

LES ÉTAPES PRINCIPALES DU PROCESSUS D'ACHAT D'UNE FRANCHISE

Un achat de franchise permet de concilier l'investissement et la prise de risque minimale. L'achat d'une franchise nécessite tout d'abord la compréhension de divers notions et l'acquisition des connaissances. En fait, ceci facilite l'engagement d'un nouvel franchisé dans un projet d'investissement. Pour cela, nous proposons la figure suivante qui illustre la procédure complète d'achat d'une franchise :

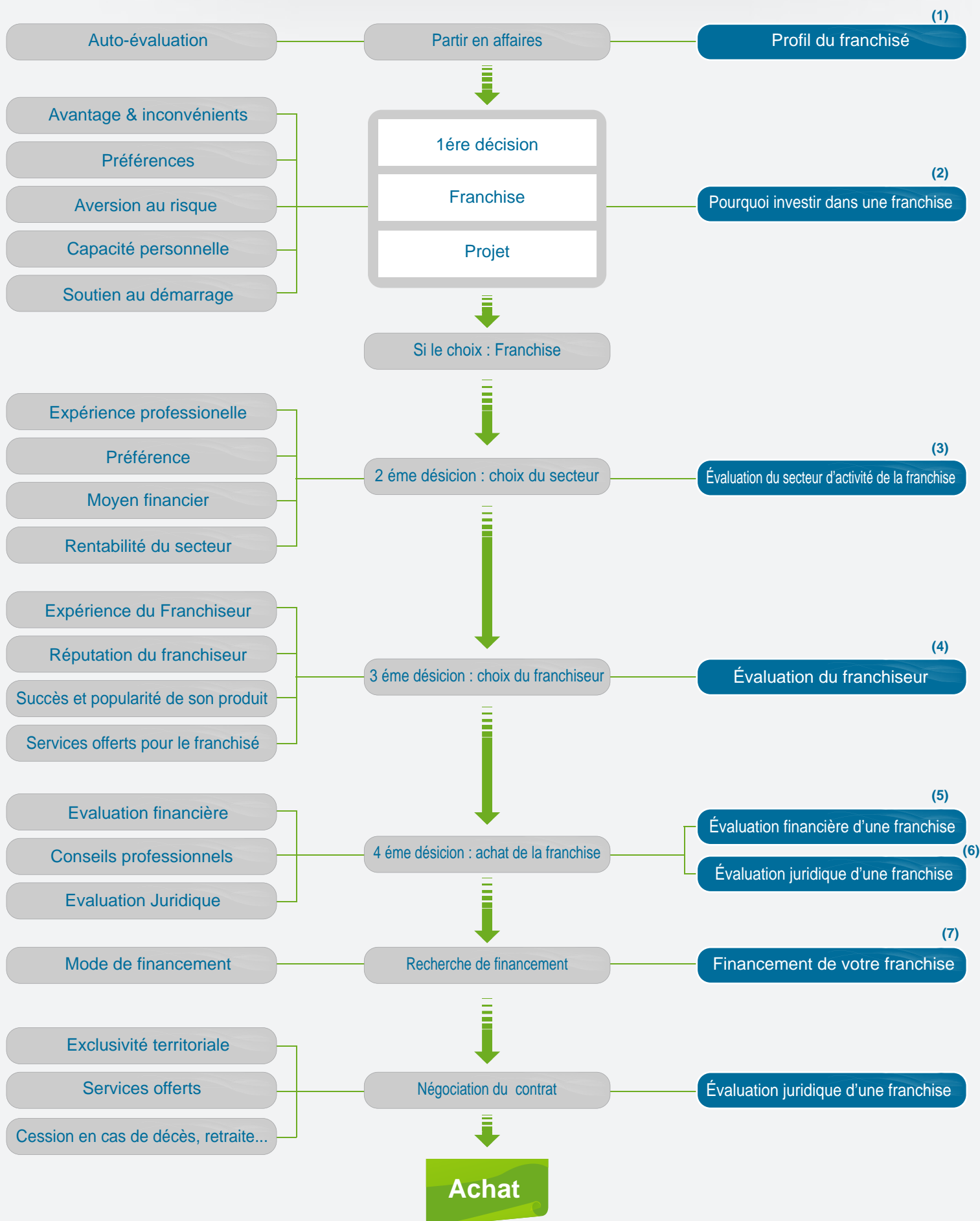


Figure 1. Procédure complet d'achat d'une franchise

La figure 1 éclaircie les étapes principales de la procédure d'achat d'une franchise. En fait, nous poursuivons l'éclaircissement de la procédure par l'explication des notions suivantes :

(1) Profil de franchisé

Être un franchisé nécessite un profil bien déterminé et des critères spécifiques qui permettent le succès de l'affaire.

Nous définissons les caractéristiques suivantes comme les plus importants :

- ▶ L'autonomie : permet la prise des décisions les plus rationnelles rapidement.
- ▶ La capacité intellectuelle et corporelle : permet la bonne mène de commerce.
- ▶ Il doit fixer un seuil de satisfaction qu'il doit atteindre.
- ▶ Tolérance aux pressions: n'affecte pas la capacité de prise les bonnes décisions à temps.
- ▶ Bonne communication : mener à bien les négociations avec les fournisseurs et se faire comprendre par les employés.
- ▶ Un sens de responsabilité : très développé permettant de gérer correctement le projet.
- ▶ Travail en équipe : Avoir cette capacité pour profiter d'un travail collectif.
- ▶ La capacité d'apprentissage: pour stimuler la formation du franchiseur et bien appliquer les nouveaux concepts.
- ▶ La motivation : pour influencer la motivation des employés.
- ▶ Ressources financières : Au moins un minimum nécessaires pour le projet.
- ▶ La vigilance : respect des normes exigées par le franchiseur ce qui influence la pérennité de la franchise.

(2) Pourquoi investir dans une franchise

