

La Franchise, une Approche Effectuale de l'Entrepreneuriat

Rym BENMANSOUR¹

¹Université d'Oran 2 Mohamed Ben Mohamed (Algérie)

Chérif LAHLOU²

²Université d'Oran 2 Mohamed Ben Mohamed (Algérie)

Reçu : 25/02/2020,

Accepté: 25/06/2020,

Publié: 30/06/2020

Résumé : Ce papier vise à mettre en évidence le rapprochement de la franchise étant une forme entrepreneuriale par rapport aux principes de l'approche effectuale. Le champ de l'entrepreneuriat a longtemps été traversé par de nombreux mythes et embuches, à cet effet, à la fin de l'année 1999, un nouveau courant de recherche en entrepreneuriat est apparu afin de reconsidérer les mythes sur l'entrepreneur, mais aussi de revoir les stratégies d'entrepreneuriat. Il s'agit de l'approche effectuale développée par Sara Sarasvathy, cette approche, contrairement à « l'approche traditionnelle dite causale », stipule que les entrepreneurs utilisent les ressources en leurs possessions afin d'atteindre leurs objectifs. Cette recherche repose essentiellement sur le fait d'étudier à quel point la franchise peut être en accord avec les principes de l'approche effectuale.

Mots-clés : Franchise, Approche Effectuale, Entrepreneuriat, Entrepreneur, Mythes.

Abstract: This paper aims to highlight, the approximation of the franchise being an entrepreneurial form, compared to the principles of the effectual approach. The field of entrepreneurship has long been crossed by many myths and pitfalls, so at the end of the year 1999, a new stream of research in entrepreneurship appeared, in order to reconsider the myths about the entrepreneur, but also to review the strategies entrepreneurship. This is the effectual approach developed by Sara Sarasvathy, this approach unlike "the traditional so-called causal approach", stipulates that entrepreneurs use the resources in their possessions, in order to achieve their goals. This research attempts basically to study how franchise can be in accordance with the principles of the effectual approach.

Keywords: Franchise, Effectual Approach, Entrepreneurship, Entrepreneur, Myths.

¹ E-mail : boumansour.rym@gmail.com

² E-mail : cherif.lahlou@gmail.com

Introduction :

Dans un contexte économique marqué par un ralentissement de la croissance et une hausse du chômage, l'encouragement et l'appui de l'entrepreneuriat¹, deviennent alors nécessaires. Ainsi, au de-là de son effet sur le dynamisme de l'économie, à travers le renforcement de la compétitivité, par l'innovation et l'évolution technologique, la création d'emplois et le soutien du développement territorial. Le monde de l'entrepreneuriat est envahi d'embûches et de risques. Cela peut alors décourager de nombreux acteurs à y adhérer.

F. Hoy et S. Shane (1998), considèrent que la franchise est une forme « d'entrepreneuriat coopératif » conçu pour donner aux individus la possibilité d'acquérir une participation minoritaire dans l'entreprise, qui augmente au fil du temps pendant qu'il travaille aux côtés et est encadré par un opérant expérimenté.

C'est également une forme économique de plus en plus populaire offrant un moyen alternatif de développer une entreprise existante déjà ou d'entrer dans une industrie, Briggs (1979). Il s'agit d'une méthode de fonctionnement des entreprises qui a révolutionné la distribution de biens et de services dans pratiquement tous les secteurs industriels et a transformée le paysage commercial de beaucoup de pays. A cet effet la franchise est aujourd'hui l'un des secteurs les plus attrayants de l'entrepreneuriat.

D. Allam (2012), perçoit la franchise comme étant « *une forme d'entrepreneuriat collectif qui recherche l'efficacité organisationnelle par la coordination des délégations des pouvoirs de décision octroyées entre entrepreneurs juridiquement indépendants. Sa force entrepreneuriale repose notamment sur une puissante incitation à innover. Précisément, la délégation asymétrique des droits économiques (pouvoirs de décision) entre franchiseur et franchisés interroge les pratiques de ce collectif d'entrepreneurs* ».

C. Seroude et A. Cencier (1979) quant à eux, définissent la franchise comme étant « *une technique de développement économique et financier utilisable par toute entreprise fabriquant et/ou commercialisant des produits ou des services de grande diffusion et destinés à la consommation finale* ».

A cet effet, la franchise représente un moyen efficace pour adhérer au monde de l'entrepreneuriat, notamment en s'appuyant sur les principes de l'approche effectuale. Cette dernière consiste à identifier les fondements microéconomiques du raisonnement entrepreneurial basés sur cinq principes d'effectuation.

Nous proposons dans ce papier de faire le rapprochement entre la franchise et la vision de S. Sarasvathy à travers son approche dite effectuale. Ainsi l'interrogation qui sera traitée consiste à confirmer ou pas, ***si la franchise suit la logique effectuale de l'entrepreneuriat ?*** Afin de répondre à cette question, notre étude s'organisera autour de trois parties, il sera illustré dans une première partie, un cadre théorique sur la notion de l'entrepreneur, ensuite la seconde partie consistera à étudier la franchise comme étant une forme efficace de l'entrepreneuriat, la dernière partie sera consacrée à traiter le rapprochement entre les principes de l'approche effectuale et la franchise.

