Guide pour l'achat d'une franchise

Services financiers aux franchisés

RBC®

Table des matières

Une introduction au franchisage..... 3

Pourquoi choisir le franchisage ?..... 4

Les avantages d'être un franchisé..... 4
Évaluer le risque..... 4
Le franchisage est-il la bonne solution pour vous ?..... 4

Comment fonctionne le franchisage..... 5

Les avantages du franchisage pour une entreprise..... 5
Le contrat de franchise..... 5
Droits et services de franchise..... 6
Résiliation et renouvellement du contrat..... 8
Vente ou cession de la franchise..... 9

Achat d'une franchise 10

Choisir sa franchise 10
Évaluer la franchise 10
Éléments à considérer.....12
Négociation du contrat 13

Financement de la franchise.....14

Sommaire.....15

Consulter un professionnel 15
Consultez votre spécialiste du franchisage de RBC Banque Royale.....15

Liste de vérification pour les franchisés....16

Section A : Le franchiseur 16
Section B : Le produit ou service.....16
Section C : Le territoire de vente et l'emplacement 17
Section D : Les expériences des franchisés actuels.....17
Section E : Le contrat de franchise 18
Section F : L'aide que vous fournit le franchiseur.....19

Une introduction au franchisage

Le franchisage est un modèle d'affaires qu'utilisent certaines entreprises pour commercialiser ou distribuer leurs produits ou services. Le franchiseur concède au franchisé le droit de vendre ses produits ou services en un lieu ou dans un secteur précis en utilisant la marque de commerce ou le nom de produit du franchiseur. L'une des principales exigences est que le franchisé respecte les normes et procédures opérationnelles et de marketing établies par le franchiseur – ce qu'on appelle communément le « modèle d'affaires ». Il s'agit normalement d'une relation contractuelle à long terme. L'avantage pour le franchisé est qu'il bénéficie de l'expertise du franchiseur en matière de gestion, d'exploitation et de marketing.

L'acquisition d'une franchise s'apparente à la conclusion d'une entente de partenariat : la réussite est tributaire de l'expérience, des compétences et de la motivation des deux parties. Dans le meilleur des cas, il en résulte une exploitation fondée sur un modèle d'affaires éprouvé, les expériences combinées du franchiseur et des franchisés, et la flexibilité et le dévouement caractéristiques d'une entreprise indépendante.

Le franchisage est aussi un moyen extrêmement souple de faire des affaires. Bien que le franchisage soit surtout présent dans le secteur des services alimentaires et autres services de détail, peu de produits ou de services ne se prêtent pas à cette formule. L'on trouve des entreprises franchisées dans un vaste éventail de secteurs d'activité, allant des produits et services automobiles jusqu'aux systèmes de contrôle du poids. Parmi les franchises offertes, mentionnons les services de nettoyage et de désinfection, la vente au détail d'ordinateurs et de logiciels, les services dentaires, les services d'emploi, les hôtels et motels, les systèmes de sécurité, et plus encore.

Le présent guide donne un aperçu de ce que vous offre le franchisage en tant que propriétaire exploitant et ce à quoi vous pouvez vous attendre si vous décidez d'acquérir une franchise. Il explique pourquoi une franchise peut être préférable au démarrage de votre propre entreprise indépendante, comment fonctionne le franchisage et la nature de la relation entre le franchiseur et le franchisé. Il présente ensuite les étapes de l'acquisition d'une franchise et aborde certains aspects précis comme la façon de déterminer le montant du financement requis et le moyen d'obtenir des prêts ou d'autres services auprès d'une banque.

Pourquoi choisir le franchisage ?

L'acquisition d'une franchise peut s'avérer un choix intéressant pour démarrer une entreprise indépendante. Une franchise vous offre un modèle d'affaires éprouvé en plus d'une formation et des services de soutien, et vous permet d'utiliser vos aptitudes et habiletés dans l'exploitation de votre propre entreprise, tout en réduisant sensiblement le risque lié au démarrage d'une entreprise indépendante. Nous précisons toutefois que la plupart des avantages liés à l'acquisition d'une franchise n'étant accessibles qu'en présence d'un réseau de franchises bien géré, il est essentiel de procéder à une analyse des franchiseurs potentiels et de leurs franchisés avant de prendre une décision.

Les avantages d'être un franchisé

Comme franchisé, vous souhaitez travailler avec une entreprise qui possède un modèle d'affaires ayant fait ses preuves. Le franchiseur est censé vous fournir des conseils d'expert sur le démarrage et l'exploitation de la franchise. Bien que cela n'élimine aucunement les exigences de dur travail et de solide gestion de votre part, vous pourrez ainsi éviter quelques écueils de débutant et améliorer vos chances de réussite.

Vous aurez aussi l'avantage de lancer votre entreprise avec une marque connue et une réputation établie plutôt que de vivre une période initiale d'incertitude, le temps d'établir votre présence sur le marché.

Les économies d'échelle représentent un autre avantage important. Par exemple, les franchiseurs font généralement des achats en gros, ce qui vous donne la possibilité de vous approvisionner auprès du franchiseur à un prix inférieur à celui que vous auriez obtenu comme acheteur individuel.

Vient ensuite la démarche pour obtenir un prêt bancaire. Souvent, les banques préfèrent prêter à un franchisé qui fait partie d'une franchise réputée affichant une excellente feuille de route. Aux yeux d'un prêteur, une franchise bien établie affiche habituellement un rendement plus prévisible et, selon les statistiques, présente moins de risque qu'une entreprise indépendante.

Évaluer le risque

La taille du réseau de franchises et l'expérience du marché des franchiseurs varient énormément. Même si la taille en soi n'est pas un indicateur du niveau de soutien offert aux franchisés, elle constitue néanmoins un indice de l'acceptation de la marque – ce qui réduit le risque pour le futur franchisé. Un nouveau franchiseur n'aura pas la même présence sur le marché ni la notoriété de ses concurrents établis. Comme il pourrait également être toujours en voie d'établir son réseau de franchises, la gamme complète de services de soutien pourrait ne pas être encore en place. Si le franchiseur ne dispose pas des ressources nécessaires, certains de ces services pourraient ne jamais se concrétiser.

En revanche, il peut aussi être avantageux de se joindre à un réseau de franchises émergent. Un nouveau franchiseur est susceptible d'être plus souple dans ses négociations avec les franchisés, vous permettant de participer davantage à l'établissement des conditions du contrat de franchise. Et si vous êtes l'un des premiers sur le marché, vous aurez un meilleur choix d'emplacement.

Le franchisage est-il la bonne solution pour vous ?