Lancer une affaire sous le modèle d'affaires de la franchise apporte divers avantages pour le franchisé. L'indépendance juridique de franchisé et son lancement en tant que propriétaire est un stimulant fort de succès d'affaires. L'investissement dans une franchise présente plusieurs avantages :

- ▶ L'assistance et les services offerts par les franchiseurs, avant et après l'ouverture de la franchise, représentent un important soutien technique et psychologique et facilite le démarrage de projet.
- ▶ Le franchisé bénéficie d'un transfert du savoir-faire par le biais d'une formation généralement gratuite qui peut durer même après l'ouverture de la franchise ce qui économise ainsi les coûts d'apprentissage.
- ▶ A part l'acquisition d'un établissement « clé en main », le franchisé bénéficie d'un support au démarrage par l'entremise du franchiseur qui lui offre le service d'une équipe de conseillers pour les meilleures conditions de démarrage.
- ▶ Le franchisé peut évaluer le degré du soutien d'exploitation offert par le franchiseur qui lui convient et qui dépend de ses compétences en affaires.
- ▶ Le franchisé peut évaluer le degré du soutien d'exploitation offert par le franchiseur qui lui convient et qui dépend de ses compétences en affaires.
- ▶ Le franchisé peut obtenir les meilleures chances pour bénéficier d'un financement de la part de son banquier, vu que le risque est moindre que de démarrer son projet tout seul. Parfois, le franchiseur peut référer le franchisé à des institutions avec qui il a conclu des ententes pour financer ses franchisés.
- ▶ Le franchiseur choisit de développer son réseau de franchisage au lieu d'accroître le nombre de ses établissements pour se concentrer d'avantage à la recherche et au développement pour améliorer et perfectionner ses produits et concepts.
- ▶ Pour une nouvelle franchise la durée de rentabilité financière moyenne est de l'ordre de 6.6 mois, vu que le nom commercial est déjà connu et apprécié du consommateur.
- ▶ Le franchisé, protégé par exclusivité territoriale, aura la certitude qu'aucun autre établissement du même nom commercial ne s'installera dans l'espace géographique ou il opère.