¹ Il existe plusieurs formes d'entrepreneuriat, la création d'entreprise à partir de rien en « Ex nihilo », la création par essaimage, la reprise d'entreprise ou d'activité en bonne santé ou en difficulté, l'intrapreneuriat et la création par franchise.

L'Entrepreneuriat par la franchise :**1- Aperçu sur l'entrepreneuriat :**

L'entrepreneuriat est un processus dynamique de création de richesse supplémentaire. Cette dernière est créée, par des individus « entrepreneurs » assumant des risques en termes d'équité, de temps et d'engagement. Cette pratique est définie par C. Schmitt, F. Janssen, R. Baldegger et O. Giacomini (2016), comme étant *« une voie de professionnalisation intéressante, notamment en période de difficultés économiques, dans la mesure où entreprendre permet de développer son propre emploi »*.

Aujourd'hui, l'entrepreneuriat contribue fortement au développement durable par la création d'emplois, la stimulation de la croissance économique et l'innovation, ainsi que par l'amélioration des conditions sociales et la réduction des problèmes environnementaux, Nations Unies (2016). A cet effet, l'entrepreneur devient l'un des principaux acteurs du développement économique. Néanmoins, ce dernier n'a pas toujours eu cette importance, puisqu'il a longtemps été marginalisé et écarté dans la pensée économique.

Divers définitions ont été accordées à l'entrepreneur, ce dernier est considéré comme un innovateur, un détecteur d'opportunité, un créateur de valeur ou de richesse, ou encore un créateur d'une organisation Verstraete et Fayolle (2005).

L'entrepreneur classique selon Cantillon et Say :

Le mérite revient à Richard Cantillon et Jean-Baptiste Say d'avoir été les premiers à avoir accordé un rôle économique distinct à l'entrepreneur, il y'a trois siècle maintenant. Filion (1997) voit que, R. Cantillon et J.B Say sont les premiers économistes à avoir lié le rôle de l'entrepreneur à la dynamique de l'économie. Selon lui, ces deux économistes s'intéressent *« tant à l'économie qu'aux entreprises, à leur création, à leur développement et à leur gestion »*.

R. Cantillon décrit l'entrepreneur comme une personne souhaitant mener une affaire commerciale dans le but d'acquérir du profit. Tout en assumant les risques liés à l'incertitude et à la prise de décision.

J.B. Say, le précurseur de « la loi des débouchées » selon laquelle l'offre crée sa propre demande, voit que l'entrepreneur est lié à son rôle dans la production. Selon lui, *« l'entrepreneur d'industrie, (est) celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque »* J.M Fontan (2011). Il s'agit alors, d'une personne organisatrice d'entreprises, qui crée une utilité nouvelle.

L'entrepreneur innovateur et opportuniste par Schumpeter

Schumpeter contribue par ses travaux à l'essor et l'évolution de l'entrepreneuriat. Selon lui *« L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise... cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons »* L.J Filion (1997). L'approche schumpétérienne du développement économique considère alors l'innovation comme la force interne d'un changement discontinu, réalisé par le biais du leadership entrepreneurial. L'entrepreneuriat selon Schumpeter devrait ainsi refléter l'impact du leadership, basé sur un jeu d'imagination, de création et d'innovation qui a été identifié comme étant la source la plus pertinente de changement socioculturel, ayant émergé spécifiquement comme la force motrice interne du développement économique dans le capitalisme moderne A. Ebner (2006). L'entrepreneuriat constitue

également la source interne décisive du développement capitaliste, qui peut être exécutée par divers agents dont les capacités sont intégrées dans une variété de formes institutionnelles.

La notion d'entrepreneur pour Schumpeter rejoint celle de plusieurs autres économistes qui voient que l'entrepreneur ne peut être incarné dans un individu « homme », mais plutôt dans une fonction particulière, S. Boutillier (2015). À cet effet, Schumpeter définit l'entrepreneur comme un innovateur créatif et dynamique, c'est également un joueur attiré par les défis, assumant à la fois la réussite et l'échec. C'est un agent économique qui réalise des innovations en créant une entreprise basée sur de nouvelles combinaisons de moyens productifs.

Le principe de l'innovation dans les économies en développement selon la vision de Schumpeter, stipule que les anciennes entreprises laissent leurs places aux nouvelles, il nomme ce processus « The Creative Destruction » J. Schumpeter (1934). Le regroupement des innovations, censé être un aspect fondamental de la théorie du cycle économique de Schumpeter, découle de ces effets du leadership entrepreneurial, car les innovations pionnières élargiraient les possibilités de nouvelles entreprises qui pourraient être menées par des agents moins entrepreneuriaux J. Schumpeter (1939). De fait, Les entrepreneurs selon lui remplissent leur fonction de développement en introduisant des innovations comme de nouvelles combinaisons de moyens de production, essentiellement de nouveaux biens et de nouvelles méthodes de production, de nouveaux marchés et sources d'approvisionnement, ainsi que de nouvelles constellations organisationnelles dans un secteur industriel.

