



SPÉCIAL TERRITOIRES

RÉSEAUX

Et pourquoi pas la franchise au Québec ?

Moteur de l'économie québécoise, la franchise génère un chiffre d'affaires annuel de plus de 25 milliards de dollars canadiens.

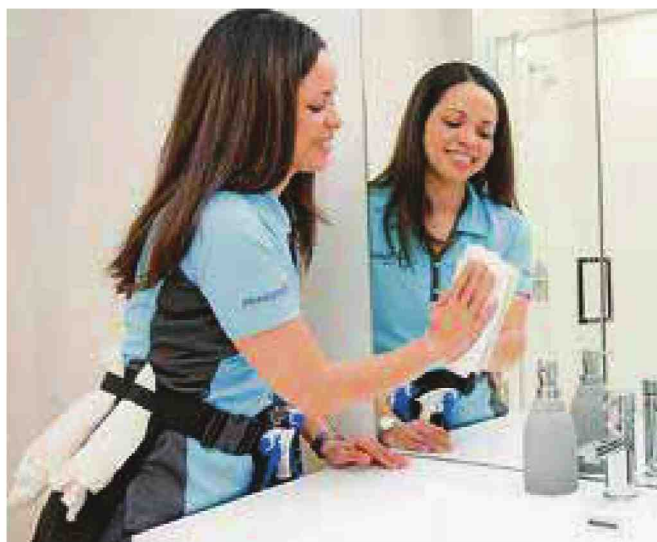
De quoi offrir des opportunités aux Français désireux de s'implanter dans la Belle Province.

Julie Le Bolzer
@JulieLeBolzer

Adèle, Copper Branch, Planète Poutine, Presse Café, Première Moisson... Avec près de 500 réseaux de franchise, soient 12.000 emplacements, le Québec offre de multiples opportunités pour les entrepreneurs français qui veulent y lancer une société sans partir de zéro. « Devenir franchisé permet de bénéficier d'une marque déjà installée, d'un savoir-faire expérimenté et d'être accompagné tout au long du contrat », rappelle Laurent Delafontaine, président-cofondateur d'Axe Réseaux, cabinet de conseil spécialisé en franchises.

Eux-mêmes franchiseurs, Gaétan Migneault et Julie Bergevin, respectivement président et vice-présidente d'Adèle, la plus importante société québécoise spécialisée dans l'entretien ménager, confirment qu'ils sont au côté de chacun de leurs franchisés (au Québec, mais aussi en France, où ils se sont développés). « Pendant les neuf premiers mois, parfois même une année durant, nous sommes là pour épauler l'entrepreneur et lui faciliter la vie dans ses démarches », indique Julie Bergevin.

C'est également le franchiseur qui s'occupe de former le nouveau



Sur la centaine de franchises que compte la société Adèle, près de 30 % sont tenues par des étrangers, dont de nombreux Français. Photo Adèle

franchisé. « Outre les formations théoriques et pratiques des débuts, nous rencontrons le franchisé une fois par mois, de manière à garantir qu'il apportera le meilleur service au client », précise Gaétan Migneault. Au-delà de cet accompagnement, la franchise est un moyen de disposer d'une marque clairement établie sur place...

Des annuaires de tous les réseaux

« Adèle est une enseigne dont les Québécois sont familiers, cela assure donc un certain volume de clients dès le démarrage », pointe Gaétan Migneault. Il précise que sur la centaine de franchises que compte Adèle, près de 30 % sont tenues par des étrangers, dont des Français, qui ont pour la plupart démarré avec une enveloppe n'excédant pas 30.000 dollars

canadiens (environ 20.000 euros).

« L'autre atout de la franchise au Québec est qu'il s'agit d'un domaine très bien structuré », observe Laurent Delafontaine. Des organismes comme le Conseil québécois de la franchise, Franchise Directe, Québec Franchise et Look for a Franchise in Canada diffusent des annuaires de tous les réseaux. « Il y a de nombreux secteurs, tels la restauration, la gastronomie, le luxe, la mode, où le savoir-faire français est apprécié, ce qui constitue une corde supplémentaire à l'arc du franchisé », souligne Laurent Delafontaine. Représentant 7,5 % du produit intérieur brut et générant un chiffre d'affaires annuel de plus de 25 milliards de dollars canadiens, l'industrie de la franchise (dite « franchisage » au Québec) peut donc constituer une option attractive. ■