Il faut bien évaluer si l'achat d'une franchise vous aidera à atteindre vos objectifs personnels et professionnels. Par exemple, le franchiseur exigera souvent que vous dirigiez vous-même la franchise à temps plein. Le fait d'avoir les fonds nécessaires pourrait par conséquent ne pas garantir que le franchiseur acceptera votre demande ; vous pourriez devoir vous engager à investir votre temps tout autant que votre argent.

Vous devez vous demander quelle taille d'entreprise vous souhaitez diriger. Certains types de franchise ont un potentiel de croissance énorme, tant sur le plan de la taille que du nombre d'unités ou d'établissements. Dans d'autres cas, la franchise risque de se limiter à un seul établissement de taille modeste. Il y a tout un monde entre la gestion d'une chaîne de franchises et la gestion d'un seul établissement. Votre objectif est-il de bâtir une entreprise d'envergure ou de vous procurer un emploi stable et une bonne source de revenus ? Il est important de bien comprendre vos objectifs avant d'explorer les possibilités d'acquisition d'une franchise.

Une autre considération importante est la compatibilité de votre personnalité et du rôle de franchisé. Êtes-vous suffisamment motivé pour gérer une franchise ? Pour préserver l'intégrité du système, le contrat de franchise exige que le franchisé gère son entreprise selon des normes et procédures bien précises et respecte les exigences de déclaration et d'inspection. De telles contraintes risquent de gêner certains entrepreneurs qui préféreront démarrer seuls leur propre entreprise.

Comment fonctionne le franchisage

Les avantages du franchisage pour une entreprise

Les entreprises optent pour le franchisage parce qu'il constitue un moyen efficace d'assurer l'expansion d'une marque. Comme tout entrepreneur indépendant, le franchisé est souvent fortement motivé à rentabiliser son entreprise. Il consacrera à sa franchise de longues heures de travail, nettement supérieures à ce qu'un franchiseur exigerait normalement de ses propres employés. Les qualités et habiletés entrepreneuriales d'un franchisé sont particulièrement importantes pour une entreprise en forte expansion, qui explore de nouveaux marchés. Un propriétaire exploitant local comprend mieux son marché que quiconque ayant effectué une étude démographique au siège social ou dans un cabinet de marketing.

Un autre avantage du franchisage est qu'il fournit à l'entreprise le capital nécessaire pour établir et étendre sa présence dans l'ensemble d'un territoire de vente avant que ses concurrents puissent y faire une percée. Certains franchiseurs ne disposent pas du capital nécessaire pour financer l'expansion rapide d'établissements leur appartenant, de sorte qu'ils se tournent vers des franchisés pour assumer le risque financier. D'autres réseaux de franchise injecteront leur capital dans des aspects à plus forte incidence, notamment les choix d'emplacements ou les fonctions de soutien de la marque. La plupart des franchiseurs continuent néanmoins de garder au moins un établissement en tant que propriétaire exploitant.

Nous constatons également une tendance dans les grandes entreprises bien établies de convertir des établissements leur appartenant en franchises indépendantes, un processus appelé « succursalisation ». La succursalisation est un moyen de mobiliser des capitaux et d'améliorer le rendement de leurs succursales ou chaînes en les remettant à des exploitants indépendants ayant un intérêt financier personnel dans l'entreprise. Une franchise détenue par un propriétaire exploitant tend à afficher un rendement supérieur à celui des établissements du réseau qui appartiennent au franchiseur.

Le contrat de franchise

La nature précise de la relation franchiseur-franchisé est énoncée dans la convention ou le contrat de franchise. Celui-ci comporte une durée précise (généralement entre 10 et 20 ans) et peut être renouvelé.

Il n'existe aucun contrat de franchise standard ; chaque franchiseur établit son propre type de contrat, reflétant les objectifs de l'entreprise et la nature de ses activités.

Territoire exclusif de vente

Aux termes du contrat, un territoire de vente exclusif est accordé au franchisé, où il dispose du droit de vendre le produit ou le service du franchiseur en utilisant la marque de commerce ou le nom d'entreprise du franchiseur. L'étendue du territoire est établie selon la nature des activités et le nombre d'établissements qu'exploitera le franchisé.

Dans ce qui est appelé « zone visée par une franchise ou un franchisé » ou « zone de développement ou du promoteur », tout un secteur de vente peut être attribué à un seul franchisé. La « franchise maîtresse » fonctionne selon le même principe, sauf que dans ce cas, le franchiseur principal peut également avoir le droit d'accorder à d'autres une sous-franchise à l'intérieur du même territoire.

L'expression « territoire exclusif de vente » peut avoir différentes significations. Elle peut signifier que le franchiseur consente à n'accorder aucune autre franchise ou à n'exploiter aucun autre établissement à l'intérieur du territoire désigné. Elle peut également signifier que le franchisé dispose d'un droit de préemption pour l'acquisition de tout établissement additionnel à l'intérieur du territoire. L'exclusivité peut également être assujettie à certains facteurs externes. Par exemple, si la croissance de la population du territoire de vente atteint un certain niveau, le franchiseur peut être en droit d'ouvrir d'autres établissements (franchisés ou exploités par le franchiseur) dans la zone en question.

Utilisation de la marque de commerce

Les conditions régissant la marque de commerce du franchiseur sont généralement précisées dans le contrat de franchise. Les franchiseurs protègent jalousement leurs marques de commerce, symboles de leur marque et de la qualité de leurs produits et de leur service. Le succès d'un réseau de franchises est largement tributaire de la réputation de la marque, qui repose à son tour sur le respect de normes uniformément élevées dans l'ensemble du réseau.

Ainsi, le contrat de franchise contient des dispositions visant le contrôle de nombreux aspects de l'exploitation de la franchise. Par exemple :

- Le franchisé ne peut utiliser la marque de commerce du franchiseur à l'égard d'autres activités et ne peut vendre des produits autres que ceux qui sont autorisés ou approuvés par le franchiseur. Dans bien des cas, les produits exclusifs du franchiseur doivent être achetés auprès du franchiseur ou d'un fournisseur désigné.
- L'aspect des locaux – la conception et l'aménagement, le mobilier et les accessoires, les combinaisons de couleurs et même les uniformes des employés – doit respecter les normes et spécifications du franchiseur.
- Le franchisé doit suivre les procédures opérationnelles, notamment celles relatives au contrôle des stocks, aux achats, à l'entretien de l'équipement, à l'utilisation du matériel publicitaire et promotionnel et aux exigences en matière d'information financière.

Le plus souvent, le franchisé reçoit un manuel d'exploitation qui énumère les normes et procédures opérationnelles à suivre.