L'entrepreneur preneur de risque par Knight :

Knight rejoint Say dans sa perception de l'entrepreneur, Comme un organisateur d'entreprise Baumol (1993). Selon lui, l'entrepreneur contrairement aux fournisseurs de services producteurs, affronte l'incertitude et assume un risque, pour lesquels il perçoit en contrepartie, un revenu incertain sous forme de profit généré par son activité. Les fournisseurs de services producteurs perçoivent en conséquence de leurs activités, un revenu certain, P. Steiner (1997). Knight suppose également que l'entrepreneur estime les probabilités des différents événements relatifs à son investissement sans pouvoir classer les cas, puisque ces derniers sont totalement hétérogènes. Ainsi, la disponibilité d'une estimation probabiliste dans le cas d'un phénomène ne pouvant pas être classifiés². Rend les décisions de l'entrepreneur difficiles à être analysées d'un point de vue statistique. L'interprétation classique de Knight distingue alors entre risque et incertitude (probabilité objective et probabilité subjective), il se base pour cette distinction, d'une part sur la théorie de la probabilité afin de déterminer le risque par l'entrepreneur, d'autre part sur la théorie de la connaissance qui lui a permis de développer sa compréhension de l'incertitude P.C Pradier et D.T Serrano (2000).

Knight distingue trois cas de figures caractérisant l'environnement. En premier lieu, la prédiction, qui concerne un futur dont la distribution d'états possibles est connue, toutefois, cette caractéristique est très rare dans la réalité. Ensuite le risque, qui contrairement à la prédiction, concerne un futur dont la distribution des états possibles n'est pas initialement connue, mais qui peut toutefois être estimé. Le risque représente ainsi une probabilité calculée reposant sur la répétition d'une même situation. Enfin

² C'est phénomènes sont non seulement les phénomènes objectifs que le décideur cherche à appréhender mais aussi les phénomènes mentaux qu'il met en jeu.

l'incertitude, qui représente pour lui une distribution d'états inconnue et impossible à connaître. A cet effet, l'entrepreneuriat selon lui s'assimile à la prise de risque et à la gestion d'incertitude.

« La distinction risque –incertitude oblige ainsi à penser un type d'erreur qui n'est pas lié à une erreur d'appréciation des probabilités d'apparition d'un événement mais à une erreur sur le monde des possibles. L'entrepreneur sait qu'il n'est pas en mesure de tout imaginer. Il sait que le monde est imprévisible et s'y prépare » F Facchini(2007).

Dans ses études, Knight a prêté beaucoup d'attention à la question du profit, il a également tenté de comprendre l'origine de ce dernier, qui selon lui rémunère la capacité de l'entrepreneur à gérer l'incertitude présentant une probabilité objective inconnue par les agents économiques, du fait que cette incertitude ne peut être mesurée a priori ni a posteriori. Il est donc « impossible d'évaluer la vraie contribution de l'entrepreneur à la production. De ce fait, il est illusoire de chercher une quelconque « justice » dans la rémunération des entrepreneurs » P.C Pradier et D.T Serrano (2000). Le profit représente ainsi la récompense incertaine de la prise de risque par l'entrepreneur. Knight stipule alors, qu'il ne peut pas y'avoir de profit dans une situation de certitude. Toutefois, « ce n'est pas parce que le décideur-entrepreneur décide en incertitude qu'il est récompensé par l'obtention du profit mais bien parce qu'il est capable d'évaluer une situation future mieux que les autres ou moins mal que les autres. Le profit résulte à la fois de la bonne évaluation d'une situation future (malgré l'incertitude) et à la fois de la plus grande perspicacité d'un ou de plusieurs décideurs-entrepreneurs par rapport aux autres » P. Bouvier-Patron (1996). Ainsi, une fois qu'un individu est devenu entrepreneur, le montant de son revenu dépend de son succès à produire l'excédent anticipé, et en ce sens, il s'agit de la justesse de son jugement. Mais son succès peut également être dû à un échec du jugement, ou une infériorité de capacité de la part de ses concurrents F. Knight (1921).

L'entrepreneur entre opportunité et vigilance « Alertness » par Kirzner :

En tant que disciple de Mises, Kirzner a construit son concept d'entrepreneuriat sur les fondements de la théorie de l'action humaine de Mises. La théorie de Kirzner sur l'esprit d'entreprise s'est principalement basée sur le concept de la vigilance. Qui selon lui pousse les individus à faire des découvertes valables pour la satisfaction des besoins humains. Le rôle des entrepreneurs réside alors dans leur vigilance face aux opportunités jusque-là inaperçues. Grâce à leur vigilance, les entrepreneurs peuvent découvrir et exploiter des situations dans lesquelles ils peuvent vendre à des prix élevés ce qu'ils peuvent acheter à bas prix. T. F-L. Yu (2001). Ainsi, l'entrepreneuriat pour Kirzner consiste en l'effort fourni afin de mieux anticiper une situation future en étant vigilant « alerte » aux indices concernant l'imagination et la créativité, l'activité entrepreneuriale est ainsi soumise à l'incertitude du future Kirzner (1982).

Pour Kirzner, la vigilance face aux opportunités de profit impliquait des activités d'arbitrage Kirzner (1973). Selon lui, l'existence de situations de déséquilibre sur le marché implique des opportunités de profit. Les entrepreneurs s'efforcent d'exploiter ces opportunités, éliminant ainsi les erreurs, de sorte que l'économie se déplace vers l'équilibre. F. Facchini (2007), voit que la vigilance aux opportunités de profit représente une empreinte spécifique à l'entrepreneur. Ce dernier est donc vigilant à trois types de profit qui évoquent des figures différentes de l'entrepreneur, un profit d'innovation correspondant à l'entrepreneur innovateur de Schumpeter, un profit de spéculation relatif à l'entrepreneur preneur de risque de Knight, et enfin le profit d'arbitrage correspondant à l'entrepreneur arbitragiste de Kirzner. Ainsi, l'entrepreneur selon Kirzner, est vigilant et adroit de détecter les opportunités qui ne sont perçues que par lui, du fait de l'inégalité dans la distribution des connaissances antérieures, ces

dernières lui permettent d'exploiter les imperfections du marché afin de ramener la situation à l'équilibre.

