

10 façons d'améliorer votre processus de divulgation et de conclusion de contrats de franchise

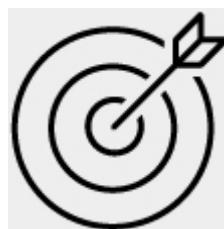
2 DÉCEMBRE 2020 3 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- [Aliments et boissons](#)
- [Commerce de détail et biens de consommation](#)
- [Franchisage](#)
- [Voyages et loisirs](#)

Auteur: Julia Farr

La divulgation et la conclusion de contrats de franchise représentent un travail minutieux et onéreux, mais essentiel – en effet, de simples petites erreurs peuvent avoir des répercussions importantes et coûteuses. Voici quelques mesures faciles à mettre en place pour améliorer ce processus.



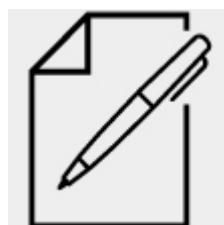
Utiliser un DIF spécifique au site

Fournissez aux franchisés des documents d'information sur la franchise (DIF) spécifiques au site.



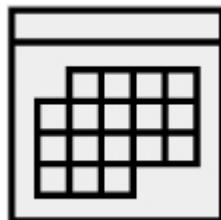
Maintenir votre DIF à jour

Réexaminez votre DIF dans son intégralité à chaque utilisation, et pas seulement les articles qui nécessitent généralement une mise à jour. Une mise à jour au de façon sporadique peut augmenter votre risque.



Faire une divulgation dans toutes les provinces

Bien que seules certaines provinces exigent la divulgation, atténuez votre risque en effectuant une divulgation volontaire dans toutes les provinces.



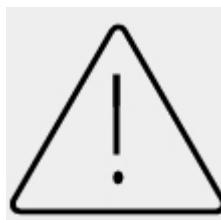
Faire un suivi des dates clés

Automatissez le suivi et les rappels pour les dates clés, notamment l'expiration du contrat, le renouvellement et tout délai de réflexion applicable entre la divulgation et la clôture.



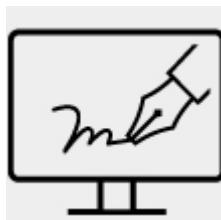
Simplifier la création de documents

Recherchez des moyens d'optimiser votre création de documents grâce à l'automatisation, par exemple en utilisant un logiciel de fusion de texte ou d'automatisation des contrats.



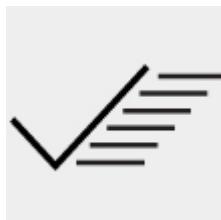
Vérifier deux fois le certificat de votre franchiseur

Le certificat de votre franchiseur doit comporter les signatures des signataires autorisés avant que le DIF ne soit distribué.



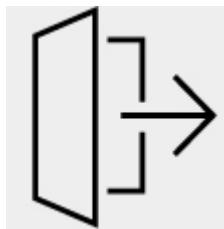
Tirer parti de la technologie de signature électronique

Gérez les signatures à l'aide de la technologie de signature électronique pour gagner du temps et bénéficier de fonctionnalités telles que la détection des blocs de signature, les rappels intégrés et les certificats de journal d'audit.



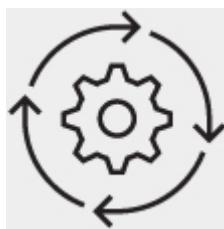
Créer une stratégie de gestion des renseignements et des documents

Centralisez tous les renseignements relatifs au franchisé, les modalités clés du contrat et les copies des documents définitifs sous forme électronique dans des dossiers organisés, y compris la preuve de la remise du DIF.



Envoyer les DIF et les contrats séparément

Faites parvenir le document d'information et les contrats dans des envois séparés pour ne pas vous exposer au risque que les franchisés signent les contrats de franchise avant l'expiration du délai de réflexion réglementé.



Documenter votre processus

Schématisez vos pratiques actuelles de divulgation et de conclusion de contrats avec votre équipe afin d'identifier les points d'inefficacité, de clarifier les rôles et les responsabilités et de créer un plan d'action pour améliorer le processus.

[Télécharger l'infographie \(en anglais\)](#)

Que vous étendiez votre réseau de franchises ou que vous entreteniez des relations avec des franchisés actuels, il est important que vos contrats de franchise soient précis, remis efficacement et signés par les bonnes parties et au bon moment. Si vous avez besoin d'aide relativement à l'un ou l'autre de ces points, notre solution de conclusion de contrats de franchise pourrait vous convenir. Osler Dash^{MC} rationalise votre processus de divulgation et de conclusion de contrats relatif aux franchises grâce à une plateforme interactive et facile à utiliser.

Découvrez comment Osler Dash^{MC} peut vous aider.