Droits et services de franchise

Un franchiseur sérieux fournit à ses franchisés une variété de services d'aide au démarrage et à l'exploitation de la franchise. Les franchisés doivent normalement payer directement ces services, dont certains sont obligatoires, mais les coûts sont souvent très raisonnables par rapport à ce que paie une entreprise indépendante exerçant ses activités à son propre compte.

Ces droits et services peuvent varier selon le type de franchise. Les plus fréquents sont généralement les suivants, appliqués en totalité ou en partie :

Droits de franchise initiaux

Versé lors de la signature du contrat de franchise, le montant des droits de franchise initiaux varie considérablement selon le type d'activités et la taille de la franchise. Ils sont presque invariablement non négociables. Ils comprennent habituellement le droit d'utiliser la marque de commerce et les procédures opérationnelles du franchiseur, et couvrent certains des coûts du franchiseur, liés notamment au recrutement, à la sélection et à la formation des franchisés potentiels. Le contrat de franchise indique également si le franchisé sera ou pas propriétaire de l'achalandage.

Formation

Un franchiseur sérieux offrira au franchisé une formation initiale et continue, afin qu'il se familiarise avec les produits, méthodes et procédures opérationnelles. La formation couvrira également les aspects suivants :

- obtenir du financement pour le démarrage de l'entreprise
- gestion financière
- embauche et formation des employés
- entretien du bâtiment et de l'équipement
- méthodes publicitaires et promotionnelles

Cette formation doit être suivie avant l'ouverture de la nouvelle franchise. Les employés peuvent également être tenus de participer aux séances de formation, soit aux locaux du franchiseur ou du franchisé. Dans certains cas, des employés qualifiés du franchiseur peuvent aider les cadres et le personnel pendant une période donnée avant ou pendant l'ouverture de la franchise. Les coûts de formation sont facturés séparément s'ils ne sont pas déjà compris dans les droits de franchise initiaux.

Choix et développement de l'emplacement

De nombreux franchiseurs choisissent à l'avance les emplacements des nouvelles franchises et se mettent ensuite à la recherche de franchisés aptes à les exploiter. Lorsque c'est le franchisé qui doit trouver un emplacement convenable, souvent le franchiseur l'aidera dans sa recherche et dans la négociation d'achat ou de location des locaux. Le franchisé peut acheter ou louer les locaux auprès du franchiseur ou d'un tiers. Dans tous les cas, l'approbation finale de l'emplacement doit être donnée par le franchiseur.

Compte tenu de l'importance vitale de la conception et de l'aspect de la franchise pour l'image d'entreprise du franchiseur, celui-ci remet habituellement au franchisé les plans et devis que ce dernier doit respecter. Ces devis peuvent changer de temps à autre selon l'évolution des techniques de commercialisation ou de l'image d'entreprise, de sorte que le franchisé pourrait devoir rénover ses établissements à l'occasion afin de respecter les nouvelles normes et les exigences d'uniformité.

Les coûts de sélection et de développement de l'emplacement engagés par le franchiseur sont facturés séparément, s'ils ne sont pas déjà compris dans les droits de franchise initiaux.

Redevances et tarification des produits

Les façons les plus courantes pour le franchiseur d'être rétribué par le franchisé pour l'utilisation de sa marque sont de facturer au franchisé des redevances, des frais de sourçage pour les produits qu'il lui fournit ou un supplément de loyer.

Les redevances sont généralement établies selon un pourcentage des ventes brutes du franchisé (bien que ce soit parfois des frais fixes qui sont perçus). Le pourcentage varie selon la nature des activités – il est normalement plus élevé pour les franchises de service que pour les franchises de vente au détail. Les redevances sont payables chaque semaine, chaque mois ou chaque trimestre, et peuvent couvrir certains des services continus fournis aux franchisés.

Autrement, dans le cas de réseaux où les franchisés doivent acheter la plupart ou la totalité de leurs fournitures essentielles auprès du franchiseur, certains franchiseurs ajoutent une marge de profit aux prix exigés, une méthode souvent appelée « tarification des produits ».

Assistance continue

Pour aider les franchisés à bien gérer leurs entreprises, en conformité avec les méthodes et procédures standard, les franchiseurs offrent généralement une variété de services continus, dont les suivants :

- recherche et développement
- sélection des stocks
- achat de produits et services
- embauche et formation des employés
- mise à l'essai de l'équipement
- activités publicitaires et promotionnelles
- tenue des livres et comptabilité
- gestion financière
- surveillance du rendement
- technologies pour le contrôle, l'achat, la facturation et la livraison des stocks

L'assistance continue peut être comprise dans les redevances ou être rémunérée à l'acte, et les franchisés ont parfois le choix des services qu'ils utiliseront.

Cotisations au fonds de publicité

La publicité de la franchise peut se faire à deux niveaux : 1) pour l'ensemble du réseau de franchises, et 2) localement, pour les franchises individuelles.

La publicité à l'échelle du réseau est généralement contrôlée par le franchiseur et les franchisés par l'entremise d'un fonds de publicité auquel tous les franchisés doivent cotiser. Ces cotisations sont normalement calculées selon un pourcentage des ventes brutes des franchisés. Le fonds sert à élaborer du matériel et des programmes publicitaires et promotionnels pour tout le réseau de franchises. Dans le cas d'un réseau de franchises d'envergure, cela peut comprendre des campagnes publicitaires à l'échelle nationale.

À l'échelle locale, on s'attend à ce que les franchises individuelles s'occupent elles-mêmes de leur publicité. D'ailleurs, la plupart des contrats de franchise stipulent qu'elles doivent dépenser à cette fin un montant minimum chaque mois. Chaque franchisé peut à sa guise établir la méthode et le calendrier publicitaire. Toutefois, le matériel utilisé – affichage aux points de vente, circulaires, annonces dans les journaux locaux et annonces à la radio – peut être produit par le franchiseur afin d'assurer l'application uniforme des normes.

Si les cotisations publicitaires représentent un coût important pour les franchisés, ces derniers obtiennent par contre du matériel et des formes publicitaires de haute qualité qu'ils n'auraient pas

pu se procurer individuellement. S'il fait affaire avec un franchiseur bien établi, le nouveau franchisé aura automatiquement accès à un programme publicitaire élaboré et mis à l'essai sur le marché pendant plusieurs années. Un tel avantage peut largement compenser les coûts.

Résiliation et renouvellement du contrat

La durée d'un contrat de franchise s'étend sur un nombre précis d'années. À la fin de cette période, le contrat prend fin à moins de contenir des dispositions de renouvellement. La plupart des contrats de franchise peuvent être renouvelés. Par contre, certains expirent à la fin de la période initiale et le droit du franchisé d'exploiter la franchise est retiré. Presque tous les contrats de franchise contiennent également des dispositions de résiliation qui permettent au franchiseur de résilier le contrat à la fin ou pendant la durée du contrat si certaines conditions ne sont pas respectées.

