



# Le retour sur investissement ou ROI

Vous avez peut-être entendu parler du **ROI (Return on Investment)** ou Retour sur Investissement. En effet, de nombreux franchiseurs recourent à cet indicateur pour vous permettre d'apprécier la durée nécessaire pour récupérer l'investissement initial que vous avez fait.

Le calcul du Roi est pratique courante, mais **son mode détermination n'est pas très constant et chacun le calcule un peu à sa façon.**

Faisons donc ensemble un petit point à ce sujet, **avec quelques questions à poser à son futur franchiseur, pour y voir un peu clair.**

La formule est simple :

$ROI = \text{investissement initial du franchisé} / \text{résultat net après impôt.}$

Le ROI est souvent exprimé en années.

Mais que met-on dans la notion d'investissement initial du franchisé ? son apport en fonds propre ou bien la totalité de l'investissement réalisé, emprunt compris ? Pour garder la comparabilité avec un placement financier, je pense qu'il faut parler de l'apport en deniers personnels uniquement.

Comment est calculé le résultat net après impôt ?

A mon sens, il s'agit d'un **résultat après prise en compte d'une rémunération normale pour le franchisé.** Mais les choses se corsent, quand il s'agit de déterminer qu'elle est la rémunération normale d'un franchisé, et surtout quel va être son statut social et donc, le poids des charges sociales et de la fiscalité qui vont avec. Pour simplifier les choses, je préconise de prendre comme rémunération normale, le salaire qui serait donné à un manager salarié de l'exploitation franchisée. Ainsi, on neutralise l'impact du choix du franchisé qui travaille dans sa boutique au contraire de l'investisseur qui va embaucher un manager salarié. L'idée est ici de rendre les choses comparables, libre au franchisé ensuite de choisir le statut qui lui va bien.

Par **résultat net après impôt**, j'entends résultat net après prise en compte d'un impôt sur les bénéfices, de type impôt sur les sociétés, non progressif et surtout non lié par ailleurs aux autres revenus du foyer fiscal, comme l'est par exemple une imposition à l'impôt sur le revenu.

**Faites attention à :**

- Avoir une durée de contrat cohérente avec la durée du ROI, et au moins une durée de contrat de franchise plus longue que celle du ROI.
- Vous assurer que le mode de calcul du ROI annoncé par les différents franchiseurs est comparable et vous demander notamment ce qu'on a mis dans l'investissement initial du franchisé et comment a été calculé en détail de résultat net après impôt.
- Ce n'est pas automatiquement le résultat net après impôt qui est forcément distribuable (comme dividende ou en sur-salaire), en effet, la trésorerie d'une affaire, surtout jeune, ne permet pas toujours de sortir ces sommes, faites donc bien votre calcul.
- Vous faire assister par un **expert-comptable, spécialiste de la franchise** pour faire ces calculs, si vous n'êtes pas très à l'aise pour les faire seul

Le résultat du calcul :

Il est le plus souvent exprimé en années et on considère souvent que cinq ans est déjà un ROI court et performant. C'est assez logique, puisque peu de placements financiers offrent aujourd'hui un ROI aussi rapide. Si vous trouvez un ROI court, faites-attention, c'est peut-être un excellent filon, mais cela peut aussi cacher un franchiseur peu professionnel, qui risque de ne pas vous apporter l'assistance nécessaire pour vous développer harmonieusement et durablement.

Pensez à intégrer la sortie du contrat :

Le Roi est un **élément d'appréciation parmi tous les autres**, pensez aussi à prendre en compte la valeur et la facilité de **revente de votre entreprise** en fin de contrat, les conditions de renouvellement du contrat avec les montants de droit d'entrée à reverser....

Et surtout, choisissez avant tout un réseau qui va vous épanouir et dans lequel vous vous sentez bien et en harmonie.

Pascale Bégat  
Approove - Expert-comptable  
Collège des Experts F.F.F.  
pbegat@approove.fr  
Tél. : +33 (0)3 89 40 21 26  
[www.approove.fr](http://www.approove.fr)

