

Unitex ouvre le bal au prêt-à-porter marocain

UNITEX, l'enseigne des magasins de prêt-à-porter moyen de gamme, est proposée en franchise. « Nous estimons que nous sommes assez mûrs pour transmettre notre savoir-faire », explique M. Amine Berrada, coassocié et responsable développement de Dépôt 45, la société qui gère les magasins Unitex. Pour lui, cette maturité se manifeste par un magasin-pilote, six partenaires-succursales et une centrale d'achat à gestion moderne qui chapeaute le tout. De Casablanca, Dépôt 45 peut réceptionner les marchandises, distribuer et gérer les stocks grâce à un système informatique personnalisé.

Les magasins de prêt-à-porter moyen de gamme, Unitex, veulent devenir franchiseurs. Avec à l'actif près d'une dizaine de succursales, Unitex cherche ainsi à renforcer sa présence et à toucher la masse.

L'idée de devenir franchiseur a germé depuis deux ans. Le Salon de la Franchise tenu en juin dernier, l'assistance de Forum 7 et les contacts avec Me Olivier Gast⁽¹⁾, avocat français spécialisé dans la franchise, et plusieurs voyages d'étude vont fixer M. Berrada sur sa politique d'extension. « La franchise nous permettra d'introduire notre marque dans plusieurs sites sans avoir à injecter de fonds propres », expli-

que M. Hicham Belbachir, responsable informatique de Dépôt 45. L'entreprise s'attend à une dizaine de franchisés d'ici quatre ou cinq ans.

Contrat de cinq ans

Avec les fonds de la franchise, elle se consacrera davantage au développement et à l'organisation du réseau, est-il signalé. L'investissement sera dirigé vers la recherche de nouveaux marchés, la formation et la communication.

Le droit d'entrée a été fixé à 50.000 DH. En contrepartie, les candidats-franchisés reçoivent le savoir-faire Unitex, la publicité à l'ouverture et la formation initiale. Le réseau leur propose également une étude personnalisée de leur projet et les services d'un architecte pour le suivi des travaux d'installation. L'investissement en installation et aménagement du magasin est à la charge du franchisé.

Quant à la rentabilité attendue des magasins-franchisés, les responsables d'Unitex préfèrent ne pas avancer de chiffres. « C'est, une fois l'étude personnalisée, effectuée, que nous serons fixés. La rentabilité peut en effet être différente selon que le local est situé en plein centre de Casablanca ou dans une région moins fréquentée du pays », argumente M. Berrada.

Côté obligations, le franchisé est tenu d'acheter exclusivement chez son franchiseur. Les

prestations de services, les produits proposés et l'aménagement du magasin doivent être complètement standardisés. Un manuel opératoire où sont décrites toutes les opérations est d'ailleurs livré avec la franchise. Pour garantir le respect de toutes ces normes, les contrôleurs d'Unitex peuvent effectuer des visites-bilans à l'improviste. Si le franchisé additionne les points négatifs, le contrat peut être résilié à la suite de « plusieurs avertissements », est-il indiqué.

D'une durée de cinq ans, le contrat de franchise a été établi avec la collaboration de Forum 7 en tant que conseiller. Il a été rédigé par Me Gast. « Nous l'avons avalisé par un expert des franchises et calqué sur la procédure française en la matière pour donner plus de garanties à nos franchisés », explique M. Berrada.

Par ailleurs, à côté de cette nouvelle politique de développement, Unitex est en train de revoir également sa politique de communication. « Ayant privilégié d'abord le renforcement de notre implantation physique dans le prêt-à-porter, nous communiquons d'une manière très ponctuelle », affirme M. Belbachir. Cette façon de faire va radicalement changer. D'abord parce qu'Unitex est tenu vis-à-vis de ses futurs franchisés de faire la publicité du concept. Ensuite parce que les magasins veulent augmenter leurs parts de marché et toucher la masse.

Pour lancer une campagne de communication adéquate, les associés ont commandé à LMS une étude de marché dont les résultats sont attendus incessamment. □

Malika EL JOUHARI

⁽¹⁾ Cf. L'Economiste du 20 juin 1996.

Lijac COLIS - CADEAUX
EXPEDITION POUR TOUTS PAYS

- ✓ Pour les Fêtes, Pour vos relations d'affaires...
- ✓ Oranges, Dattes, Confiterie, Mins fins dans des emballages spéciaux typiquement marocains.
- ✓ Emballages de luxe pour vos cadeaux sur place au maroc.

COLIS CADEAUX LIJAC
MESSAGERS DU SOLEIL MAROCAIN

Lijac
12 Rue Aristide Briand - 80, Av. Jalla Yacoub
Casablanca - tél. 3189 67