Motifs de résiliation

Pour protéger l'intégrité de son réseau de franchises, le franchiseur sérieux s'assure que le contrat peut être résilié dans certaines conditions. Les activités non autorisées ou le non-respect des normes d'un seul franchisé peuvent nuire à la réputation d'un franchiseur et à celle de tous les autres franchisés.

Selon la nature du défaut, la résiliation peut être effectuée avec ou sans avis. Dans le premier cas, la possibilité de corriger la situation est normalement accordée au franchisé.

Il y a un certain nombre de situations qui peuvent mener à la résiliation d'un contrat de franchise. Par exemple, le franchisé peut avoir :

- soumis des états financiers qui sous-estiment les ventes brutes (servant au calcul des redevances payables au franchiseur)
- effectué des paiements en retard ou refusé de payer des montants dus à la franchise
- vendu des produits ou des services non autorisés
- omis de se conformer aux normes ou aux procédures opérationnelles en dépit d'un avis envoyé par le franchiseur
- refusé de mettre fin à des activités qui nuisent à la marque du franchiseur

Le contrat peut également être résilié par le franchisé si, par exemple, le franchiseur ne réussit pas à obtenir le local précisé dans le contrat ou à le développer aux fins d'exploitation, ou si le franchisé est atteint d'une maladie grave.

Conditions de renouvellement

Lors du renouvellement d'un contrat de franchise, le franchisé signe un nouveau contrat avec le franchiseur. Il comprend les conditions du contrat de franchise alors en vigueur, qui peut différer à certains égards du contrat original. Par exemple, les montants des redevances et des cotisations au fonds de publicité exigibles pendant la nouvelle durée du contrat peuvent avoir changé. Le franchisé peut également devoir effectuer des rénovations et des améliorations importantes aux locaux de la franchise afin de se conformer aux normes courantes.

Vente ou cession de la franchise

Dans certains cas, le franchisé peut vendre sa participation dans le contrat de franchise au cours de la durée du contrat. Le franchiseur exerce un certain contrôle sur de telles opérations, et il voudra s'assurer que l'acheteur de la franchise remplit les critères habituels pour un franchisé.

Il arrive fréquemment que le franchiseur soit en droit d'acheter la franchise ou ait un droit de préemption si le franchisé reçoit une offre d'un tiers indépendant. Si l'acheteur est le franchiseur, le prix peut être fixé selon une formule préétablie et doit refléter la valeur marchande courante.

Achat d'une franchise

Avant de procéder à l'acquisition d'une franchise, vous devez étudier et analyser le produit ou le service, le marché et le rendement du capital investi (bien que certains franchiseurs puissent vous fournir leur propre analyse du marché). Vous devez également examiner les antécédents du franchiseur et les dispositions du contrat de franchise que vous signerez.

Il est important également d'obtenir les conseils d'un professionnel, comme un comptable ou un conseiller juridique, qui connaît bien le domaine des franchises. Il y a certains aspects d'un contrat de franchise qu'un généraliste pourrait ne pas connaître. Qui plus est, les réseaux de franchises sont en constante évolution. Vous avez besoin de conseillers professionnels au fait des développements les plus récents. Chose certaine, aucune décision importante ne doit être prise sans les consulter au préalable.

Choisir sa franchise

Il existe divers moyens de s'informer sur les occasions de franchisage. Vous pouvez en premier lieu consulter les répertoires de franchises (toujours disponibles en kiosque). Ils vous donneront une bonne idée de la gamme de possibilités offertes. Parmi les autres sources de renseignements figurent les suivantes :

- l'Association canadienne de la franchise (www.cfa.ca/fr/)
- des organisations comme le Bureau d'éthique commerciale, qui peut vous renseigner sur les franchises dans votre secteur
- votre banquier, des conseillers professionnels, des gens d'affaires parmi vos connaissances, qui tous pourraient vous donner des pistes
- les salons du franchisage organisés chaque année dans les principales villes du Canada et des États-Unis
- le répertoire des membres de la International Franchise Association
- les journaux et magazines spécialisés

Nous vous recommandons également de visiter le plus de franchises possibles – cela pourrait vous aider à décider du type de franchise que vous voulez ou si même vous le voulez vraiment.

Évaluer la franchise

Enquête

Quand vous aurez établi le type de franchise qui vous intéresse, vous pouvez commencer à vous renseigner sur les franchiseurs potentiels. Tentez de savoir s'ils étendent leurs activités dans votre secteur et ont toujours des territoires locaux à offrir. Sinon, êtes-vous prêt à vous installer ailleurs ? Vous devez évaluer le produit ou le concept sur lequel se fonde la franchise, si celle-ci est bien gérée et solide sur le plan financier, et découvrir si le franchiseur maintient de bonnes relations avec ses franchisés.

L'étendue de vos recherches dépendra des entreprises sur lesquelles vous vous renseignez. Une organisation bien établie et qui réussit bien dans quelques centaines d'emplacements depuis un certain nombre d'années est différente d'une autre n'ayant aucun antécédent. Dans le premier cas, vous pourrez consulter des états financiers ou des rapports de solvabilité. Quant au deuxième, vous devrez vous fier à la réputation et à l'expérience des principaux dirigeants de l'entreprise et à votre évaluation de son concept.

La plupart des franchiseurs vous enverront une trousse promotionnelle sur demande. Elle présente généralement les faits saillants de l'entreprise – sa philosophie, un bref historique de son développement, le nombre de franchises et leurs emplacements, et les données financières sur le rendement d'une franchise type.

Tout réseau de franchises, peu importe où se trouve son siège social, doit vous remettre un document d'information de la franchise, conformément aux diverses lois provinciales de divulgation de l'information relative aux franchises. Ce document présente les données les plus importantes concernant le franchiseur, ses activités, son historique et ses franchisés. La plupart des franchisés fournissent un seul document d'information répondant aux exigences de toutes les lois provinciales en vigueur. Même si votre province n'est dotée d'aucune loi sur la divulgation de l'information relative aux franchises, la plupart des franchiseurs sérieux possèdent un tel document.

Le document d'information doit fournir les noms et coordonnées de tous les franchisés anciens et actuels afin que vous puissiez les consulter sur leurs expériences avec le franchiseur. Sont-ils satisfaits ? Ont-ils l'impression de faire une bonne affaire ? Obtiennent-ils un bon rendement du capital investi ? Ont-ils eu de sérieux ennuis avec le franchiseur ? Que décideraient-ils si c'était à refaire ? Une telle information privilégiée peut s'avérer inestimable pour évaluer le pour et le contre d'un réseau de franchises.