Tous ces avantages énumérés ci-dessus réduisent d'une façon considérable le risque de faillite d'une franchise. Effectivement, 8 commerces sur 10 faisaient faillite quelques années après l'ouverture du commerce contre seulement moins de 2 franchises sur 10 pour la même période. Une rentabilité rapide à risque minime donne au franchisé la possibilité d'acquérir une deuxième franchise. Cela dépendra de la capacité du franchisé à gérer ses commerces et le genre de franchise qu'il exploite, vu qu'il y a des franchises qui exigent beaucoup plus de contrôle et d'intention que d'autres.

(3) Évaluation du secteur d'activité de la franchise

Généralement, les futurs franchisés ont une idée ou une attraction vers un secteur particulier, soit par expérience acquise dans ce domaine ou par préférence ou aussi selon les moyens financiers du futur franchisé.

La préférence du franchisé vient en dernier lieu, après l'expérience et les moyens financiers vu que le franchisé doit choisir son secteur selon son expérience et selon ses moyens financiers. La rentabilité du secteur possède une grande influence sur la décision du franchisé concernant le choix de secteur.

(4) Évaluation du franchiseur

Le futur franchisé doit choisir le franchiseur qui lui offre le meilleur support et qui peut lui apporter plus de succès. Le choix doit être effectué d'une façon rationnelle. Alors, le franchisé doit être capable personnellement ou en recourant à des consultants à prévoir le franchiseur apportant plus de rentabilité. La rentabilité se calcule en comparant un certain nombre de ratios de rentabilité dont nous citons:

- ▶ Ratios de rentabilité des ventes = Bénéfice nette/ventes
- ▶ Marge nette sur les ventes = Bénéfice nette/ actif total
- ▶ Rentabilité des actifs = bénéfice nette/ actif total

En fait, le recours à des consultants en franchise aide le franchisé à mener le choix le plus convenable.

(5) Évaluation financière d'une franchise

L'évaluation financière d'une franchise nécessite le professionnalisme et des connaissances approfondies pour pouvoir juger correctement. En fait, un nouveau entrepreneur n'a pas les capacités à cerner les moyens financiers nécessaires pour le démarrage d'un projet obéissant au modèle des affaires de franchise. Aussi, il ne peut pas évaluer la rentabilité d'engagement dans une franchise bien déterminée.

L'évaluation financière d'une franchise permet d'analyser les états prévisionnels. En fait, un franchisé potentiel peut demander au franchiseur les états de résultats de ses anciens franchisés. L'aide d'un consultant professionnel est conseillé pour que le franchisé comprend la santé financière des autres franchisés. Ceci lui permet de prendre une décision rationnelle permettant l'embarquement dans le réseau de franchise.

(6) Évaluation juridique d'une franchise

Un contrat de franchise est une convention entre le franchiseur et le franchisé qui accorde à ce dernier le droit d'exploiter le concept, le savoir faire, le nom et les marques de commerce du franchiseur moyennant d'un droit initial et des redevances sur les revenus de la franchise. En résumé, le contrat de la franchise est une obligation réciproque entre le franchiseur et le franchisé. Avant d'analyser et de négocier le contrat de la franchise, nous allons présenter quelques normes fédérales que nous jugeons en relation étroite avec la franchise.

A. Les normes fédérales :

- i. Lois sur les marques de commerce* : Cette loi protège la marque de commerce, le nom commercial ou l'enseigne. Le propriétaire d'une marque est protégé contre toutes formes d'imitation ou plagia de la part d'une tierce personne. Le franchisé paye des droits et des redevances pour cette marque alors il doit s'assurer que son franchiseur la protège bien.
- ii. Loi sur la concurrence* : Le tribunal de la concurrence s'assure de la pratique de commerce et les infractions relatives à la concurrence.
- iii. Loi sur les droits d'auteurs* : C'est la protection des auteurs à l'exclusivité de la production et de la reproduction de leurs œuvres. L'ouvrage peut être des manuels d'exploitation ou une façon de faire.
- iv. Loi sur les brevets* : Le franchiseur protège ses inventions et ses innovations ainsi que les procédés et les équipements qui sont de sa mise au point.

