



LES ASPECTS LÉGAUX DE L'ACHAT D'UNE FRANCHISE

CHOSSES À FAIRE AVANT D'ACHETER UNE FRANCHISE EN 11 ÉTAPES

"Les points de vue ou opinions exprimés dans cette présentation ne reflètent pas nécessairement celles de l'Association canadienne de la franchise (CFA)."

PAR ME FRANÇOIS ALEPIN



ALEPIN GAUTHIER AVOCATS INC.

Étape 1 : Fixer les
objectifs visés par la
réalisation du projet



1. Fixer les objectifs visés par la réalisation du projet

1.1 Objectif

1.2 Raisons :

1.2.1 Je veux être mon propre patron !

1.2.2 Je veux exploiter une franchise jusqu'à la retraite et vendre le tout à profit

1.2.3 Je veux acquérir de l'expérience et voler de mes propres ailes par la suite !



1. Fixer les objectifs visés par la réalisation du projet

1.2 Raisons (suite) :

- 1.2.4 Je veux acheter une franchise pour la léguer à mes enfants !
- 1.2.5 Je veux avoir plus d'une franchise du même réseau ou de réseaux différents !
- 1.2.6 Je veux gagner plus de 100 000 \$ par année !
- 1.2.7 Je veux avoir un meilleur mode de vie !



Étape 2 : Considérer
les autres options que
l'acquisition d'une
franchise



2. Considérer les autres options que l'acquisition d'une franchise

2.1 Objectif

2.2 Options :

2.2.1 Rester ou devenir à l'emploi de quelqu'un

2.2.2 Partir un projet d'affaires à zéro

2.2.3 Acheter une entreprise non franchisée



2. Considérer les autres options que l'acquisition d'une franchise

2.2 Options (suite) :

2.2.4 Acheter une participation dans une
entreprise existante

2.2.5 Acheter une franchise



Étape 3 : Comprendre
les particularités de
la relation
franchiseur et
franchisé



3. Comprendre les particularités de la relation franchiseur et franchisé

3.1 Objectif

3.2 Définition du franchisage :

Entente contractuelle par laquelle l'une des parties, le franchiseur qui a développé un concept, un système, une façon de faire utilisant une ou des marques de commerce, consent à l'autre partie, le franchisé, contre rémunération prenant généralement la forme de droit d'entrée et le paiement de redevances le droit d'utiliser ledit système à l'intérieur d'un territoire donné pour une période déterminée.



3. Comprendre les particularités de la relation franchiseur et franchisé

3.3 Connaître les avantages et inconvénients du franchisage

3.3.1 Avantages pour le franchisé :

- Publicité/réseau. En effet, il est peu probable qu'un entrepreneur exploitant une entreprise non en franchise puisse avoir accès à des outils de publicité de grande qualité, sans que cela ne représente une partie importante de son chiffre d'affaires.



3. Comprendre les particularités de la relation franchiseur et franchisé

3.3 Connaître les avantages et inconvénients du franchisage

3.3.1 Avantages pour le franchisé (suite) :

- Permet généralement de faire des affaires sous une marque de commerce connue. Une des forces des réseaux de franchises est la notoriété de sa marque de commerce, et il s'agit là d'une des raisons principales pour laquelle quelqu'un opte pour l'achat d'une franchise au lieu de partir une entreprise à son propre compte.



3. Comprendre les particularités de la relation franchiseur et franchisé

3.3 Connaître les avantages et inconvénients du franchisage

3.3.2 Inconvénients pour le franchisé :

- Payer un droit d'entrée. En fait, le franchisé paiera, pour avoir le droit d'utiliser les systèmes du franchiseur, un droit à l'entrée dans le réseau. Cela s'ajoute à ce qu'il paiera de toute façon pour les améliorations locatives au local, les équipements et les inventaires du début des opérations.

3. Comprendre les particularités de la relation franchiseur et franchisé

3.3 Connaître les avantages et inconvénients du franchisage

3.3.2 Inconvénients pour le franchisé (suite) :

-Payer des redevances au franchiseur pendant la durée de la convention.

Généralement, le franchiseur prévoira au contrat de franchise qu'il recevra, à partir des ventes brutes réalisées par son franchisé, une redevance de base à titre de rémunération supplémentaire au droit d'entrée payable par le franchisé pour l'utilisation du système et des marques de commerce.

