



(/membre/martinadministrateur)

Tarek Yazidi, 20 ans au service de la franchise



()

Le Conseil québécois de la franchise met en avant ce mois-ci un artisan de la communication en franchise. Fondateur de **Occasion franchise** et propriétaire du magazine **Québec Franchise**, Mr Tarek Yazidi, entrepreneur



dans l'âme, œuvre dans le monde de la franchise depuis 20 ans. Nous le remercions pour le partage de son parcours, de ses expériences et pour le regard qu'il porte sur la franchise.



()

Parlez-nous de vous, quel est votre parcours ?

Depuis mon jeune âge, j'ai toujours voulu être entrepreneur. Au secondaire en Tunisie (mon pays d'origine), j'organisais des excursions et des spectacles pour mes amis de classe et leurs amis.

J'ai immigré aux États-Unis à l'âge de 23 ans avec mon meilleur ami Mohamed Zouari. Nous avons comme objectif d'ouvrir notre propre restaurant. J'ai finalement décidé de partir pour le Québec afin de faire ma maîtrise en finance. Après avoir obtenu mon diplôme, j'ai travaillé comme directeur financier chez Mercedes. Je ne suis pas resté longtemps, car l'idée de partir en affaires me hantait toujours.

En même temps, Mohamed a obtenu son diplôme d'informaticien aux États-Unis. En 2005, nous avons décidé de lancer le site web OccasionFranchise.ca ensemble. En 2012, j'ai repris les parts de mon associé et meilleur ami qui a décidé de voler de ses propres ailes, vu la distance qui nous séparait et les nombreux voyages qu'il devait faire entre les États-Unis et le Québec.

En 2015, j'ai décidé de retourner sur les bancs de l'école pour faire mon MBA, afin de préparer un plan stratégique de croissance pour Occasion Franchise. En 2017, nous avons débuté notre plan d'expansion pour le marché canadien hors Québec. 2019 a été une année importante pour Occasion Franchise, qui a changé de nom pour le réseau Franchise Performance, et qui s'est lancé dans sept pays d'Afrique et huit pays de Moyen-Orient. Dans la même année, nous avons aussi fait l'acquisition du magazine Québec Franchise.



Qu'est-ce qui vous a amené à développer vos compagnies ?

Lors de mes études en finance, j'ai découvert le monde du franchisage et je suis tombé amoureux. Le modèle d'affaires gagnant-gagnant et le partenariat stratégique qui crée une synergie entre le franchiseur et ses franchisés m'ont impressionné.

J'ai alors commencé à m'intéresser au monde de la franchise. J'ai immédiatement remarqué que dans le domaine de recrutement de franchisés en ligne, le Québec était en retard sur les États-Unis et même sur les autres provinces du Canada. Ainsi, j'ai décidé de partir en affaires dans ce créneau. J'ai donc proposé à mon meilleur ami Mohamed Zouari, qui venait d'obtenir son diplôme en informatique, de devenir mon associé dans cette aventure. C'est ainsi que le 31 mars 2005, nous avons officiellement lancé notre compagnie OccasionFranchise.ca.

Depuis quand exercez-vous dans le domaine de la franchise ?

Bien que j'aie commencé à m'exercer officiellement dans le domaine de la franchise en mars 2005, il m'a fallu un an d'exploration et deux ans d'étude de projet avant cette date pour être prêt. Je dirais donc que j'ai commencé à m'intéresser au franchisage en 2002.

Pourquoi avez-vous décidé d'acquérir le magazine Québec Franchise ?

Le magazine Québec Franchise a été créé en 1995 par M. Jacques Desforges. C'est le seul magazine francophone spécialisé en franchise en Amérique du Nord. Pendant longtemps, le magazine était le seul moyen pour les franchisés potentiels de se renseigner sur les opportunités de franchises disponibles au Québec en dehors des salons de la franchise.

Certes, la parution de sites internet comme OccasionFranchise.ca ont changé le comportement des **franchisés** potentiels dans leur façon d'effectuer leurs recherches pour l'acquisition d'une franchise. Cela a beaucoup fait baisser le nombre de lecteurs du magazine.

Trois raisons essentielles nous ont poussé à acquérir le magazine :

- Le magazine était et est encore la fierté de la communauté de la franchise au Québec.



- Nous estimons qu'entre 10 à 20 % des franchisés potentiels utilisent encore ce média pour trouver l'opportunité de franchise qui leur convient.
- En tant qu'une compagnie basée sur le web, nous avons senti le devoir d'assurer la pérennité de ce patrimoine propre à la communauté de la franchise au Québec.

En plus de ces raisons, nous étions bien sûr très heureux que feu Jacques Desforges accepte que nous prenions le flambeau. Dès que nous avons acquis la compagnie, nous avons mis à jour le site web du magazine. Nous avons aussi rendu tous les numéros du magazine consultables en ligne sur ordinateur, tablette et téléphone.

Pour la nouvelle édition du magazine Québec Franchise 2022, nous présentons une nouvelle section qui s'intitule l'Index des franchises au Québec. Cette liste comprend la majorité des franchises en opération au Québec. Cette section sera mise à jour à chaque numéro.

Quel est votre regard sur la franchise au Québec ?

Il existe plus de **1300 concepts de franchise au Canada** anglais et moins de 500 concepts de franchise au Québec. Je pense que le Québec peut facilement accueillir plus de concepts dans plusieurs secteurs d'activités, afin de profiter du savoir-faire innovateur dont les nouveaux concepts du Canada anglais bénéficient.

