



DOSSIER D'INFORMATION

PROGRAMME D'EMISSION DE BILLETS DE TRESORERIE

Mise à jour 2011

Plafond du programme d'émission :

300 000 000 Dhs

Valeur nominale : 100 000 Dhs

Organisme Conseil

BMCE CAPITAL
CONSEIL 

Organisme placeur

BMCE BANK 

Visa du Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières

« Conformément aux dispositions de l'article 18 du Dahir n°1-95-3 du 24 Châabane 1415 (26 janvier 1995) portant promulgation de la loi n°35-94 relative à certains titres de créances négociables telle que modifiée et complétée, l'original du présent dossier d'information a été soumis à l'appréciation du Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM) qui l'a visé sous la référence VI/EM/040/2012 en date du 12 Novembre 2012.

Le visa du CDVM n'implique ni approbation de l'opportunité de l'opération, ni authentification des informations présentées. Il a été attribué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée, dans la perspective de l'information proposée aux investisseurs. »

SOMMAIRE

SOMMAIRE	2
ABREVIATIONS ET DEFINITIONS	4
AVERTISSEMENT	8
PREAMBULE.....	9
PARTIE I. ATTESTATIONS ET COORDONNEES	10
I. DIRECTOIRE	11
II. COMMISSAIRES AUX COMPTES	12
III. CONSEILLER FINANCIER	18
IV. RESPONSABLES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION FINANCIERE	19
PARTIE II. PRESENTATION DE L'OPERATION	20
I. CADRE DE L'OPERATION	21
II. OBJECTIFS DU PROGRAMME.....	21
III. CARACTERISTIQUES DES BILLETS DE TRESORERIE	22
IV. REGIME FISCAL DES BILLETS DE TRESORERIE	27
PARTIE III. PRESENTATION GENERALE DU SECTEUR INFORMATIQUE.....	29
I. PANORAMA DU MARCHE MONDIAL DE L'INFORMATIQUE	30
II. PANORAMA DU MARCHE MAROCAIN DE L'INFORMATIQUE	39
PARTIE IV. PRESENTATION GENERALE DE DISWAY.....	51
I. RENSEIGNEMENTS A CARACTERE GENERAL	52
II. ÉVOLUTION DU CAPITAL ET DE L'ACTIONNARIAT	54
III. GOUVERNANCE DE DISWAY	63
PARTIE V. ACTIVITE DE DISWAY	68
I. HISTORIQUE	69
II. FILIALES DE DISWAY	73
III. POLITIQUE D'APPROVISIONNEMENT	87
IV. POLITIQUE MARKETING ET COMMERCIALE.....	91
V. POLITIQUE QUALITE	94
VI. MOYENS HUMAINS.....	95
VII. MOYENS MATERIELS ET TECHNIQUES	101
PARTIE VI. SITUATION FINANCIERE DE DISWAY	104
I. ANALYSE DES COMPTES CONSOLIDES DE DISWAY	105
II. ANALYSE DU TABLEAU DE FINANCEMENT DE DISWAY	115
III. ANALYSE DES ENGAGEMENTS HORS BILAN DE DISWAY	116
IV. ANALYSE DES PRINCIPAUX RATIOS FINANCIERS DE DISWAY	117
PARTIE VII. PERSPECTIVES ET STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT	119
I. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DU MARCHE.....	120
II. ORIENTATIONS STRATEGIQUES DU NOUVEL ENSEMBLE	121
PARTIE VIII. FAITS EXCEPTIONNELS ET LITIGES	122
PARTIE IX. FACTEURS DE RISQUES	124
I. RISQUE CONCURRENTIEL	125
II. RISQUE FISCAL	125
III. RISQUE FOURNISSEURS.....	125
IV. RISQUE PRODUITS	126
V. RISQUE CLIENTS.....	127
VI. RISQUE DE CHANGE	127
VII. RISQUE PAYS	127
PARTIE X. ANNEXES	128
I. MODELE DU BULLETIN DE SOUSCRIPTION	129

II.	PRINCIPES ET METHODES COMPTABLES	130
III.	ÉTATS FINANCIERS SOCIAUX DE DISWAY	131
IV.	ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS DE DISWAY	154

