

**LE MODELE DE FRANCHISAGE DES LIGUES NORD-AMERICAINES  
DE SPORTS PROFESSIONNELS EST-IL APPLICABLE  
AU FOOTBALL EUROPEEN ?**

**Jean-Louis MOULINS**

Aix-Marseille Université  
Faculté d'Économie et de Gestion

CRET-LOG

413 Avenue Gaston Berger  
13625 Aix-en-Provence Cedex

*Courriel* : [jean-louis.moulins@univ-amu.fr](mailto:jean-louis.moulins@univ-amu.fr)

**Gilles PACHÉ<sup>1</sup>**

Aix-Marseille Université  
IUT d'Aix-Marseille, Département TC Aix-en-Provence

CRET-LOG

413 Avenue Gaston Berger  
13625 Aix-en-Provence Cedex

*Courriel* : [gilles.pache@univ-amu.fr](mailto:gilles.pache@univ-amu.fr)

---

<sup>1</sup> Auteur correspondant.

## Résumé étendu

L'intérêt de la recherche réside dans l'étude d'un système de franchise original, celui des ligues nord-américaines de sports professionnels, abordé de longue date en économie du sport, mais largement délaissé en marketing. Or, la question du franchisage est essentielle dans la mesure où il s'agit d'un mode original, et extrêmement dynamique, de développement de formules commerciales. Des enseignes aussi médiatiques que McDonald's, Speedy ou encore Feu Vert témoignent d'un succès qui ne se dément pas. Le franchisage s'appuie sur un accord par lequel un franchiseur concède à des franchisés le droit de commercialiser des produits ou des services et d'utiliser à la fois son nom commercial et son *business model*, en définissant une zone géographique d'exercice dans laquelle le franchisé est protégé de l'entrée de concurrents de la même enseigne. Même s'il est souligné parfois que les « franchises » des sports professionnels n'en sont pas au *sens strict*, la configuration organisationnelle retenue permet de dire que le franchisage y retrouve ses principes majeurs : d'une part, un *business model* est pensé au niveau de l'instance régulatrice de la ligue, en référence à un cahier des charges précis ; d'autre part, une exclusivité territoriale est garantie par la même instance régulatrice pour permettre à chacun des franchisés d'atteindre un niveau élevé de rentabilité dans un contexte de forte réduction d'incertitude.

La réflexion conduite porte sur l'éventuelle application du modèle nord-américain au football professionnel européen. Ce dernier se présente comme une industrie du spectacle particulièrement fleurissante, aux enjeux financiers majeurs, et qui développe au niveau des clubs les plus huppés des stratégies marketing audacieuses, qui les transforment notamment en de véritables marques. Les évolutions du football professionnel européen sur deux décennies indiquent que nous sommes désormais en présence, tout particulièrement en ce qui concerne la Champions League, d'une pseudo-ligue fermée où moins d'une quinzaine de clubs clairement identifiés, toujours les mêmes, jouent les phases ultimes de la compétition. La réalité est par conséquent celle d'une *forme hybride*, pour lesquelles certaines des caractéristiques du modèle nord-américain sont présentes, dans un environnement où, pourtant, le principe du « mérite sportif » reste invoqué comme mode incontournable de gouvernance. Fort naturellement, un nombre croissant de voix s'élève pour défendre la mise en place d'un système de franchisage en Europe, au moins pour la Champions League, quitte à conserver le modèle original d'accession et de rétrogradation pour les « championnats nationaux mineurs ».

Par-delà une simple problématique d'économie du sport, les implications managériales liées à l'adoption possible du modèle nord-américain par le football professionnel européen sont importantes. De nombreux travaux ont ainsi pu souligner combien le football de haut niveau s'inscrit désormais dans une logique expérientielle, où le match proprement dit n'est qu'une séquence d'une expérience mémorable pour les spectateurs. Cette évolution réclame des investissements significatifs, tant dans la reconfiguration des stades que dans la mise en œuvre de processus de théâtralisation. Un système de franchisage aurait pour intérêt de réduire l'incertitude liée aux performances sportives aléatoires d'un club, en garantissant aux investisseurs privés une présence continue au sein de la ligue ainsi formée, sans risque d'éviction à la fin d'une saison. Par ailleurs, la garantie d'une exclusivité territoriale, fondée sur le potentiel d'une zone de chalandise, bloquerait définitivement l'entrée impromptue de concurrents (accession de nouveaux clubs), en protégeant ainsi des rentes de situation propices à la valorisation des actifs. Ceci permettrait de faire totalement entrer le football professionnel de haut niveau dans la société du spectacle, en se détournant du discours convenu sur les vertus de la « glorieuse incertitude du sport »<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> La version complète et révisée de l'article, tenant compte des commentaires des deux évaluateurs anonymes du Comité Scientifique de la Conférence Thil 2020, est disponible sur demande auprès de l'auteur correspondant.