



On nous envie notre longévité et notre croissance soutenue.

A&W est la deuxième plus grande chaîne de restauration à service rapide de hamburgers au Canada et au Québec. Le nombre de nos restaurants est passé de 500 à plus de 730 au cours des cinq dernières années et nous continuons à grandir plus rapidement que la concurrence. Le temps est venu pour nous de vous inviter dans notre équipe gagnante.

Le Québec est pour A&W un marché clé qui est rempli d'opportunités. Nous connaissons très bien ce marché puisque nous en faisons partie depuis plus d'une cinquantaine d'années.

A&W offre pour la toute première fois depuis notre fondation, d'excellentes occasions de développement de franchises présentant une grande souplesse d'action. C'est le moment où jamais de saisir une opportunité de partenariat avec une marque solide qui vous permet de prospérer rapidement.

HIER à AUJOURD'HUI

Si A&W a connu une si belle longévité, c'est parce que nous nous sommes toujours efforcés d'évoluer avec le temps.

Bref historique de la première chaîne à service rapide de hamburgers au Canada

- 1956** A&W inaugure son premier restaurant avec service à l'auto à Winnipeg. Le concept devient un élément très populaire de la culture de l'automobile et de la musique de la fin des années 50 et des années 60.
- Années 60** Les restaurants avec service à l'auto continuent à se multiplier, et on en compte 200 avant la fin de la décennie.
- Années 70** Face aux fluctuations du marché et à la croissance rapide des centres commerciaux, A&W enclenche une nouvelle stratégie et conquiert les aires de restauration.
- Années 80** Mettant l'accent sur ses forces en matière de goût et de qualité des aliments, A&W active son expansion en ouvrant des restaurants autonomes dans l'Ouest canadien.
- Années 90** Après avoir fait une refonte majeure de son menu, de ses systèmes d'exploitation et du design de ses restaurants autonomes, A&W lance un vigoureux programme d'expansion.
- Années 2000** A&W met en œuvre un programme d'expansion des restaurants autonomes en Ontario et au Québec. Une première : des occasions de développement multi-sites. A&W consolide ainsi sa position de meneur.
- Années 2010** A&W innove encore. La chaîne lance son nouveau concept du restaurant urbain. Elle présente aussi un design repensé qui rehausse la visibilité de ses restaurants autonomes. L'Oncle Burger de surlonge fait également son arrivée dans la famille A&W.

Comptant plus de 730 restaurants d'un océan à l'autre, A&W est la deuxième chaîne à service rapide de hamburgers au Canada et la première en matière de croissance.



Évolution de la propriété

- **1972** Unilever Canada Limitée acquiert Services alimentaires A&W. Depuis, A&W a été détenue et exploitée au Canada indépendamment des restaurants A&W en activité aux États-Unis.
- **1995** La direction de A&W, de concert avec un groupe d'investisseurs institutionnels, rachète l'entreprise de restauration A&W à Unilever Canada Limitée.
- **2000** La direction de A&W fait l'acquisition des actions des investisseurs institutionnels pour faire de A&W une entreprise détenue et exploitée par des intérêts exclusivement canadiens.
- **2002** Le A&W Revenue Royalties Income Fund est inscrit à la Bourse de Toronto (TSX: AW.UN) par le biais d'une offre publique initiale. Le Fonds est propriétaire des marques de commerce de A&W et octroie une licence à Services alimentaires A&W qui poursuit ses activités indépendamment.

Orientation stratégique

A&W se fait un devoir de continuellement renouveler son orientation stratégique globale. Cela nécessite de réévaluer la stratégie à long terme de l'entreprise tous les trois ou cinq ans.

En 2008, Services alimentaires A&W a effectué un remaniement décisif de sa stratégie en s'appuyant sur l'énoncé de mission de 2005 aligné sur les baby-boomers qui se lit comme suit :

« Ensemble, faire de A&W le premier choix hamburger des baby-boomers au pays et les restaurants qui connaissent la plus forte croissance et le plus grand succès au Canada. »

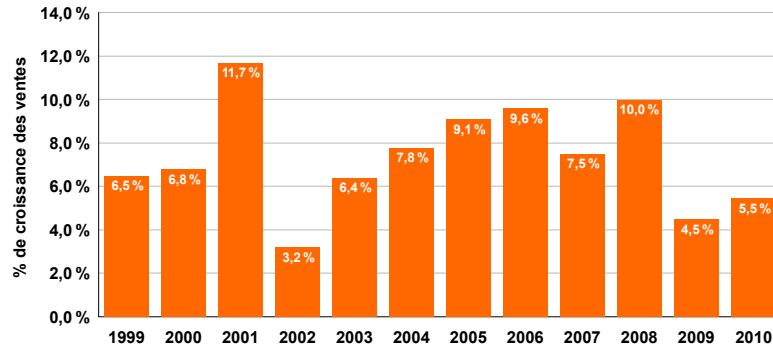
La stratégie révisée comporte les quatre grands pôles suivants qui seront implantés au cours des années à venir :