2- La Franchise, Une Forme Entrepreneuriale :

Plusieurs définitions ont été accordées à l'entrepreneur, pour certains ce dernier représente le créateur d'entreprises ayant pris de l'expansion. Pour d'autre l'entrepreneur est un innovateur, pour d'autres encore, l'entrepreneur est un preneur de risque, un gestionnaire des ressources et celui qui est plus prompt que les autres à saisir les opportunités de profit pas encore exploitées. Ces différentes visions autour de l'entrepreneur incluent les dirigeants des PME, des travailleurs autonomes (entrepreneurs individuels), mais aussi les franchiseurs et les franchisés. De fait, certaines études œuvrant pour le développement du champ de l'entrepreneuriat, tendent vers l'idée que « *Les entreprises qui réussiront et croîtront auront énormément recours à la sous-traitance et à diverses formes de franchisage* » L.J Fillion (1997).

- Historique et développement de la franchise :

Historiquement la franchise n'est pas une pratique nouvelle, même si son développement est récent. Le rappel de l'histoire le mettra en évidence. Son origine remonte au Moyen Age (entre les X^{ème} et XII^{ème} siècles), à cette époque, la franchise représentait « l'octroi d'une liberté, d'un privilège, d'une autorisation accordée par les seigneurs qui offraient des « lettres de franchise à certaines villes d'où l'expression « ville franche » en France, « Freistadt » en Allemagne ou encore « Villafranca » en Italie, ou encore, à des corps de métier ou des personnes, leur abandonnant ainsi une partie des droits qu'ils avaient sur eux. En contrepartie de la plus grande autonomie de leurs sujets, ces seigneurs recevaient une somme d'argent, une redevance ou la prestation de services.

Toutefois, la franchise a connu un nouvel essor depuis 1853 aux Etats Unis, grâce à Isaac Singer, qui a confié à des revendeurs le droit de distribuer ses machines à coudre sur un territoire donné en contrepartie d'un versement ou d'une redevance. Le théoricien de la franchise Alfred P. Sloan et présidents de Général Motors de 1923 à 1956, la franchise est le levier financier le plus attractif qui puisse exister. « *Franchising is the most attractive tool of financial leverage* ». Quelques années après, ce phénomène est apparu en France, à partir des années 1970. Toutefois, selon Marjorie Bethencourt (2001), ce phénomène a connu quelques expériences avant cette période. Avec l'école Pigier à Alexandrie en 1911. Ensuite en 1923, est lancée la gamme Pingouin appartenant à la lainière de Roubaix, et enfin, l'apparition de l'enseigne Phildar en 1948.

Plus tard, la franchise a commencé à se développer entre les années 1980 à 1990, en Europe, en Asie et en Amérique du Sud.

Quelques expériences de franchise sont apparues en Afrique avant les années 1990, tel que la chaîne de restauration Wimpy « J H Lyons » installée à Durban, en Afrique du Sud en 1967. Toutefois, cette pratique n'a connu un développement important en Afrique, que depuis ces 30 dernières années, particulièrement dans les pays membres de la zone OHADA. Selon l'étude réalisée par la Banque Africaine de Développement, la contribution du franchisage au développement économique, a été évaluée dans le contexte africain comme un moyen de transfert de technologies et de savoir-faire, mis en évidence par la formation et l'appui constant fournis par les franchiseurs (BAD).

Au Maghreb, la franchise s'est développée comme pour la plupart des régions du monde dans les années 1990. Sauf pour quelques expériences qui sont apparues avant cette période. En Tunisie en 1933 et

au Maroc avec (SCAL et HERTZ) en 1963. L'apparition de cette pratique est relativement tardive pour l'Algérie (jusqu'aux années 90).

Au-delà de son développement dans le temps à travers les quatre coins du monde. Plusieurs chercheurs sont d'accord pour affirmer que cette pratique est très présente dans le monde de l'entrepreneuriat.

- **Principales raisons d'entreprendre en franchise :**

- *La Franchise, un développement et une réussite collective :*

Bien que sur un plan théorique, l'entrepreneuriat collectif est souvent indéfini et sujet à des amalgames Boncler, Hlady et Verstraete (2006). Néanmoins, D. Allam (2012) voit la franchise comme une forme d'entrepreneuriat collectif. Cette dernière inclut toutes activités économiques entreprises par des entrepreneurs œuvrant collectivement dans la création, le développement et la gestion d'une nouvelle entreprise, cette caractéristique permet à l'entrepreneuriat collectif d'être très répandu dans le monde de l'entrepreneuriat depuis plusieurs années maintenant. M-G Chirita (2010) se basant sur l'étude de Johannisson (2002) sur l'entrepreneuriat collectif définit la franchise comme un « *Contrat entre une entreprise, le franchiseur, et des entrepreneurs indépendants, les franchiseés, par lequel le franchiseur met à disposition une enseigne et un savoir-faire spécifiques, moyennant un droit d'entrée et/ou des redevances* » M-G. Chirita(2010).