Il serait également utile de savoir s'il existe une association de franchisés chez vos franchiseurs potentiels. Celle-ci peut être très avantageuse pour ses membres. Une association peut permettre aux franchisés d'agir collectivement dans les négociations ou en cas de différends avec le franchiseur. Vous pourriez ainsi être plus autonome dans la gestion de votre franchise que si vous agissiez seul.

Songez au type de marché dans lequel vous voulez exercer vos activités. Ce qui fonctionne bien dans un marché donné ne fonctionnera pas forcément dans un autre. Cela est particulièrement important si le franchiseur ne possède aucun établissement dans votre secteur. Demandez-vous si le concept de la franchise offre quelque chose de vraiment nouveau ou si elle imite plutôt un autre produit ou service déjà bien établi.

Si le franchiseur est constitué en société ouverte, ses états financiers et la liste de ses principaux dirigeants sont présentés dans les rapports de la société, que vous trouverez dans les bibliothèques universitaires ou municipales. Le document d'information de la franchise contiendra les états financiers d'un franchiseur constitué en société fermée. Vous pouvez aussi obtenir un rapport de solvabilité et vérifier la réputation de l'entreprise auprès du Bureau d'éthique commerciale, de l'Association canadienne de la franchise ou du ministère d'industrie et de commerce de votre province.

La demande de franchise

Vous trouverez habituellement une formule de demande dans la trousse promotionnelle du franchiseur, dans laquelle vous devrez fournir des renseignements personnels, notamment votre nom, adresse, expérience professionnelle et valeur nette personnelle. Assurez-vous de fournir tous les renseignements exigés avant de soumettre la demande. Si vous avez une réticence quelconque à répondre à certaines questions, n'oubliez pas que le franchiseur se doit d'être aussi exhaustif dans ses recherches que vous l'êtes dans les vôtres. C'est plutôt mauvais signe si le franchiseur ne s'informe pas sur vos aptitudes et votre expérience.

Des frais, parfois non remboursables, peuvent être exigés pour soumettre votre demande.

L'entrevue

Si votre demande est acceptée, vous serez invité à une entrevue qui permettra au franchiseur de décider si vous avez les qualités requises pour bien gérer une franchise. Vous serez évalué sur les éléments suivants : formation, expérience professionnelle, santé, motivation, obligations familiales, valeur nette personnelle et capacité à gérer la franchise. Le franchiseur voudra obtenir la preuve que votre situation financière vous permet d'investir le montant requis à partir de vos propres fonds.

L'entrevue sera l'occasion pour vous de poser des questions sur le réseau de franchises. Vous trouverez certaines des questions que vous pourriez poser dans la Liste de vérification pour les franchisés à la fin du présent guide.

Pour votre propre protection, vous devriez aussi prendre des notes sur toutes vos réunions avec le franchiseur. Toute divergence entre ce qui est dit dans l'entrevue et les dispositions du contrat que vous devrez signer pourrait plus tard devenir source de litige. Le fait de consigner dans un registre tous vos échanges verbaux et écrits pourrait vous éviter des problèmes à cet égard.

Éléments à considérer

Tout au long du processus de demande, vous devez analyser et évaluer tous les renseignements et documents disponibles, avec l'aide de vos conseillers professionnels. Les aspects suivants doivent être examinés avec soin :

Le sérieux de l'engagement de l'entreprise à l'égard du franchisage

Déterminez le sérieux de l'engagement des propriétaires de l'entreprise à l'égard de leur réseau de franchises en posant des questions telles que :

- Combien de franchises l'entreprise compte-t-elle ouvrir dans la prochaine année ? Cherche-t-elle activement à étendre son réseau de franchises ?
- Une forte proportion de ses franchises ont-elles été vendues par leurs premiers franchisés ? Si oui, quels étaient les motifs de la vente ? Y a-t-il eu de nombreuses faillites ? Un roulement élevé des franchisés peut signifier qu'ils n'ont pas réussi à rentabiliser la franchise ou n'ont pas reçu le soutien et les services nécessaires du franchiseur .
- Le franchiseur est-il propriétaire exploitant de certaines franchises ? Sinon, comment fait-il pour se garder au fait des réalités du marché .
- Le franchiseur a-t-il intenté des poursuites contre ses franchisés, ou vice versa ? Y a-t-il des poursuites en cours ? Des poursuites peuvent être des indicateurs de sérieux problèmes dans le réseau de franchises .

La situation financière de l'entreprise

Les derniers états financiers doivent être analysés soigneusement par votre comptable. Vous devez vous assurer de la solidité financière du franchiseur, et que ses bénéfices proviennent des activités de franchisage plutôt que de la vente ou revente de franchises. Dans le deuxième cas, il est peu probable que vous receviez l'assistance et les services continus dont vous avez besoin.

Statut de la marque de commerce

Vérifiez que le franchiseur a enregistré sa marque de commerce ou attend sous peu l'approbation de sa demande d'enregistrement. Dans le cas contraire, la marque de commerce ne jouit d'aucune protection légale. Vous devriez également chercher à découvrir si des poursuites ont été intentées à cet égard. Si le franchiseur est subséquemment empêché d'utiliser la marque de commerce, l'incidence sur votre franchise pourrait être désastreuse.

Bénéfices prévus de votre franchise

Pour avoir une idée des bénéfices auxquels vous pourriez vous attendre, consultez le relevé du revenu moyen actuel d'une franchise, généralement fourni dans la trousse promotionnelle. N'oubliez pas qu'il s'agit seulement d'une moyenne pour les franchises actuelles, qui n'est pas nécessairement un indicateur de ce que généreront votre emplacement et votre marché. Établissez vos propres projections et étudiez-les soigneusement avec votre comptable..

Emplacement de la franchise

L'emplacement est un facteur critique, surtout pour une franchise qui dépend des clients de passage. La plupart des franchiseurs disposent d'outils pour repérer les meilleurs emplacements.

Si c'est vous qui êtes responsable de la sélection de l'emplacement, obtenez les conseils du franchiseur. Il est également recommandé de visiter d'autres franchises dans le réseau afin de les comparer aux emplacements que vous envisagez.

Quels efforts et quels montants seront exigés pour développer et occuper les locaux ? De nouveaux locaux devront-ils être construits ou s'agit-il plutôt de transformer un local existant ? Ces travaux doivent-ils être effectués avant une certaine date ? Quels sont les coûts d'occupation (versements hypothécaires ou loyer, taxes foncières et services publics) ? Et combien cela représenterait-il par rapport au chiffre d'affaires prévu ? Si vous louez, assurez-vous de faire coïncider la durée du bail et celle du contrat de franchise. Et demandez s'il est possible de déménager la franchise si un meilleur emplacement se présente.