- Effectuer l'expansion rapide de nouveaux restaurants à l'échelle nationale
- Tirer parti de notre très fidèle clientèle existante composée principalement de baby-boomers canadiens
- Étendre et renforcer nos compétences en matière de stratégie et de « climat »
- Maintenir la marque A&W au goût du jour

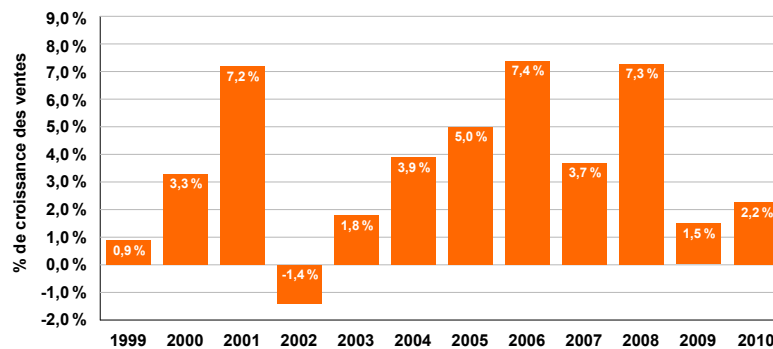
Depuis son lancement en 2009, le programme d'expansion renouvelé de A&W a porté ses fruits. Au bout de 18 mois, plus de 150 nouveaux restaurants ont été pré-vendus dans tout le pays.



Pourquoi devenir un franchisé A&W?



Croissance des ventes comparables



Tendance sur la croissance des ventes comparables

A&W est une entreprise reconnue par l'industrie et le milieu des affaires :



A&W est membre de l'Association Canadienne de la Franchise reconnue pour sa performance et son leadership remarquables en tant que franchiseur faisant preuve d'une longévité exceptionnelle.



A&W est membre du Club Platine, privilège réservé aux entreprises reconnues parmi les 50 sociétés les mieux gérées au Canada pendant au moins six années consécutives.

A&W a reçu un prix Pinnacle d'excellence dans la catégorie des franchises

A&W fut nommée Franchiseur de l'année par l'Association Canadienne de la Franchise

A&W fut couronnée Marque de l'année 2010 par *Strategy Magazine*



TYPES D'OCCASIONS ET ADMISSIBILITÉ

Grâce à son orientation stratégique solide et à sa capacité de tirer profit de sa riche histoire, A&W est en mesure de poursuivre son succès et c'est là que vous entrez en jeu.

Les occasions de franchisage offertes par A&W comportent une souplesse sans précédent. Nous vous offrons différentes façons de devenir franchisé A&W et de connaître du succès au sein de la chaîne de service rapide de hamburgers qui croît le plus vite au Canada. Qu'il s'agisse d'emplacements urbains ou en région, que vous vouliez un seul restaurant ou des opportunités multi-sites, nous avons actuellement plusieurs opportunités qui peuvent répondre à vos besoins.

Occasions de franchise unique

Au Québec, toutes nos opportunités sont disponibles en occasions de franchise unique ce qui vous permet de sélectionner le marché qui convient le mieux à votre situation et à vos besoins. Par la suite, vous allez collaborer avec nos experts en immobilier afin de développer et d'ouvrir votre nouveau restaurant.

Veillez visiter awfranchise.ca pour connaître les occasions de franchise unique actuelles.

Occasions de développement multi-sites

Pour la première fois en 54 ans d'existence, A&W offre des occasions de développement multi-sites dans des marchés de premier ordre aux franchisés admissibles. Il est donc possible de devenir propriétaire de plusieurs restaurants situés dans des sites à forts potentiels au Québec. Une telle opportunité suppose l'engagement à bâtir et à exploiter, sur une période de trois à cinq ans, de trois à sept restaurants A&W dans une zone désignée au préalable. Les occasions de développement multi-sites sont offertes à des individus ou à des groupes d'investissement admissibles.

Veillez visiter awfranchise.ca pour savoir où A&W offre actuellement des occasions de développement multi-sites.

