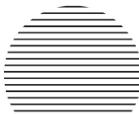


L'ECONOMISTE



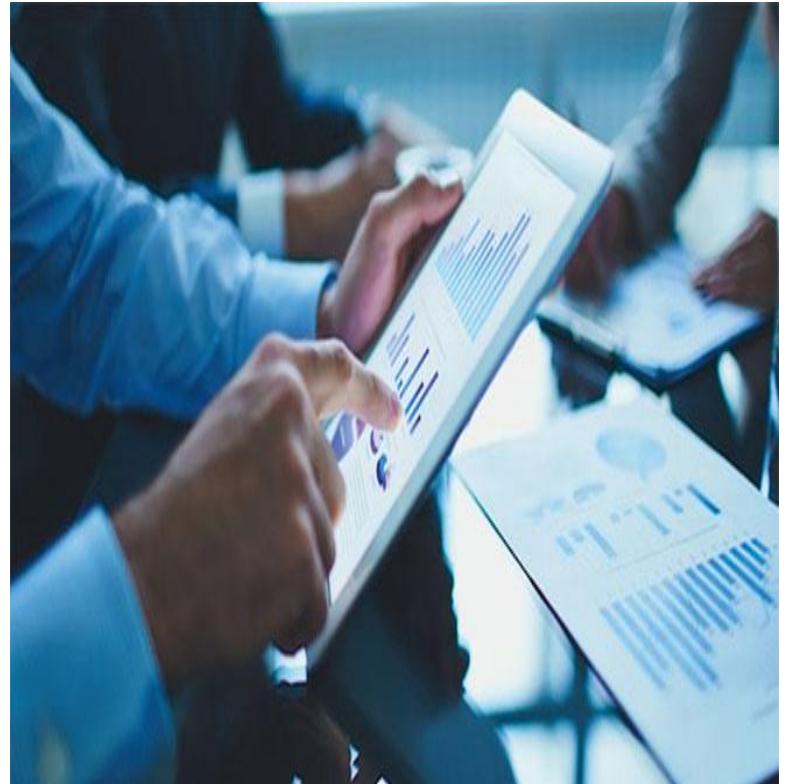
e Cercle des Experts

Le temps des franchises industrielles est arrivé...

Par [Abid KABADI](#) | Edition N° : 6988 Le 11/04/2025 | Partager



Abid Kabadi est conseiller agréé en propriété industrielle, juriste-conseil d'entreprise (DJCE de Montpellier). Il a été président de la commission Droit et Entreprises de la CGEM de 2000 à 2006, membre du Collège des experts de Tijara. Ancien président du Collège des experts de la Fédération marocaine de la franchise, il a aussi occupé le poste de président du Club Canada-Maroc de l'Asmex



Le concept de franchise industrielle est un outil puissant pour favoriser l'industrialisation du Maroc. Il permet un accès à des nouvelles technologies avancées, en créant des emplois, en garantissant la production locale et en promouvant une approche durable (Ph. Privée)

La Fédération marocaine de la franchise (FMF) a organisé, du 12 au 14 février 2025, à Casablanca, la Franchise Exhibition Morocco, qui a connu un indéniable succès.

Cet événement a mis en lumière l'importance croissante de la franchise comme modèle de développement économique en attendant un cadre légal (A. Kabadi : un nécessaire mouvement législatif pour encadrer le Contrat de Franchise : intervention au Salon de la franchise le 13 février 25 et au séminaire organisé par le CMDC avec un Groupe d'étudiants-chercheurs, à la faculté de droit Agdal de l'Université Mohammed V le 28 février 2025). Le concept de franchise comporte plusieurs variantes, notamment la franchise de commerce (ou de distribution), la franchise de service, ou la franchise industrielle.

La franchise de distribution consiste pour un franchiseur à conclure avec un master franchisé ou un franchisé un contrat de franchise de distribution, souvent pour importer et distribuer des produits étrangers. Ce modèle de franchise est dominant au Maroc.