3. Comprendre les particularités de la relation franchiseur et franchisé

3.3 Connaître les avantages et inconvénients du franchisage

3.3.3 Avantages pour le franchiseur :

- Il s'agit d'une nouvelle source de revenus qui provient de la vente de franchises en tant que telle, et non pas de la vente du franchisé des produits à des consommateurs. Nous pensons ici aux droits d'entrée ou frais initiaux payables par un franchisé à l'achat de sa franchise.
- Le franchiseur pourra réaliser un bénéfice découlant d'une opération de distribution en plus de celle de manufacturier, le cas échéant. En effet, le franchiseur pourra profiter du réseau de clients captifs qu'il a établi pour vendre des produits qu'il aura achetés d'un tiers, aux fins de les vendre dans son réseau et réaliser un bénéfice sur ces ventes.

3. Comprendre les particularités de la relation franchiseur et franchisé

3.3 Connaître les avantages et inconvénients du franchisage

3.3.4 Inconvénients pour le franchiseur :

- Le franchiseur doit partager avec ses franchisés les profits tirés de l'exploitation des franchises. Il s'agit là de la contrepartie normale du fait que le franchisé a investi dans l'entreprise franchisée.
- Le franchiseur ne peut pas et ne doit pas choisir les employés de ses franchisés. Il s'agit, en fait, du pendant de l'avantage pour le franchiseur de ne pas être considéré comme employeur de tous les employés des franchisés pour fin de syndicalisation.

3. Comprendre les particularités de la relation franchiseur et franchisé

3.4 Connaître les contrats qui encadrent la relation franchiseur/franchisé :

3.4.1 La convention de franchise

3.4.2 Bail ou sous-bail

3.4.3 Contrat de cautionnement

3.5 Réaliser les implications d'accepter d'être un client captif



Étape 4 : Évaluer ses capacités financières



4. Évaluer ses capacités financières

4.1 Objectif

4.2 Points à considérer :

- 4.2.1 Quel est votre actif net ?
- 4.2.2 Quels sont vos besoins financiers pour maintenir votre train de vie et celui de votre famille ?
- 4.2.3 Déterminer les engagements et les investissements financiers du ou des projets de franchise sous étude.



4. Évaluer ses capacités financières

4.2 Points à considérer (suite) :

- 4.2.4 Évaluer l'impact de l'échec du projet sur votre vie et celle de votre famille.



Étape 5 : Évaluer franchement son potentiel personnel d'entrepreneur



5. Évaluer franchement son potentiel personnel d'entrepreneur

5.1 Objectif

5.2 Présentez-vous les traits de caractère suivants :

- 5.2.1 Êtes-vous déterminé ?
- 5.2.2 Êtes-vous persévérant ?
- 5.2.3 Êtes-vous un leader ?
- 5.2.4 Êtes-vous rassembleur ?
- 5.2.5 Êtes-vous rigoureux ?
- 5.2.6 Êtes-vous tolérant ?
- 5.2.7 Êtes-vous flexible ?

5. Évaluer franchement son potentiel personnel d'entrepreneur

5.3 Et votre santé ?

5.4 Avez-vous des compétences de base, tout au moins, en regard avec :

5.4.1 Le secteur d'activité économique ?

5.4.2 En matière de gestion financière ?

5.4.3 En comptabilité ?

5.4.4 En matière de ressources humaines ?

5.4.5 En matière de technologies de l'information ?

5. Évaluer franchement son potentiel personnel d'entrepreneur

5.5 Et la gestion des priorités ?

Vous restera-t-il suffisamment de temps à accorder à toutes autres priorités dans votre vie telles :

- 5.5.1 Conjointe, conjoint
- 5.5.2 Famille immédiate
- 5.5.3 Famille élargie
- 5.5.4 Les amis
- 5.5.5 Hobbies



Étape 6 : Déterminer le type de franchise désiré



6. Déterminer le type de franchise désiré

-
- 6.1 Objectif
 - 6.2 Restauration
 - 6.3 Vente au détail, c'est-à-dire entreprise vendant au détail à partir d'un établissement ou magasin de biens
 - 6.4 Entreprise de services



Étape 7 :
Évaluer/comparer
chacun des
projets d'acquisition
de franchise



7. Évaluer/comparer chacun des projets d'acquisition de franchise

7.1 Objectif

7.2 Ce qu'il faut comparer :

- 7.2.1 Positionnement du réseau de chacun des franchiseurs, par exemple, trois franchiseurs que vous auriez retenus, dans le sens où vous pourrez identifier le chef de file au milieu du peloton, le dernier de sa catégorie ou encore s'il s'agit d'un nouveau joueur.
- 7.2.2 Quels sont les territoires disponibles ?
- 7.2.3 Y a-t-il des options de renouvellement ?



