

Franchise

Un secteur à deux vitesses

● Le secteur de la franchise opère sa mue. Pour ce faire, une étude inédite dresse un état des lieux du secteur au Maroc. Ce diagnostic a été présenté lors de la 1^{re} édition du Franchise & Retail Forum tenue les 13 et 14 avril à Casablanca.

« Au Maroc, trois profils de franchisés se dessinent. Les franchisés adossés à de grands groupes, les franchisés de métier et les franchisés indépendants ». C'est le premier constat de l'« État des lieux du secteur de la franchise au Maroc » réalisé par le cabinet IPSOS et présenté en ouverture du Franchise & Retail Forum tenu le 13 avril à Casablanca. Ces trois grandes familles de franchisés façonnent un secteur décrit par la même étude comme « l'avenir du commerce en réseau ».

Vulnérabilité des « indépendants »

Les franchisés adossés à de grands groupes sont « soutenus sur le plan financier et managérial, bénéficient d'un accompagnement juridique et financier et avec une orientation de rentabilité », décrit l'étude IPSOS. Le deuxième type de franchisés comporte « des entreprises gé-

LES TROIS PROFILS DES FRANCHISÉS AU MAROC



Franchisés adossés à de grands groupes

• Des marques soutenues par des grands groupes sur le plan financier et managérial



Franchisés de métier

• Des entreprises gérées par l'effet d'expérience du manager sur un secteur particulier



Franchisés indépendants

• Des franchises lancées par la disponibilité d'un fond

SOURCE : IPSOS, 2018.

rage; seulement, la gestion aléatoire de la franchise peut conduire à des difficultés. « L'absence d'une grande structure soutenant le projet, ou encore la faible familiarité avec l'activité font des franchises indépendantes le profil le plus vulnérable et exposé à l'échec », prévient IPSOS. Sur la base de son diagnostic, le cabinet conclut que le secteur est marqué par les « deux poids deux mesures, dominé en volume par les grands groupes. Le reste du secteur est atomisé, constitué de plusieurs petits acteurs ». Autre contrainte, « la structure parcellisée du secteur ne permet pas de parler d'une seule voix, forte pour être entendue et considérée par les institutionnels ». Pour cette raison, IPSOS recommande « d'unir le secteur par la force du nombre et de disposer d'une voix unifiée face aux institutionnels ».

Réorganisation de la fédération

La Fédération marocaine de franchise (FMF), créée en 2003, a connu un passage à vide. « La fédération compte 30 membres dont la plupart ne paie pas ses cotisations », regrette Sghir Bougrine, président d'honneur de la

FMF. Les franchisés interrogés dans le cadre de l'étude IPSOS s'accordent à dire qu'il y a une « urgence à faire revivre la fédération par les acteurs du secteur pour que leurs attentes trouvent un écho ». L'étude propose une première feuille de route de la FMF

autour de quatre axes: l'organisation, l'action, la formation et la communication. Pour le premier axe, le cabinet suggère de « constituer une fédération représentative des différents acteurs, en termes de profils, de générations de secteurs d'activité. Dans le deuxième axe, l'étude propose entre autres de « définir une vision claire qui va constituer la stratégie à moyen et long termes » et aussi « être une force de négociation et acheter ensemble auprès des banques, assurances et investisseurs de l'immobilier commercial ». La FMF a démarré la mise en œuvre de certaines de ces recommandations. Yasser El Berkaki, franchisé Point S au Maroc, a été élu président de la fédération. Ce dernier compte « faire entendre la voix des membres de la FMF et du secteur auprès des pouvoirs publics ». En ligne de mire de la nouvelle équipe de la fédération, l'aboutissement d'« un contrat-programme afin de booster le secteur ». Pour rappel, le FRF a réuni 80 enseignes et 400 participants venus de 12 pays. Ce forum est à l'initiative de la FMF et du cabinet de conseil ID Value. ●

PAR SALAHEDDINE LEMAIZI
s.lamaizi@esecco.ma

« Il y a urgence à faire revivre la fédération par les acteurs du secteur ».

rées par l'effet d'expérience du manager sur un secteur particulier », peut-on lire dans cette même étude. Les décisions prises au sein de cette structure sont davantage le fruit de l'intuition, assortie d'une forte implication du propriétaire par passion. Les franchisés indépendants se lancent dans le business suite à la disponibilité d'un fond, sans disposer nécessairement d'une expérience métier ou sur le plan managérial. Le lancement est perçu comme facile au démar-