Par contre, la franchise industrielle consiste à fabriquer localement en profitant de l'expérience industrielle du franchiseur, notamment par l'acquisition des équipements industriels, l'exploitation du portefeuille de propriété industrielle, notamment les brevets, marques, savoir-faire, dessins et modèles déposés (ou à déposer) au Maroc, ainsi que d'une assistance technique continuellement renouvelée. Le concept de franchise industrielle est peu utilisé dans le langage courant.

Au moment où le Maroc opte résolument pour la substitution des produits importés par des produits conçus et fabriqués localement, c'est l'occasion de muter du concept des franchises de distribution vers des franchises industrielles.

Le basculement de la franchise de distribution à la franchise industrielle présente des avantages, aussi bien pour le franchiseur, le franchisé et le pays d'accueil.

La franchise de production s'avère comme un moyen stratégique pour répondre aux besoins d'industrialisation pour produire in Morocco. Il existe déjà plusieurs industries au Maroc que l'on peut qualifier de franchises industrielles. Elles constituent des réussites indéniables et des modèles à suivre. Il est évident que d'autres formules juridiques de partenariat industriel existent, notamment les joint-ventures industrielles.

■ Avantages pour le franchiseur industriel

Le franchiseur industriel étranger aura intérêt à accorder une franchise de production au Maroc, notamment pour :

- assurer une présence industrielle au Maroc, sans supporter les investissements, en concluant des partenariats avec des entrepreneurs locaux,
- tirer profit des opportunités des éventuels financements, subventions..., avec l'accès aux zones industrielles dédiées,
- s'approcher des sous-traitants pour les intrants,
- bénéficier de la proximité des marchés internes et, au-delà, de celui de l'export, pour écouler la production. Le Maroc constituera pour le franchiseur un hub de production et d'exportation.
- établir une présence locale pour accroître la notoriété de sa production et de sa marque par rapport aux concurrents,
- accéder aux énergies renouvelables locales et de proximité,
- réduire l'empreinte carbone en évitant la logistique,
- exploiter son portefeuille de propriété industrielle déposé au Maroc, notamment les marques, les brevets, les dessins et modèles, pour éviter les risques de déchéances des droits, les licences obligatoires ou les tentatives de contrefaçons,
- anticiper les risques de mise en place des droits de douane sur les produits importés dans une géopolitique en mouvement,
- bénéficier des compétences locales de proximité dans une approche de délocalisation soft. Mais le choix du partenaire franchisé local reste déterminant.

■ Avantages pour le franchisé industriel

La franchise industrielle permettra au franchisé notamment :

- de disposer d'une franchise industrielle clefs en main, production en main, voire marché en main. Tout dépend de la nature de l'accord entre le franchiseur et le franchisé.

- d'accéder rapidement aux techniques et aux technologies du franchiseur, sans avoir à engager de dépenses liées à des innovations internes, nécessitant de lourds investissements en recherche et développement conformes aux exigences réglementaires de plus en plus imposées aux industriels, dans le cadre des processus de décarbonation,
- d'assurer la disponibilité des produits localement, minimisant ainsi les délais d'approvisionnement et réduire les circuits de distribution pour atteindre le client final.



Le basculement de la franchise de distribution à la franchise industrielle présente des avantages, aussi bien pour le franchiseur, le franchisé et le pays d'accueil. La franchise de production s'avère comme un moyen stratégique pour répondre aux besoins d'industrialisation pour produire in Morocco (Ph. Privée)

■ Avantage pour le Maroc

Le recours au concept de franchises industrielles au Maroc constituera des opportunités réelles de création de partenariats industriels, de création d'emplois pour retenir des compétences nationales et attirer des compétences marocaines de l'étranger.