B. Négociation de la convention de franchise :

Un contrat de franchise est l'élément le plus important qui relie le franchiseur au franchisé. La négociation de cette convention n'est pas possible que dans quelques clauses ou dans des clauses qui ne menacera pas les méthodes et la marque de commerce du franchiseur. Toutefois le franchisé peut négocier quelques clauses qui peuvent être à son faveur dont nous citons :

i. Les engagements du franchisé: Pour bien connaître et comprendre les engagements qu'un franchisé fera face une fois qu'il signe la convention. Il faut faire appel à un conseiller juridique qui analysera les droits et les devoirs du franchisé ainsi il pourra connaître les implications de ses engagements.

ii. La durée de la franchise: La durée de la franchise est la durée du contrat. Cette durée est généralement entre 10 à 20 ans mais il y a de plus en plus de nos jours des durées de contrat de 3 à 5 ans. Donc le franchisé doit s'assurer que la durée du contrat permet d'amortir ses équipements et de rentabiliser ses investissements. Aussi le franchisé doit relier la durée de la franchise avec la durée du bail. Toutefois, le franchisé pourra négocier les clauses de renouvellement de sa franchise.

iii. L'exclusivité territoriale: Le franchiseur s'engage de ne pas accorder une autre franchise dans un territoire défini où le franchisé opère. Le territoire peut être limité par une région spécifique ou par le nombre d'habitants. Les frontières de ce territoire peuvent être un sujet de négociation par le franchisé.

iv. Cession : à n'importe quel moment de l'existence de la franchise, le franchisé peut ne pas renouveler son contrat. Cette décision entraîne rarement des pénalités mais elle pourra entraîner des frais de transfert qui sont généralement des frais légaux de préparation de nouveaux contrats.

v. La formation : Le bon transfert du savoir faire est gage de la réussite de la franchise. Pour cela, le franchisé doit s'assurer que la formation promise par le franchiseur soit bien spécifiée dans le contrat de franchise. Ainsi le franchisé doit vérifier la durée de la formation, le contenu de la formation, le lieu de la formation des fois que le siège social du franchiseur est en Japon et que la formation se tient là-bas.

vi. Soutien d'exploitation : C'est la spécification et l'énumération des services offerts par le franchiseur au franchisé. Ce soutien est variable selon les besoins du franchisé et son autonomie.

(7) Financement de votre franchise

Dans cette rubrique, nous allons énumérer les sources de financement disponibles pour le démarrage du projet et aux différents stades de son développement.

1. Financement à court terme :

1. Crédit Commercial: C'est un crédit accordé par les fournisseurs. Ce crédit n'exige aucune garantie mais la crédibilité et la réputation du client sera en péril.

2. Billet à ordre C'est une traite. Un genre de contrat entre le fournisseur et le client, comprenant la date et le montant du paiement ainsi quelques autres détails importants. Cette traite peut être vendue à escompte.

3. Marge de crédit : C'est un prêt sur le fond de roulement que la banque met à la disposition de la société pour qu'elle puisse l'utiliser librement. Le règlement du crédit est généralement au cours de l'année mais la banque pourra demander des garanties comme le compte à recevoir, les stocks et les autres actifs à court terme. Les frais de la marge de crédit sont : le taux d'intérêt (taux préférentiel + 15 à 4%) et des frais administratifs mensuels.

4. Carte de Crédit : (personnelle ou corporative): Accordé par les banques et les grandes compagnies mais représente un taux d'intérêt trop élevé.