Le modèle d'affaires de la franchise devient de plus en plus populaire auprès des entrepreneurs québécois, surtout depuis la pandémie. Le support exceptionnel que les franchiseurs offrent à leurs franchisés, la solidité de leurs concepts et leur participation active dans la gestion de crise sont des atouts qui contribuent à cette popularité grandissante.

Je suis donc très optimiste par rapport à l'avenir de la **franchise au Québec** et sa croissance future. Je suis aussi très confiant que nous allons continuer à jouer un rôle important dans le recrutement des franchisés, et surtout, nous continuerons à assurer la relève pour les franchisés qui souhaitent partir en retraite très méritée.



Avez-vous subi les conséquences de la pandémie ou au contraire, votre modèle d'affaires en bénéficie ?

Nous sommes chanceux que la pandémie ne nous a pas affecté financièrement. En effet, la plupart des **franchiseurs** ont poursuivi la recherche de **franchisés**. Étant donné que nos services sont strictement en ligne, nous étions très sollicités par les **franchiseurs activement à la recherche de franchisés potentiels**.

Même si nous n'avions pas été affectés financièrement, nous avons dû doubler d'efforts afin de satisfaire nos clients franchiseurs. Pour cela, je remercie mon équipe qui n'a jamais économisé d'efforts pour appuyer nos clients-franchiseurs dans leur développement au cours de cette période.

D'où viennent les candidats qui appliquent sur vos plateformes ?

Les statistiques de CEFRIO démontrent que plus de 81 % des entrepreneurs effectuent leurs recherches sur Internet pour trouver l'opportunité d'affaires qui leur convient. Nos candidats proviennent principalement de nos six sites web, de notre magazine, de nos 15 pages de réseaux sociaux, de nos abonnés d'infolettre comptant plus de 20 000 franchisés potentiels et de notre présence dans les moteurs de recherches les plus populaires en première position avec plus de 600 mots-clés relatifs à l'achat d'une franchise au Québec.

Quelles sont vos perspectives de développement ?

Nous limitons le nombre de nos clients-franchiseurs dans le marché québécois afin de maintenir un service de qualité et une haute performance pour nos clients. Ainsi, pour poursuivre notre développement et après plus de 15 ans d'expérience dans notre domaine au Québec, nous débutons notre expansion dans d'autres marchés en offrant le même service. Nous pouvons développer le cœur de notre métier et profiter de l'économie d'échelle pour améliorer nos services dans chaque territoire que nous développons. Après des incursions avec succès dans les marchés du Canada anglais, de l'Afrique et du Moyen-Orient, nous poursuivons notre développement aux États-Unis et en Europe de l'Est.

Comment le CQF peut vous aider ?

Le CQF a toujours été un bon support pour nous. En continuant de référencer le meilleur fournisseur de services dans chacune des phases de développement des franchiseurs au Québec, le CQF est un bon atout pour



nous. Vos encouragements et vos critiques nous poussent à travailler toujours plus fort pour rester à la hauteur des attentes de vos membres.

Note de Franchise Business Club

Tarek Yazidi a aussi créé les sites [Afrique Franchise](#) (<https://franchisebusinessclub.com/p/les-portails-afrique-franchise>). Le Franchise Business Club lui a apporté une aide précieuse en ce domaine et nous continuons à collaborer.

[#franchise](#) (/recherche?terms=franchise)

[#franchise québec](#) (/recherche?terms=franchise%20qu%C3%A9bec)

[#interview](#) (/recherche?terms=interview)



[#canada franchise](#) (/recherche?terms=canada%20franchise)

[#canada](#) (/recherche?terms=canada) [#afrique](#) (/recherche?terms=afrique)

[#afrique franchise](#) (/recherche?terms=afrique%20%20franchise)

[#tunisie](#) (/recherche?terms=tunisie)

[#franchise tunisie](#) (/recherche?terms=franchise%20tunisie)

1  



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

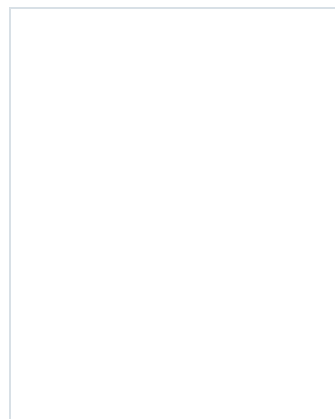
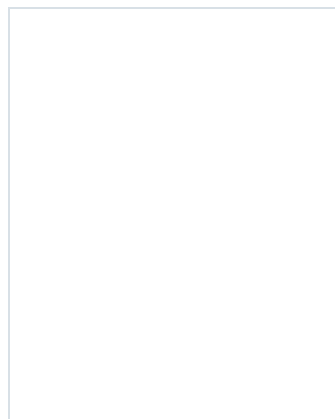
Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article



[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)
(/membre/jeansamper)

Article

[Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

... ..



[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)
(/p/franchise-business-club)

Article

[La transmission du savoir-faire en franchise](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

[\(/article/la-transmission-](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

5 ♥

[1 \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

06
avril
2023

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)
(/p/recrutement-des-franchises)

Document

[30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

[\(/article/30454-](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)



[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

28
mars
2023



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité [\(/confidentialite\)](/confidentialite)

