



[\(/p/devenir-franchiseur\)](/p/devenir-franchiseur)

La redevance de communication

La redevance initiale de franchise, aussi appelée RIF ou DE pour Droit d'entrée et une ressource à maîtriser pour qui veut devenir franchiseur. Pour le franchiseur c'est le moyen de ne pas gonfler son besoin en fond de roulement et d'amortir ses investissements. Pour le nouveau franchisé, c'est l'accès au savoir-faire, aux manuels opératoires, au droit d'usage de l'enseigne, etc.

Le franchiseur met aussi en place deux types de redevances continues :

- la redevance de franchise aussi appelée **Royalty**
- et la redevance de communication aussi appelée redevance de publicité ou de marketing.

- La **royalty** va permettre au franchiseur de financer les services prévus au contrat de franchise, de développer des outils pour ses franchisés, d'animer le réseau....
- La **redevance de communication** est aussi payée par le franchisé au franchiseur. Elle doit être utilisée par le franchiseur uniquement pour la communication au profit du réseau des franchisés pour créer du trafic et développer du chiffre d'affaires

A savoir par tout futur franchiseur sur la redevance de communication ?

Cette redevance de communication payée par le franchisé ne doit en aucun cas être utilisée par le franchiseur pour sa propre communication de recrutement de franchisés et de développement de son réseau. Pas question par exemple de financer une publicité de recrutement dans un magazine ou un stand au salon de la franchise. Le franchisé doit savoir comment est utilisée cette redevance qu'il paye en général par mois.



Certains jeunes réseaux décident que tant qu'ils n'ont pas atteint un certain nombre d'unités, ils ne vont pas percevoir de redevance communication et qu'une fois le seuil franchi, ils la demanderont.

- Notre conseil pour **devenir un franchiseur** efficace dans la montée en puissance dès les premiers franchisés : Un jeune réseau peut très bien prélever une redevance de communication dès le départ et l'utiliser pour créer des outils ou des actions renforçant la publicité locale des franchisés.

Faire participer les franchisés

C'est pourquoi il est recommandé au **nouveau franchiseur** de créer dès le début des commissions de travail dont une **commission de publicité** dans laquelle les franchisés participent aux décisions ou à leur préparation. Ils participent à la création des outils, donnent leurs points de vue et demandent ce dont ils ont besoin sur le terrain.

S'ils ont besoin de plus de tracts, s'ils ont besoin de messages publicitaires pour faire des campagnes radios, ces commissions leur permettront de créer cela, d'où l'intérêt de la mutualisation des moyens.



()

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

[#redevance \(/recherche?terms=redevance\)](#) [#royalty \(/recherche?terms=royalty\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter




Recommandations d'article

 (/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions) (/membre/jeansamper)


Article

Les bases de la franchise en 9 questions

(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions)


1 


(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions)

 (/p/contrat-de-franchise-les-bases-pour-de-gagner-comme-cause-d-engagement-du-franchise) 24 mars 2023

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé

2 

1  (/article/l-espérance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise)

(/article/reseau-d-enseigne-6-cles-de-succes-pour-federer-votre-reseau-autour-de-votre-image-de-marque) (/membre/alexisbrane)

Article

Réseau d'enseigne : 6 clés de succès pour fédérer votre réseau autour de votre

03 août 2023



2 ♥

1 ◉

[\(/article/reseau-d-enseigne-6-cles-de-succes-pour-federer-votre-reseau-autour-de-votre-image-de-marque\)](#)



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

