



Luc Audet
Avocat
Associé principal

Comment démarrer votre réseau de franchises

Vous croyez que votre entreprise est un concept qui peut s'exploiter facilement sous forme de franchise et vous vous demandez quoi faire. Chanceux : c'est ce que nous allons vous expliquer !

Pour pouvoir exploiter sous la forme de la franchise, vous devez répondre à certains critères d'affaire. Au minimum, vous avez mis au point un concept d'affaire à succès, distinctif, qui se protège et qui peut se multiplier. C'est votre cas ? Alors tout le travail de la conversion en franchise est à faire.

1- Aspects commerciaux.

Votre concept d'affaire est déjà un succès. Reste à mettre au point les outils de transmission de la formule d'exploitation de la franchise. L'élaboration du manuel d'exploitation prend beaucoup, sinon presque toute la place. Ce manuel est l'outil privilégié pour la passation des connaissances requises pour l'exploitation de la franchise. C'est donc un recueil d'informations stratégiques, qui est protégé par la Loi sur le droit d'auteur et pour lequel le franchiseur s'assurera, contractuellement, d'encadrer son utilisation.

C'est à la rédaction de ce document que la plupart des questions commerciales doivent être résolues. Certains franchiseurs en devenir considèrent que cette étape est une sorte de passage obligé, mais en réalité, c'est l'une des phases des plus exaltantes, car c'est l'étape où l'on élabore et peaufine le concept.

D'autres documents clé devront être développés : le plan d'affaire, le plan de marketing, le plan de formation des franchisés, les projections financières, les outils de marketing, etc.

L'ensemble des professionnels impliqués dans votre réseau de franchises sont mis à contribution pour ces outils. Autour de la table, nous retrouverons typiquement les comptables,



avocats, architectes, publicitaires, graphistes, designers, constructeurs, spécialistes en marketing, etc. De grâce, assurez-vous de retenir les services de professionnels qui ont une solide expérience dans le domaine de la franchise. Après tout, vous voulez être éclairé par leur expertise et non les aider à la développer...

2- Aspects juridiques

Cette étape a un objectif simple : protéger tout ce que l'on peut! Cinq jalons sont à prévoir.

Le premier : la marque de commerce. Il faut s'assurer d'avoir le monopole de l'utilisation au Canada de votre marque de commerce en association avec vos marchandises ou services. L'enregistrement d'un nom d'emprunt auprès du gouvernement du Québec et le nom de compagnie que vous utilisez ne confère qu'une légère protection contre l'usage que pourrait en faire une autre personne. Vous avez besoin de plus : vous avez besoin d'une marque de commerce déposée pour empêcher quiconque de s'en servir.

Le deuxième : la structure corporative. Il faut placer chaque actif du réseau au bon endroit, afin de le protéger au maximum. Ceci implique l'utilisation de plusieurs compagnies. Différentes stratégies sont possibles. S'il y a plus d'un actionnaire dans une compagnie, il faudra signer une convention unanime des actionnaires, afin d'assurer la pérennité de l'entreprise.

Le troisième : le contrat de franchise, ainsi que ses conventions accessoires, tel le sous-bail et la garantie personnelle du franchisé. C'est une étape de cheminement. Profitez de cette étape pour finaliser votre concept d'affaire : vous aurez à discuter et à décider d'éléments auxquels vous n'avez peut-être pas encore réfléchi.

Le quatrième : les contrats signés avant la signature du contrat de franchise. Le franchisé potentiel aura signé deux ou trois contrats préliminaires. Lorsqu'il manifeste son intérêt réel et que vous voulez lui donner de la substance à analyser, vous exigerez la signature d'une entente où le franchisé potentiel s'interdit d'utiliser ce qu'il aura appris de vous, à moins qu'il n'achète une franchise de vous. Se montrant encore plus intéressé, vous lui communiquerez des documents encore plus confidentiels. Alors vous exigerez, avant la remise de ces documents, la signature d'un contrat beaucoup plus strict qui inclue notamment l'interdiction de faire affaire dans votre domaine autrement qu'en vous achetant une franchise. La phase finale dans ce crescendo est la signature d'une promesse d'achat d'une franchise unitaire, accompagnée d'un dépôt d'argent.



Le cinquième : examiner toute votre documentation. Typiquement, nous faisons la révision des outils de marketing, des projections financières, du manuel d'opération, des contrats d'emploi des ressources du franchiseur, de façon à avoir une clause de non-concurrence, etc. Cette liste varie en fonction de l'activité de la franchise.

Comme vous l'avez constaté, la tâche de démarrer un réseau de franchises se fait en franchisant de nombreuses étapes. Ne rallongez pas la durée de ce processus en embauchant des ressources qui ne connaissent pas le domaine de la franchise !