ABREVIATIONS ET DEFINITIONS

APEBI	Association des Professionnels des Technologies de l'Information
Backlog	Arriéré de commandes
BNCI	Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie
BNR	Bénéfice Net Réel
BNS	Bénéfice Net Simplifié
BT	Billets de Trésorerie
BVQI	Bureau Veritas Quality International
CA	Chiffre d'affaires
CDVM	Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières
CIN	Carte d'Identité Nationale
Clone	Copie d'ordinateur qui ressemble à une machine plus connue par son image de marque, agissant comme elle, se composant du même microprocesseur, et capable de faire tourner les mêmes programmes
CMUP	Coût Moyen Unitaire Pondéré
CRM	Customer Relationship Management : Ensemble des processus visant à gérer les activités d'avant et d'après vente au client. Le CRM couvre notamment la vente, le marketing et le support aux clients de l'entreprise ou de l'organisation
DTS	Distrisoft Maroc SA
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
EMEA	Europe, Moyen-Orient et Afrique
ERP	Enterprise Resource Planning ou PGI Progiciel de Gestion Intégré Outil fédérateur du système d'information intégrant les fonctions de l'entreprise comme la comptabilité, la gestion des ressources humaines, la gestion de production, la gestion financière
EULER HERMES ACMAR	Assurance Crédit Marocain
EUR	Euro
Fracture numérique	La fracture numérique désigne le plus souvent l'inégalité d'accès aux technologies numériques
Hardware	Matériel informatique « physique » tels que les PCs, les serveurs, les disques durs, le matériel réseau, les imprimantes et les accessoires
HT	Hors Taxes
IBM	International Business Machine
IDATE	Principal cabinet européen, spécialisé dans l'analyse de l'information et des secteurs des technologies de communication
IDC	International Data Corporation

Intégrateur	Société de services informatiques qui propose le développement d'un système informatique pour un client particulier en associant des produits venant de différents fabricants
IR	Impôt sur le Revenu
IS	Impôt sur les Sociétés
ISO	International Organization for Standardization
K	Millier
Logiciel libre	Logiciel dont la copie et l'utilisation sont libres sans avoir à payer de droits ou à acquérir une licence
LP	Limited Partnership
Licence nominative	Contrat d'achat pour l'utilisation, par des personnes nommément désignées, de copies d'un même logiciel dans une entreprise ou une institution
MDhs	Million de dirhams marocain
m ²	Mètre carré
MAD ou Dhs	Dirham marocain
Md Eur	Milliard d'euros
Md MAD	Milliard de dirhams marocain
MonoProcesseur	Un ordinateur monoprocesseur est constitué autour d'un processeur unique
M USD	Millions de Dollars US
Netbook	Un netbook ou un mini portable (au Québec) est un ordinateur portable de très petite taille (25 cm de diagonale maximum), aux performances plus faibles qu'un ultraportable classique et vendu à bas prix (d'où le qualificatif low-cost)
Norton antivirus	Norton Antivirus est un programme antivirus pour les systèmes d'exploitation Microsoft Windows et Apple Macintosh édité par la société américaine Symantec
ND	Non disponible
NS	Non significatif
NTIC	Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OEM	Original Equipment Manufacturer. Un contrat OEM avec un éditeur de logiciels est un contrat qui permet de vendre ces logiciels à des constructeurs afin qu'ils les installent sur leurs machines neuves
Pare-feu	Dispositif reliant deux réseaux et filtrant toutes les données échangées par ceux-ci pour assurer leur sécurité
PC	Personal Computer
PFI	Prélèvement Fiscal d'Importation
PIB	Produit Intérieur Brut