Conditions de la franchise

Nous ne saurions trop insister sur l'importance de consulter un conseiller juridique spécialiste du franchisage pour faire vérifier le contrat de franchise. Examinez ensemble chacune des clauses du contrat afin de bien en comprendre la portée. N'hésitez pas à demander des clarifications ; le contrat établit votre relation de travail avec le franchiseur, et une fois le contrat signé, vous devez en respecter les conditions. Votre comptable devrait aussi vérifier que le contrat n'aura aucune incidence fiscale négative.

Il est par ailleurs important d'évaluer ce qui adviendra à la fin du contrat original. Peut-il être renouvelé ? Sinon, vous devez vous demander si la durée d'un contrat non renouvelable est suffisamment longue pour rentabiliser votre investissement.

Négociation du contrat

Dans quelle mesure est-il possible de négocier des conditions plus favorables avec le franchiseur ? Il se peut qu'à l'égard de certains aspects, le franchiseur soit prêt à suivre vos suggestions, compte tenu de votre connaissance des conditions locales. Toutefois, il pourrait être difficile, voire impossible, de négocier les principaux éléments du contrat, surtout s'agissant d'un franchiseur établi. Ce sont précisément ces éléments qui ont permis au franchiseur d'établir le réseau de franchises et de les exploiter avec succès.

Certains franchiseurs exigeront que vous preniez votre décision rapidement après l'acceptation de votre demande. D'autres ne vous demanderont de signer le contrat qu'une fois trouvé un emplacement adéquat pour la franchise, ce qui peut prendre des semaines, sinon des mois. Si vous faites affaire avec un franchiseur populaire, vous risquez de vous trouver à la fin d'une longue liste de futurs franchisés et d'avoir à attendre assez longtemps. Quoi qu'il en soit, méfiez-vous d'un franchiseur qui semble ne pas vouloir vous accorder le temps suffisant pour examiner le contrat de franchise et consulter vos conseillers professionnels.

Financement de la franchise

À moins que vous puissiez financer entièrement à même vos propres fonds le démarrage de l'entreprise, vous devrez demander à votre banque de vous consentir un prêt. Vous devrez rédiger une proposition de financement bien structurée qui démontre clairement vos besoins de financement, présente une projection prudente du rendement de la franchise et explique comment vous comptez rembourser le prêt. Un franchiseur sérieux peut vous aider à préparer votre proposition de financement, mais vous devrez vous-même établir et comprendre vos hypothèses et états financiers prévisionnels.

Déterminez en premier lieu le coût total de votre investissement. Ce montant peut différer des « coûts initiaux », des « fonds initiaux requis » ou de l'« investissement initial ». La signification de ces expressions peut varier d'un contrat de franchise à l'autre. Les coûts totaux comprennent toutes les dépenses engagées jusqu'à l'ouverture de la franchise, ainsi que le fonds de roulement dont vous aurez besoin une fois la franchise en activité.

Vous devrez ensuite déterminer quel montant devra être investi au départ, à même vos propres fonds. Le montant peut varier considérablement selon le type d'activité et la taille de l'entreprise. Certains franchiseurs exigent un investissement minimal. Ce capital initial de démarrage doit provenir de vos propres fonds et ne peut être emprunté. Il importe surtout de mettre toutes les chances de votre côté. Un haut niveau d'endettement requiert des versements sur prêt plus élevés. Il est essentiel d'être en mesure de gérer une période de faible chiffre d'affaires accompagné d'un taux d'endettement élevé.

En soustrayant votre capital du total des coûts, vous obtiendrez le montant du financement externe dont vous aurez besoin. En règle générale, il y a deux types de financement : le prêt à terme et le prêt d'exploitation. Le prêt à terme sert à financer les dépenses en immobilisations – par exemple, la machinerie et le matériel, les stocks d'ouverture, la rénovation ou l'agrandissement des locaux ou l'acquisition de terrains et de bâtiments. Le prêt d'exploitation sert au financement à court terme des charges d'exploitation courantes de l'entreprise. Le financement à terme est la méthode de financement la plus courante pour une franchise.

En plus de préciser le montant requis, votre proposition de financement doit indiquer la période prévue pour le remboursement des prêts. À cet égard, il y a deux questions à se poser :

- Combien de temps sera requis, après votre investissement de capital initial, pour ouvrir la franchise et effectuer votre première vente ?
- Combien de temps faudra-t-il pour que l'entreprise couvre ses charges d'exploitation ?

Vous devez établir une évaluation réaliste de ces deux objectifs. Si vos estimations et prévisions sont trop optimistes, les prêts initiaux pourraient ne pas suffire. Vous devez en plus vous doter d'un plan de secours advenant, par exemple, un retard dans l'ouverture de la franchise ou une période plus longue que prévu pour atteindre le seuil de rentabilité.

Nous vous recommandons de bien informer votre banquier de vos plans, surtout si vous avez l'intention de demander un prêt. Les grandes banques, comme RBC Banque Royale®, ont établi des programmes spéciaux pour les réseaux de franchise, offrant à la fois du financement et d'autres services bancaires. Toutefois, vous devriez discuter de vos besoins de financement avec le franchiseur avant de présenter votre proposition de financement à votre banquier. Peu de franchiseurs iront jusqu'à vous prêter de l'argent, mais ils connaissent bien le montant moyen requis pour réussir l'ouverture d'une franchise et peuvent donc être d'une aide précieuse. C'est pourquoi la plupart des banquiers donnent suite uniquement aux demandes de candidats ayant d'abord franchi le processus d'évaluation d'un franchiseur.

Sommaire

Comme il a été mentionné au début du présent guide, faire l'acquisition d'une franchise s'apparente à former un partenariat avec le franchiseur. C'est pourquoi il est important de choisir votre « partenaire » avec grand soin – le succès de votre franchise peut en dépendre.

N'oubliez pas que lorsque vous êtes propriétaire d'une franchise, vous êtes dans une large mesure votre propre patron, responsable des décisions touchant les activités courantes et de l'établissement des objectifs à long terme. Cela exige de longues heures de travail et l'obligation de suivre le modèle d'affaires du franchiseur. Votre ténacité et votre dévouement seront les facteurs déterminants du succès de votre franchise.

C'est par contre le franchiseur qui établit les normes et procédures, contrôle la fourniture des produits et fixe un certain niveau de rendement pour ses franchisés. Vous devrez gérer la franchise en vous conformant aux directives établies par le franchiseur.