Admissibilité

A&W gère le processus d'attribution des franchises avec le plus grand soin. Conséquemment, nos conditions d'admissibilité sont très strictes.



Pour une franchise unique, les conditions d'admissibilité incluent :

- Un sens des affaires et un parcours professionnel solides
- Des réussites démontrées
- Des compétences reconnues en matière d'établissement des relations et de gestion relationnelle
- Une valeur nette de 600 000\$
- 300 000\$ en fonds non grevés, en espèces ou en liquidités

Pour les développements multi-sites, les conditions d'admissibilité incluent :

- Un sens des affaires et un parcours professionnel solides
- Des réussites démontrées
- Des compétences reconnues en matière d'établissement des relations et de gestion relationnelle
- Une valeur nette de 2 000 000\$
- 800 000\$ en fonds non grevés, en espèces ou en liquidités

INVESTISSEMENT

Restaurants autonomes

L'investissement est de l'ordre de 900 000\$ à 1 200 000\$ par restaurant. Le franchisé doit disposer de fonds non grevés représentant au moins 35% de la somme fixée soit de 315 000\$ à 420 000\$.

Les établissements A&W se dressent généralement sur des sites loués et les propriétaires accordent souvent une « prestation au locataire » d'environ 300 000\$ pour la construction d'un restaurant autonome.

Restaurants urbains

L'investissement dans un concept de restaurant urbain représente généralement de 625 000\$ à 825 000\$. Le franchisé doit disposer de fonds non grevés équivalant au moins à 35% de la somme fixée soit de 220 000\$ à 290 000\$.

L'investissement englobe :

- La construction de l'immeuble, incluant au besoin l'apport d'améliorations locatives ou la rénovation des installations existantes
- L'équipement, l'affichage et l'ameublement
- Les coûts de démarrage
- La redevance de franchisage

L'investissement exclut :

- La propriété sur laquelle est construit le restaurant
- Le fonds de roulement
- La marchandise



Structure des redevances

A&W offre une structure des redevances des plus concurrentielles qui inclut :

- Des frais de gestion représentant 2,5% du chiffre d'affaires net
- Une contribution aux fonds de publicité équivalant à 2,5% du chiffre d'affaires
- Une redevance de franchisage initiale de 55 000\$ pour une entente de 20 ans
- Des dépôt de garantie par frais de développement multi-site de 15 000\$ par restaurant applicables contre les frais initiaux de franchise.

Pour commencer

Nous voulons donner aux bonnes personnes la chance de réussir chez nous. Un processus rigoureux d'approbation des franchisés nous aide à y parvenir.

Vous avez déjà commencé le processus en visitant notre site Web et en téléchargeant le présent document. Il ne vous reste plus qu'à remplir et à soumettre votre demande sur awfranchise.ca

Nous donnerons suite à votre demande en vous expliquant les prochaines étapes et en vous révélant le nom de votre personne-ressource.



TYPES DE RESTAURANTS

Le design de nos restaurants est un autre de nos points forts. En plus d'attirer les consommateurs, l'apparence unique nos restaurants A&W évoque aussi les émotions et les bons souvenirs rattachés à une douce époque. Même les plus jeunes n'y sont pas indifférents.

Nous avons créé quatre concepts de restaurants : autonome, urbain, commodité et comptoir de restauration. Actuellement, nous proposons surtout des occasions de développement de nouveaux restaurants autonomes et urbains.

Le restaurant autonome



C'est notre type de restaurant le plus courant. On le retrouve sur environ 400 sites au Canada. Les occasions de franchisage sont très nombreuses.

Le restaurant autonome typique :

- Situé dans des zones où la circulation automobile est notablement importante
- Couvre une surface de 1 840 pieds carrés
- Offre le service au volant
- Compte 50 places

Le restaurant urbain



Un tout nouveau type de restaurant destiné spécialement aux zones urbaines achalandées. Les occasions de franchisage sont ici aussi très nombreuses.

Le restaurant urbain typique :

- Situé dans les aires densément peuplées où la circulation pédestre est importante
- Couvre une surface de 1 500 à 2 000 pieds carrés
- Compte 45 places

Visitez awfranchise.ca pour voir d'autres images de ces deux concepts.



Le restaurant commodité

Situé dans des installations partagées avec une station-service et un dépanneur avec stationnement. Il en existe actuellement une centaine. Les occasions de franchisage sont généralement offertes dans les régions rurales des provinces de l'Ouest et de l'Atlantique.

