



Luc Audet
Avocat
Associé principal

POURQUOI LA PLUPART DES FRANCHISÉS SONT-ILS HEUREUX ?

Vous avez envie de démarrer une entreprise et vous êtes ambivalents entre l'option de devenir l'un des franchisés d'une bannière ou de vous lancer seul à titre d'entrepreneur indépendant ? Les deux modes d'exploitation comportent chacun des avantages et des inconvénients qu'il faut prendre le temps d'apprécier. Examinons les commentaires de ces franchisés.

Satisfaction face au statut de franchisé :

Commencer quelque part. L'un des aspects qui est le plus présent chez les franchisés heureux, c'est le fait qu'ils sont maintenant à leur compte. Pour bien des personnes, le saut dans le monde des franchises s'effectue principalement pour tenter l'expérience d'entrepreneur. Lorsqu'ils en ont assez de travailler pour quelqu'un d'autre mais qu'ils n'ont pas toute l'expertise requise pour démarrer seul un concept, la franchise peut s'avérer être un excellent tremplin. La gestion d'une franchise possède pratiquement tous les éléments d'un commerce traditionnel et le degré de latitude laissé au franchisé dépend de la bannière et du domaine choisi.

Aide au démarrage. Même avec toute la volonté du monde et un travail acharné, il faut se rendre à l'évidence, démarrer une entreprise du bon pied requiert de l'expérience. Les franchisés qui ont pu bénéficier du soutien professionnel de leur franchiseur en sont habituellement très reconnaissants. L'aide au démarrage provenant du franchiseur varie évidemment d'une bannière à l'autre mais il est fréquent de voir des franchiseurs offrir : une aide à la recherche d'un local commercial, des références d'architectes et d'entrepreneurs en construction, les services d'une agence de publicité, des forfaits de financement, des séminaires de formation intensive avant l'ouverture, etc. La formation continue et l'octroi d'un manuel d'opération détaillé sont des éléments qui contribuent souvent à la satisfaction des franchisés.

Satisfaction face à la rentabilité :

Diminution du risque initial. Démarrer un commerce est une expérience qui comporte toujours des risques financiers. Les franchises ne font pas exception à cette règle mais les franchisés qui se sont joints à un réseau de franchises solides ont pu bénéficier de l'expérience des autres franchisés afin d'éviter des erreurs coûteuses. Par exemple, les coûts d'ouverture d'un nouveau commerce sont souvent très difficiles à prévoir. Les franchisés sont habituellement bien éclairés par leur franchiseur sur cet aspect, ce qui diminue le risque de mauvaises surprises quant au budget à allouer à l'inauguration.

Reconnaissance du public. La reconnaissance instantanée du public face à la bannière est l'élément qui pousse la majorité des candidats à opter pour une franchise plutôt que pour un commerce indépendant. La plupart des franchisés reconnaissent qu'ils ont bénéficié d'un achalandage initial presque instantané en accrochant l'enseigne du franchiseur. Lorsque le concept est déjà connu du public et que la marque de commerce du franchiseur est synonyme de qualité, le franchisé doit habituellement déployer moins d'efforts pour faire connaître sa succursale. Les budgets de promotions initiaux seront souvent moins importants lorsqu'il s'agit d'une franchise plutôt que d'un commerce indépendant.

Reconnaissance des institutions financières. L'achat d'une franchise passe bien souvent par l'octroi d'un financement de la part d'une institution financière. Lorsque les banques étudient le sérieux et le potentiel du plan d'affaires qui leur est soumis, il est certain que la renommée du franchiseur sera un facteur déterminant de l'analyse. Les institutions financières qui veulent limiter leurs risques au maximum préféreront souvent un projet franchisé qui reproduit une recette maintes fois gagnante à un projet tout à fait innovateur.

Satisfaction face au réseau et au franchiseur :

Force du réseau. Devenir franchisé c'est avant tout joindre un réseau structuré où la force du nombre vient aider la réussite de chacun. L'aspect le plus évident à ce niveau est probablement les frais de publicité nationale qu'exigent les franchiseurs. Les franchisés ne pourraient pas à eux seuls bénéficier d'une visibilité si étendue si ce n'était de la mise en commun des ressources financières de chacun. Les coûts d'approvisionnement sont aussi un aspect important qui fait que bien des franchisés sont très heureux d'être membre d'un réseau de franchise. Le franchiseur qui négocie avec un distributeur de biens et/ou services bénéficiera certainement de rabais de volume que les franchisés ne pourraient pas obtenir s'ils étaient des commerces indépendants.