseur est-il engagé dans ce secteur d'activité?
- Le franchiseur a-t-il déjà eu des démêlés judiciaires avec des franchiseurs?
- Quelle expérience la présente administration possède-t-elle? Dans ce secteur? Dans le franchisage en général?
- Le franchiseur administre-t-il d'autres réseaux de franchises?
- Le franchiseur exploite-t-il des magasins ou unités témoins?
- Le franchiseur possède-t-il des magasins qui pourraient entrer en concurrence avec ses propres franchiseurs?
- Existe-t-il d'autres réseaux de franchises, exploités par le même franchiseur, qui pourraient, directement ou indirectement, entrer en concurrence avec la franchise qui vous intéresse?
- Quels sont les projets d'expansion du franchiseur?
- Le franchiseur accorde-t-il aux franchiseurs une assistance financière pour les aider à s'installer?

Le franchisage : un système

Une autre forme d'organisation

Exploiter une franchise, c'est faire partie d'un système. Si vous êtes un entrepreneur qui aime ses coudées franches, vous pourriez avoir de la difficulté à fonctionner dans le cadre d'une franchise. Par contre, si vous avez déjà travaillé au sein d'une grande organisation et que vous désirez devenir l'artisan de votre réussite, le franchisage pourrait être taillé sur mesure pour vous.

Les conditions d'exploitation de la marque sont définies dans le contrat de franchise. Puisque vous l'aurez signé, vous serez tenu d'en respecter les dispositions. Examinez-le donc attentivement et assurez-vous qu'il vous convient. Il pourrait être utile de consulter un avocat ou un autre spécialiste en la matière.

Le franchiseur perçoit un droit d'entrée. Sachez ce que vous obtenez en contrepartie et assurez-vous de la qualité de services qu'il vous fournira. Rappelez-vous que vous achetez une méthode de commercialisation et que vous êtes en droit de vous attendre à ce que le franchiseur s'acquitte de ses obligations à la perfection. Sans vous en remettre complètement au franchiseur, vous allez dépendre largement de lui pour ce que est du choix de l'emplacement, des prévisions de vente, de marketing et de la publicité, de la formation de personnel et de bien d'autres choses encore. Le questionnaire qui suit ne pourra que vous aider à mieux comprendre les responsabilités du franchiseur à votre égard et à déterminer si vous faites une bonne affaire en vous joignant à son réseau.

Le contrat de franchise

Points à vérifier

- Quelles sont la durée du contrat de franchise et ses conditions de renouvellement?
- Dans quels cas peut-il y avoir résiliation d'un contrat de franchise?
- Des modes de règlement des conflits entre franchiseur et franchisés sont-ils en place?
- À quels intervalles serez-vous tenu de fournir des états financiers au franchiseur? Pourrez-vous le faire sans difficulté?
- Existe-t-il une clause de protection de territoire? En quoi consiste-t-elle?
- Le contrat vous permet-il de posséder plus d'un établissement dans le cadre de la franchise?
- Le franchiseur vous aidera-t-il à choisir un emplacement et à négocier un bail? A-t-il effectué une étude de faisabilité?
- Le franchiseur fournit-il des prévisions de vente et de bénéfices pour l'emplacement choisi? Sur quoi sont fondées ces prévisions?
- Le franchiseur est-il propriétaire ou premier locataire de l'emplacement?
- En quoi consiste le programme de formation? Le franchiseur vous aidera-t-il dans le recrutement et la formation du personnel?
- Existe-t-il un programme de formation continue? Combien coûtera votre adhésion à ce programme?
- En quoi consiste le programme de marketing du franchiseur?
- Y a-t-il des réunions périodiques des franchisés portant sur les stratégies de marketing?
- Comment votre contribution au budget de la publicité sera-t-elle utilisée?
- À combien s'élèveront les redevances et quelle sera leur périodicité?
- Le franchisé a-t-il droit à des remises sur quantité et à des conditions avantageuses de la part de fournisseurs désignés?
- Y a-t-il eu des améliorations récentes au système de distribution?
- Le système de distribution reflète-t-il les modalités de contrat de franchise?

Le choix du produit ou du service

Pensez-y bien !

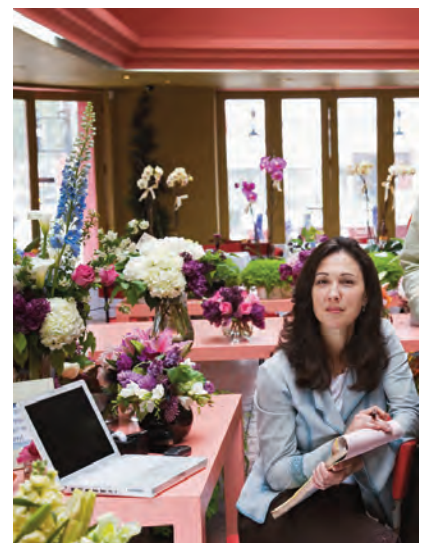
Si vous envisagez d'acquérir une franchise, vous devez tout savoir sur le produit ou le service sur lequel porte la franchise.

