



(/membre/jeansamper)

Ce qu'il faut payer au Franchiseur. Guide de la franchise Chap 9



Ce chapitre est consacré aux coûts spécifiques de la franchise. Nous n'abordons pas les investissements et les charges que l'entrepreneur aurait même en créant son affaire « en solo » par exemple, les murs commerciaux ou le pas de porte, les loyers, les travaux de réparation du local, le stock, etc....

Le DROIT D'ENTREE (DE)

Définition

Aussi appelé **Redevance initiale forfaitaire (RIF)** c'est la somme que vous payez au franchiseur pour entrer dans le réseau, certains disent pour « acheter la franchise ». Le droit d'entrée est généralement payé au moment de la signature du contrat mais il arrive qu'il soit payé en plusieurs étapes, par exemple :

- un premier versement lors de la réservation d'une zone géographique dans laquelle le franchiseur vous laisse un délai pour étudier votre projet, délai pendant lequel il ne signera pas avec un autre candidat.
 - un versement partiel lors de votre entrée en formation, d'une étude de marché ou de l'étude d'aménagement d'un local, etc.
- Mais en principe la totalité du droit d'entrée est payée avant l'ouverture de votre affaire franchisée.

Pourquoi un droit d'entrée ?

La création de votre entreprise franchisée n'est pas gratuite pour le franchiseur. Il a mis au point une formation, des méthodes d'assistance aux franchisés, créé des outils pour vous, recruté des formateurs, des animateurs de réseau, dépensé en publicité de recrutement de franchisés, en temps et en déplacements pour vous rencontrer, analyser votre local, vous apporter diverses aides suivant les cas... Il a plusieurs solutions :

- marger sur les équipements de votre affaire (informatique, présentoir, machines....) pour récupérer ses frais rapidement
- prendre une marge sur les produits ou services que vous lui achetez. C'est souvent moins lourd au début mais vos prix d'achat seront toujours majorés.
- ou vous vendre ses produits et services au meilleur prix pour vous et récupérer les frais qu'il a engagés pour vous assister en facturant un droit d'entrée que vous pourrez inclure dans votre plan de financement présenté à la banque et que vous pourrez amortir sur 5 ans par exemple.

Combien coûte un droit d'entrée ?

Il existe des franchises sans droit d'entrée. Le plus souvent ce sont des franchiseurs qui sont fabricants ou grossistes et qui prennent une marge sur



les produits que vous leur achetez en exclusivité ou quasi-exclusivité. Ou des franchises où le matériel, les machines, le mobilier, etc. de départ sont fournis par le franchiseur qui prend une marge.

Il est impossible de donner des règles précises mais :

- consultez des sites d'information sur la franchise qui contiennent un annuaire de la franchise comme ac-franchise.com Tunisie. Vous y trouverez des fiches d'infos sur des centaines de réseaux de franchise et le plus souvent avec le droit d'entrée, les redevances, l'apport personnel nécessaire, etc...
- Les droits d'entrée vont de zéro à plus de 50 000 euros (ou dollars)

Les ROYALTIES

Définition

Les royalties sont aussi appelées redevances. Elles sont habituellement payées tous les mois sous forme d'un % du chiffre d'affaires réalisé mais il arrive que ce soit une somme fixe par mois ou même en fonction de la surface ou du nombre de chambres ou du nombre de postes de travail lorsque le franchiseur n'a pas confiance dans la comptabilité dans tel ou tel métier dans tel ou tel pays. La meilleure situation est lorsque le franchiseur gagne plus lorsque le franchisé gagne plus ce qui l'incite à mieux l'aider.

Il y a plusieurs sortes de redevances ou royalties

- La **redevance d'enseigne** rémunère le droit que le franchiseur vous accorde d'utiliser sa marque, son enseigne. C'est rarement plus de 1,5 %.
- La **redevance de service** rémunère les services que le franchiseur vous rend pendant la durée du contrat. (Différent du droit d'entrée qui rémunère ce qu'il vous apporte jusque l'ouverture de votre affaire).
- La redevance de service et la redevance d'enseigne sont le plus souvent regroupées. Le total des royalties peut être inférieur à 0,5 % pour un hypermarché, de 0 à 5 % en général pour du textile, de 4 à 6 % en général pour un restaurant, de 2 à 15 % pour des services. Tout dépend de la répartition des tâches entre franchiseur et franchisé ainsi que du métier.
- Rappelons que rien n'est gratuit et que si le franchiseur ne facture pas de royalties, c'est qu'il les a inclus dans le prix des produits qu'il vous vend ou qu'il ne sera pas capable de vous fournir le service attendu sauf dans le cas où il facture séparément chaque service qu'il rend.

Pourquoi payer des royalties ?

Les services que le franchiseur vous rend pendant la durée du contrat lui coûtent de l'argent. (Créer une collection, la faire fabriquer, la logistique, la



conception des vitrines, l'assistance marketing, les visites de l'animateur de réseau, le travail avec vous pour vous aider à avoir les meilleurs résultats....).

Il a plusieurs solutions :

- prendre une marge sur les produits ou services que vous lui achetez.
- ou vous vendre ses produits et services au meilleur prix pour vous et récupérer les frais qu'il a engagés pour vous assister en facturant une redevance.

Le plus logique est de séparer le prix du produit que vous achetez et du service que le franchiseur vous rend. De plus dans de nombreuses franchises, notamment dans les services ou la restauration, le franchiseur ne vous vend rien, ou pas grand-chose, et ne peut gagner sa vie que sur les redevances.

La REDEVANCE PUBLICITAIRE

Elle est souvent séparée des autres redevances car elle est destinée à payer en tout ou partie la publicité que le franchiseur fait pour développer le chiffre d'affaires des unités de son réseau. Elle ne peut pas payer la publicité de recrutement de franchisés. Il faut que ce budget soit contrôlable et que l'on puisse constater que toutes les sommes versées par les franchisés ont bien servi à de la communication ou du marketing pour développer leurs affaires. La redevance publicitaire est le plus souvent entre 1 et 2 %.

MARGES SUR LES ACHATS

Le franchiseur qui vend des produits ou services à ses franchisés prend habituellement une marge comme tout fournisseur.

Jean Samper

Fondateur du Franchise Business Club

Découvrez les autres chapitres dans le groupe [Guide de la franchise](https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article)
(<https://franchisebusinessclub.com/p/guide-devenir-franchise/articles?type=article>)

[#franchisé \(/recherche?terms=franchis%C3%A9\)](#)

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

[#devenir franchisé \(/recherche?terms=devenir%20franchis%C3%A9\)](#)

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



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)

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

06 avril 2023


Article

La transmission du savoir-faire en franchise

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

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

28 mars 2023

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

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

♡

🗨

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





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

