



# Réseaux du commerce de détail et des services: pour des bases de données fiables

Gérard Cliquet  
CREM UMR CNRS 6211  
Professeur à l'Université de Rennes 1

# Le travail académique

- Pour produire de la **connaissance**:
  - Sur l'économie et le management des réseaux
  - Sinon cette connaissance restera anglo-saxonne
- A destination:
  - Des **étudiants** pour une formation de haut niveau
  - Des **organisations** (entreprises et fédérations) pour leur permettre de prendre le recul nécessaire à leurs décisions
- Sous la forme:
  - De **communications** dans des congrès
  - D'**articles** dans des revues scientifiques et professionnelles
  - D'**ouvrages**

# Quelques thèmes de réflexion

- L'économie des réseaux: approches théoriques et empiriques
- Le management stratégique des réseaux
- Les formes organisationnelles des réseaux
- Le marketing des réseaux (point de vente = média n°1)
- Le recrutement des membres
- La localisation des points de contact
- Relations opérateur – membres:
  - franchiseur – franchisés
  - groupement – adhérents
  - coopérative - coopérateurs
  - concédant – concessionnaires...
- L'enseigne: développement et protection
- La performance des réseaux
- L'innovation dans les réseaux
- Les problèmes juridiques des réseaux
- Les stratégies internationales d'expansion
- Les réseaux dans les pays émergents...

# Exemples de recherches récentes

- **Lafontaine, F., Shaw, K.L.** (2005) Targeting Managerial Control: Evidence from Franchising, *The Rand Journal of Economics*, 36, 1, 131-150
  - Les **franchiseurs US expérimentés** maintiennent un taux stable de succursales
  - Le **taux voulu de succursales** est différent d'un réseau US à l'autre
  - Les **grandes enseignes US** (grande marque) ont en général un taux de succursales plus élevé
- **Dant R. P., Perrigot R., Cliquet G.** (2008) A Cross-Cultural Comparison of the Plural Forms in Franchise Networks: USA, France, and Brazil, *Journal of Small Business Management*, 46 (2), 286-311
  - Le taux de succursales est **trois fois plus élevé** en France et au Brésil qu'aux Etats-Unis
  - Aux **Etats-Unis**: le taux semble être prédit par l'investissement moyen de départ, le volant de trésorerie exigé ( $<0$ ) et l'âge de la compagnie ( $>0$ )
  - Au **Brésil**: la taille du réseau ( $>0$ ) et l'internationalisation ( $<0$ )
  - En **France**: rien de significatif ne ressort

# Recherches récentes (suite)

- **Scheer, L., Zentes, J.** (2008) The influence of formal coordination mechanisms on the relationship quality of interorganizational networks, *22<sup>nd</sup> ISoF Conference Proceedings*, Saint-Malo, June 20-21
  - Comparaison des **mécanismes de coordination** entre d'une part les membres de franchises, d'autre part les membres de coopératives en Allemagne
  - La **qualité des relations** au sein de ces types d'organisation est évaluée selon les degrés de centralisation, formalisation et planification et en fonction de la confiance, de la satisfaction et de l'engagement entre les partenaires
- **Kosova, R., Lafontaine, F., Perrigot, R.** (2008) Organizational form and performance: Evidence from the hotel industry
  - Comparaison des **performances d'hôtels** franchisés et non franchisés au sein d'une même chaîne internationale
  - Il ressort que la chaîne **optimise bien** la forme d'organisation de ces hôtels en termes de chiffre d'affaires, de taux d'occupation et de prix
- **Ma prochaine recherche**: construire un modèle de localisation prenant en compte le statut (franchisé ou non) du point de contact

# Pourquoi demander des bases de données fiables?

- Les bases existantes ne sont **pas toujours fiables**:
  - par **manque de temps** de la part des opérateurs
  - par **tactique**: « ne rien dire, ne rien voir, ne rien entendre »
  - par **opportunisme**: annoncer un taux de mixité inférieur à la réalité pour ne pas « affoler » de futurs franchisés... (par exemple)
- Comparaisons difficiles entre les bases et la réalité vécue sur les terrains d'investigation
- D'où le rôle incomparable que peuvent jouer l'**INSEE** et certains services de l'Administration
- **Points importants**:
  - commerce de détail + **services**
  - Pas assez de données sur les formes de réseaux autres que la franchise (**concession, groupements, commission-affiliation, licence, ...**)

# La base de données idéale?

- Droit d'entrée (+ pour nouveau point de vente ou renouvellement?)
- Redevance + pub
- Formation: nb jours, % de la masse salariale
- Nb d'animateurs et de développeurs US
- Nb maximal de points de vente accordé aux membres US
- Exclusivité territoriale: O/N
- % minimal de m/ses à commander chez l'opérateur
- Achat ou location de matériel de gestion (micro, logiciels, ...): O/N
- Location-vente: O/N
- Durée du contrat
- Site Internet: information ou vente (+ site Intranet) O/N
- Tiers-temps O/N
- Nb de salariés total (+succursales) US
- Nb de salariés au siège (département franchise)
- Nb de franchises/succursales par pays
- Multifranchise: nb moyen d'unités par multifranchisé US
- Master franchise:
  - au niveau national: O/N
  - à l'international: O/N
- Plurifranchise (nom du groupe qui coiffe des réseaux sans lien apparent)

# Quelques lieux de réflexion

- Les **Entretiens de la Franchise**: FFF depuis 1998
- Des universitaires européens ont créé l'**EMNET** (Economics and Management of NETworks)
  - Josef Windsperger, U. de Vienne, Autriche
  - George Hendrikse, U. Erasmus, Rotterdam, Pays-Bas
  - Mika Tuunanen, U. Kuopio, Finlande
  - Gérard Cliquet, U. Rennes 1, France
- 1er congrès: **Vienne** 2003
- 2ème congrès: **Budapest** 2005
- 3ème congrès: **Rotterdam** 2007
- 4ème congrès: **Sarajevo** 3-5 sept. 2009
- Le **22ème congrès de l'ISoF**: à **St Malo**

# Quelques ouvrages de réflexion

- Chaque congrès de l'**EMNET** donne lieu à la publication d'un ouvrage contenant les meilleurs papiers après sélection (à droite ceux de 2004 et 2007)
- Le **troisième ouvrage** sortira en **juillet 2008**



# Le congrès de l'ISoF 2008

- ISoF = International Society of Franchising
- 22<sup>ème</sup> congrès de l'ISoF à **St Malo**  
Les:
  - 20 et 21 juin 2008
- Renseignements:
- <http://isof2008.univ-rennes1.fr/>
- [gerard.cliquet@univ-rennes1.fr](mailto:gerard.cliquet@univ-rennes1.fr)
- Avec 40 communications d'universitaires venant de:
  - Afrique du Sud
  - Allemagne
  - Autriche
  - Australie
  - Chine
  - Corée du Sud
  - Espagne
  - Etats-Unis
  - Finlande
  - France
  - Nouvelle-Zélande
  - Pays-Bas
  - Royaume-Uni...



© Manuel Charrier