Avant de faire le saut, il importe donc d'évaluer les avantages et les inconvénients et de vous demander si la formule de la franchise vous convient réellement. Est-ce que la propriété d'une franchise correspond à vos objectifs personnels et professionnels ? Êtes-vous à l'aise avec la relation franchiseur-franchisé ? Si vous décidez d'aller de l'avant, il y a fort à parier que vous trouverez que l'exploitation d'une franchise peut s'avérer un projet rentable et satisfaisant.

Consulter un professionnel

Nous ne soulignerons jamais assez que l'adoption des méthodes et techniques décrites dans le présent guide ne peut remplacer les conseils d'un professionnel. Il sera toujours pertinent de consulter un professionnel pour vous aider à régler les problèmes et à saisir les occasions propres à votre entreprise.

Consultez votre spécialiste du franchisage de RBC Banque Royale

Nous vous recommandons de rencontrer votre spécialiste du franchisage de RBC Banque Royale avant la préparation de votre plan d'affaires. Comptez votre spécialiste du franchisage parmi vos conseillers de confiance. Qu'il soit pour vous une source de renseignements et de conseils. Il sera très heureux de vous rencontrer pour examiner vos plans. RBC Banque Royale est fière d'avoir travaillé étroitement au fil des ans avec des milliers de franchisés du Canada. Nous comprenons les besoins des franchisés – et nous sommes là pour vous appuyer en vous offrant plus que de simples conseils financiers.

Liste de vérification pour les franchisés

Cette liste de vérification présente une liste exhaustive de questions à vous poser si vous envisagez l'acquisition d'une franchise :

Section A : Le franchiseur

1. Depuis combien de temps le franchiseur est-il dans les affaires ?
2. Depuis combien de temps offre-t-il des franchises ?
3. La franchise est-elle la filiale d'une autre société ? Si oui, quelle est la société mère ? Cette entreprise a-t-elle déjà établi des franchises pour d'autres produits ou services ?
4. Quelle est la situation financière actuelle du franchiseur ?
5. Avez-vous reçu les états financiers vérifiés les plus récents du franchiseur ?
6. Qui sont les administrateurs et dirigeants du franchiseur, et quelle est leur expérience dans le monde des affaires ?
7. Le franchiseur a-t-il la réputation d'agir honnêtement envers ses franchisés ? Envers ses clients ?
8. Quelle est la réputation du franchiseur auprès de la Chambre de commerce ? le Bureau d'éthique commerciale ? Dun & Bradstreet ? sa banque ?
9. Combien de franchisés le franchiseur compte-t-il ? Avez-vous discuté de ses plans de développement ou de diversification ?
10. Quelle incidence ces plans de développement auront-ils sur vos rapports avec le franchiseur ?
11. Quelles innovations ont été lancées par le franchiseur depuis ses débuts ?
12. Dans quelle mesure le franchiseur est-il exigeant dans le choix de ses franchisés ? Vos qualifications ont-elles été vérifiées ?

Section B : Le produit ou service

1. Qu'est-ce qui rend unique le produit ou le service, et celui-ci répond-il à un besoin particulier de votre marché ?
2. Dans quelle mesure ce produit ou service est-il offert sur le marché, et les ventes sont-elles en hausse ou en baisse ?
3. Les caractéristiques du produit ou du service vous inciteraient-elles à vous le procurer ?
4. Depuis combien de temps est-il offert sur le marché ?
5. Le produit ou le service est-il commercialisable sur votre territoire ?
6. Le prix est-il concurrentiel par rapport à des produits ou services similaires sur le marché ?
7. Avez-vous étudié la réglementation et les normes fédérales ou provinciales régissant le produit ou service ?
8. Des garanties sont-elles offertes pour le produit ? Est-ce vous ou le franchiseur qui en êtes responsable?
9. Le produit est-il breveté ou protégé par des marques de commerce ou droits d'auteur ?
10. Avez-vous effectué une évaluation de vos concurrents et des produits ou services concurrentiels dans votre secteur ?

Section C : Le territoire de vente et l'emplacement

1. Dans quelle mesure votre zone commerciale est-elle exclusive ? Le franchiseur compte-t-il ouvrir de nouveaux établissements à titre de propriétaire exploitant ou de nouvelles franchises à proximité de la vôtre ?
2. Selon quelles modalités votre territoire de vente peut-il être agrandi ou réduit ?
3. Comment évaluerez-vous le potentiel de vente de votre territoire ?
4. Le franchiseur a-t-il été en mesure de vous fournir des renseignements tels que statistiques démographiques et prévisions de croissance pour les cinq prochaines années ?
5. Connaissez-vous le profil des gens de votre secteur, notamment leur âge, revenu et occupation ?

Section D : Les expériences des franchisés actuels

1. Quel était le montant de l'investissement exigé par le franchiseur ?
2. Y avait-t-il des coûts cachés ou imprévus ?
3. Êtes-vous satisfait de la qualité des produits fournis par le franchiseur ?
4. Êtes-vous satisfait du prix ou de la qualité de votre relation avec le franchiseur ?
5. Quel est le niveau de fiabilité des services de livraison du franchiseur ?
6. Combien de temps a-t-il fallu pour que vos revenus couvrent les charges d'exploitation ?
7. Combien de temps a-t-il fallu pour que la franchise puisse vous payer un salaire raisonnable en tant que gestionnaire ?
8. La franchise a-t-elle été aussi rentable que vous l'aviez prévu ?
9. Quelle formation a été offerte à la direction et aux employés ? A-t-elle été à la hauteur de vos attentes ? Où la formation a-t-elle eu lieu ?
10. Vous est-il arrivé d'avoir un profond désaccord avec le franchiseur ? À quel sujet ? A-t-il été réglé à l'amiable ?
11. Le franchiseur répond-il rapidement et efficacement à vos questions ou demandes de conseils ?
12. Êtes-vous satisfait de l'aide que vous apporte le franchiseur dans la commercialisation, la promotion et la publicité de votre produit ou service ?
13. Que changeriez-vous au contrat si vous en aviez la possibilité ?
14. Conseillerez-vous à quiconque d'ouvrir une franchise avec ce franchiseur ?
15. Qu'avez-vous fait pour assurer le succès de votre franchise ?

