



Ce qu'il faut savoir pour s'implanter au Maroc

Le Maroc est un marché ouvert aux réseaux de distribution, en particulier en franchise. Explications de François-Luc Simon, avocat et gérant associé de Simon Associés.

Points de Vente – Quel est l'état du développement de la franchise au Maroc ?

François-Luc Simon – Le Maroc a connu au cours de la dernière décennie un développement très important, passant d'une quarantaine de réseaux à plus de 400 aujourd'hui. Le nombre de points de vente en réseau dépasse à l'heure actuelle les 3500, contre 174 en 1997. Un grand nombre de ces réseaux (près de 40 %) sont français. Ils se concentrent aujourd'hui sur l'axe Rabat-Casablanca, où le niveau de vie est supérieur au reste du Maroc.

Est-ce le bon moment pour s'implanter ?

De nombreux facteurs sont favorables à l'implantation des réseaux français au Maroc. Les avantages qui ont favorisé le développement de nombreuses enseignes françaises (proximité géographique, francophonie et notoriété de la culture française) demeurent. Le pouvoir d'achat connaît un rapide progrès et une classe moyenne ayant un pouvoir d'achat significatif émerge. Le gouvernement marocain s'oriente par ailleurs vers le libre-échange avec ses partenaires économiques (Union européenne, USA, Tunisie, Jordanie, Turquie, Emirats arabes unis) et favorise particulièrement le développement de la franchise. En outre, plusieurs villes importantes – Marrakech, Tanger, Kénitra, situées hors de la zone de concentration actuelle des réseaux (où le prix de l'immobilier représente 80 % de l'investissement initial du franchisé) – deviennent attractives.

Comment s'implanter au Maroc ?

Tous les modes de développement international peuvent être employés au Maroc : succursalisme, franchise directe, master-franchise ou joint-

S
SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une quarantaine d'avocats et juristes à Paris, Lyon et Nantes, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de neuf pôles de compétences complémentaires (sociétés et finance, fiscal, entreprises en difficulté, franchise réseaux et distribution, pratiques contractuelles, contentieux médiation et arbitrage, immobilier, social, technologies d'information et de communication). simonassocies.com

venture. Cependant, à moins que le franchiseur ait lui-même une bonne connaissance du pays et y ait de nombreux contacts, il est préférable qu'il s'adjoigne un partenaire local et privilégie une formule permettant à ce dernier d'être intéressé dans la réussite de l'opération : master-franchise, formule la plus économique pour le franchiseur (il transmet droits sur la marque, savoir-faire et assistance au partenaire local qui est chargé de développer le réseau au niveau local par le biais de sous-franchisés), ou joint-venture (le franchiseur crée avec son partenaire une société qui développera le réseau au Maroc). La joint-venture est une formule souple qui connaît de nombreuses variantes s'adaptant aux besoins et aux moyens des partenaires. Dans tous les cas, un soin particulier doit être apporté au choix du partenaire local, duquel dépendra en grande partie le succès de l'opération. Dans le cas de la master-franchise, la prudence commande d'insérer dans le contrat un plan de développement pour se prémunir contre l'inertie éventuelle du master-franchisé.

Existe-t-il en droit marocain des spécificités en matière de franchise ?

Aucune loi particulière n'existe, les relations entre les parties étant régies par le droit contractuel général et le contrat de franchise. Il n'y a pas d'obligation légale d'information précontractuelle. La Fédération marocaine de la franchise a cependant adopté un code de déontologie proche du code européen qui, n'ayant pas valeur légale, vaut à titre indicatif. Le droit marocain connaît par ailleurs des garanties de même type que les garanties françaises, revêtant un régime proche de ces dernières : nantissement du fonds de commerce, cautionnement personnel et garantie à première demande. ●

Propos recueillis par Elise Cornevin

