

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 Approove par Florence ADAM. Ils sont comme ce document, protégés par le copyright



Pascale Bégat

Expert-comptable

Membre collège experts FFF

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

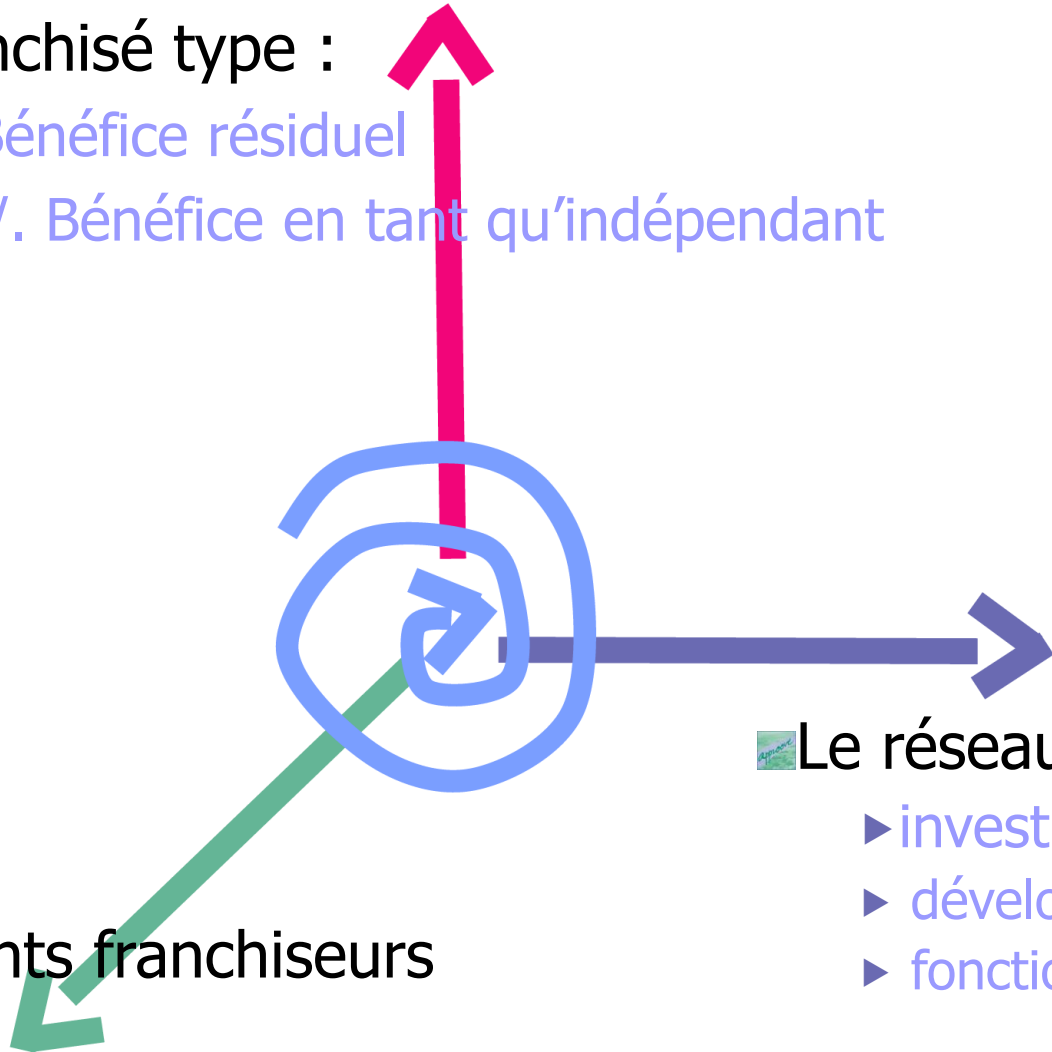
■ Franchisé type :

- ▶ 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 ou pbegat@approove.fr

