



**Apprenez comment fonctionne la franchise Pitou Minou
& Compagnons et réalisez votre plein potentiel en
affaires**

Table des matières

1. Êtes-vous prêt ?
2. Pourquoi choisir de devenir un franchisé Pitou Minou et Compagnons?
3. Modèle de revenus
4. Pourquoi les clients choisissent Pitou Minou & compagnons
5. Rencontrer nos franchisés
6. Modèle de profitabilité
7. Frais liés à la franchise
8. Principaux bénéfices offerts par le franchiseur
9. Prochaines étapes

1. Êtes-vous prêt?

Ça y est ! Vous entamez une démarche importante, soit votre réflexion sur l'achat d'une franchise Pitou Minou et Compagnons. La décision qui en résultera sera à coup sûr la plus importante de votre vie professionnelle et personnelle. C'est pour vous accompagner de manière éclairée que ce guide a été conçu. Vous y trouverez tous les renseignements nécessaires pour vous informer sur l'opportunité d'affaires et vérifier si vous répondez à nos critères de sélection, tant sur le plan financier que personnel.

Vous reconnaissez-vous dans ces critères de sélection ?

- Amour des animaux
- Sens des affaires
- Passion pour le service à la clientèle
- Expérience en commerce de détail
- Expérience en recrutement et en gestion de personnel
- Dynamisme
- Discipline
- Rigueur
- Authenticité
- Volonté à toute épreuve
- Aptitudes en communication
- Lieu de résidence se trouvant sur le territoire du magasin
- Solide réseau de soutien (ex. : famille, amis)

Cinq grandes questions à vous poser avant de vous lancer !

Pour savoir plus clairement si vous pouvez vous lancer en affaires, nous vous invitons à vous poser les cinq questions suivantes, et à prendre connaissance de leurs réponses.

Question 1 : Pourquoi devenir un franchisé Pitou Minou et Compagnons ?

Il existe une multitude de motivations pour se lancer en affaire à nos côtés, notamment :

- Devenir son propre patron ;
- Remplacer un travail perdu ;
- Léguer quelque chose à ses enfants;
- Assurer son avenir financier ;
- Gagner de l'argent ;
- Bâtir son équité ;
- Préparer sa retraite ;
- Et bien d'autres...

Il est primordial d'identifier le ou les facteurs qui vous motivent. Peu d'entrepreneurs à succès affirment que l'argent est le seul élément qui les anime. Une des meilleures façons de trouver votre motivation principale est de vous projeter dans le futur : qu'aimeriez-vous que vos proches disent de vous dans 5, 10 ou 20 ans ? Vous verrez qu'en mettant la situation en perspective, tout s'éclaircira.

Bâtir votre entreprise en tant que franchisé Pitou Minou et Compagnons prendra beaucoup de temps. C'est pourquoi il est si important de savoir ce qui vous pousse à aller de l'avant.

Question 2 : Ai-je les aptitudes pour devenir un franchisé Pitou Minou et Compagnons ?

Vous avez trouvé la motivation profonde qui vous pousse à devenir franchisé Pitou Minou et Compagnons, mais avez-vous les aptitudes nécessaires pour réussir votre franchise ?

- Êtes-vous motivé et énergique ?
- Êtes-vous autonome et responsable ?
- Êtes-vous authentique ?
- Possédez-vous de bonnes aptitudes en communication ?
- Êtes-vous à l'aise dans l'ambiguïté ?
- Avez-vous une bonne santé ?

- Avez-vous de l'entregent ?
- Êtes-vous discipliné ?

Tentez de bien éclaircir ces points, car en choisissant de devenir un franchisé Pitou Minou et Compagnons, vous aurez besoin de ces aptitudes tous les jours.

Question 3 : Ai-je les fonds nécessaires pour démarrer et poursuivre les opérations de ma franchise ?

La cause la plus fréquente de faillite d'une entreprise – y compris une franchise – est le manque de fonds de roulement. Le fonds de roulement, c'est l'oxygène financier de l'entreprise. C'est le comptant disponible pour soutenir les opérations. En effet, l'expérience nous dicte que tout est toujours plus coûteux et plus long que ce que l'on avait initialement prévu.