Le restaurant commodité typique :

- Couvre une surface de 1 400 à 1 800 pieds carrés
- Offre le service au volant
- Compte de 30 à 50 places

Comptoir de restauration

On le trouve le plus souvent dans l'aire de restauration de centres commerciaux, d'universités et d'aéroports. On en compte approximativement 200 au Canada. Peu de ces franchises sont maintenant disponibles.

Le comptoir de restauration typique :

- Couvre une surface de 400 à 500 pieds carrés
- Places partagées

LA FORCE DE LA COLLABORATION, NOTRE FAÇON DE TRAVAILLER ENSEMBLE

Dans notre industrie, on sait que A&W excelle dans la création et le maintien de ce que nous appelons le « climat ». Nous reconnaissons depuis 1976 qu'un climat organisationnel solide est essentiel au succès. Il constitue la clé de notre efficacité et un outil stratégique puissant.

Qu'est-ce que le « climat » ?

Le climat de tout lieu de travail se résume ainsi : l'ambiance qui y règne. C'est la somme du comportement des gens, de leurs interactions et de ce qu'ils pensent de leur travail.

Pour nous, une chose est claire depuis 50 ans. Dans nos centaines d'établissements, il y a un lien direct entre la qualité du climat, l'excellence opérationnelle et le niveau de rentabilité. La motivation et l'engagement de nos employés sont au cœur du système A&W. Ce qu'ils ressentent à l'idée de venir travailler chaque jour influe directement sur la rapidité du service, la qualité des aliments et l'attention portée aux clients. Vous n'aurez du succès en tant que propriétaire et franchisé que si votre équipe est entièrement dévouée à vos objectifs. Et pour constituer une équipe dévouée, il faut créer un bon climat.



Comment créer un bon climat ?

Le climat est notre avantage concurrentiel. Nous le cultivons très sérieusement. Grâce à un processus qui favorise l'écoute, nous pouvons d'abord déterminer les points forts et les points faibles de chaque restaurant. Reste ensuite à discuter des moyens de nous améliorer et d'être plus concurrentiels.

A&W a défini les sept objectifs de climat énumérés plus bas. Ces énoncés simples décrivent le comportement que chaque coéquipier doit adopter pour contribuer à la création d'un bon climat et au grand succès de l'entreprise.

- 1. Nous nous respectons et nous nous écoutons.**
- 2. Nous reconnaissons nos réussites, grandes et petites, et nous nous en réjouissons.**
- 3. Nous apportons et accueillons favorablement des commentaires constructifs, car ils nous permettent sans cesse d'apprendre et d'améliorer nos résultats et nos relations.**
- 4. Nous nous efforçons de tout faire pour ravir chaque client en lui servant ultra rapidement des aliments parfaits.**
- 5. Nous contribuons à assurer notre succès en gagnant la fidélité d'un plus grand nombre de clients et en accroissant la rentabilité de notre restaurant.**
- 6. Nous avons des occasions de faire une différence et de nous améliorer personnellement et professionnellement.**
- 7. Nous nous entraïdons et nous nous dépassons en travaillant en partenaires pour fixer et atteindre des objectifs communs.**

Chaque restaurant tient au moins deux fois par année une réunion de création de climat. Avant de se réunir, tous les employés attribuent une note à l'équipe pour sa performance relativement à chaque objectif de climat. Puis, ils dressent une liste des questions qui doivent être réglées ainsi que des choses qui fonctionnent très bien. Ces réunions favorisent l'élaboration de plans d'action visant à abattre les obstacles pour ensuite se rapprocher des objectifs de climat.

Ces réunions sont utiles, mais le climat se vit surtout au quotidien. En échangeant sur les objectifs de climat, les participants ont l'occasion de s'exprimer pour pouvoir ensuite affronter les problèmes à mesure qu'ils se présentent sur le lieu de travail.



Ce que le climat vous apportera

En tant que franchisé de A&W, vous bénéficierez chaque jour de cette culture de collaboration. Le climat jouera un rôle clé dans votre réussite : vos employés auront le moral, le roulement du personnel sera réduit, et vous pourrez entretenir avec tous une relation des plus enviables dans l'industrie.

SOUTIEN AUX FRANCHISÉS

Qu'il s'agisse de démarrage, de formation, de processus opérationnel ou de marketing, nous vous soutiendrons afin que vos restaurants répondent efficacement aux plus hautes normes de qualité.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE

Développement et design

Les premières décisions concernant l'emplacement et le design influenceront beaucoup sur le pouvoir d'attraction de votre franchise et sur l'efficacité de son exploitation.

