

IL A DÉJÀ REÇU PLUSIEURS CANDIDATURES À LA FRANCHISE

# Le groupe Guy Hoquet veut ouvrir 30 agences immobilières d'ici 5 ans

■ Le leader de la franchise en matière d'intermédiation immobilière en France cible en priorité Casablanca, Tanger, Rabat et Marrakech ■ Six premiers contrats de franchise devraient être signés d'ici la fin de l'année.

**G**uy Hoquet nourrit de grandes ambitions pour le marché marocain. Le groupe qui compte parmi les leaders de la franchise en matière d'intermédiation immobilière en France envisage d'ouvrir 30 agences au niveau national sur les cinq prochaines années. Rien que d'ici fin 2016, il a pour objectif de signer ses six premiers contrats, fait savoir Stéphane Fritz, directeur du développement du réseau.

Quatre villes prioritaires sont dans le viseur de l'enseigne : Casablanca, Tanger, Rabat et Marrakech. Les candidatures à la franchise ont été en effet les plus nombreuses dans ces villes, depuis que le groupe a officialisé ses ambitions pour le marché marocain ces dernières semaines. En guise de confirmation, il tiendra sa prochaine convention annuelle, qui réunit l'ensemble des patrons et collaborateurs du réseau international, à Marrakech du 13 au 15 mars prochain.

La volonté du groupe est



de développer un réseau d'agences immobilières indépendantes avec une licence d'enseigne. «*Chaque futur partenaire du réseau Guy Hoquet sera un patron indépendant tout en bénéficiant d'un accompagnement constant dans le développement de son business*», explicite le directeur du développement du réseau. Tout en sachant cela, «*la sélection des franchisés se fera entre autres selon leur capacité à travailler en réseau*», insiste M. Fritz. C'est que l'enseigne

**LA VOLONTÉ DU GROUPE EST DE DÉVELOPPER UN RÉSEAU D'AGENCES IMMOBILIÈRES INDÉPENDANTES AVEC UNE LICENCE D'ENSEIGNE**

mise beaucoup sur le modèle du réseau d'agences pour parvenir au statut de leader du marché en s'appuyant sur

son savoir-faire et sa méthodologie.

**Le groupe compte 480 agences en France**

Avec cette approche, le groupe change son fusil d'épaule par rapport à une précédente tentative pour percer sur le marché marocain. Au lieu du modèle de gestion en propre de son réseau de franchises, mis en œuvre actuellement, il avait opté en 2009 pour l'établissement d'une master franchise.

Celle-ci s'est vue confier la gestion de 5 franchises établies par le siège en France dès 2004 à Agadir, Casablanca, Marrakech, Rabat et Safi. La master franchise devait dérouler un important programme de développement : ouvrir 50 agences sur tout le territoire national en l'espace de 5 ans, incluant des agences spécialistes de la clientèle d'entreprises et des commerces. Les réalisations ont été très loin des ambitions, puisque le réseau a au contraire diminué jusqu'à se limiter aujourd'hui à l'agence immobilière de Marrakech, qui relève directement du siège français.

Le groupe n'en a pas perdu pour autant son intérêt pour le marché de l'immobilier marocain dont le réseau souhaite accompagner l'organisation, la structuration et la professionnalisation. Les représentations à venir au Maroc consolideront le parc de près de 480 agences ouvertes en France depuis la création de la marque en 1994 ■