PME	Petite et Moyenne Entreprise
Processeur	Processeur ou micro-processeur : Unité centrale sur une seule puce. Composant principal d'un ordinateur, interprète et exécute les directives d'un programme
Progiciel	Logiciel conçu pour un domaine professionnel particulier, comme la comptabilité par exemple. Progiciel est un terme forgé à partir des mots « logiciel » et « professionnel »
Remises arrières	Somme versée par un éditeur ou un fabricant à un revendeur après que la vente au client soit effectuée. Elle est généralement subordonnée à la réalisation de conditions déterminées (vente de certaines références au-delà de certaines quantités, par exemple). S'apparente à une remise sur volumes
SBLC	Standby Letter of Credit / Lettre de Crédit Stand-by. C'est une garantie bancaire à première demande, l'engagement irrévocable d'une banque de payer son bénéficiaire (exportateur) en cas de défaillance du donneur d'ordre (acheteur ou importateur)
SCI	Société Civile Immobilière
Software	Logiciels informatiques, permettant d'assurer une tâche ou une fonction sur un ordinateur
Spam ou pourriel	Courrier électronique non sollicité, généralement à caractère publicitaire
SSII	Sigle de société de services en ingénierie informatique. Société qui propose des services en informatique tels que la rédaction d'un cahier des charges, le développement de programmes et matériels adaptés au besoin du client
Système de Management de la Qualité	Un Système de Management de la Qualité est l'ensemble des directives de prise en compte et de mise en œuvre de la politique et des objectifs qualité nécessaires à la maîtrise et à l'amélioration des divers processus d'une organisation, qui génère l'amélioration continue de ses résultats et de ses performances
TCAM	Taux de Croissance Annuel Moyen
TTC	Toutes Taxes Comprises
TVA	Taxe sur Valeur Ajoutée
Ultra portable	Un ultraportable ou ultra-portable désigne un ordinateur portable de taille très réduite et de poids minimum dont la principale qualité est de pouvoir être transporté et utilisé n'importe où avec un encombrement minimum tout en conservant de bonnes performances. Leur taille est comprise entre le format A6 et A4 Depuis début 2008, une nouvelle catégorie d'ultraportables à bas prix et aux performances plus limitées est née : les netbooks
USA	États-Unis d'Amérique
USD	Dollar Américain
Warehouse management System	Désigne une catégorie de progiciels destinés à gérer les opérations d'un entrepôt de stockage. L'objet premier n'est pas de prendre les commandes mais de les prendre en compte et d'en optimiser la préparation. Le périmètre d'un Warehouse Management System est limité et ne couvre pas toute la chaîne logistique. En général l'outil s'arrête à l'entrepôt
Wifi	Wireless Fidelity

Wimax

Wimax - Worldwideinteroperability for Microwave Access, norme technique basée sur le standard de transmission radio

AVERTISSEMENT

Le visa du Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM) n'implique ni approbation de l'opportunité de l'opération ni authentification des informations présentées. Il a été attribué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée dans la perspective de l'opération proposée aux investisseurs.

L'attention des investisseurs potentiels est attirée sur le fait qu'un investissement en billets de trésorerie est soumis au risque de non remboursement. Ce programme d'émission de billets trésorerie ne fait l'objet d'aucune garantie si ce n'est l'engagement donné par l'émetteur.

Le CDVM ne se prononce pas sur l'opportunité du programme d'émission de billets de trésorerie, ni sur la qualité de la situation de l'émetteur. Le visa du CDVM ne constitue pas une garantie contre le risque de non remboursement des échéances du programme de billets de trésorerie objet du présent dossier d'information.

Le présent dossier d'information ne s'adresse pas aux personnes dont les lois du lieu de résidence n'autorisent pas la souscription aux billets de trésorerie, objet dudit dossier d'information.

Les personnes en la possession desquelles ledit dossier viendrait à se trouver, sont invitées à s'informer et à respecter la réglementation dont ils dépendent en matière de participation à ce type d'opération.

L'organisme chargé du placement ne proposera les billets de trésorerie, objet du présent dossier d'information, qu'en conformité avec les lois et règlements en vigueur dans tout pays où il fera une telle offre.

Ni le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM), ni DISWAY S.A, ni BMCE Capital Conseil n'encourent de responsabilité du fait du non-respect de ces lois ou règlements par l'organisme chargé du placement.

PREAMBULE

En application des dispositions de l'article 15 du Dahir 1-95-3 du 26 janvier 1995 portant promulgation de la loi n°35-94 relative à certains titres de créances négociables, telle que modifiée et complétée, le présent dossier d'information porte, notamment, sur l'organisation de DISWAY S.A, sa situation financière et l'évolution de son activité, ainsi que sur les caractéristiques et l'objet de l'Opération envisagée.

Le présent dossier d'information a été élaboré par BMCE Capital Conseil, agissant en qualité d'Organisme Conseil de DISWAY S.A dans le cadre de la mise à jour 2011 du programme d'émission de billets de trésorerie pour un plafond de 300 000 000 Dirhams.