L'entrepreneur adoptant la franchise comme forme d'entrepreneuriat, ne se lance pas seul dans son expérience, contrairement aux autres formes d'entreprises indépendantes qui pour leurs développement n'ont pas recours à un soutien et un accompagnement. L'entrepreneur franchiseé est assisté et accompagné par le franchiseur, depuis la création du projet jusqu'au développement de ce dernier. L'entrepreneur franchiseé bénéficie ainsi des forces que lui procure le réseau de franchise déjà existant, de la notoriété de la marque, de l'acquisition d'expérience de la transmission du savoir-faire, de l'assistance technique et autres services apportés par le franchiseur, et de l'intelligence collective faisant la force d'un entrepreneuriat en franchise. Toutefois, ces avantages ne vont pas à l'encontre de l'autonomie et l'indépendance de l'entrepreneur quant à la prise de décision et à la gestion de son entreprise. Le choix d'entreprendre en franchise est misé sur un modèle économique ayant fait ses preuves, et qui présente un pari gagnant.

Selon M. Chadey et M. Fadairo (2007), l'utilisation d'une marque commune par des unités autonomes (franchiseés) appartenant à un même réseau, constitue le cœur de la définition de la franchise. Ainsi, « la réputation du réseau » et « la marque » représentent les principaux apports du franchiseur aux franchiseés. Ces actifs immatériels sont vulnérables aux comportements des membres du réseau. Ils renvoient à l'idée selon laquelle toutes les marques n'ont pas la même valeur. Quand le réseau jouit d'une bonne réputation, la marque est un gage de qualité aux yeux des consommateurs. Mais quand la valeur de la marque est élevée, les gains d'un comportement opportuniste le sont aussi. En raison de l'externalité de publicité, un franchiseé a la possibilité de se comporter en « passager clandestin » en profitant des efforts des autres points de vente pour promouvoir la marque, sans en subir les coûts.

Selon la Fédération Bancaire Française (2009), « *Un entrepreneur qui démarre son activité en franchise a souvent plus de chance de réussir qu'en restant isolé et indépendant, car l'entrepreneur bénéficie d'une aide, d'un soutien et de conseils qui peuvent parfois lui éviter de commettre les éventuelles erreurs de gestion d'une jeune entreprise. Cependant, il n'existe aucune garantie de réussite dans le contrat de franchise et vous supportez les risques habituels d'une gestion de fonds de commerce, de la même*

manière qu'un indépendant ». D. Allam (2012) rejoint ce raisonnement et considère que la franchise est une forme hybride adroite d'élaborer un entrepreneuriat collectif par la coordination des droits économiques d'entrepreneurs franchisés.

J. Boulay et O. Chanut (2010), tentent également d'expliquer que l'adoption de la franchise peut permettre une réussite collective (de l'entrepreneur franchisé et du réseau de franchise) ainsi, selon eux, la franchise représente un système organisationnel permettant de maintenir un avantage concurrentiel durable qui suppose une capacité d'apprentissage et une capacité d'innovation ensuite de diffusion au sein d'un même réseau, (un marché concurrentiel, suppose des innovations permanentes et donc une capacité à produire et à transmettre aux franchisés de nouveau savoir-faire). Et ce afin d'assurer la pérennité du réseau et celle des franchisés.

- *Franchise et réduction du risque :*

Une des situations à laquelle l'entrepreneur fait face dans la création de son entreprise, est l'incertitude et le risque. Hernandez (1999), stipule que l'entrepreneur accepte d'assumer tous types de risques (risques financiers, risques professionnels, risques d'ordre familial et des risques d'ordre psychique) auxquels il fait face lors de la création de son entreprise afin d'aboutir à ses objectifs. De fait, le comportement de l'entrepreneur à l'égard du risque est une caractéristique importante. Les travaux de L. Couturier (1992) autour de la question sur l'exploitation d'une franchise par le franchisé, et son impact sur l'état ou l'esprit entrepreneurial de ce dernier, tentent de démontrer que l'entrepreneuriat en franchise, procure un degré de sécurité supérieure aux autres formes d'entrepreneuriat. Ses résultats affirment son hypothèse, stipulant que l'entrepreneuriat par la franchise augmente la confiance et l'aspect sécuritaire souvent associé au risque, chez l'entrepreneur. « 75,7 % des franchisés croient qu'ils augmentent leur chance de succès en s'associant à un réseau de franchise. De plus, si on additionne le pourcentage de ceux affirmant que leur chance de succès était augmentée "moyennement" en opérant une franchise, le pourcentage s'établit à 90,9%... . Le franchisé a donc confiance en ce concept qui, pour lui, est un véritable gage de succès. 78,8 % déclarent même que le risque d'échec est diminué en opérant une franchise ».

Le franchisé est vu alors comme un entrepreneur type, prudent, qui évalue le degré d'incertitude et tend vers les risques modérés et aptes à être calculés et mesurés où les chances de succès sont considérées possibles et raisonnables. Toutefois, selon cette même enquête, « les franchisés interrogés (39%) sont d'avis que la raison principale d'opérer une franchise n'est pas associée à son aspect sécuritaire car 45.5% jugent qu'ils ne sont pas du tout ou peu sécurisés par l'exploitation de leur entreprise » L. Couturier (1992). A cet effet, le franchisé rejoint l'entrepreneur indépendant dans son appréhension et son inquiétude face aux risques.

