

## **MAROC : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS**

### **Les intermédiaires commerciaux**

---

#### Les sociétés de commerce

- Type d'organisations Il s'agit le plus souvent d'entreprises d'import-export spécialisées dans une gamme de produits. Parfois, elles ont des activités de distribution.
- Les principaux acteurs Macro Market  
Casma

#### Les grossistes

- Type d'organisations Le secteur est très dispersé. Les grossistes sont généralement des petites entreprises spécialisées dans un type de produit. Il s'agit généralement de produits locaux de l'agro-alimentaire ou de l'artisanat (coopératives). Il existe des grossistes dans le secteur industriel, qui sont le plus souvent liés au conglomérat producteur (ONA, etc.). Pour de nombreux types de réseaux de distribution de biens, il est relativement aisé d'identifier les acteurs principaux.
- Les principaux acteurs Metro Cash & Carry

Les ressources utiles Morocco directory

### **L'agent commercial**

---

- Les avantages Un agent commercial permet de pénétrer le marché rapidement (il est déjà bien implanté) et à moindre coût (pas de charges fixes).
- Les points de vigilance Perte d'autonomie dans la gestion commerciale et le marketing. L'entreprise est totalement dépendante de la motivation et de la compétence de l'agent.
- Les éléments de motivation Exclusivité, un contrat à durée limitée, un objectif minimal de vente. En outre, le suivi et en particulier des visites sur le terrain est très important.
- La commission De 5 à 10% des ventes ou 50% de la marge brute. Variable selon des secteurs.
- La rupture du contrat Un contrat écrit est vivement conseillé. Il convient de fixer la durée de la collaboration, le montant de la rémunération et de spécifier une clause de non-concurrence au moins pendant la collaboration.
- Trouver un agent commercial Agent & Co  
Laniac

### **Créer une unité commerciale**

---

- Les avantages Permet d'avoir une base d'observation et d'étude, de nouer des contacts commerciaux et faire la publicité de sa société.
- Les points de vigilance Relativement cher. Il vaut mieux être introduit surtout si l'on ne connaît pas le marché.
- Les différentes formes d'implantation possibles
- L'office de représentation Un bureau de représentation peut être nécessaire pour obtenir des données du marché ou autre et fournir un soutien promotionnel. Cependant, un bureau de liaison ne pouvant pas s'impliquer dans des transactions commerciales ou produire du revenu, celui-ci ne pourra pas directement

gérer des commandes et éditer une facture.

- La succursale

Une succursale ou une filiale peut prendre et exécuter des commandes et effectuer un programme marketing ou publicitaire, recruter la force de vente et exécuter des activités promotionnelles.

La succursale n'a pas de personnalité morale, les procédures de création sont donc simples et courtes. En revanche, la société mère est tenue responsable de toutes les dettes et obligations de celles-ci.

- La société

Elle offre une crédibilité commerciale auprès de vos prospects et fournisseurs, une meilleure garantie de protection de la marque déposée, d'obtention de crédit et de pénétration du marché.

## La franchise

---

### L'évolution du secteur

Le secteur de la franchise est en plein essor au Maroc et occupe une place de plus en plus importante dans le paysage commercial, en phase avec l'évolution du comportement des consommateurs au Maroc, aspirant à des produits de qualité et à un environnement d'achat moderne et agréable. Ces tendances ont joué un rôle structurant dans le développement de l'immobilier commercial et ont accompagné l'émergence d'une offre importante de centres commerciaux dans plusieurs villes marocaines (dont le Morocco Mall à Casablanca, le plus grand d'Afrique du Nord). Les données de l'Association marocaine des franchises montrent qu'il existe actuellement 500 entreprises de franchise actives dans le pays, avec plus de 2 000 points de vente et plus de 600 000 personnes employées. Les entreprises américaines jouent un rôle important, avec plus de quatre cents franchises américaines opérant dans les secteurs de la restauration rapide, de l'habillement, des fournitures de bureau, du mobilier, des cosmétiques, du nettoyage des bureaux et de la réparation automobile. Les entreprises françaises sont également importantes pour le secteur (environ 40% du total des franchises selon Business France). La répartition des points de vente montre une forte concentration dans la zone métropolitaine de Rabat-Casablanca en raison de sa forte densité de population et de son pouvoir d'achat. L'indice d'attractivité des franchises internationales 2019 a classé le Maroc au 39e rang avec un score significatif de 54. Avec une liste de 131 États, l'indice a classé le Maroc comme le premier pôle d'affaires attractif en Afrique et le 2e dans la région MENA après les Émirats arabes unis. Selon une récente enquête réalisée par l'Association marocaine des franchises, le secteur a été fortement impacté par la crise sanitaire du Covid-19. La baisse d'activité est estimée à près de 90% du chiffre d'affaires.

### Les grandes enseignes franchisées

Pigier, programmes de formation

### Pour plus d'informations

Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, Direction du Commerce et de la distribution

## Trouver de l'aide

---

### Les sociétés de commerce spécialisées en import-export

Association Marocaine des Exportateurs  
Répertoire des importateurs marocains  
Cassma  
Centre marocain de promotion des exportations