

# Calculez vos redevances de franchise



Ou comment calculer ses équilibres financiers  
en franchise !

Mars 2008

Les dessins utilisés dans ce document sont réalisés spécialement pour approve par Florence ADAM. Ils sont comme ce document, protégés par le copyright





Pascale Bégat

Expert-comptable

Membre collège experts FFF

[www.approove.fr](http://www.approove.fr)



Les dessins utilisés dans ce document sont réalisés spécialement pour approove par Florence ADAM

Les équilibres financiers de la franchise



# Une question d'équilibre :

---

- Chacun des métiers du franchiseur doit dégager une contribution positive au résultat :
  - ▶ Risque de pérennité du réseau
  - ▶ Difficulté à modifier royaltie à la hausse...
- Lien avec chaque type de rémunération





# Le droit d'entrée

---

- investissements du franchiseur
  - ▶ élaboration du savoir-faire, pilotes
  - ▶ Marques,
  - ▶ étude de marché
  - ▶ Commercialisation (salons, presse...)
  - ▶ Conception organisation des services communs
- services rendus au franchisé avant l'ouverture
  - ▶ aide à la recherche du local, du financement,
  - ▶ définition de zones d'exclusivité,, recrutement des franchisés....
  - ▶ Transmission du savoir-faire → formation initiale
- droit d'utiliser le concept !...
  - ▶ les signes de ralliement de la clientèle





# Droit d'entrée (suite)

---

- plusieurs méthodes fondées essentiellement sur des calculs de rentabilité de l'investissement du franchiseur
  - ▶ Quelle est la période sur laquelle l'investissement doit être rentabilisé ?
  - ▶ Quel est le nombre d'unités projetées à terme?
  - ▶ Imputation des coûts de structure et frais liés à chaque recrutement de franchisé
  - ▶ Puis actualisation des flux éventuellement.





# Droit d'entrée (fin)

---

## Corrections :

- ▶ Quelles sont les pratiques des franchiseurs concurrents ?
- ▶ prise en compte des options stratégiques du franchiseur:
  - droit d'entrée beaucoup plus élevé que le marché fait, à coup sûr, fuir les candidats franchisés vers les réseaux concurrents.)
- ▶ Quel est le degré de maturité et de notoriété du réseau ?





# La royaltie

---

- calculée de façon fixe ou variable
  
- sur les bases que vous choisissez !
  - ▶ imagination des franchiseurs très fertile
  
- Rémunère services fournis aux franchisés pendant le contrat :
  - ▶ assistance,
  - ▶ mise au point permanente,
  - ▶ Formation permanente,
  - ▶ contrôle, animation et dynamisation du réseau !!!...





# La redevance de publicité

---

- destinée à la communication globale du réseau vis-à-vis des clients finaux,
  - ▶ clients des franchisés.
- ne doit pas être consacrée aux dépenses de communication destinées au développement ou au recrutement de nouveaux franchisés !





# Les commissions arrières

---

- commissions versées au franchiseur par des fournisseurs référencés.
- Rémunèrent
  - ▶ le travail « d'acheteur » du réseau
  - ▶ Le volume d'achats
- Elles sont souvent fonction du volume des achats globaux
- Important : transparence à avoir sur le partage avec les franchisés





# Les autres rémunérations :

---

## La marge sur les achats

- ▶ approvisionnements exclusifs ou investissements de départ

## Formation

- ▶ École de formation

## Loyers, location –gérance



...





