

Un choix très varié de franchises au menu
– Des frites avec ça ?

D

es mes 15 années de carrière dans le domaine des franchises, 12 d'elles ont été consacrées au secteur de l'alimentation. On peut donc dire que je connais assez bien cette industrie. Les franchises dans le secteur de l'alimentation constituent le plus grand segment de l'industrie de la franchise. La plupart des gens pensent que c'est chose facile. Permettez-moi de vous dire le contraire. Ça prend du temps, du dévouement et beaucoup de patience. Mais c'est un secteur amusant, profitable et stimulant. Étant donnée la magnitude d'options possibles, je vous propose de considérer les facteurs suivants si vous envisagez l'achat d'une franchise dans le secteur de la restauration.

La première chose à laquelle vous devez penser est votre qualité de vie. Pour ce faire, vous devez considérer le nombre d'heures nécessaires à l'exploitation de la franchise dans laquelle vous souhaitez investir. Soit dit en passant, vous n'avez pas besoin d'expérience dans le domaine de la restauration, le franchiseur s'occupe de votre formation. Un restaurant situé dans d'un centre commercial doit suivre le même horaire. Une franchise spécialisée en petits déjeuners est idéale pour les lève-tôt et ferme habituellement à 15 h. Un restaurant avec pignon sur rue exige habituellement 24 heures par jour, 7 jours par semaine. Dans tous les cas, le propriétaire doit être l'exploitant actif de l'entreprise pour en assurer le succès, donc la qualité de vie est le facteur personnel le plus influant au moment de prendre une décision.

LE facteur externe le plus important est l'emplacement de la franchise. Si vous achetez une franchise dans un système bien établi, les meilleurs emplacements sont souvent déjà pris, à moins d'acheter une unité existante, mais vous pouvez compter sur la réputation du nom où que vous soyez. Si vous achetez une franchise dans un système plus jeune, vous avez plus de chances d'avoir une meilleure sélection d'emplacements. Je conseille aux clients dans tous les cas d'attendre jusqu'à trouver un emplacement optimal, un facteur déterminant dans le succès d'une entreprise. La visibilité, la facilité d'accès et la signalisation sont des éléments extrêmement importants à considérer au moment de choisir un emplacement.

Pour évaluer un système de franchises, il existe certains indicateurs du succès très précieux. Premièrement, le nombre d'unités et le nombre de propriétaires multi-unitaire à la fois. La présence de propriétaires multi-unitaire est très prometteuse puisqu'elle indique que la franchise connaît un assez grand succès comme pour en avoir plusieurs. Un autre chiffre important à considérer est le ratio de rotation, c'est-à-dire le nombre de franchises revendues dans une année exprimé dans un pourcentage d'ensemble, ce qui indique la vitesse à laquelle les franchisés vendent leurs magasins. Si le taux est élevé, il vaut mieux fouiller davantage. Un autre point à tenir en compte est la proximité des établissements; quelle est la distance entre les établissements ? Partagent-ils une même clientèle ? Voilà des questions auxquelles il faut répondre pour prendre une décision éclairée.

On néglige souvent les gens derrière le système dans le processus de sélection d'une franchise. En général, vous avez affaire à un agent de développement durant le processus de vente et vous n'êtes plus vraiment en contact avec cette personne après avoir conclu l'achat de la franchise. Il est donc impératif de connaître les gens du domaine dans lequel vous allez travailler tous les jours – serez-vous en mesure de travailler avec ces gens régulièrement ? Prenez le temps aussi de rencontrer les fondateurs pour connaître leur vision du concept et savoir s'il est prêt à relever les défis de l'avenir.

La clé du succès de l'établissement repose sur deux éléments : le marketing soutenu et la gestion des coûts. Les consommateurs ont tellement de choix, qu'il vous faudra déployer un effort marketing constant pour maintenir la visibilité de votre établissement. Quand les ventes diminuent, on tend souvent à couper dans le budget de marketing, pourtant c'est bien la dernière chose que l'on doit toucher. Il faut plutôt multiplier les efforts pour attirer la clientèle dans votre établissement. La gestion des coûts peut être un peu plus épineuse. Plusieurs coûts, si ce n'est pas la totalité, sont des coûts fixes, notamment les frais de location, les taxes et les services. Le coût des aliments et le coût de la main-d'œuvre sont en fait les seules variables. Vous devez donc être particulièrement vigilants : quelques points de pourcentage peuvent se traduire en dizaines de milliers de dollars à la fin de l'année ! Un bon système de franchise offre tous les outils nécessaires pour vous aider à ce niveau. Prenez le temps d'en discuter avec d'autres franchisés et confirmer que ces outils soient bel et bien à votre disposition. N'oubliez pas que le rôle principal d'un franchiseur est de fournir au franchisé tout le soutien nécessaire pour bien développer son entreprise.

Avec un éventail de franchises tellement vaste dans le secteur de la restauration, en choisir une peut s'avérer tout un défi. Cependant, si vous pensez d'abord à votre qualité de vie, vous réduisez considérablement les choix possibles. Évidemment, votre budget entre aussi en ligne de compte. Mais ne vous en faites pas, il y en aura une au menu qui vous conviendra parfaitement. Alors si vous choisissez le secteur de la restauration il ne me reste plus qu'à vous dire... bon appétit !

Lori