Vous devez donc être très prévoyant.

Comment comptez-vous subvenir à vos besoins personnels, si vous ne recevez pas de revenus de votre entreprise pendant six mois ou un an? Pensez-y et prévoyez ! Avez-vous accès à un fonds d'urgence ? Que ferez-vous si votre fonds de roulement s'épuise avant que votre entreprise puisse générer les liquidités suffisantes ? Trop souvent, c'est à ce moment précis que les entreprises font faillite. Prévoyez, prévoyez, prévoyez.

Cette conversation franche et honnête devrait rapidement avoir lieu, car sans cette capacité de fonds de roulement, il sera trop imprudent de se lancer en affaires, et ce, même si Pitou Minou et Compagnons est une excellente occasion d'affaires.

Ce questionnement peut vous sembler négatif, voire pessimiste, mais il reflète la réalité vécue par bon nombre d'entrepreneurs. Bâtir une franchise Pitou Minou et Compagnons se heurte aussi à cette réalité. Bien sûr, les avantages d'un partenariat en franchise avec un groupe existant comme Pitou Minou et Compagnons ainsi que des résultats financiers éprouvés diminuent les risques d'échec comparativement à une entreprise indépendante que l'on doit bâtir de toutes pièces. Mais la problématique du fonds de roulement reste quand même très présente.

Comme on le dit souvent en affaire, « *Cash is king* » (*L'argent est le nerf de la guerre*).

Question 4 : Êtes-vous prêt à tout ?

Devenir un franchisé Pitou Minou et Compagnons exigera de vous plus de ressources personnelles que vous ne l'auriez pensé, et ce, pour quelques années. Fini, les vacances quand vous voulez, fini, les heures de travail régulières, fini, la tranquillité d'esprit. Vos activités vous occuperont sans cesse ; votre engagement total à la réussite de votre entreprise est nécessaire.

Selon notre expérience, les deux premières années sont les plus prenantes, car tout est à faire. La première apporte des situations inconnues et des problèmes imprévus. La seconde permet de prévoir et de mieux s'organiser pour faire face aux défis.

Pour surmonter les difficultés des premières années, vous devrez faire preuve de volonté et d'implication. Êtes-vous prêt à devenir un opportuniste de tous les instants? En tant que franchisé Pitou Minou et Compagnons, vous devrez constamment vous vendre et vanter les mérites de votre entreprise.

Votre succès dépendra beaucoup de votre capacité à développer vos activités locales et à gagner une nouvelle clientèle. Vous devrez faire partie de réseaux d'affaires ou sociaux, soutenir activement une cause dans votre marché local, vous impliquer dans les activités se rapportant aux animaux de compagnie, etc. Tout cela vous prendra de l'énergie et du temps. Beaucoup de temps.

Faire des affaires, c'est aussi être à son affaire.

Êtes-vous discipliné et persévérant? Les personnes qui réussissent en affaires le sont souvent. Elles se connaissent bien et suivent le plan rigoureux qu'elles se sont donné. Comme dit le dicton, « *No pain, no gain* » (*On n'a rien sans rien*).

Question 5 : Votre famille est-elle prête à vous soutenir ?

Les études démontrent que les entrepreneurs en franchise qui ont le soutien de leur famille réussissent mieux que les autres. Seul, vous n'arriverez pas à grand-chose, alors qu'avec le soutien de votre famille, vous serez plus fort et vous aurez plus de chances de connaître le succès.

Toutefois, ce soutien doit être sollicité dès le début; ce n'est pas lorsque les difficultés se présenteront qu'il sera temps de demander de l'aide à vos proches. Après tout, vous faites tout cela pour eux aussi, non ?

2. Pourquoi choisir de devenir un franchisé Pitou Minou et Compagnons?

La franchise Pitou Minou et Compagnons

Maintenant que vous êtes certain que l'achat d'une franchise est pour vous, il faut savoir pourquoi vous choisirez notre formule en particulier; ses avantages seront détaillés tout au long de ce guide. Voici comment notre concept peut vous mener à la rentabilité et à une excellente qualité de vie!

