



**Luc Audet**  
Avocat  
Associé principal

## Votre entreprise est-elle prête pour lancer un réseau de franchises ?

Au sens large, franchiser est un mode d'exploitation en vertu duquel une entreprise à succès choisit, comme mode d'expansion, non pas d'établir un réseau de succursales, où chaque point de vente est financé et est au risque par cette entreprise à succès, mais plutôt louer sa recette à succès et sa bannière, en contrepartie de frais de franchise et de royalties.

Il y a donc des conditions à respecter : 1- l'entreprise existe ; 2- elle est reconnue par sa marque de commerce et sa façon de faire ; 3- elle a du succès 4- son succès peut être reproduit et défendu ; 5- le risque du succès est transféré à un autre ; et finalement 6- l'autorisation d'exploiter est contractuelle, donc limitée dans le temps et sous conditions. Si vous répondez positivement aux 6 critères, bravo ! Il ne vous reste qu'à façonner le tout, ce qui prend généralement de 6 mois à un an.

Certaines entreprises ne répondent pas positivement aux 6 critères, mais néanmoins leurs propriétaires se lancent dans l'aventure. Ce peut être un «beau risque», mais dans ce cas, il faut être conscient que vous serez en concurrence avec d'autres franchiseurs qui satisfont les critères et qu'ils ne se gêneront pas de mettre en relief vos écarts...

Reprenons donc ces critères.

1- l'entreprise existe : Il s'agit ici de l'activité commerciale et non pas l'entité juridique qui vendra des franchises. Si l'entreprise n'existe pas, il s'agit non pas d'un succès mais de promesses... 2- marque de commerce et façon de faire reconnues : l'entreprise aura pris le soin de bien choisir-et de bien protéger juridiquement- sa marque de commerce ; 3- elle a du succès : après tout, le franchisé vous paye pour votre concept. Si votre entreprise n'a pas de succès, inutile d'aller plus loin ; 4- son succès peut être reproduit et défendu : votre concept pourra-t-il être exploité à un grand nombre d'endroits ? Pouvez-vous empêcher quiconque d'utiliser votre concept sans votre consentement ? 5- le risque financier est transféré à un autre : c'est le franchisé qui supporte les coûts de l'ouverture et de l'exploitation de sa franchise. Au lieu de geler du capital à chaque point d'exploitation et d'être à risque, le franchiseur se fait payer un droit



initial et des royautés. 6- l'autorisation d'exploiter est contractuelle. L'élaboration des divers contrats pour lancer un réseau de franchises est une étape cruciale. Il n'existe pas de lois particulières Au Québec, contrairement à l'Alberta, l'Ontario, l'Île-du-Prince-Édouard et bientôt le Nouveau-Brunswick et la Colombie-Britannique. C'est donc un univers strictement contractuel. Un très grand nombre de questions sont traitées dans ces contrats. Il faut retenir que de façon générale, plus le franchiseur est établi et a du succès, plus il est probable que les contrats soient sévères et non négociables. À l'inverse, une nouvelle bannière ne devrait pas avoir le même degré de sévérité et de non flexibilité pour ses contrats. Comment mesure-t-on ce degré de sévérité ? En comparant votre contrat de franchise avec celui d'un franchiseur concurrent. On peut également le comparer aux contrats de franchise dans d'autres domaines. Au fur et à mesure que votre succès grandit, vous pouvez en demander plus et modifier vos contrats pour les rendre plus «rigoureux».

Que retrouve-t-on dans l'arsenal des contrats d'un franchiseur ? Une convention de confidentialité, lorsque le franchisé manifeste un intérêt préliminaire ; un contrat de réservation de territoire, assorti d'un dépôt en argent et de clauses de confidentialité, de non-concurrence et de non-sollicitation; un contrat de franchise unitaire ; un contrat de cautionnement en vertu duquel la personne physique qui détient la compagnie opérant la franchise garantit l'universalité des engagements du franchisé vis-à-vis le franchiseur. De plus, selon le mode d'opération que vous aurez choisi, il faudra ajouter soit une convention de sous-bail, soit une annexe obligatoire à inclure au bail signé entre le propriétaire de l'édifice où le franchisé opère sa franchise et le franchisé.

Nous avons vu l'arsenal «de base». Mais il est bon de savoir qu'il existe également des stratégies juridiques pour protéger les actifs d'un franchiseur. L'idée générale est d'isoler les actifs de telle sorte qu'advenant un contrecoup, le tout ne s'écroule pas comme un jeu de domino.

Parallèlement à cette documentation juridique, vous aurez également à préparer des documents à caractère marketing, que nous vous suggérons très fortement de faire vérifier par votre avocat spécialisé en franchises. Ces documents doivent être informatifs, mais ne doivent pas vous lier.