

Séminaire Devenir Franchiseur

Date et heure

Vendredi 15 janvier 2016 (de 8h30 à 16h)

Lieu

Lavery Avocats, 1 Place Ville-Marie, 40e étage

Coût

399 \$ (plus les taxes applicables).

Veillez réserver votre place en communiquant avec Monique Grignon (Conseil québécois de la franchise) au (514) 340-6018 (places limitées).
Un dîner vous sera servi.

*Emploi Québec peut accorder une subvention de l'ordre de 50 %, sujets à certains critères.

Formateur



Jean-Philippe Turgeon
Associé
Lavery S.E.N.C.R.L.

Jean-Philippe est responsable du secteur franchise et distribution du cabinet d'avocats Lavery (Montréal). Il intervient de façon régulière auprès de franchiseurs, groupements d'achats, manufacturiers, distributeurs et détaillants canadiens et étrangers relativement à toute forme d'enjeu visant l'élaboration de la structure opérationnelle et le développement de leur réseau.

L'industrie de la franchise au Québec connaît actuellement un essor surprenant. Nous attribuons celui-ci notamment à une émergence de l'entrepreneuriat et l'augmentation du nombre de secteurs d'activités se tournant vers le modèle d'affaire de la franchise pour optimiser leur expansion. Cela n'a toutefois rien de surprenant compte tenu de la croissance enregistrée ces dernières années pour la même industrie dans les autres provinces du Canada et aux États-Unis.

Néanmoins, on ne s'improvise pas franchiseur ! Autant il est vrai qu'il s'agit du modèle d'affaires idéal pour favoriser une expansion rapide tout en y limitant le risque financier, les facteurs de réussite du développement d'un réseau de franchises sont souvent méconnus des entrepreneurs. Alors que dans plusieurs autres provinces canadiennes et aux États-Unis les franchiseurs sont assujettis à une législation sur la franchise qui leur impose minimalement une certaine diligence avant d'amorcer leurs activités de franchiseur, rien de tel n'existe au Québec. Ainsi, plusieurs franchiseurs émergents croyant se lancer dans une nouvelle et belle aventure se trouvent aux prises avec des difficultés dont ils sont les seuls responsables.

Contenu de la formation

- Comment déterminer si votre concept peut être (ou ne peut pas être) exploité en franchise ?
- Les types de franchises existants et les autres modes de distribution de produits et/ou services.
- Quels sont les systèmes d'exploitation que vous devez absolument adopter pour soutenir un développement durable et profitable de votre réseau de franchises ?
- Les éléments clés d'un contrat de franchise et d'un manuel d'exploitation
- Les meilleures pratiques pour tirer avantage du modèle d'affaires et faire croître la valeur de votre réseau