- *La franchise et réduction des coûts :*

Dans le cadre de l'optimisation des coûts de l'entreprise, la franchise est l'une des formes d'entrepreneuriat qui permet de réduire considérablement les coûts rencontrés par l'entrepreneur avant, pendant et après la création d'entreprise. La franchise est ainsi, une forme organisationnelle et une stratégie de développement permettant la réduction des coûts de transactions.

L'explication de la franchise par la théorie des coûts de transaction tente principalement de mesurer le degré de spécificités des actifs de la franchise, A cet effet, « plus les actifs sont réputés spécifiques, plus le franchiseur s'expose à des coûts de transaction élevés en cas d'évolution vers une situation conflictuelle avec ses franchisés vu la non-redéployabilité des actifs » C. Nègre (2001). Selon Jacques

Boulay et Odile Chanut (2010), les actifs spécifiques représentent pour le franchisés d'une part, l'ensemble des actifs physiques tels que (l'investissement dans l'achat d'un local commercial, d'un mobilier du point de vente, ou d'un matériel nécessaire à l'activité), d'autre part l'ensemble des actifs immatériels tels que (coût d'apprentissage pour se former aux méthodes et appliquer le concept, effort de communication auprès de la clientèle locale). Pour le franchiseur, (la marque) représente sont principal actif spécifique. Ainsi, *«Les apports des franchisés et du franchiseur permettent de stabiliser la spécificité des actifs. De plus, l'affectation de l'actif à un usage précis, la conception des unités franchisés étant identique dans tout le réseau, ainsi que la dynamique de ce dernier par la fréquence des transactions permettent de développer des économies d'échelle »* Fédération Française de Franchise (2004).

La théorie de la rareté des ressources à également tenté d'apporter une explication à la franchise, cette dernière est de nature financière. Ainsi, très souvent l'entrepreneur propriétaire d'un concept (le franchiseur) ne dispose pas de toutes les ressources nécessaires à l'extension et au développement de son réseau. L'entrepreneur (franchisé) de son côté ne dispose pas des connaissances, compétences et savoir-faire nécessaire à l'élaboration de son projet, ainsi le recours à la franchise semble le moyen le plus adéquat pour le développement d'un projet lorsque les deux parties (propriétaire et investisseur) ne disposent pas des ressources nécessaires.

C. Allix-Desfautaux (1998), considère que la franchise apparait comme un moyen de se procurer aisément des capitaux à faible coût. Cet avantage permet de se développer rapidement sur les marchés nationaux et internationaux en conséquence, cela va avoir effet sur la rentabilité du réseau qui va connaître une croissance. J. Boulay et O. Chanut (2010), rejoins ce raisonnement et voient que le recours à la franchise est expliqué par la complémentarité, des ressources du franchiseur par celles du franchisé, par conséquent, le franchiseur choisi la franchise pour se développer et dupliquer de façon rapide, et peu coûteuse, son entreprise, alors même que ses moyens financiers, humains, commerciaux, et managériaux sont limités, tout en apportant un concept distinct, un savoir-faire et une assistance continue. Le franchisé quant à lui, est vu comme un entrepreneur autonome, qui fait part de son énergie, sa connaissance du marché local, et de ses qualités en tant que manager et dirigeant détenant les capitaux nécessaires au développement du réseau du franchiseur.

-3- Rapprochement Entre L'approche Effectuale Et La Franchise :

L'approche effectuale a été conceptualisée par Sara Sarasvathy à travers ses travaux en 2001. Ces derniers étés réalisés sur un échantillon d'entrepreneurs, dans le but d'identifier les fondements microéconomiques du raisonnement entrepreneurial. Ce dernier implique qu'il est possible de se baser sur les ressources existantes afin de définir les objectifs à atteindre, d'où vient la logique effectuale, *« les entrepreneurs effectuaux ne commencent pas toujours avec des objectifs concrets, ils partent souvent avec une idée assez simple ou sans d'idée »* S. Sarasvathy (2001). Le raisonnement de S. Sarasvathy va à l'encontre de la logique traditionnelle dite causale, qui implique l'identification et la détermination d'un objectif souhaitant être atteint, pour ensuite

déterminer et allouer les ressources nécessaires et possibles à cet effet. Les résultats des travaux de S. Sarasvathy (2001) ont démontré que l'action des entrepreneurs s'appuie sur cinq principes d'effectuation. *« Le processus effectual se concentre, quant à lui, à la fois, sur la capacité d'un entrepreneur à combiner les ressources existantes, mais également sur sa capacité à exploiter les contingences de son*

environnement afin d'atteindre ses objectifs » C. Haller, J.Santoni, I. Barth, Humanis et C. Augarde (2015).

Dans ces recherches, S. Sarasvathy tente de traiter la question sur les principes de la réussite des entrepreneurs et comment ces derniers raisonnent quant aux démarches adoptées pour la création d'entreprises. Elle a pour cela fait une expérience sur un échantillon d'entrepreneur qui lui a permis d'identifier et de mettre en cause cinq mythes répandus sur l'entrepreneur.