Le contenu de ce dossier d'information a été établi sur la base d'informations recueillies, sauf mention spécifique, des sources suivantes :

- Les commentaires, analyses et statistiques fournis par la Direction Générale de Disway notamment lors des due diligences effectuées auprès de Disway selon les standards de la profession ;
- Les liasses fiscales et comptables de Matel PC Market et de Distrisoft pour l'exercice clos du 31 décembre 2009 et les liasses fiscales de Disway pour les exercices clos aux 31 décembre 2010 et 2011 ;
- Les procès-verbaux des Conseils d'Administration, Directoire et Conseils de Surveillance, des Assemblées Générales Ordinaires, des Assemblées Générales Extraordinaires de Matel PC Market, de Distrisoft et de Disway relatifs aux exercices clos aux 31 décembre 2009, 2010, 2011 et l'exercice en cours jusqu'à la date du visa ;
- Les rapports généraux des Commissaires aux Comptes de Matel PC Market et de Distrisoft pour l'exercice clos au 31 décembre 2009 ;
- Les rapports spéciaux des Commissaires aux Comptes de Matel PC Market et de Distrisoft pour l'exercice clos aux 31 décembre 2009 ;
- Les rapports généraux et spéciaux des Commissaires aux Comptes de Disway pour les exercices clos au 31 décembre 2010 et 2011 ;
- Les informations sectorielles recueillies auprès de diverses sources professionnelles ;
- Le rapport de gestion relatif aux exercices 2010 et 2011 ;
- Les comptes pro forma établis par les commissaires aux comptes de Disway pour l'exercice clos au 31/12/2009 ;

En application des dispositions de l'article 15 de la loi n° 35-94 promulguée par le dahir n° 1-95-3 du 26 janvier 1995 relatif aux titres de Créances Négociables (TCN), ce dossier d'information doit être :

- Remis ou adressé sans frais à toute personne dont la souscription est sollicitée, ou qui en fait la demande ;
- Tenu à la disposition du public au siège de DISWAY S.A et dans les établissements chargés de recueillir les souscriptions selon les modalités suivantes :
 - il est disponible à tout moment au siège social de DISWAY S.A sis au Lotissement La Colline n°8, Sidi Maarouf– Casablanca, Tél : (212) 5 22 509 600 / (212) 522 957 000;
 - il est disponible sur demande dans un délai maximum de 24h auprès des points de collecte du réseau de placement :
 - BMCE Bank : 140, Avenue Hassan II – 20 000 Casablanca.
 - il est disponible sur le site du CDVM (www.cdvm.gov.ma).

Partie I. ATTESTATIONS ET COORDONNEES

I. Directoire

Dénomination ou raison sociale	Disway, Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance,
Représentant légal	M. Hakim BELMAACHI
Fonction	Président du Directoire
Adresse	Lotissement La Colline n°8, Sidi Maarouf à Casablanca
Numéro de téléphone	+212-522-50-96-00
Numéro de fax	+212-522-97-37-60
Adresse email	bourse@disway.com
Site web	www.disway.com

I.1. Attestation

Le Président du Directoire atteste que, à sa connaissance, les données du présent dossier d'information dont il assume la responsabilité, sont conformes à la réalité. Elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs potentiels pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de Disway ainsi que sur les droits rattachés aux titres proposés. Elles ne comportent pas d'omissions de nature à en altérer la portée.

M. Hakim BELMAACHI

Président du Directoire

II. Commissaires aux Comptes

II.1. Coordonnées des Commissaires aux comptes

Dénomination ou raison sociale	Belkhayat Finance Consultants SARL ¹
Représentant légal :	M. Mohamed Belkhayat
Adresse :	Résidence Casa-Anfa, 79 rue JaberIbnouHayane, Casablanca
Numéro de téléphone :	+212-522-29-59-09/08
Numéro de fax :	+212-522-29-59-10
Adresse électronique	Mohamed.belkhayat@bfcaudit.com
Date du 1er exercice soumis au contrôle	1995
Date d'expiration du mandat actuel	AGO appelée à statuer sur les comptes 2010

Dénomination ou raison sociale	A. Saaïdi et Associés
Représentant légal :	M. Nawfal Amar
Adresse :	4, place Marechal, Casablanca
Numéro de téléphone :	05-22-27-99-16
Numéro de fax :	05-22-22-10-94
Adresse électronique	n.amar@saaïdi-associes.ma
Date du 1er exercice soumis au contrôle	2010
Date d'expiration du mandat actuel	AGO appelée à statuer sur les comptes 2012

Dénomination ou raison sociale	M. M'hamedBendaoud
Représentant légal :	M. M'hamedBendaoud
Adresse :	29 rue Bapaume, Casablanca
Numéro de téléphone :	05-22-24-78-88
Numéro de fax :	05-22-24-78-80
Adresse électronique	mbendaoud@gmail.com
Date du 1er exercice soumis au contrôle	2006
Date d'expiration du mandat actuel	AGO appelée à statuer sur les comptes 2010 <i>M. M'hamedBendaoud a démissionné au courant de l'année 2010, mettant fin à son mandat de Commisaires Aux Comptes</i>

¹Fidaroc a été nommé en remplacement de Belkhayat Finance Consultants SARL pour un mandat allant de 2011 à 2013.

