



Modifier votre redevance en cours de contrat ?

Certains réseaux peuvent être tentés d'ajuster la redevance de franchise après quelques années de fonctionnement du réseau... et généralement à la hausse.
Calcul trop approximatif au départ entraînant l'asphyxie du franchiseur, prestations complémentaires apportées aux franchisés,... nombreuses sont les raisons qui peuvent légitimer ce choix.
Des précautions doivent cependant être prises, en voici un aperçu, avec un rappel concernant le calcul de la redevance.

Vous voulez en savoir plus sur le droit d'entrée : rendez-vous dans une prochaine fiche !

Que rémunère la redevance ?

Elle rémunère les services rendus pendant la durée du contrat (et le bénéfice correspondant) : l'assistance pendant la durée contractuelle, la formation permanente, le contrôle, l'animation et la dynamisation du réseau, la communication et la publicité (vis-à-vis du client final si elle n'est pas individualisée dans la redevance publicité), l'amélioration constante du savoir-faire.

La royalty se calcule en mettant en parallèle les coûts prévisionnels - actualisés le cas échéant - et les produits attendus, en fonction du développement prévu. C'est là qu'il faut être particulièrement vigilant sur les hypothèses de calcul et leur projection dans l'avenir, car la redevance est calculée pour une période très longue... que sera le marché, que sera la concurrence dans 5 ou 10 ans ?

La redevance est le plus souvent calculée en fonction d'un pourcentage du chiffre d'affaires, mais on trouve aussi des redevances calculées selon un barème progressif, par tranche en fonction de niveaux de chiffres d'affaires, des redevances fixes, assises sur des variables telles que le nombre de chambres pour un hôtel ou le nombre de pistes de lavage pour un centre automobile... prime à la créativité, donc, en ce domaine.

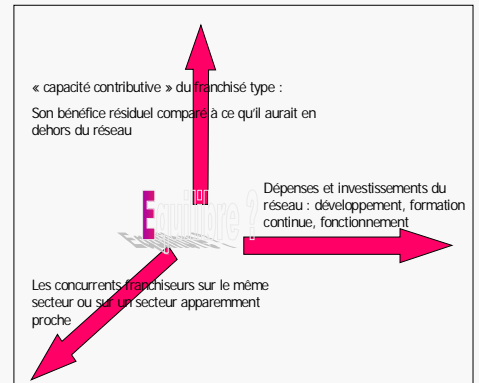
Peut-on modifier la royalty en cours de contrat ?

La modifier à la baisse ne devrait pas poser trop de problèmes, à condition qu'il s'agisse d'une baisse uniforme pour tous les franchisés. Il faut surtout éviter plusieurs taux de redevance cohabitants dans le même réseau, ce qui pourrait être regardé comme un traitement discriminatoire et entraînerait des risques d'explosion du réseau.

Une modification à la hausse de la redevance risque d'être moins populaire auprès des franchisés. Mais pourquoi pas si c'est la contrepartie de services complémentaires.

En toute hypothèse, **il faudra que ce soit avec l'accord des franchisés**. Car il s'agit de la modification d'un élément essentiel du contrat, le taux de redevance ayant généralement été figé une fois pour toutes au début du contrat.

Et les flux financiers à l'intérieur du réseau ? Ils s'apprécient sur 3 axes avec un système itératif.



Le calcul se fait

par approches successives en analysant les données sur 3 axes...

Le réseau de franchise doit créer une dynamique permettant au franchisé de mieux gagner sa vie en étant franchisé qu'en ne l'étant pas, et ce alors qu'il paie une redevance à son franchiseur. Celle-ci est ajustée par rapport aux pratiques de la concurrence. Elle doit permettre au réseau d'être attractif, tout en assurant de bons résultats au franchiseur

C'est le prix à payer pour réussir vite et bien ! L'union fait la force, et un réseau bien géré permet de faire rapidement des économies d'échelle ; la redevance n'est alors plus une charge pour le franchisé, mais devient un investissement.

Après avoir payé le droit d'entrée, un franchisé peut-il quitter le réseau pour échapper au paiement des redevances futures ?

Non, bien entendu, le droit d'entrée n'est qu'une partie de ce que le franchisé doit acquitter en contrepartie du transfert de savoir-faire dont il bénéficie entièrement dès le début du contrat.

Régulièrement, des franchisés sont condamnés à payer à titre de dommages et intérêts l'intégralité des redevances qu'ils auraient dû payer jusqu'à la fin du contrat après avoir quitté le réseau sous des motifs fallacieux pour tenter d'échapper à leurs obligations financières.

Pascale Bégat
Approove - Expert-comptable
Collège des Experts F.F.F.
pbeget@approove.com
Tél. : +33 (0)3 89 40 21 26
Stand Approove

Oliver MEYER
D,M,&D Lawrope
Avocat
omeyer@dmd-avocats.com
Tél. : +33 (0)1 44 39 00 80
Stand DM&D-Lawrope

Comptablement chez vos franchisés, la royalty devrait s'enregistrer en autres charges de gestion courantes (651.) et non en autres charges externes, comme on le voit souvent !

					<p>graines de réseaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des réponses pratiques à des questions terrain. • Des rencontres entre jeunes réseaux. • Des témoignages de réseaux ayant réussi. • Un esprit club respectant une éthique de la franchise... 	<p>gdr@approove.com</p>	<p>Tél. (0)3 89 40 21 26</p>
---	---	---	---	---	---	-------------------------	------------------------------