A cet effet, la théorie entrepreneuriale de l'effectuation par S. Sarasvathy met en avant cinq mythes sur l'entrepreneur et tente de revoir le processus habituel de l'entrepreneuriat. Selon lequel l'entrepreneur est perçu comme un visionnaire expert en prévisions, un être spécial pas comme les autres « super héros », ayant de grandes idées, un être qui aime particulièrement le risque et qui réussit seul.

Le tableau ci-dessous montre le rapprochement entre les principes de l'approche effectuale selon l'étude de S. Sarasvathy (2001) et ceux sur lesquels se base la franchise.

Mythes	Effectuation	Franchise
Les entrepreneurs aiment le risque	Les entrepreneurs n'aiment pas particulièrement le risque, ils l'acceptent mais souhaitent le contrôler principe : perte acceptable	Le risque existe dans le cas d'une franchise mais il est limité et maîtrisé. Le franchisé n'aime pas forcément le risque, mais il l'accepte. A cet effet, la prudence s'impose, car comme toute activité d'entrepreneuriat, le développement en franchise n'est pas une garantie de succès.
Il faut une grande idée pour créer une entreprise	Le point de départ est souvent l'individu et non pas l'idée. L'entrepreneur définit son but à partir des moyens mis à sa disposition. Principe : un tien vaut mieux que deux tu l'auras.	Il n'est pas nécessaire de démarrer avec une grande idée ou une idée nouvelle. Le franchisé reprend uniquement une idée qui existe déjà. La franchise se base sur le principe de dupliquer un concept déjà existant. Elle permet ainsi de transférer des technologies à partir d'un système développé ailleurs.
Les entrepreneurs sont experts en prévisions	Les entrepreneurs ne prédisent pas l'avenir, mais le construisent avec d'autres. Puisque dans la mesure de pouvoir contrôler l'avenir, il ne devient alors pas nécessaire de le prévoir. Principe : patchwork fou, limonade, pilote dans l'avion	Les franchisés ne prédisent pas l'avenir. Toutefois, se développer en réseau et dupliquer un concept qui existe déjà, permet aux franchisés d'éviter les surprises, et de bénéficier parfois d'une planification stratégique.

Les entrepreneurs ne sont pas comme nous	Les entrepreneurs sont des gens normaux. Principe : un tien vaut mieux que deux tu l'auras.	Le franchisé est une personne normale souhaitant entreprendre dans un secteur qui lui est approprié.
Les entrepreneurs réussissent seuls	C'est le caractère social du processus entrepreneurial qui est important. L'entrepreneur s'intéresse particulièrement à créer des partenariats avec différents types d'acteur (parties prenantes) afin de « co-construire » l'avenir ensemble. Principe : patchwork fou.	Le développement du franchisé se fait au sein d'un réseau (franchiseurs et franchisés). Le principe même de la franchise, c'est de ne pas se développer seul et de ne pas réussir seul.

Conclusion :

En conclusion, ce papier tente de mettre en avant la proximité du rapprochement entre les principes de la franchise et la logique effectuale pour l'entrepreneuriat. Les travaux initiés à la fin des années 90 par S. Sarasvathy, présentent l'entrepreneuriat comme une activité possible pour tous, à condition qu'elle plaise à ceux qui l'adoptent. Même si, pas toutes les personnes souhaitant entreprendre, peuvent avoir les qualités d'un bon entrepreneur, ce dernier n'est pas pour autant un « héros » ou quelqu'un de particulièrement spéciale. Selon elle l'entrepreneur peut inventer, innover ou tout simplement dupliquer un concept déjà existant. C'est aussi quelqu'un de prudent mais preneur d'un risque maîtrisé. Ainsi S. Sarasvathy apporte à travers son approche une vision optimiste de l'entrepreneuriat.

La franchise étant une forme d'entrepreneuriat constituant un important vecteur de développement économique, est souvent adopté par les entrepreneurs. Elle répond également à travers son esprit entrepreneurial, à plusieurs principes de l'approche effectuale. Puisque le franchisé est un entrepreneur ordinaire mais préventif, qui fait le choix d'entreprendre en se basant sur la réussite et le succès d'une idée, il décide alors de la dupliquer, il se développe ainsi dans un réseau souhaitant à travers cette forme d'entrepreneuriat de réduire les risques auxquels est confronté tout entrepreneur.

Bibliographie :