7. Évaluer/comparer chacun des projets d'acquisition de franchise

7.2 Ce qu'il faut comparer (suite) :

- 7.2.4 À combien se chiffre le droit d'entrée ?
- 7.2.5 Redevances payables au franchiseur
- 7.2.6 Y a-t-il des projections financières ?
- 7.2.7 Renovations
- 7.2.8 Force de l'équipe de direction
- 7.2.9 Durée du contrat de franchise



7. Évaluer/comparer chacun des projets d'acquisition de franchise

7.2 Ce qu'il faut comparer (suite) :

- 7.2.10 Degré d'implication personnelle obligatoire
- 7.2.11 Facilité de transfert
- 7.2.12 Clause de non-concurrence
- 7.2.13 Clause de défaut
- 7.2.14 Cautionnement
- 7.2.15 Formation



7. Évaluer/comparer chacun des projets d'acquisition de franchise

7.2 Ce qu'il faut comparer (suite) :

7.2.16 Bail

7.2.17 Droits et obligations applicables au moment de la terminaison de la convention de franchise

7.2.18 Est-ce que le franchiseur prend des ristournes ? (ristourne signifiant pourcentage ou quelque forme de rémunération que ce soit payée par un fournisseur autorisé auprès des franchisés et payable au franchiseur)

7.2.19 Le site



7. Évaluer/comparer chacun des projets d'acquisition de franchise

7.2 Ce qu'il faut comparer (suite) :

7.2.20 Y a-t-il des employés-clé ?

- Resteront-ils ?
- Y a-t-il des contrats d'emploi avec les employés-clé ?

7.2.21 Les ratios pertinents

- Pourcentage du loyer sur le total des ventes
- Coûts des matières premières, le cas échéant
- Coût de la main-d'œuvre
- Marge de profit brut tenant compte, entre autres, du vol et des produits périssables, le cas échéant



7. Évaluer/comparer chacun des projets d'acquisition de franchise

7.2 Ce qu'il faut comparer (suite) :

7.2.22 Y a-t-il des procédures judiciaires :

- Y a-t-il des procédures judiciaires contre le franchiseur
- Les raisons des procédures
- Existe-il des M.A.R.C. (Mode Alternatif de Règlement de Conflit) et si oui, combien de litiges non rapportés ont été portés soit à la médiation, soit à l'arbitrage au cours des 3 dernières années

7.2.23 Départ volontaire ou terminaison par le franchiseur de la convention de franchise sans procédure judiciaire :

- Raison des départs ou terminaisons
- Nombre au cours des 3 dernières années

Étape 8 : Ne rien
signer sans vérifier



8. Ne rien signer sans vérifier

8.1 Objectif

8.2 Lisez attentivement et faites vérifier, le cas échéant, tout document pouvant s'apparenter à :

- 8.2.1 Demande de réservation de territoire
- 8.2.2 Dépôt pour réservation de territoire
- 8.2.3 Demande de franchise
- 8.2.4 Engagement de confidentialité
- 8.2.5 Dépôt remboursable
- 8.2.6 Accusé réception de documents



Étape 9 : Négocier ce qui se négocie



9. Négocier ce qui se négocie

9.1 Objectif

9.2 Éléments qui, dans certaines circonstances, pourraient être négociables

9.2.1 Dans le cas d'un nouveau réseau

9.2.2 S'il s'agit d'un nouveau site



9. Négocier ce qui se négocie

9.2 Éléments qui, dans certaines circonstances, pourraient être négociables

- 9.2.3 Option de premier refus pour une nouvelle franchise à l'intérieur d'un rayon déterminé de la franchise que vous entendez exploiter
- 9.2.4 Une ou des options de renouvellement de votre convention de franchise
- 9.2.5 L'option d'acheter une deuxième franchise, même si elle n'est pas à l'intérieur du rayon déterminé de celle que vous exploiteriez



9. Négocier ce qui se négocie

9.2 Éléments qui, dans certaines circonstances, pourraient être négociables

9.2.6 Limitation des cautionnements

9.2.7 Possibilité de transférer la franchise sans frais à un membre de la famille

9.2.8 Possibilité de ne pas rénover l'établissement avant un délai établi dans le cas d'un site existant

9.2.9 Possibilité de se retirer si les projections financières ne se réalisent pas significativement, tel que vous pourrez l'avoir établi avec le franchiseur, etc.



