

## TABLE DES MATIÈRES

Préface . . . . .	IX
Remerciements . . . . .	XI
INTRODUCTION . . . . .	1
<b>CHAPITRE 1</b>	
DÉFINITIONS DES PRINCIPAUX TERMES . . . . .	5
1.1 Introduction. . . . .	5
1.2 « Accord » . . . . .	5
1.3 « Accord de confidentialité et de non-concurrence » . . . . .	5
1.4 « Audit » . . . . .	6
1.5 « Bénéfice » . . . . .	7
1.6 « Centre de distribution » . . . . .	8
1.7 « Chiffre d'affaires » . . . . .	8
1.8 « Convention de franchise » . . . . .	8
1.9 « Droit de franchise » . . . . .	9
1.10 « Fonds national de publicité » . . . . .	9
1.11 « Formule » . . . . .	9
1.12 « Franchise » . . . . .	10

## Revenus potentiels du franchiseur et dépenses des franchisés

---

1.13 « Franchisé » . . . . .	11
1.14 « Franchiseur » . . . . .	11
1.15 « Produits » . . . . .	11
1.16 « Produits et services » . . . . .	12
1.17 « Redevance » . . . . .	12
1.18 « Réseau » . . . . .	13
1.19 « Revenu brut » . . . . .	13

### **CHAPITRE 2**

#### **LES SOURCES DE REVENUS D'UN FRANCHISEUR . . . 17**

2.1 Introduction . . . . .	17
2.2 Étude de dossier . . . . .	19
2.3 Droit initial. . . . .	22
2.4 Annulation de contrat . . . . .	23
2.5 Étude de l'emplacement (localisation) . . . . .	23
2.6 Assistance au financement . . . . .	24
2.7 Assistance à la négociation du bail . . . . .	25
2.8 Location. . . . .	25
2.9 Sortie de bail . . . . .	26
2.10 Location-acquisition ( <i>leasing</i> ). . . . .	26
2.11 Plans de construction . . . . .	27

## Table des matières

---

2.11.1	Exemple de clause par laquelle le franchiseur livre l'établissement clés en main . . . . .	27
2.11.2	Exemples de clauses par lesquelles le franchiseur fournit au franchisé et à ses représentants les plans de construction . . . . .	28
2.12	Aménagement de l'établissement . . . . .	31
2.13	Formation et matériel pédagogique. . . . .	32
2.14	Achats et ventes de produits . . . . .	34
2.14.1	Le franchiseur centralise les achats . . . . .	34
2.14.2	Le franchiseur fournit aux franchisés une liste de fournisseurs qu'il a approuvés . . . . .	35
2.14.3	Le franchiseur demande aux franchisés de former une coopérative pour acheter la marchandise du réseau selon les spécifications du franchiseur . . . . .	36
2.15	Logistique et distribution . . . . .	36
2.16	Ristournes des fournisseurs . . . . .	37
2.17	Redevances . . . . .	38
2.18	Système informatique et service de comptabilité . . . . .	38
2.19	Fonds national de publicité . . . . .	39
2.20	Relations de travail, programmes d'avantages sociaux et régimes d'assurance . . . . .	40

## Revenus potentiels du franchiseur et dépenses des franchisés

---

2.21	Inspection de l'établissement du franchisé . . . . .	40
2.22	Transfert d'actionnaire ou d'exploitant . . . . .	41
2.22.1	Transfert interne . . . . .	41
2.22.2	Transfert externe . . . . .	42
2.23	Identification d'un acquéreur . . . . .	44
2.24	Honoraires professionnels . . . . .	44
2.25	Gestion intérimaire (provisoire) . . . . .	45
2.26	Gestion de centre d'appels . . . . .	46
2.27	Gestion de cartes de crédit . . . . .	46
2.28	Revenus en intérêts . . . . .	46
2.29	Revente d'établissement saisi . . . . .	46
2.30	Disposition d'actif immobilisé . . . . .	47
2.31	Revenu de sortie de bail . . . . .	47
2.32	Coparticipation . . . . .	47

### **CHAPITRE 3**

LE DROIT INITIAL DE FRANCHISE . . . . .	49	
3.1	Introduction . . . . .	49
3.2	Les méthodes utilisées . . . . .	49
3.3	Le traitement du droit initial de franchise . . . . .	50
Tableau 1 – Comparaison du traitement du droit initial de franchise . . . . .	51	

## Table des matières

---

<b>CHAPITRE 4</b>	
<b>LES REDEVANCES</b>	53
4.1	Introduction . . . . . 53
4.2	Les méthodes utilisées . . . . . 54
4.2.1	Pourcentage fixe du chiffre d'affaires brut . . . . . 55
4.2.2	Pourcentage variable du chiffre d'affaires brut . . . . . 55
4.2.2.1	Pourcentage décroissant (basé sur les ventes mensuelles) . . . . . 55
4.2.2.2	Pourcentage décroissant (basé sur les ventes cumulatives). . . . . 56
4.2.2.3	Pourcentage croissant (basé sur les ventes mensuelles) . . . . . 56
4.2.2.4	Pourcentage croissant (basé sur les ventes cumulatives). . . . . 57
4.2.3	Montant fixe minimal. . . . . 57
4.2.3.1	Redevance fixe . . . . . 57
4.2.3.2	Redevance fixe avec une clause d'indexation . . . . . 57
4.2.3.3	Redevance minimale . . . . . 57
4.2.3.4	Redevance minimale (moyenne cumulative). . . . . 58

## Revenus potentiels du franchiseur et dépenses des franchisés

---

4.2.3.5	Période d'ajustements . . . . .	58
4.2.3.6	Pourcentage fixe inclus dans le coût des achats de produits et fournitures . . . . .	58
4.2.3.7	Pourcentage du bénéfice net avant impôt versé au franchiseur . . . . .	59
4.3	Ce que comprend une redevance . . . . .	59
4.3.1	Droit d'utilisation des marques . . . . .	59
4.3.2	Droit d'utilisation du système . . . . .	60
4.3.3	Maintien continu de la marque de commerce . . . . .	61
4.3.3.1	Assurer une valeur au client idéal . . . . .	61
4.3.3.2	La valorisation de la marque . . . . .	62
4.3.3.3	Le système de franchise . . . . .	62
4.3.3.4	Le rendement du franchiseur . . . . .	63
4.4	Traitement de la redevance. . . . .	68
	Tableau 2 – Comparaison du traitement de la redevance. . . . .	69

## **CHAPITRE 5**

TRAITEMENT COMPTABLE DES PRODUITS ET CHARGES . . . . .	71
---	----

5.1	Introduction . . . . .	71
-----	------------------------	----

## Table des matières

---

5.2	Traitement comptable. . . . .	71
	Tableau 3 – Comparaison du traitement des différents postes comptables . . . .	73
	<b>CONCLUSION . . . . .</b>	<b>95</b>
	<b>BIBLIOGRAPHIE . . . . .</b>	<b>97</b>
	<b>SOURCES DE RÉFÉRENCES IMPORTANTES . . . . .</b>	<b>101</b>
	<b>INDEX ANALYTIQUE. . . . .</b>	<b>107</b>
	<b>À PROPOS DE L'AUTEUR. . . . .</b>	<b>119</b>