Vous accélérez votre seuil de rentabilité

Vos efforts sont récompensés dans un délai raisonnable, grâce à des ventes générées rapidement. Faites confiance à un modèle qui fonctionne! Notre réseau compte plus de 24 franchises. La force du nombre abaissera nettement vos frais de gestion! Pitou Minou et Compagnons connaît bien la recette, pour générer des revenus rapidement. Cela vous permettra d'atteindre votre seuil de rentabilité dans un délai raisonnable, et ainsi bâtir une entreprise solide.

Vous maximisez vos ventes

Vous profitez de notre programme de développement des ventes, qui se traduit par un bassin de clients de qualité et une présence active dans votre communauté. Non seulement il permet à nos 24 franchises d'obtenir d'excellents résultats, il est en constante amélioration grâce à la rétroaction obtenue au sein de notre réseau.

Vous minimisez vos risques

Nous vous offrons une formule éprouvée, dont les risques sont moindres que dans d'autres types de franchise – par exemple, en restauration ou en alimentation. De plus, vous vous lancez avec confiance dans votre retour sur investissement, avec un programme de financement personnalisé de la BDC (Banque de développement du Canada). C'est un avantage très important, puisqu'il est connu que les banques ne financent pas les commerces facilement.

Vous profitez d'un réel accompagnement

Vous aurez accès aux excellents produits de plus de 40 fournisseurs canadiens sans vous soucier des ententes et des négociations. Nous épaulons pleinement nos franchisés pour qu'ils se consacrent pleinement au développement des ventes, à leurs équipes et à leurs clients !

Vous obtenez une formation de qualité

Notre programme de formation vous permettra d'améliorer vos connaissances et vos compétences dans tous les domaines reliés à votre franchise. Marchandisage, techniques de vente, nutrition animale, analyse des finances, gestion de personnel : vous serez prêt à foncer !

À quoi ressemble la vie d'un franchisé Pitou Minou & Compagnons

En tant que franchisé Pitou Minou & Compagnons vous aurez quatre fonctions principales :

1. Développer votre clientèle ;
2. Vous entourer d'une équipe formidable ;
3. Gérer votre magasin ;
4. Développer et maintenir une relation d'affaires productive avec le franchiseur.

1. Développer votre clientèle

Bien entendu, des clients fréquenteront naturellement votre magasin parce qu'il est situé dans leur voisinage, mais votre rôle demeure plus vaste. C'est-à-dire que vous devrez attirer des clients avec des activités de promotions locales, être présent dans des événements locaux où les propriétaires d'animaux sont susceptibles de se présenter et participer activement aux diverses activités de votre communauté. Cela vous aidera à bâtir non seulement une solide clientèle, mais aussi une belle réputation : celle d'un commerçant impliqué dans son milieu.

Attirer la clientèle n'est qu'une partie du travail. Il faut transformer une première visite en une visite pour la vie ! Vous pourrez le faire en ayant un magasin propre, mais aussi en proposant les produits dont vos clients ont besoin. Avoir un stock pertinent et suffisant est un gage de ventes élevées.

Vous aurez aussi à créer une expérience différente en maximisant les promotions offertes avec votre franchiseur et en travaillant adéquatement le merchandisage.

2. Bâtir une équipe formidable

Chez Pitou Minou et Compagnons, nous avons la chance de travailler avec des gens qui aiment les animaux. Toutefois, cet amour des animaux ne fait pas tout le travail. Les membres de votre équipe sont vos porte-parole, ils doivent être formés adéquatement, être autonomes en plus d'être de bons conseillers aux ventes. Cela n'arrivera pas par magie, c'est votre leadership qui fera une différence, votre capacité de les influencer pour qu'ils se surpassent et atteignent les objectifs que vous désirez. Recruter, sélectionner, former et coacher vos employés est une bonne partie de votre travail. Une équipe engagée vous fera atteindre des sommets inégalés !