Étape 10 : Rencontrer des franchisés



10. Rencontrer des franchisés

10.1 Objectif

10.2 Quoi leur demander ?

10.2.1 Le franchiseur a-t-il livré ce qu'il avait promis ?

10.2.2 Qualité du support du franchiseur

10.2.3 Y a-t-il une association formelle ou informelle de franchisés ?



10.2 Quoi leur demander (suite) ?

- 10.2.4 Les franchisés, par des comités, participent-ils à la vie du réseau ?
- 10.2.5 Combien d'heures le franchisé met-il en moyenne par jour et par semaine dans son entreprise ?
- 10.2.6 Peut-il quitter assez facilement pour des vacances ou pour quelques jours ?
- 10.2.7 Les coûts d'approvisionnement sont-ils corrects ?
- 10.2.8 Y a-t-il souvent des ruptures de stock ?



10. Rencontrer des franchisés

10.2 Quoi leur demander (suite) ?

- 10.2.9 Y a-t-il des irritants ? Si oui, lesquels ?
- 10.2.10 Entend-il renouveler sa convention de franchise ?
- 10.2.11 Achèterait-il une deuxième ou même une troisième franchise ?



Étape 11 : Consulter



11. Consulter

11.1 Objectif

11.2 Qui consulter et pourquoi ?

11.2.1 Un avocat ou un notaire œuvrant dans le domaine du droit de la franchise. Pourquoi ?

-Probable connaissance du secteur d'activités que vous considérez

-Assistance au niveau de l'analyse des dossiers comparatifs que vous aurez préparés, tel que vu précédemment



11.2 Qui consulter et pourquoi ?

11.2.1 Un avocat ou un notaire œuvrant dans le domaine du droit de la franchise. Pourquoi ? (suite)

-Établissement de la structure juridique adéquate aux fins de rencontrer vos objectifs d'affaires tout en protégeant votre patrimoine autant que faire se peut



11.2 Qui consulter et pourquoi ?

11.2.1 Un avocat ou un notaire œuvrant dans le domaine du droit de la franchise. Pourquoi ? (suite)

Son intervention se situera, entre autres, au niveau de :

- L'analyse de la convention de franchise
- L'analyse de la convention de bail
- L'incorporation de l'entreprise qui agira à titre de franchisée
- L'analyse des cautionnements
- L'établissement d'une convention entre actionnaires du franchisé, le cas échéant
- La rédaction de conventions d'employés-clé
- La rédaction et l'analyse, le cas échéant, de contrats d'acquisition de la franchise s'il s'agit d'une franchise achetée d'un franchisé existant et non pas du franchiseur

11.2 Qui consulter et pourquoi ?

11.2.2 Un comptable. Pourquoi ?

- Possible connaissance du franchiseur et de ses officiers
- Probable connaissance du secteur d'activités que vous considérez
- Assistance au niveau de l'analyse des dossiers comparatifs que vous aurez préparés, tel que vu précédemment



11.2.2 Un comptable. Pourquoi (suite)?

Son intervention se situera notamment dans :

- L'établissement et l'analyse des projections financières
- L'évaluation réaliste de vos capacités financières à vous investir et à assumer les risques inhérents à l'exploitation d'une entreprise, qu'elle soit en franchise ou autrement
- Assistance dans l'évaluation et l'obtention du financement nécessaire, le cas échéant



11.2 Qui consulter et pourquoi ? (suite)

11.2.3 Conseil québécois de la franchise

11.2.4 Association canadienne de la franchise



CONCLUSION ET REMERCIEMENTS





ALEPIN
GAUTHIER
LE DROIT SOUS UN AUTRE ANGLE

ALEPIN.COM

3080, boul. le Carrefour, bureau **400** Laval (Québec) H7T 2R5

Tél 450 681-3080 Montréal 514 335-3037 Lasalle 514 364-3383 Fax 450 681-1476



