



[\(/membre/jeansamper\)](#)

Interview sur la franchise en Algérie

**Nassima Bensalem journaliste du magazine Dziri :
Quelles sont les difficultés que rencontrent les franchiseurs qui souhaiteraient installer leur marque en Algérie ?**

Jean Samper : Il faut différencier les problèmes qui se posent pour les franchiseurs d'origine Algérienne et celles qui concernent les étrangers. **Pour les étrangers les seuls problèmes spécifiques sont la réglementation des changes** qui les empêche de percevoir des droits d'entrée et des royalties sous la forme habituelle sans oublier les difficultés douanières.

Pour tous les franchiseurs, quelque soit leur origine, on peut comprendre qu'il faille **du temps pour que la libéralisation économique récente en Algérie porte ses fruits**. Il faut aussi mentionner la **faible protection des locataires de locaux commerciaux** qui peuvent trop facilement être renvoyés et perdre ainsi le bénéfice de leur investissement. Il faut d'ailleurs impérativement consulter un avocat algérien spécialisé en baux commerciaux. Cette protection insuffisante limite aussi les investissements dans l'aménagement des magasins ce qui fait que les belles rues commerçantes sont rares. Il faudrait beaucoup plus d'endroits comme Sidi Yaya. Il faut travailler l'esthétique des magasins de rues comme Didouch Mourad, l'ex rue Michelet.





()

Interview de Jean Samper, spécialiste de la franchise, par Mme Nassima Bensalem pour le magazine économique algérien Dziri de février 2018 .

NB: Pourquoi la franchise n'est-elle pas très développée en Algérie par rapport au Maroc et à la Tunisie ?

JS : Outre ce que j'explique plus haut il faut tenir compte des difficultés de la balance des paiements algérienne depuis la baisse du prix du pétrole. **Le gouvernement hésite à ouvrir les vannes de l'importation en libéralisant l'exportation des redevances pour les franchiseurs étrangers** mais c'est un mauvais calcul à mon sens. **En effet il n'est pas nécessaire d'avoir une franchise pour importer des produits étrangers.** Une importation classique sans services ni garanties pour le consommateur est toujours possible. Les fournisseurs étrangers de produits peuvent se rémunérer par la marge sur les produits et n'ont pas besoin de redevances.

Par contre **cette réglementation gêne les franchises de restauration et de services alors que ce sont celles qui utilisent le plus de main d'œuvre algérienne et de produits achetés en Algérie.** Je tiens à votre disposition le calcul démontrant qu'une franchise de restauration ou des services est très enrichissante pour l'économie et les recettes fiscales et sociales algérienne et peu coûteuse exportation de capitaux. Enfin, la concurrence est source de progrès et motivera les entrepreneurs algériens à se mettre au niveau international pour être capables d'exporter ensuite.

NB : Croyez-vous que les algériens soient réticents face à la franchise ?

JS : Pas du tout, les consommateurs et les entrepreneurs algériens sont **très favorables à la franchise.** Les consommateurs veulent de belles marques, respectueuses de la qualité des produits, des services et des clients. Les entreprises veulent reproduire des formules qui marchent, bénéficier d'une marque attractive et d'un savoir-faire éprouvé.





()

NB : Comment est régie juridiquement la relation entre le franchiseur et le franchisé ?

JS : Il faut nécessairement un contrat. Pour résumer ce contrat précise les points suivants :

a) **La marque et le concept appartiennent au franchiseur** qui les met à disposition du franchisé pour la durée du contrat (3 à 10 ans le plus souvent et renouvelable) et s'engage à le former et l'assister pour que le franchisé maîtrise bien le savoir-faire et soit en mesure de bien exploiter le concept.

b) **Le franchisé est propriétaire de son affaire.** Il la finance et en est le patron. Il s'engage à bien appliquer le concept, à bien utiliser le savoir-faire et à rémunérer le franchiseur pour les services rendus. (formation, assistance, etc..)

c) Dans certains pays il existe des lois sur la franchise. Ce n'est pas le cas en Algérie mais **rien n'empêche légalement de faire de la franchise en Algérie.** C'est vrai pour les entreprises Algériennes comme étrangères. Ces dernières subissent cependant un frein considérable puisque la réglementation algérienne sur les transferts de capitaux ne permet pas à un franchisé algérien de payer des royalties à un franchiseur étranger.

Aucune loi algérienne n'interdit la franchise et l'arsenal juridique algérien actuel permet d'encadrer les relations entre franchisés et franchiseurs sans pour autant qu'une loi ait été faite spécifiquement pour la franchise.



d) Certains souhaitent l'adoption d'une loi sur la franchise. A mon sens elle aura un intérêt si elle permet l'exportation des droits d'entrée et des redevances et si elle rend obligatoire un document d'information précontractuel comme en Tunisie, en France ou aux USA pour aider le franchisé à prendre une décision en ayant toutes les informations nécessaires. Mais attention à ne pas défavoriser la franchise par rapport à la concession, la licence de marque, etc... L'information précontractuelle doit être une obligation généralisée.

NB : Comment se fait le paiement des droits d'entrée et des redevances ?

JS : Tout à fait normalement entre entreprises algériennes. Par contre **pour les franchiseurs étrangers, chaque somme exportée doit avoir une justification précise** sous la forme d'assistance technique, commerciale, marketing et de prestations justifiées.... Pour que la banque d'Algérie puisse autoriser le transfert des devises. La Banque d'Algérie ne me semble pas être hostile à la franchise, elle respecte seulement les règles que la loi lui impose.