3. Gérer votre magasin

Achats, paies, comptabilité, gestion des taxes, paiement des fournisseurs, etc. : ce sont tous des aspects importants de votre travail. Vous avez la responsabilité, comme propriétaire de franchise, de savoir où vous en êtes financièrement et de vous conformer aux lois fiscales et du travail applicables à votre commerce.

Bien que cette fonction puisse être facilement déléguée, il est important pour vous de dresser vos budgets et de valider si vous atteignez vos résultats.

Une bonne gestion financière vous évitera bien des surprises !

4. Développer et maintenir une relation productive avec votre franchiseur

Le franchiseur est votre partenaire d'affaires : son rôle est de vous conseiller pour que vous puissiez maximiser l'occasion d'affaires qui vous est offerte. Il ne fera toutefois pas le travail à votre place. Malgré tout, en développant une relation positive et empreinte d'un réel travail d'équipe, vous serez en mesure de créer ce partenariat d'affaires si important. Le franchiseur a lui aussi cette responsabilité, mais il est primordial qu'il puisse compter sur votre entière collaboration. Une communication franche et ouverte ainsi qu'une maturité lorsque vous rencontrez des problèmes feront toute la différence dans cette collaboration.

L'un des éléments cruciaux de cette collaboration est votre participation aux activités que le franchiseur crée. Que ce soit les promotions ou les rencontres, ces événements sont toujours importants pour le bien-être de la relation.

Souvenez-vous! *Tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin.* (Proverbe africain)

Conclusion

Vous verrez : en suivant ce modèle et en respectant ces quatre responsabilités, vous connaîtrez une croissance très rapide. Vous générerez des revenus importants, et vous aurez un réel plaisir dans votre travail de gestion ! celui d'un entrepreneur qui agit seul.

3. Modèle de revenus

En tant que franchisé Pitou Minou & Compagnons, votre succès est soutenu par un système bien rodé, qui vous offre des solutions et différents moyens pour atteindre vos objectifs.

Publicité et promotions

Tout d'abord, l'image de qualité de votre magasin vous positionne déjà, par rapport à la concurrence. Vous serez aussi surpris par la qualité des publicités et des tactiques promotionnelles que nous avons mises en place au fil des années. Finalement, puisque vous ferez partie d'un grand groupe canadien, vous pourrez offrir des points Air miles et créer un programme de fidélité pour vos clients.

La formation

La formation fait partie intégrante du modèle de la franchise. En plus d'avoir une formation sur la nutrition animale, vous serez formé aux dernières techniques de merchandising et de vente-conseil afin de mieux répondre aux besoins des clients. Ajoutons que la gestion de vos achats, du personnel ainsi que la compréhension des finances sont aussi incluses dans le programme de formation initial.

Le soutien

Grâce au soutien du franchiseur, vous pourrez compter sur une équipe pour vous assister lors du montage du magasin et du démarrage de votre entreprise. Les premiers pas sont toujours cruciaux! La conduite courante de vos affaires préoccupe également le franchiseur. Celui-ci visitera régulièrement votre magasin afin d'assurer la conformité de l'image, mais surtout afin de vous conseiller dans l'opération de votre magasin. Ventes, ressources humaines, merchandising, gestion optimale du stock, procédures administratives : tout y passe. De manière respectueuse, le conseiller vous éclairera et vous guidera pour vous permettre de mieux réussir.

D'autre part, des réunions régulières avec le franchiseur seront à l'ordre du jour. Vous pourrez alors apporter vos idées et vos suggestions, en plus d'être au courant des dernières nouveautés et tendances et de créer des liens avec les autres membres du réseau. Ces réunions sont toujours des moments forts dans la vie d'un réseau de franchise, donc votre présence est requise.

Chez Pitou Minou Compagnons, nous vous proposons une vie d'entrepreneur à succès avec un concept éprouvé entouré d'équipiers et de partenaires qui vous permettra de créer une entreprise profitable, et ainsi vous assurer une qualité de vie !

