

C

Ce numéro est consacré aux franchises dans le secteur des services, ce qui est très pertinent puisqu'il s'agit du segment de l'industrie de la franchise ayant connu la plus grande croissance au cours des quelques dernières années. En fait, plusieurs des micro-franchises traitées dans des numéros antérieurs appartiennent au secteur des services. Les caractéristiques et les avantages de cette nouvelle espèce de franchise sont à mon avis nombreux et sont un ajout appréciable à l'offre de franchises pour les candidats potentiels de toutes sortes.

Les franchises du secteur des services sont beaucoup plus accessibles que d'autres concepts parce qu'elles requièrent, en général, un investissement initial moins grand. Cela est dû principalement au fait que, dans la plupart des cas, un bureau à la maison suffit pour son exploitation et que l'équipement nécessaire consiste en un ordinateur, un télécopieur et d'autres fournitures de bureau. Ce plus petit investissement ouvre une porte d'accès à l'industrie de la franchise à une nouvelle catégorie de candidats potentiels qui a moins de fonds disponibles. De plus, la plupart de ces franchises n'ont pas besoin d'un bassin de main-d'œuvre puisqu'elles peuvent être exploitées par le franchisé et peut-être aussi par son conjoint ou sa conjointe. Ces deux facteurs seulement rendent cette option très attrayante puisque les frais généraux sont considérablement réduits.

Un autre « plus » offert par les franchises du secteur des services est la qualité de vie. Plusieurs d'entre elles sont des opérations interentreprises et donc exploitées durant les heures normales de bureau. De toute manière, le franchisé a beaucoup plus de flexibilité dans ses heures que pour un commerce de vente au détail dont les heures d'ouverture sont gouvernées par le propriétaire du bâtiment. De même, en raison de la nature et de la portée de l'opération, l'offre est plus limitée donc plus facile à gérer du point de vue du franchiseur, et plus facile à contrôler aussi. Il s'agit de la franchise dans sa plus simple expression. Une autre caractéristique très importante aussi aux yeux des candidats potentiels est la vitesse à laquelle on peut démarrer l'exploitation de ces entreprises. Une fois les frais initiaux payés, la formation suit très rapidement et, puisque dans la plupart des cas il n'y a pas de choix d'emplacement à faire, le franchisé peut être en affaires en 30 à 60 jours. Cela représente un avantage crucial en matière de liquidité tant sur le plan personnel que commercial. En ce qui concerne l'expérience, à moins qu'il s'agisse d'une industrie réglementée ou agréée, telle que le courtage ou la comptabilité, la formation offerte par le franchiseur est amplement suffisante.

Les franchises dans le secteur des services abondent. Il y a autant de types et de modèles de franchises dans le secteur des services que de candidats potentiels. Personnellement, je recommande à tous mes clients, peu importe le type de franchise qu'ils achètent, de prendre d'abord une décision fondée sur la qualité de vie. Vous devez choisir une industrie qui vous aimez particulièrement et pour laquelle vous êtes passionné(e). Ensuite, vous prenez en considération votre capacité financière. Il se peut que la franchise en soi ne coûte pas cher, mais vous devez

examiner aussi les fonds de roulement nécessaires. Les options de franchises sont très nombreuses et plusieurs d'entre elles se retrouvent dans les dernières pages de ce magazine ou sur le site web HYPERLINK "<http://www.quebec-franchise.qc.ca>" [www.quebec-franchise.qc.ca](http://www.quebec-franchise.qc.ca).

Les franchises interentreprises conviennent parfaitement aux professionnels de tous les niveaux qui recherchent une bonne qualité de vie. Elles vous permettent de conserver la nature professionnelle de votre carrière mais avec beaucoup plus d'autocontrôle. Cependant, ces franchises exigent une certaine autodiscipline pour ce qui est de se lever pour aller travailler tous les matins quand on est son propre patron. L'avantage de pouvoir programmer votre temps n'a pas de prix tout comme de pouvoir atteindre le succès financier tout en conservant une bonne qualité de vie. Plusieurs systèmes fonctionnent sur une base encore plus simple pour ceux et celles qui préfèrent une relation plus structurée dans laquelle le franchiseur effectue tout le travail de bureau pour le franchisé, y compris les états financiers ! Les secteurs des services sont plus spécifiques et sur mesure, permettant à chaque candidat potentiel de trouver la meilleure option, ce qui est le but ultime. Peu importe le secteur que vous choisissiez, vous devez savoir que les services sont axés sur les personnes. Donc, si vous n'aimez pas avoir affaire directement aux gens, il ne s'agit pas du choix indiqué pour vous. Le succès de ces entreprises dépend principalement des relations avec la clientèle et des relations à long terme. C'est très souvent le cas parce que le secteur des services est très concurrentiel. Autrement, c'est au niveau des prix que vous devriez concurrencer. C'est « le service d'un service » qui fait qu'une entreprise se démarque.

Mes choix préférés dans cette industrie sont les soins à domicile (le plus grand segment de la population est celui des personnes âgées de plus de 50 ans), les nouveaux services financiers, les entreprises sur Internet et les substituts de repas-maison. Aujourd'hui, tout tourne autour de la commodité et de la qualité de vie sans délaissier la valeur, ce qui explique la récente prolifération des franchises dans le secteur des services. Et pourquoi pas ? Qui dans ce monde n'aime pas être bien servi ?