NB : Nous constatons en Algérie que la franchise concerne en majorité des marques de moyenne gamme et non pas de luxe, pourquoi selon vous ?

JS : Il y a certes en Algérie des consommateurs aisés capables d'acheter des marques de luxe. Mais sont-ils assez nombreux pour qu'un grand nombre de magasins de luxe s'installent en Algérie avec un assortiment suffisant ? Probablement pas assez car ces personnes voyagent facilement à Paris, Londres, New York et Milan et y trouvent tout ce qu'elles veulent. Par contre la population capable d'acheter du moyen de gamme est plus importante et le prix du voyage serait plus lourd en comparaison du prix du produit acheté.

NB : Pourquoi, la franchise en Algérie concerne-t-elle en majorité le prêt-à-porter ?

JS : Il y a plusieurs raisons . Citons notamment :

a) Dans la plupart des pays, la franchise démarre avec la mode (influence française notamment) ou la restauration (influence américaine notamment).

b) La proximité entre la France et l'Algérie (histoire, géographie, familles, médias....) fait que le prêt à porter français était logiquement attendu.



c) Le commerce traditionnel algérien présentait des lacunes notamment à cause des contrefaçons, de l'informel, du manque de garanties, du Sav.... Mais les choses changent.

d) Les nouveaux centres commerciaux sont naturellement faits pour de l'équipement de la personne dans tous les pays et en Algérie aussi des centres comme Bab Ezzouar ont été faits pour le Prêt-à-porter .. (et la restauration aussi d'ailleurs).

NB : Est-ce que les produits ramenés en Algérie sont les mêmes que ceux vendus en Europe ?

JS : J'ai personnellement acheté du prêt à porter de marque française en Algérie à Bab Ezzouar car j'avais oublié de bien faire ma valise. Et je ne constate pas de différences avec les produits de même marque en France. Je ne peux pas garantir que ce soit partout le cas mais je connais assez l'attachement des franchises à leur image de marque pour penser que dans l'immense majorité des cas la qualité est identique.

NB : Avez-vous enregistré de nouvelles demandes de franchise de marques françaises ou autres qui souhaiteraient s'installer prochainement en Algérie ?

JS : Oui, bien entendu. Ma première mission en Algérie s'est déroulée en 2006 et l'intérêt pour la franchise va croissant. Il faut cependant savoir que la plupart des demandes des candidats algériens portent sur des demandes qui n'aboutiront pas car le candidat n'a pas assez de capitaux par rapport au minimum demandé par le franchiseur (voir [annuaire dz.ac-franchise.com](https://dz.ac-franchise.com/) (<https://dz.ac-franchise.com/>))

Il y a aussi d'autres cas qui ne permettent pas d'aboutir :

- Candidater par exemple pour une seule supérette de marque française alors que la logistique à mettre en place en Algérie nécessite de pouvoir implanter des dizaines de magasins très rapidement.
- Vouloir une marque étrangère pour sauver un magasin mal placé
- Ne pas savoir se présenter au franchiseur de manière à la fois franche et attractive

C'est pour ces raisons que j'interviens avec le Franchise Business Club pour favoriser, l'information, la formation et l'accompagnement des franchisés et franchiseurs en Algérie.



[#algérie \(/recherche?terms=alg%C3%A9rie\)](#)

[#franchise algérie \(/recherche?terms=franchise%20alg%C3%A9rie\)](#)

3 2



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



[\(/membre/pierregreen\)](#)

PierreGreen (/membre/pierregreen) Demande poste Respo...

Y a-t'il un salon de la franchise en Algérie ? Comment trouver des franchisés sur place ?

Répondre • 22/03/2018



[\(/membre/jeansamper\)](#)


JeanSamper (/membre/jeansamper) Consultant Expert en Fr...

Il y a eu un salon de la franchise en 2006 et 2007. Il n'y en a plus.

Répondre • 31/03/2018

Recommandations d'article


[\(/article/bilan-de-5-années-d-articles-sur-franchisebusinessclub.com\)](#)



[\(/membre/jeansamper\)](#)

Article


[\(/article/integrer-et-lancer-les-franchises-atelier-presentiel-le-12-04-a-paris\)](#)



[\(/membre/jeansamper\)](#)

Article

[\(/article/dossier-presente-par-cash-experts-pour-les-as-de-coeur-de-la-franchise\)](#)



[\(/membre/jeansamper\)](#)

20
mar
202



Bilan de 5 années d'articles sur FranchiseBusine

[\(/article/bilan-](/article/bilan-)



[_D \(/article/bilan-de-5-annees-d-articles-sur-franchisebusinessclub-com\).](/article/bilan-de-5-annees-d-articles-sur-franchisebusinessclub-com)

INTEGRER ET LANCER des franchisés.

Atelier présentiel le 12/04 à Paris



[1 D \(/article/integrer-et-lancer-des-franchises-atelier-presentiel-le-12-04-a-paris\).](/article/integrer-et-lancer-des-franchises-atelier-presentiel-le-12-04-a-paris)

Document

Dossier présenté par Cash Express pour les As de Coeur de la Franchise



[_D \(/article/dossier-presente-par-cash-express-pour-les-as-de-coeur-de-la-franchise\).](/article/dossier-presente-par-cash-express-pour-les-as-de-coeur-de-la-franchise)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (</confidentialite>)