4. Pourquoi les clients choisissent Pitou Minou & Compagnons

Eh oui ! Ce sont vos clients qui assureront avant tout la constance de vos ventes. L'engouement pour les produits sains, mais aussi éthiques et respectueux de l'environnement, a envahi le marché des aliments pour animaux. C'est un phénomène planétaire, mais cette tendance est particulièrement forte au Québec, d'où l'excellente occasion d'affaires.

La qualité de nos produits

Ces nouveaux consommateurs sont effectivement les fruits de l'humanisation des animaux de compagnie. Ce phénomène, qui existe depuis plusieurs années, s'est intensifié dans les pays développés. Maintenant, il est plus que courant de considérer le chien ou le chat comme un véritable membre de la famille. Les propriétaires les traitent donc plus comme des humains que des animaux. Le résultat ? Une grande demande pour des produits de qualité supérieure qui correspondent parfaitement à l'animal.

L'éthique

Les consommateurs préfèrent Pitou Minou & Compagnons parce qu'ils y trouvent d'excellents produits respectant l'âge et la race de leur animal, mais aussi leur santé générale et leurs allergies. Les aliments et les compléments qu'ils se procurent doivent aussi correspondre à leurs choix de vie comme à leurs valeurs. Le respect de l'environnement comme les conditions de fabrication font aussi partie de leurs critères d'achat. Vous répondrez à leurs attentes grâce à une quarantaine de fournisseurs canadiens minutieusement choisis.

Notre expertise en nutrition

Grâce à la formation que vous aurez reçue, vous serez pleinement en mesure de répondre à toutes les questions de vos clients quant à la traçabilité des aliments et la qualité des ingrédients. Vos clients reviendront vous voir non seulement pour ce que vous leur offrez comme produits, mais aussi pour vos précieux conseils.

5. Ce que les clients disent de nous

Maintenant que vous avez une meilleure vue d'ensemble de notre fonctionnement et de notre clientèle, découvrez l'expérience Pitou Minou et Compagnons sur le terrain ! Voici quelques témoignages de nos clients.

[Global Pitou Minou & Compagnons Île-Perrot]

Line Gagnon : Bon service et connaissance des besoins de nos animaux. Ambiance chaleureuse. 🥰🥰🥰

Fanie Constantineau : Belle boutique, énormément de choix sur tout ! Belle équipe professionnelle! J'adore aller gâter mes bêtes à leurs commerces 100

[Pitou Minou & Compagnons Global Pet Foods Pierrefonds]

Mikey Nigro : De bonnes personnes, des employés très chaleureux.

Johanne Lacombe : Des employés très patients et bien renseignés. Grand choix d'aliments, incluant plusieurs sortes de gâteries.

Kris Bean : Le propriétaire comme les employés sont très chaleureux et donnent beaucoup d'aide, et que dire du comité d'accueil pour chien!

Conclusion

Le réseau Pitou Minou & Compagnons répond aux attentes de ses fidèles clients depuis plus de 10 ans. Ces derniers ont à cœur le bien-être de leurs animaux de compagnie, et ils sont assurés de trouver une vaste gamme de produits et d'accessoires de qualité dans nos magasins. De plus, ils peuvent compter sur une solide équipe de conseillers formés en alimentation animale. Ils peuvent donc compter sur leur aide pour faire les bons choix et répondre à tous leurs besoins.

6. Modèle de rentabilité

Les divers éléments de notre système vous tracent la voie vers une excellente rentabilité, notamment quant à la formation et les frais de publicité du fonds national de 1 %. Toutefois, la vie étant ce qu'elle est, il n'y a aucun moyen d'assurer parfaitement la rentabilité d'un magasin.

Nous pouvons malgré tout vous présenter quelques chiffres très parlants, bien qu'il ne s'agisse pas de garanties. Voici ce que nous avons pu relever d'états financiers de franchisés :

- Après 1 an, ventes moyennes des magasins : XXXX
- Après 3 ans, ventes moyennes des magasins : XXXX
- Après 3 ans, pourcentage de profit moyen* : XXXX

* Avant frais du propriétaire, frais financiers et impôts.