# Rémunérations de la franchise

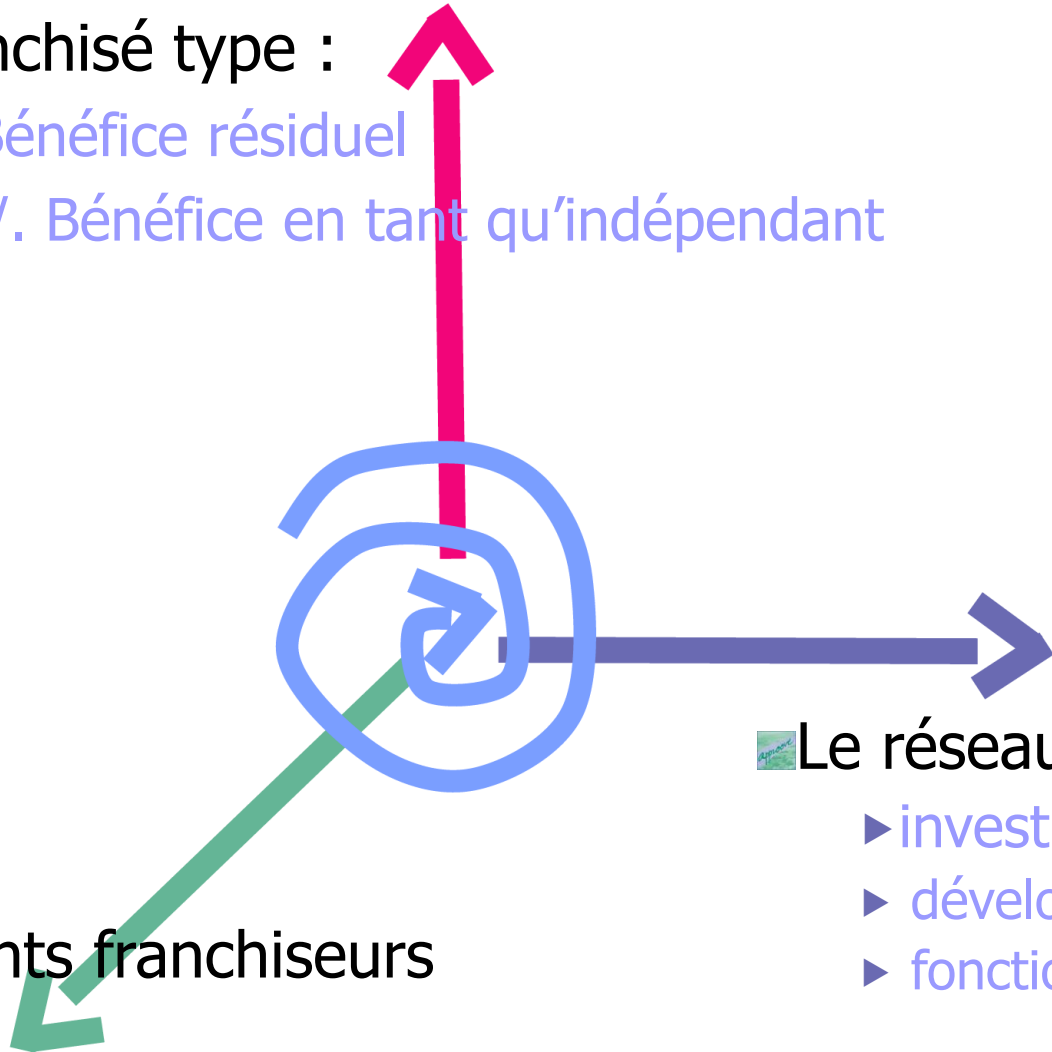
## ■ Franchisé type :

- ▶ Bénéfice résiduel
- ▶ ./. Bénéfice en tant qu'indépendant

■ Mes concurrents franchiseurs

## ■ Le réseau :

- ▶ investissements
- ▶ développement
- ▶ fonctionnement





# Conclusion

---

- Loin d'être le résultat du hasard
  - ▶ Pour que chacun gagne sa vie
  
- Calculs précis, techniques, nécessitant une vraie stratégie
  
- 3 maîtres-mots
  - ▶ Equilibre
  - ▶ Cohérence
  - ▶ Gagnant/gagnant

Nous contacter : [www.approove.fr](http://www.approove.fr) ou [pbegat@approove.fr](mailto:pbegat@approove.fr)