Naturellement, s'il s'agit d'un produit exclusif, de qualité supérieure ou présentant des avantages exceptionnels, vous êtes déjà en excellente position. Mais, pour juger de la force concurrentielle d'un produit ou d'un service, il faut également tenir compte d'autres facteurs.

Il est possible de réaliser des bénéfices substantiels (ou de subir des pertes considérables) en vendant des produits qui ne se distinguent guère des autres. Ce qui fait toute la différence c'est la mise en marché. Grâce au marketing, une franchise peut devancer ses concurrents, même si ses produits ou services n'offrent rien de remarquable.

Donc, pour déterminer la force concurrentielle d'un produit ou d'un service, considérez bien tous les facteurs en cause. Quels sont les moyens à utiliser pour mettre le produit ou le service à la portée du consommateur? Le franchiseur s'acquitte-t-il bien de toutes ses obligations à cet égard?

- Depuis combien de temps le produit est-il sur le marché?
- Y a-t-il eu un test de marché? Quels en ont été les résultats?
- Quel est le marché-cible pour ce genre de produit ou service?
- Y a-t-il une forte demande pour ce produit ou ce service dans votre territoire?
- Achèteriez-vous ce produit ou ce service?
- Le produit ou le service est-il facile à copier?
- Y a-t-il ou y aura-t-il bientôt d'autres produits ou services semblables sur le marché?
- Ce produit ou ce service est-il concurrentiel?
- S'agit-il d'un produit ou d'un service éphémère? D'un produit de luxe? D'un produit ou d'un service de base?
- Le produit ou le service est-il bien présenté?
- S'il s'agit d'un produit ou d'un service saisonnier, aurez-vous suffisamment de liquidités pour passer la saison morte?
- Le produit ou le service est-il adapté à votre territoire?
- Qui assume les obligations relatives aux garanties offertes pour le produit ou le service?
- Le produit ou le service fait-il l'objet de restrictions légales?



Tirer profit de l'expérience des autres

Sources de renseignements

Les entrepreneurs qui exploitent déjà une franchise peuvent vous apporter une aide considérable. Essayez d'entrer en contact avec eux et cherchez à tirer profit de leur expérience. Ainsi, pour bien vous renseigner sur le franchiseur, les franchisés sont particulièrement bien placés : ils vous feront voir l'autre côté de la médaille.

Si vous apprenez que le franchiseur ne répond pas aux attentes individuelles ou collectives de ses franchisés, peut-être déciderez-vous de ne pas vous engager. Par contre, si les franchisés n'ont que du bien à dire du franchiseur, vous partez déjà gagnant.

Essayez de vous imaginer comment une franchise pourrait changer votre vie. Devenir franchisé c'est d'abord créer sa propre entreprise, mais cela risque d'avoir des répercussions sur votre vie personnelle et celle de votre famille. Êtes-vous prêt à consacrer le temps, les efforts et l'argent nécessaires pour réussir?

- Quels ont été les frais de démarrage?
- Y a-t-il eu des frais cachés ou inattendus au moment d'acheter la franchise?
- Y a-t-il eu des problèmes reliés à la livraison de l'équipement ou des stocks?
- Combien de temps faut-il à l'entreprise avant d'atteindre son seuil de rentabilité?
- Les franchisés communiquent-ils entre eux directement?
- Pendant combien de temps ont-ils exploité la franchise avant de pouvoir se payer un salaire?
- Les franchisés ont-ils reçu une formation suffisante?
- Y a-t-il eu des différends sérieux entre le franchiseur et certain franchisés?
- Les franchisés sont-ils satisfaits de l'appui reçu au point de vue marketing et publicité?
- Les franchisés sont-ils satisfaits des conditions du contrat de franchise?
- Les franchisés recommandent-ils cette franchise à ceux qui envisagent d'y adhérer?

Planifiez l'avenir de votre entreprise

Nous recommandons fortement aux franchisés potentiels de préparer un plan d'affaires, incluant des plans financiers, d'établir des objectifs et de prévoir la croissance financière ainsi que l'expansion de leur entreprise.

Afin de vous aider à rédiger votre plan d'affaires, nous avons créé le Rédacteur de plan de gestion Scotia pour entreprise^{MC}. Vous disposez donc d'un moyen rapide pour mettre vos idées sur papier. Vous pouvez télécharger une copie gratuite de ce logiciel depuis notre site Web : www.banquescotia.com/petitesentreprises