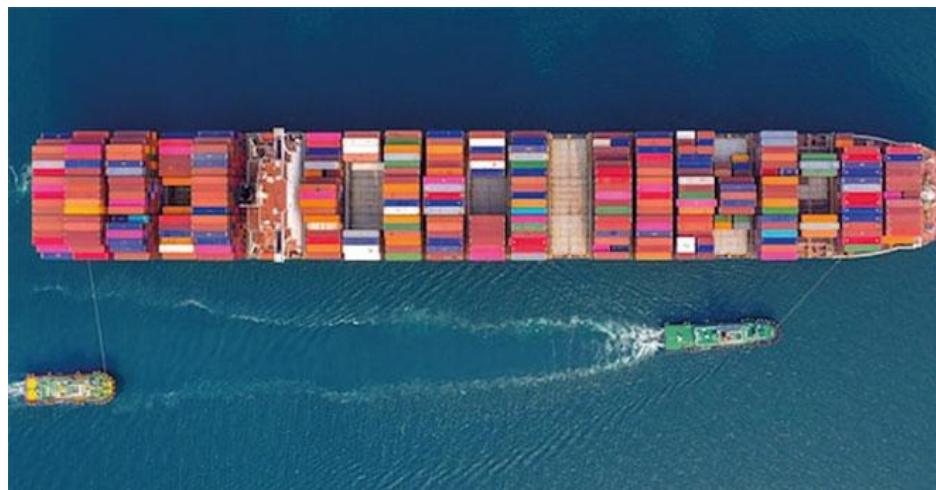
Par conséquent, le concept de franchise industrielle est un outil puissant pour favoriser l'industrialisation du Maroc.

Il permet un accès à des nouvelles technologies avancées, en créant des emplois, en garantissant la production locale et en promouvant une approche durable.

La franchise industrielle s'impose comme une solution viable à envisager dans les partenariats industriels y compris pour des industriels du Maroc qui doivent songer à exporter leur concept industriel. Il suffit d'oser.

Mais au préalable, la propriété industrielle doit être protégée dans les pays cibles notamment le dépôt des marques (A. Kabadi enregistrer et promouvoir les marques marocaines à l'international, un enjeu stratégique, [L'Economiste n°6193 du 7-02-2022](#)).

Avantages communs pour le franchiseur et le franchisé



La franchise industrielle permet au franchiseur et au franchisé une étroite collaboration, mutuellement bénéfique.

C'est un projet d'intérêt commun qui se met en place. Tout en restant juridiquement indépendant, le franchisé devient, normalement, le reflet du franchiseur pour la production à l'identique, sauf adaptation consentie.

Le partenariat ne se limite pas à la production pour le marché local, il ouvre, également, des portes à l'exportation.

Une partie des produits fabriqués sous franchise industrielle peut être destinée à des marchés internationaux, permettant ainsi aux entrepreneurs marocains et aux franchiseurs de se positionner sur des nouveaux marchés, en profitant des traités de libre-échange, notamment celui de la Zlecaf.

Ainsi, le Maroc devient un tremplin pour le franchiseur et/ou le franchisé, pour conquérir de nouveaux marchés. Ainsi, un hub de production coexistera avec un hub de distribution.

L'un des autres avantages de la franchise industrielle est la possibilité de créer des partenariats entre le franchiseur et le franchisé en matière de recherche et développement (R&D) pour le développement de nouveaux produits, améliorer ou adapter ceux existants, en tenant compte des spécificités du marché marocain ou d'autres marchés cibles.

Des dépôts de brevets, dessins et modèles seront à envisager dans le cadre de la copropriété prévue par la loi 17-97.

Ces initiatives communes favorisent l'innovation et renforceront la compétitivité des entreprises locales sur le plan international. Ainsi, le franchisé participera au processus de l'innovation et, au-delà, à l'amélioration de la production de son franchiseur. Les salariés du franchisé contribueront à la R et D, en tant qu'inventeurs-salariés ([A. Kabadi, L'Economiste-Édition n° 6269 du 26/05/2022](#): Création ou invention en entreprise : Qui, du salarié ou de l'employeur, est titulaire des droits). Les techniques contractuelles, parfois complexes, sont à mettre en place pour réguler les rapports juridiques entre les franchiseurs de production et franchisés industriels (Kabadi : guide de la Technique contractuelle des franchises industrielles à publier).