

Les questions de franchise (*Communication, p. 60*)

Examine avant d'investir !

Fais une recherche sur la franchiseuse ou le franchiseur (identité et expérience)

- Qui sont les personnes clés associées à la franchiseuse ou au franchiseur, y compris les actionnaires, les directrices et les directeurs généraux et les directrices et les directeurs ?
- Depuis combien d'années la franchiseuse ou le franchiseur exploite-t-il son entreprise ?
- Combien de franchises possède cette personne ?

Les relations de la franchiseuse ou du franchiseur avec ses franchisées ou ses franchisés

- De quelle façon la franchiseuse ou le franchiseur sélectionne-t-il ses franchisés potentiels ? Les qualifications demandées ont-elles été révisées ?
- De quelle façon la franchiseuse ou le franchiseur supervise-t-il les opérations de la franchisée ou du franchisé ? La franchiseuse ou le franchiseur inspecte-t-il périodiquement tous ses franchisés ?
- La franchiseuse ou le franchiseur sollicite-t-il un montant de la franchisée ou du franchisé pour financer les stratégies de marketing, le développement d'un nouveau produit, etc. ?

L'investissement requis

- Quel est le coût initial de la franchise ?
- Un *dépôt est-il demandé ?
- Quel montant est remboursable ? Dans quelles circonstances ?

Le produit ou le service de la franchise

- Qu'est-ce qui rend le produit ou le service de la franchiseuse ou du franchiseur unique ?
- Depuis combien de temps le produit ou le service est-il sur le marché ?
- Quels produits doivent être achetés à la franchiseuse ou au franchiseur ou à une fournisseuse ou à un *fournisseur désigné ?

Le territoire de ventes et la localisation

- Le territoire de votre franchise est-il exclusif ? Si ce n'est pas le cas, existe-t-il une certaine protection territoriale ?
- Y aura-t-il des ouvertures de nouvelles franchises près de votre territoire ?
- La franchiseuse ou le franchiseur vend-il ses produits d'autres façons ? Si oui, quelles sont-elles ?

Questions à poser à des franchisées ou à des franchisés actuels

- Quel a été le montant total investi pour votre franchise ?
- La franchiseuse ou le franchiseur fournit-il du personnel pour l'entraînement ? Le cas échéant, combien de temps a duré l'entraînement ?
- Combien de temps a été nécessaire avant de recevoir un salaire raisonnable ?

Le contrat

- La franchise, la *localisation et le territoire sont-ils clairement décrits dans le contrat ?
- Le contrat décrit-il clairement la durée, le type et le coût de l'entraînement qui doit être fourni par la franchiseuse ou par le franchiseur ?
- Quel type de dossiers et de rapports devez-vous fournir à la franchiseuse ou au franchiseur ?

Le service de soutien de la franchiseuse ou du franchiseur

- La franchiseuse ou le franchiseur choisit-il le site ou vous aide-t-il à choisir le site approprié pour votre entreprise ?
- La franchiseuse ou le franchiseur construit-il les locaux ? Sinon, la franchiseuse ou le franchiseur précise-t-il le plan et la disposition du local ?
- Quelle assistance continue au sujet de la *gérance allez-vous recevoir ?

<p>Dépôt = deposit Fournisseur = supplier Localisation = location Gérance = management</p>