2. Financement à long terme :

1. Prêt à terme: Ce prêt est destiné généralement pour l'acquisition des immobilisations et des équipements. Le montant de l'emprunt accordé ne dépasse pas en général 80% de la valeur du bien en garantie pour une échéance allant de 3 à 7 ans. Les frais sont : Taux flottant (Taux préférentiel + 1% à 5%) ou un taux fixe avec des frais de 1% sur le montant du prêt. Il y a des clauses restrictives comme le contrôle du ratio de liquidité et les états financiers.

2. Prêt hypothécaire: le prêt accordé ne dépasse pas 90% de l'hypothèque en garantie. Les frais sont le taux d'intérêt et des frais de gestion. L'échéance du prêt est de 6 mois à 5, 7 et 10 ans.

3. Crédit bail (Leasing): il y a deux sortes de Crédit- bail:

2. Prêt hypothécaire : le prêt accordé ne dépasse pas 90% de l'hypothèque en garantie. Les frais sont le taux d'intérêt et des frais de gestion. L'échéance du prêt est de 6 mois à 5, 7 et 10ans.

a. Crédit bail financier : Contrat de location- acquisition (capital lease) : vous pouvez louer l'équipement pour une période qui correspond à peu près à la durée de vie économique du bien. Le locataire a l'entière responsabilité des frais d'entretien et des réparations. Aussi, le locataire peut acquérir le bien en question en payant le solde entre les versements des loyers faites pendant la durée du contrat et le montant du bien motionné dans le contrat initial du bail.

b Le contrat de location- exploitation (Operating Lease) : Le bailleur loue l'équipement moyennant un versement de loyers pour une courte période (moins la durée de vie du bien). Le locataire a l'entière responsabilité des frais d'entretien et des réparations. Ici, l'option de l'acquisition ne s'applique pas.

3. Divers programmes et subventions gouvernementaux :

1. Caisse de dépôt et de placement du Québec (CDP) : Elle comporte six filiales et chaque filiale se spécialise dans un domaine particulier ou un stade précis de développement.

2. INNOVATECH : Créé par une loi du gouvernement du Québec, c'est une société à capital- actions à actionnaires uniques.

3. Les fonds de la FTQ : Le siège social accorde des financements \$500 000 à \$50 millions, les fonds régionaux de \$50 000 à \$500 000 et SOLIDE (Société Locale d'investissement dans le Développement de l'emploi) entre \$5000 et \$50 000.

4. Investissement-Québec (EX- Société de développement industriel (SDI)) Elle offre la garantie de prêt auprès des institutions financières (de 60% à 90% du montant du prêt) à des coûts de 1.5%. Aussi, elle accorde des prêts pour le soutien au démarrage des entreprises (fond de roulement, immobilisations... à concurrence de \$50 000)

4. Les Anges (Angels) :

Ce sont des investisseurs privés qui ont un capital cumulé et qui désirent un meilleur rendement pour leur placement. Ces investisseurs peuvent être des avocats, des médecins, des riches héritiers... L'investissement privé provenir aussi des amis et des proches.

5. Banques et Corporatives de crédit :

Ces institutions financières offrent des services de financements à court terme et à long terme :

À court terme : Marge de crédit

- Prêt sur découvert
- Lettre de crédit
- Financement provisoire

À long terme : Prêt à terme

- Crédit Bail
- Hypothèque Commerciale
- Financement des Franchises

Ce document est un support textuel délivré par occasion franchise. Ce support vous apporte un ensemble d'informations indispensables pour les futurs franchisés.



TunisieFranchise^{.com}
LA RÉFÉRENCE DANS LE DOMAINE DE LA FRANCHISE

Adresse Tunisie: 92 rue 18 Janvier 1952 - 1001 Tunis

Adresse Canada : 500 Côte Richelieu,

Bureau 300Trois-Rivières, QC G9A 2Z1 Canada

Tél (Tunisie): +216.25.023.838

Tél (Canada) : +1.819.240.0164

Website : www.tunisiefranchise.com

Website : www.occasionfranchise.ca