Notre concept de territoire exclusif est aussi une excellente façon d'assurer une bonne rentabilité. Défini dans votre contrat de franchise, votre territoire vous appartient donc entièrement et il doit couvrir au moins 35 000 habitants (ou 15 000 portes). De plus, vous connaissez le nombre d'animaux de compagnie qu'il contient. Nous faisons la gestion des territoires de façon juste et équitable, donc des magasins auront des marchés plus peuplés que d'autres, mais leur territoire géographique sera alors plus petit.

Comme vous le constatez, le modèle Pitou Minou & Compagnons est réellement éprouvé ! Nous l'avons conçu et amélioré au fil du temps, et ce, toujours avec un objectif de rentabilité pour nos franchisés.

7. Frais reliés à la franchise

Faisant suite à notre modèle de profitabilité, voici maintenant les détails de votre investissement en tant que franchisé Pitou Minou et Compagnons.

Tout d'abord, notre modèle d'affaires est construit autour de ces principes :

- Le contrat de franchise est d'une durée de 10 ans;
- L'option de renouvellement est de 5 ans;
- Les redevances sont d'un maximum de 4,71 %;
- Les frais de publicité du fonds national sont de 1 %*.

* De votre côté, vous devrez vous attendre à investir en publicité et en promotions locales un montant représentant de 1 à 3 % de vos ventes, selon votre situation dans le marché.

Votre investissement

Voici comment nous calculons l'investissement nécessaire :

Droit d'entrée initial	30 000 \$
Inventaire	40 000 \$
Équipements et meubles de vente	75 000 \$
Frais aménagement du local	70 000 \$
Frais de publicité de lancement	10 000 \$
Fonds de roulement	25 000 \$
TOTAL	250 000 \$

Aussi, nous exigeons que le capital d'investissement soit d'au moins 75 000 \$.

PHOTOS

À propos du financement

Vous devrez obtenir un prêt commercial, pour que votre projet de franchise devienne réalité. Or, ce type de financement fonctionne selon des règles particulières. Vous pourrez profiter d'un versement initial de seulement 25 %, grâce à notre entente avec la BDC. En règle générale, ce pourcentage est de l'ordre de 35 à 40 %; c'est donc un bel

avantage. Toutefois, le prêt devra être remboursé en 5 ans, ce qui peut engendrer une certaine pression.

Notez aussi que votre banquier exigera une valeur nette se situant entre 350 000 et 400 000 \$, donc vous devrez être en mesure de poursuivre vos activités d'affaires malgré un déficit. Finalement, pour accéder au prêt commercial, vous devrez avoir une excellente cote de crédit.

Obtenez l'état de la situation

La meilleure chose à faire, pour l'instant, est d'évaluer sans détour vos besoins financiers. Utilisez le présent outil, qui a été conçu précisément pour vous aider. Prenez soin de bien remplir toutes les sections, et nous en discuterons par la suite en cours de processus.

[Fichier Excel]

Critères de sélection

Nos critères sont simples, mais ils sont indivisibles. Ils sont basés sur l'expérience d'une chaîne qui compte plus de 200 magasins au Canada, dont 24 au Québec.

Ce qui vous qualifie au projet, selon l'aspect personnel :

- Vous aimez les animaux ;
- Vous avez un sens des affaires indéniable ;
- Vous avez une passion pour le service à la clientèle ;
- Vous détenez de l'expérience dans le commerce de détail ;
- Vous avez des compétences éprouvées en recrutement et en gestion de personnel ;
- Vous demeurez sur le territoire du magasin ou à moins de 30 minutes de voiture.

Ce qui vous qualifie au projet, selon l'aspect financier :

- Vous disposez d'un capital d'investissement d'au moins 75 000 \$;
- Vous avez un bilan financier impeccable, d'une valeur nette d'au moins 350 000 \$.

