

L'automatisation peut faciliter le suivi des dates clés concernant la communication d'information relatif aux franchises et la conclusion de contrats

19 OCTOBRE 2021 3 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- Franchisage

Rester au courant des dates importantes liées aux documents de franchise peut être un défi dont la gestion peut être facilitée grâce à un processus automatisé.

Vous pouvez automatiser le suivi et les rappels des dates clés, notamment celles concernant l'expiration du contrat, le renouvellement et tout délai de réflexion applicable entre la communication d'information et la conclusion du contrat.

Délai de réflexion obligatoire

Six provinces canadiennes ont des lois provinciales qui réglementent le franchisage : la Colombie-Britannique, l'Alberta, le Manitoba, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard. Dans ces provinces réglementées, le franchiseur est tenu de communiquer certains renseignements à ses franchisés et franchisés éventuels dans un document d'information relatif aux franchises (« DIF ») au moins 14 jours avant de conclure un contrat avec eux.

Pour éviter de s'exposer à un risque important, les franchiseurs devraient éviter d'envoyer une copie signée de tout contrat de franchise avec le DIF à tout franchisé ou franchisé éventuel. Le fait d'envoyer les documents séparément permet au franchiseur de garder le contrôle du contrat et lui évite également de devoir compter sur le fait que le franchisé ne signera pas le contrat avant l'expiration du délai de réflexion.

Expiration/renouvellement du contrat

Selon les modalités de votre contrat, vos franchisés peuvent être amenés à le renouveler plus ou moins fréquemment, et à des dates différentes. Selon la structure de votre équipe, il est également probable que vous soyez tenu de recueillir des données particulières au site ou des données contractuelles auprès de différents services ou personnes pour préparer vos documents de franchise.

Afin de renouveler les contrats dans les délais et de vous assurer que vos documents clés sont prêts à temps, il peut être utile de commencer votre processus de collecte et de validation des données bien à l'avance. La meilleure approche pour respecter ces délais est de trouver un système automatisé permettant de sauvegarder et suivre les dates clés.

Voici quelques exemples de choix possibles :

- une solution d'automatisation du processus d'information et de conclusion de contrats de

franchise telle qu'Osler Dash^{MC}

- un outil de gestion des relations clients ou un autre logiciel comparable
- un outil de base de données conçu en interne, tel qu'un rapport Excel, SharePoint, access, etc.
- Outlook ou un autre outil de calendrier comparable pour saisir les dates dans un calendrier Outlook

Idéalement, la solution choisie devrait être dotée de capacités de flux de travail vous permettant de programmer des rappels pour automatiser les dates de suivi des renouvellements et des délais de réflexion. C'est encore mieux si les outils que vous utilisez peuvent produire des rapports prospectifs pour vous permettre de garder le contrôle.

La plupart des franchiseurs suivent et gèrent manuellement les rapports. Le fait de disposer d'un système intégré de suivi des franchisés réduira au minimum les efforts consacrés au suivi et à l'établissement de rapports au sein de votre équipe et vous évitera de perdre du temps, de travailler en double ou de manquer des occasions.

Notre solution d'automatisation du processus d'information et de conclusion de contrats de franchise pourrait être celle qu'il vous faut. Osler Dash automatise votre processus d'information et de conclusion de contrats de franchise grâce à une plateforme conviviale et interactive.

Découvrez comment Osler Dash peut vous aider.