

## Contrat de franchise

# Un cadre réglementaire déficient

● Il n'y a pas de réglementation ou de loi spécifique concernant le contrat de franchise au Maroc. Plusieurs textes, y compris des législations marocaines et internationales, sont applicables en fonction des différentes situations. Le manque de loi spécifique au contrat de franchise peut créer une situation d'abus au profit du franchiseur.

Le cas du contrat de franchise n'est pas typique dans l'ensemble des références juridiques marocaines mais il est emblématique. En toute simplicité, il n'y a pas de réglementation spécifique pour le contrat de franchise. Cela ne veut pas dire qu'il existe un vide juridique total en la matière, mais cela renvoie plus précisément à la non-existence dans le corps légal national de loi spécifique à laquelle on peut se référer lors de la conclusion d'un accord entre un franchiseur et un franchiseé. En revanche, un ensemble de codes et de droits fait usage de références juridiques applicable selon le cas.

Qu'il s'agisse d'un contrat entre un franchiseur et un franchiseé marocain, ou dans le cas plus compliqué où le franchiseur est étranger, le code de franchise n'est pas mentionné dans le dahir formant code des obligations et des contrats de 1913, probablement la plus ancienne référence juridique en la matière. Le dahir de 1913 n'est surtout pas la seule référence car plusieurs autres textes sont utilisés en fonction des différentes situations: le Code de commerce, le droit des sociétés, le droit des baux commerciaux, le droit de la propriété industrielle, le droit de propriété



intellectuelle, le droit de la concurrence, le droit de la consommation et enfin les usages du commerce. S'agissant souvent de contrats entre groupes mondiaux franchiseurs et entreprise locales, certains droits internationaux servent aussi

droit international sont utilisés comme références juridiques.

### Répercussions

Ce manque de cadre réglementaire propre à la franchise crée une situation où il existe une frontière infime avec d'autres contrats comme le contrat de concession, le contrat de prestation de service ou les contrats de distribution (agrée et sélective). Globalement, ces contrats ont en commun le fait d'être l'assise juridique qui organise les circuits de distribution, «D'autant plus qu'un nombre de sous-contracts se crée de facto derrière l'accord qui sert de contrat de franchise. Ceux-ci forment des contrats satellites ou accessoires qui sont recouverts par le contrat de franchise», explique Abid Kabadi, gérant-associé du cabinet Juristes-Conseil Partners et mem-

**Le dahir de 1913 n'est surtout pas la seule référence car plusieurs autres textes sont utilisés.**

de référence, parfois dans les cas de litige. Ainsi, le droit fiscal international et les circulaires de l'Office des changes sur la double imposition, le droit douanier, la réglementation de l'office des changes et le

bre de la fédération des services de la CGEM. Concernant la forme, aucune condition relative à celle-ci n'est imposée au partenaire, bien qu'il soit conseillé qu'un acte écrit soit rédigé; le contrat franchise servant parfois à certains franchiseurs pour «dominer» le franchiseé. Si l'existence d'une multitude de techniques et d'obligations complique la tâche des franchiseés en cas de litige, le recours obligatoire aux tribunaux compétents étrangers est capable sans doute de faire de l'éventuel procès un vrai dédale juridique. Le contrat de franchise reposant sur le principe de liberté contractuelle, le franchiseur dispose de plusieurs avantages juridiques qui peuvent facilement provoquer une situation d'abus au profit du franchiseur et un risque de requalification du contrat. Dans certains cas, il est possible d'impliquer juridiquement ce dernier en cas de faillite du franchiseé. La résolution du conflit dépend donc du droit applicable selon qu'il ait un caractère national ou international. «Globalement, dans la configuration actuelle, le franchiseé est souvent en situation de faiblesse. La réglementation du contrat de franchise doit faire l'objet d'une réflexion dans le cadre d'un mouvement législatif qui concernerait aussi les autres types de contrats non réglementés», précise Kabadi.

PAR HICHAM AÏT ALMOUH  
h.almouh@leseco.ma

## Prédominance étrangère

La franchise s'est développée de manière considérable au Maroc depuis les années 1960. Dans les années 1990, le nombre de points de vente franchiseés ne dépassait pas 650, alors qu'on en recense plus de 4.100 actuellement. Les franchises couvrent 5% du secteur des chaussures et 30% du secteur de l'habillement. Dans ce dernier, 70% de celles-ci sont gérées par une minorité constituée de groupes locaux et étrangers. En ce qui concerne les services, elles commencent à se développer, petit à petit, bien que dans certains segments du secteur tel que la location de véhicules, elles sont présentes depuis plusieurs décennies.

Les deux villes de Rabat et Casablanca concentrent entre 50 et 80% de l'ensemble des franchises au Maroc, mais les villes de Marrakech, Fès, Agadir et Tanger se sont confirmées comme des destinations privilégiées des franchiseurs étrangers, surtout dans le prêt-à-porter et le fast-food. De manière globale, le secteur est majoritairement constitué d'enseignes étrangères avec une croissance rapide des marques locales. Celles-ci bénéficient de plusieurs avantages, comparées aux franchises étrangères: connaissance du marché, procédure administrative allégée en comparaison avec les franchises étrangères, facilité d'adaptation, etc.

# En finir avec les abus

● La mise en place d'une loi spécifique peut mettre un terme aux abus éventuels.

Les habitudes de consommation ont subi une grande mutation au fil des années. L'arrivée en masse des enseignes étrangères de fast-food et de prêt-à-porter est un signe de l'internationalisation de certains comportements de consommation. Toutefois, le cadre légal est resté figé et n'a pas suivi la multiplication du nombre de franchises qui est passé de 260 en 2011 à 460 en 2014, en dépit de la cherté du foncier. En effet, les prix appliqués, qui peuvent parfois constituer entre 40 et 80% de l'investissement global, sont un réel obstacle au développement des franchises au Maroc. Au-delà de

cette question de prix, plusieurs conditions sont nécessaires à l'exécution du contrat. Si du côté du fran-

chisé, le paiement des redevances (royalties) est une des principales obligations, le franchiseur doit fournir un certain nombre de prestations comme le savoir-faire, la formation et, de manière générale, l'accompagnement commercial. Or,

**Le cadre légal est resté figé et n'a pas suivi la multiplication du nombre de franchises qui est passé de 260 en 2011 à 460 en 2014.**

c'est la durée du contrat qui peut avoir un impact sur sa rupture. Au cas où la durée de ce dernier est déterminée, le franchiseur n'a pas l'obligation de justifier la récupération de sa carte. Dans le cas contraire, c'est à dire dans le cas du contrat à durée indéterminée, l'expiration anormale du contrat est due généralement à une raison pathologique : le non respect

d'une clause du contrat, le non paiement de redevances, le non respect de la clause de concurrence, etc.

Pourquoi réglementer ? La question mérite d'être posée, compte tenu de l'importance que prend de plus en plus cette forme de distribution. Il s'agit pour le législateur, confronté au développement important de la franchise au Maroc, de mettre un terme aux risques d'abus causés par l'absence de régime juridique spécifique à ces nouvelles techniques de distribution. En outre, «il faut engager une réflexion en ce sens, mais pas seulement au niveau du contrat de franchise, mais au niveau d'autres contrats de distribution (concession, distribution sélective et autres). En droit espagnol, le régime de la franchise est régi par tout un chapitre», explique Kabadi.

PAR H.A.A