- 1- Allam, D. (2012). L'entrepreneuriat en réseau de franchise : quelles singularités managériales et de coordination ? *La Revue des Sciences de Gestion*, 257(5), 91-99.
- 2- Allix-Desfautaux. C. Mars-Avril-Mai (1998). « Le Choix De La Franchise ». *Revue Française De Gestion*. Vol 118.
- 3- Banque Africaine de Développement. Accélérer le Développement en Afrique. Etude Sur Les Opportunités De Franchisage En Afrique. Pdf.
- 4- Baumol, W. J. (1993), "Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds", *Journal of Business Venturing*, vol. 3.
- 5- Bethencourt, M. *Entreprendre en franchise*, Dunod, paris, 2001, n°7097.
- 6- Boncler, J. Hlady M. et Verstraete T. (2006). *Entreprendre ensemble : cadrage théorique des notions d'entrepreneuriat collectif, d'équipe dirigeante, et d'équipe entrepreneuriale*. Propos introductif au numéro spécial. *Revue de l'entrepreneuriat*, N°2. Vol 5.
- 7- Boulay, J. Chanut. O. (2010). « Les Réseaux De Franchise ». édition la découverte. paris.
- 8- Boutillier. S. (2015). *L'entrepreneur Et La Dynamique Du Changement Dans La Théorie Economique*, *Revue Marché Et Organisations*, n° 23.
- 9- Bouvier-Patron. P. (1996). La question de la réduction d'incertitude chez F. Knight. *L'Actualité économique*, 72 (4).
- 10- Briggs (1979). House of Representatives Standing Committee on Industry, Science and Technology. Fair trading. Parlement Australien. 24/02/1997.
- 11- Chaudey M. et Fadairo. M. (2007). Réputation Des Réseaux De Franchise Et Restrictions Verticales : Un travail empirique sur données françaises. *Revue économique*. N° 4. Vol. 58.
- 12- Chirita. M-G. Avril (2010). Équipes entrepreneuriales et partenariats - Entreprises technologiques. *Cahier de recherche n° : 2010-05*.
- 13- Couturier. L. Novembre (1992). *Le Franchisé Vu Sous Une Dimension Entrepreneuriale*. Mémoire Présenté À L'université Du Québec À Chicoutimi Comme Exigence Partielle De La Maîtrise En Gestion Des PMO Université Du Québec.
- 14- Ebner. A. (2006). Institutions, Entrepreneurship, and The Rationale Of Government: An Outline Of The Schumpeterian Theory Of The State. *Journal Of Economic Behavior & Organization*. Vol. 59.
- 15- Facchini. F. Juillet-octobre 2007. *L'entrepreneur Comme Un Homme Prudent*, *La Revue Des Sciences De Gestion*, Direction Et Gestion n° 226-227 – stratégie.
- 16- Fillion, L.J., (1997), « Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution et tendances », *Revue Internationale P.M.E.*, 10, 2.
- 17- Fontan. J.M. (2011). *Entrepreneuriat social et entrepreneuriat collectif : synthèse et constats*. *Revue canadienne de recherche sur les OBSL et l'économie sociale*. Vol. 2, No 2 Fall / Automne 2011.
- 18- Haller, C. Santoni, J. Barth, I. Humanis et Augarde. C. (2015). *L'approche par les proximités dans le cadre d'une démarche entrepreneuriale effectuale : Cas de vignerons-entrepreneurs accompagnés par les pairs*. XXIVe Conférence Internationale de Management Stratégique. AIMS.
- 19- Hernandez. E. M. (1999), *Le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, l'Harmattan.
- 20- Hoy F. et Shane. S. (1998). *Franchising As An Entrepreneurial Venture Form*. *Journal Of Business Venturing*. Vol 13. N°2. Elsevier Special.

- 21- Johannisson. B. (2002). « Entrepreneurship as a Collective Phenomenon ». Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship (SIRE), Växjö University.
- 22- Kirzner I.M.. (1982) "Uncertainty, Discovery and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System."
- 23- Kirzner, I. M. (1973) Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press. Cité dans I. M. Kirzner. (1982). Method, Process and Austrian Economics. LexingtonBooks. D.C. Heathand Company Lexington, Massachusetts. Toronto.
- 24- Knight. F. (1921). Risk, Uncertainty and Profit. The Riverside Press Cambridge.
- 25- Nations Unies. Assemblée Générale. Rapport du Secrétaire général. L'entrepreneuriat au service du développement. Soixante-et-onzième session. 26 juillet 2016.
- 26- Nègre. C. Février (2001). «Franchise et Nouvelle Théories de la Firme ». Encyclopédie Vente Et Distribution, édition Economica.
- 27- Pradier. P.C Et Teira Serrano. D. Janvier-Juin (2000). Frank Knight Le Risque Comme Critique De L'économie Politique. Revue De Synthèse : 4e S. N 1-2.
- 28- Sarasvathy. S. juin (2001). « What makes entrepreneurs entrepreneurial? », Harvard Business Review.
- 29- Schmitt. C. Janssen. F. Baldegger. R et Giacomini.O. Entrepreneuriat et économie. Entreprendre Une introduction à l'entrepreneuriat.de boek. Juin 2016.
- 30- Schumpeter, 1928 cité dans Fillion. L.J Janvier 1997. Le Champ De L'entrepreneuriat: Historique, Evolution, Tendances. La Revue Internationale PME, vol. 10, no. 2.
- 31- Schumpeter. J. (1934). The Theory Of Economic Development. Cambridge University Press.
- 32- Schumpeter. J. (1939). Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. McGraw-Hill, New York.
- 33- Seroude, C et Cencier, A. (1979). Le franchising en Europe et en Amérique du Nord. Revue Française de Gestion. Septembre-Octobre.
- 34- Steiner. P. décembre 1997. La Théorie De L'entrepreneur Chez Jean-Baptiste Say Et La Tradition Cantillon-Knight. Revue d'analyse économique, vol. 73, n° 4.
- 35- Verstraete T, Fayolle A (2005) Paradigmes et entrepreneuriat. Revue de l'Entrepreneuriat 4 (1).
- 36- YU. T.F-L. (2001). Entrepreneurial Alertness and Discovery. The Review of Austrian Economics, 14:1.