

Commerces

Le nouveau visage de la Fédération marocaine de la franchise

● La Fédération marocaine de la franchise (FMF) est réactivée. Elle vient d'élire un nouveau bureau avec quatre priorités pour ce mandat.



La FMF a connu une longue période d'hibernation. Cette structure comptant 30 franchises nationales et internationales, installées au Maroc, s'est dotée d'un nouveau bureau présidé par Yasser El Bermaki. Ce dernier fixe quatre priorités pour son mandat : la restructuration de la fédération, le recrutement de nouveaux adhérents, le conseil aux futurs franchisés et les possibilités d'export vers l'Afrique de l'ouest.

Restructuration

«Notre secteur représente le commerce structuré. Depuis dix ans, il connaît un développement rapide. La franchise s'est multipliée par quarante. Nous sommes passés de 11 à 700 concepts»,

souligne Sghir Bougrine, président sortant de la FMF. Selon les données de la fédération, le secteur de l'habillement représente 30 à 40% de la taille du marché alors que le «Food» constitue 22% des enseignes en franchise. La difficulté de la FMF est qu'elle n'arrive pas à faire adhérer l'ensemble des franchises. «Je remets le flambeau à une nouvelle équipe pour redynamiser la fédération», annonce Sghir Bougrine. El Bermaki, nouveau patron de ce rassemblement des franchisés au Maroc, est conscient des défis à relever et se prépare à la mise en œuvre de son plan d'action, après une phase transitoire démarrée en début avril. «Notre priorité sera la restructuration de la fédération et pouvoir se doter

des moyens humains et logistiques pour renforcer la capacité d'action de notre structure», insiste le président de la FMF, en présentant le premier axe de la stratégie. Deuxième axe, le recrutement de nouveaux adhérents : «sans adhérents qui paient leur cotisation, on ne peut rien faire», rappelle Bougrine, président d'honneur de la FMF. Le travail sur ce volet a déjà démarré avec la tenue du Franchise Retail Forum (FRF) les 13 et 14 avril dernier en partenariat avec le cabinet Id Value. «Nous souhaitons multiplier le nombre d'exposants l'année prochaine», espère El Bermaki. Le troisième axe de travail, est de devenir un acteur «crédible», vis-à-vis des pouvoirs publics et des acheteurs potentiels. «À terme, nous pourrions négocier avec les secteurs divers des conventions d'achats groupés», propose El Bermaki. En ligne de mire aussi, à moyen terme, un contrat-programme avec l'État, comme le recommande l'étude Ipsos, réalisée pour le compte du FRF. Cette étude avait conclu et le secteur se compose de trois types d'acteurs : des franchisés adossés à de grands groupes, des franchisés métier et des franchisés indépendants. Ces derniers sont le profil le plus vulnérable parmi les trois catégories. ●

PAR SALAHEDDINE LEMAIZI
s.lemazi@leseco.ma

L'Afrique de l'ouest dans le viseur

Le quatrième objectif annoncé par l'équipe de la FMF est l'export vers l'Afrique de l'Ouest. «C'est un objectif qu'on vise pour la troisième année du mandat», tempère El Bermaki qui souhaite voir dupliquer le modèle de Marwa et Diamantine. Cette démarche est en cours de maturation. «La franchise de la restauration par exemple est plus difficile que l'habillement. C'est un savoir-faire à transférer», rappelle Bougrine de Venicia Ice. Et El Bermaki d'ajouter : «Ces projets doivent être basés sur des études de marché poussées». Au sein de la FMF, on estime que l'arrivée de grandes enseignes internationales dans cette région du continent prépare le marché pour les franchises marocaines de la restauration. ●

Q/R



Yasser El Bermaki
Président de la Fédération marocaine de la franchise

Les Inspirations ÉCO : Vous souhaitez recruter de nouveaux membres. Quel est votre objectif ?

Yasser El Bermaki : Nous démarrons bientôt une opération de recrutement de franchisés pour faire passer nos membres de 40 actuellement à 200 franchisés d'ici la fin de mandat. L'objectif est de disposer d'une taille critique des franchisés au Maroc auprès des pouvoirs publics et les fournisseurs et devenir forts. D'ailleurs, nous tablons sur la réalisation de partenariats avec les secteurs, bancaire, de l'assurance ou du leasing pour pouvoir négocier une meilleure politique achat de l'ensemble de nos membres. C'est un moyen aussi pour attirer de nouveaux adhérents à notre fédération. Un futur adhérent sera prêt à nous rejoindre si nous aurons des choses à lui proposer.

●●●
«Nous pourrions négocier des conventions d'achats groupés».

Après «l'affaire Tazaj», comment redonner confiance dans le concept de la franchise ?

Ce différend juridique est dû à l'absence d'accompagnement juridique destiné aux actuels et futurs franchisés marocains et étrangers qui souhaitent s'installer au Maroc, surtout que les textes ne sont pas toujours clairs et comportent certains vides. Ainsi nous éviterons que des gens s'improvisent conseillers juridiques.

Quels rôles peuvent jouer les grands groupes de franchises au Maroc pour soutenir les nouveaux arrivants dans le secteur ?

Je suis déjà en contact avec des grandes enseignes marocaines, notamment Aksal qui est prêt à travailler avec nous. Ces grands groupes sont disposés à soutenir la FMF, mais ils demandent d'avoir en face d'eux un partenaire crédible, c'est pour cette raison que le chantier de la restructuration est prioritaire. ●