Section E : Le contrat de franchise

1. Le contrat vous protège-t-il tout autant que le franchiseur ? Les droits et obligations des deux parties sont-ils clairement énoncés ?
2. Le contrat précise-t-il le type et la taille de la franchise que vous devez gérer ?
3. La nature, la durée, le coût et l'étendue de votre formation sont-ils précisés dans le contrat ?
4. Vos paiements au franchiseur sont-ils clairement établis ? Les éléments suivants sont-ils précisés ?
   - Les droits de franchise
   - Tout paiement annuel fixe que reçoit le franchiseur
   - Les redevances selon un pourcentage des ventes brutes
   - Le pourcentage mensuel des ventes brutes requis pour la publicité
   - Les frais pour les services continus offerts par le franchiseur
5. Devez-vous acheter vos fournitures essentielles auprès du franchiseur ou de fournisseurs désignés ?
6. Y a-t-il un montant minimum de fournitures que vous devez acheter auprès du fournisseur chaque année ?
7. Qu'arrive-t-il en cas d'interruption de livraison des fournitures ? Pouvez-vous acheter les produits auprès d'autres fournisseurs ?
8. Avez-vous droit aux innovations les plus récentes du franchiseur ?
9. Un quota annuel de vente a-t-il été fixé ? Est-il réaliste ?
10. Quels types de rapports devez-vous remettre au franchiseur ?
11. Le contrat reflète-t-il toutes les promesses verbales du franchiseur au cours de l'entrevue ?
12. Le franchiseur maintiendra-t-il tous les enregistrements fédéraux et provinciaux nécessaires ?
13. Le contrat est-il renouvelable ? Si oui, selon quelles modalités ?
14. Si vous louez les locaux, la durée du bail correspondra-t-elle à la durée du contrat de franchise ? Le bail peut-il être renouvelé si vous renouvelez le contrat de franchise ?
15. Êtes-vous responsable de la construction ou de l'amélioration des locaux ? Si oui, le franchiseur vous fournira-t-il les plans et devis, et ceux-ci peuvent-ils être modifiés ?
16. Dans quelle mesure pouvez-vous choisir votre territoire ou emplacement ?
17. Êtes-vous autorisé à exploiter plus d'un emplacement à l'intérieur de votre territoire
18. Pouvez-vous vendre votre participation dans la franchise avec le consentement du franchiseur
19. Pouvez-vous garder la totalité ou une partie du produit de la vente ? Comment est établi le prix de vente ?
20. Êtes-vous autorisé à résilier le contrat si vous devez le faire pour une raison quelconque ?
21. Si vous résiliez le contrat, devez-vous verser une pénalité ?
22. Dans quelles circonstances le franchiseur peut-il résilier votre contrat de franchise ?
23. Comment serez-vous rétribué pour l'achalandage que vous avez bâti dans l'entreprise ?
24. En cas de défaut par rapport aux dispositions du contrat, combien de temps avez-vous pour corriger la situation ?
25. Le contrat contient-il une clause d'arbitrage en cas de défaut ?
26. Qu'arrive-t-il à la franchise si vous souffrez d'une maladie grave ou décédez ? Les questions relatives à votre relève ont-elles été abordées ?
27. Toute autre activité commerciale vous est-elle interdite pendant la durée du contrat ?
28. Le contrat vous interdit-il d'établir une entreprise concurrente, d'en être le propriétaire ou d'y travailler, pendant un certain nombre d'années suivant la fin du contrat ?
29. Avant de signer le contrat, êtes-vous certain que la franchise vous apporte quelque chose que vous ne pourriez pas faire vous-même?

Section F : L'aide que vous fournit le franchiseur

1. Le franchiseur vous aidera-t-il à financer l'acquisition de la franchise ? Combien vous coûtera une telle assistance ?
2. Le franchiseur vous aidera-t-il à choisir un emplacement convenable ?
3. Le franchiseur vous aidera-t-il à négocier votre bail avec un tiers ?
4. Le franchiseur signera-t-il le bail dans le but de vous accorder une sous-location par la suite ?
5. Le franchiseur s'est-il engagé à offrir un programme de formation continue pour vos futurs employés ?
6. Le franchiseur travaillera-t-il avec vous sur place pendant les premières semaines suivant l'ouverture de votre franchise ?
7. Quelle forme d'assistance continue relative à la gestion recevrez-vous ?
8. Cette assistance continue est-elle comprise dans les redevances ou fera-t-elle l'objet de frais supplémentaires ?
9. Les employés qualifiés du franchiseur vous prêteront-ils main-forte en cas d'urgence ?
10. Quel soutien publicitaire et promotionnel est fourni ?
11. Dans quelle mesure pourrez-vous déterminer le format et le coût de la publicité locale ?
12. Le franchiseur vous aidera-t-il en ce qui a trait aux stocks d'ouverture ? aux achats ? au contrôle des stocks ?
13. Des conditions de crédit vous seront-elles accordées pour les achats de stocks ou ceux-ci seront-ils payables à la livraison ?
14. Le franchiseur fournit-il les plans et devis pour l'aménagement et l'étalage?
15. Les procédures administratives et comptables sont-elles simples et efficaces ? Quels manuels et systèmes sont fournis ?

Obtenez de bons conseils pour votre franchise à chaque étape.
Pour en savoir plus sur la façon dont RBC® peut vous aider :

- **composez le 1 855 418-5307**
- **visitez lerbc.com/franchisage**
- **passez à la succursale RBC Banque Royale la plus proche**

Le contenu de cette publication est offert à titre indicatif et au profit de nos clients. Bien que nous déployions tous les efforts nécessaires pour garantir la précision et l'exhaustivité des renseignements y figurant, des erreurs et des omissions peuvent survenir. Cette publication est fournie à titre d'information seulement et ne vise pas à donner des conseils précis en matière de finances, de placements, de fiscalité, de droit, de comptabilité ou autres conseils à votre intention et ne devrait pas être considérée comme telle. Nous conseillons au lecteur de consulter son propre avocat, comptable ou autre conseiller professionnel avant de mettre en œuvre une stratégie. Cela fera en sorte que les circonstances individuelles ont été prises en considération et que les mesures appropriées ont été prises en tenant compte des derniers renseignements disponibles. Les taux d'intérêt, les conditions du marché, les règles fiscales et d'autres facteurs de placement sont sujets à changement. Tous les exemples utilisés dans cette publication ont été fournis à titre indicatif uniquement en utilisant des situations et des personnes fictives. Toute ressemblance avec des événements ou des personnes existants n'est que pure coïncidence. Les services de planification financière et les conseils en placement sont offerts par Fonds d'investissement Royal Inc., société membre de RBC Gestion de patrimoine. Fonds d'investissement Royal Inc., RBC Gestion d'Actifs Inc., Banque Royale du Canada, Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal sont des entités juridiques distinctes et affiliées. Fonds d'investissement Royal Inc. est une société de services financiers agréée au Québec.

® / MC Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de Banque Royale du Canada. © 2020 Banque Royale du Canada.
VPS106695
103835 (02/2020)