Les spécialistes de A&W vous épauleront donc à chaque étape du démarrage : sélection de l'emplacement, négociation du bail, aménagement du terrain, conception du restaurant et consultation pendant le stade initial de développement.

Les franchisés qui entreprennent un développement multi-sites doivent se procurer des emplacements de haute qualité à la hauteur de leurs nouveaux restaurants A&W. Nos experts chevronnés en immobilier vous accompagneront dans cette démarche et verront à l'étude et à l'approbation des emplacements considérés. C'est ainsi que vos restaurants seront situés pour performer.

Formation/Orientation

Avant d'ouvrir leurs restaurants, nos franchisés et les membres clés de leurs équipes de direction suivent une formation pratique intensive d'une durée de six semaines. Ce stage a lieu dans un restaurant A&W déjà établi, habituellement dans la province où le nouvel établissement sera situé. Vous apprendrez les secrets de l'enrobage des rondelles d'oignon A&W faites à la main, ainsi que tous les détails de la création d'un restaurant efficace et d'un climat de travail positif. Vous acquerez la connaissance et la confiance essentielles à la réussite.

Financement

A&W ne procure aucun financement mais entretient de bonnes relations avec d'importants bailleurs de fonds canadiens qui vous aideront à dresser le plan de financement qui vous conviendra.



SOUTIEN CONTINU

Dès le jour de l'ouverture de leurs restaurants, nos franchisés peuvent compter sur un soutien complet et inégalé qui favorise leur succès et celui de notre marque.

Soutien opérationnel

Quand votre restaurant aura atteint sa vitesse de croisière, vous pourrez bénéficier des conseils des directeurs régionaux de A&W au sujet des aspects opérationnels comme la dotation en personnel, la gestion des coûts et le marketing local. Ces cadres supérieurs très expérimentés se tiendront à votre disposition pour vous aider à réussir.

On vous conviera également à des réunions régionales régulières et aux congrès nationaux. Vous y enrichirez vos connaissances et partagerez vos idées avec les membres de la haute direction et d'autres franchisés A&W. Vous ferez rapidement partie de notre équipe qui concentre ses énergies sur l'atteinte de leurs objectifs.

Soutien au marketing et à la promotion

Le siège social de A&W apporte du soutien supplémentaire à nos franchisés en faisant la promotion de la marque A&W.

Notre service du marketing effectue des études rigoureuses auprès des consommateurs afin de suivre les mouvements du marché. À partir des résultats, nous guidons ensuite l'élaboration et l'exécution de campagnes de publicité et de stratégies de marketing. Au cours des années, nous avons créé certaines des campagnes les plus mémorables de l'industrie. Nous avons ainsi pu donner une notoriété extraordinaire à la marque A&W et accroître l'achalandage de même que les ventes dans les restaurants de nos franchisés.

Pour que notre offre reste actuelle et appétissante, notre service du marketing supervise aussi le développement de produits et l'évolution de notre menu.

Communication interne

Au fil de 50 années d'activité en tant que franchiseur au Canada, nous avons constaté que la communication était nécessaire à notre succès. Nous avons créé le A&W Xchange, site intranet privé destiné exclusivement aux exploitants A&W et au personnel du siège social. Vous pourrez vous servir de cet outil exceptionnel pour garder le contact avec la famille A&W chaque jour, en temps réel. Vous aurez aussi l'usage d'une ligne téléphonique sans frais pour joindre le siège social.

Conseil des normes et Conseil consultatif

Le Conseil des normes prend les décisions concernant les normes d'exploitation et le menu. Il est composé de franchisés élus dans leurs régions et de cadres dirigeants de l'entreprise. Les décisions sur les dépenses publicitaires et les programmes promotionnels nationaux incombent aux franchisés élus et aux membres du personnel de l'entreprise qui siègent au Conseil national consultatif sur la publicité. L'existence de ces deux conseils démontre clairement notre volonté d'élaborer des programmes de marketing et d'exploitation en faveur de votre commerce.



Merci de considérer l'achat d'une franchise A&W.

Si vous voulez en savoir plus sur les occasions de franchisage de A&W, veuillez compléter et soumettre votre demande d'application en cliquant sur le bouton

« Demande » sur www.awfranchise.ca

Si vous souhaitez communiquer avec nous par la poste ou par fax, voici les coordonnées qu'il vous faut :

a/s Expansion des nouveaux restaurants
Services alimentaires A&W du Canada Inc.
#300–171 West Esplanade
North Vancouver, BC V7M 3K9

Téléphone : 604 988-2141

Télécopieur : 604 988-0553

Courriel : awfranchise@aw.ca