8. Principaux bénéfices offerts par le franchiseur

À quoi pourriez-vous vous attendre de notre part, une fois que vous aurez votre franchise Pitou Minou et Compagnons? Comme vous l'aurez compris au cours de votre lecture, nous prenons notre rôle de franchiseur très au sérieux.

Le contrat de franchise

C'est l'un des éléments importants qui statuent notre relation d'affaires. Ce document légal définit vos droits et vos obligations face à la franchise. Il protégera votre investissement autant que l'intégrité de notre marque, de notre système ainsi que de notre réseau. Bien entendu, un contrat ne constitue pas à lui seul une relation d'affaires ; Pitou Minou et Compagnons en est pleinement conscient. Malgré tout, vous pourrez être assuré que votre contrat vous ouvrira la voie pour faire croître une entreprise prospère, au sein de laquelle vous aurez beaucoup de plaisir, tant dans le travail au jour le jour que dans son développement.

Le local

Durant votre formation et la préparation de votre lancement, nous nous occuperons de choisir le parfait local pour votre magasin. Bien situé, faisant au moins 2 000 pieds carrés, il doit aussi comprendre un stationnement ! Ajoutons que nous prenons aussi en main toute la gestion du projet, à partir de la conception de plans jusqu'à la construction. Libéré de cette source de stress, vous pourrez pleinement vous consacrer au lancement de votre franchise Pitou Minou et Compagnons !

Publicité professionnelle

Le franchiseur vous offre les services de conception de vos outils, afin qu'ils respectent les normes établies par la chaîne.

PHOTOS

Un accompagnement payant !

Finalement, nous vous promettons de tout mettre en œuvre pour vous mener vers la rentabilité et le succès ! Voici à quoi vous attendre de votre franchiseur :

- Le recrutement des meilleurs franchisés ;
- La négociation à l'avance de votre bail ;
- La localisation et la conception de votre magasin ;
- Les réponses à vos questions sur le financement ;
- La formation dont vous avez besoin pour réussir ;
- Le lancement dont vous rêvez grâce à notre programme ;
- L'excellence en approvisionnement ;
- Le coaching nécessaire pour faire rayonner la marque ;
- Les meilleurs conseils pour augmenter vos profits.

9. Prochaines étapes

Votre décision est maintenant prise : vous souhaitez devenir un franchisé Pitou Minou et Compagnons ! Voici ce qui vous attend, lorsque vous entamez notre processus de sélection.

** Prévoyez au moins deux mois, pour conclure une entente et signer le contrat de franchise.*

Étape 1 : Nous faisons connaissance

Un appel téléphonique avec un membre de notre équipe nous permettra de confirmer nos intérêts communs.

Étape 2 : Vous vous qualifiez

Tout d'abord, vous remplissez le formulaire officiel et fournissez un dépôt de 10 000 \$ plus taxes; vous déposez votre candidature officielle.

Ensuite, nous vous rencontrons lors d'une entrevue de sélection. Des tests psychométriques compléteront votre profil, et nous vous ferons part de vos résultats en toute transparence.

Comme dernière partie de votre qualification, vous venez passer une journée découverte avec nous. Ce sera le moment où vous verrez si l'expérience Pitou Minou et Compagnons vous convient, et nous confirmerons votre aisance avec notre concept.

Étape 3 : Nous vous remettons votre contrat de franchise

Après d'autres explications, vous recevrez l'entente de partenariat. Ce sera ensuite à vous de le lire attentivement et de poser toutes les questions nécessaires.

Étape 4 : Nous vous présentons notre décision

Un comité de sélection vous recevra afin que vous présentiez votre plan de réussite, lequel vous aurez créé en suivant notre guide. Vous recevrez par la suite la décision finale par écrit.

Étape 5 : Vous vous lancez !

Vous signez votre contrat de franchise. Après avoir reçu le reste de votre droit d'entrée (20 000 \$ plus taxes), nous préparons le lancement de votre entreprise.

Et maintenant, êtes-vous prêt ? Joignez-nous dès aujourd'hui pour entamer votre processus de sélection comme futur franchisé Pitou Minou & Compagnons !