Dénomination ou raison sociale	Fidaroc Grant Thornton
Représentant légal :	M. Faïçal Mekouar
Adresse :	71, rue Allal Ben Abdellah, Casablanca
Numéro de téléphone :	05-22-54-48-00
Numéro de fax :	05-22-54-23-21
Adresse électronique	fidaroc@fidarocgt.ma
Date du 1er exercice soumis au contrôle	2011
Date d'expiration du mandat actuel	2013

II.2. Attestations de concordance des Commissaires aux Comptes relative aux comptes consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2009, 2010 et 2011

Nous avons procédé à la vérification des informations comptables et financières consolidées contenues dans le présent dossier d'information, en effectuant les diligences nécessaires et compte tenu des dispositions légales et réglementaires en vigueur au Maroc.

Nos diligences ont consisté à nous assurer de la concordance desdites informations avec les états de synthèse consolidés audités.

Sur la base de ces diligences, nous n'avons pas d'observation à formuler sur la concordance des informations comptables et financières, données dans le présent dossier d'information, avec les états de synthèse consolidés tels qu'audités par les soins de belkhat finance consultants et de M'hamed Bendaoud au titre de l'exercice 2009, de Belkhat Finance Consultants et A.Saadi et Associés au titre de l'exercice 2010 et par nos soins au titre de l'exercice 2011.

Casablanca le 7 novembre 2011

Les Commissaires aux Comptes

Fidaroc Grant Thornton

A. Saaïdi et Associés

Faïçal Mekouar

Nawfal Amar

Associé

Associé

II.2.1. Rapport des Commissaires aux Comptes relative aux comptes consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2011

Nous avons effectué l'audit des états de synthèse consolidés ci-joints du Groupe Disway comprenant le bilan au 31 décembre 2011, le compte de résultat, l'état des variations des capitaux propres et le tableau des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, ainsi que des notes contenant un résumé des principales, méthodes comptables et d'autres notes explicatives. Ces états financiers font ressortir un montant de capitaux propres consolidés de KMAD 552 832 dont un bénéfice net consolidé de KMAD 25271.

Responsabilité de la Direction

La direction est responsable de l'établissement et de la présentation sincère de ces états de synthèse, conformément au référentiel comptable admis au Maroc. Cette responsabilité comprend la conception, la mise en place et le suivi d'un contrôle interne relatif à l'établissement et la présentation des états de synthèse ne comportant pas d'anomalie significative, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, ainsi que la détermination d'estimations comptables raisonnables au regard des circonstances.

Responsabilité de l'Auditeur

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces états de synthèse sur la base de notre audit. Nous avons effectué notre audit selon les Normes de la Profession au Maroc. Ces normes requièrent de notre part de nous conformer aux règles d'éthique, de planifier et de réaliser l'audit pour obtenir une assurance raisonnable que les états de synthèse ne comportent pas d'anomalie significative.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états de synthèse. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, de même que l'évaluation du risque que les états financiers contiennent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. En procédant à ces évaluations du risque, l'auditeur prend en compte le contrôle interne en vigueur dans l'entité relatif à l'établissement et la présentation des états de synthèse afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonstance, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité de celui-ci. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états de synthèse.

Nous estimons que les éléments probants recueillis sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Opinion sur les états financiers

La société Distrisoft (absorbée par Matel PC Market) a fait l'objet, au cours de l'exercice 2010, d'un contrôle fiscal, poursuivi en 2011 et clôturé le 30 septembre 2011, au titre des exercices 2006 à 2009 portant sur l'impôt sur les sociétés, la taxe sur la valeur ajoutée et l'impôt sur le revenu. La société a reçu en date du 10 février 2012 la dernière notification des chefs de redressements relative aux exercices 2007 à 2009 qu'elle a entièrement rejetée et a demandé le 7 mars 2012, un pourvoi devant la commission locale de taxation. A ce stade, nous ne sommes pas en mesure ni de déterminer l'issue final du contrôle fiscal, ni d'apprécier son impact sur les comptes arrêtés au 31 décembre 2011. A noter que Disway pourrait imputer l'impact de ce contrôle directement sur sa prime de fusion conformément à la décision prise lors de l'Assemblée Générale Mixte du 29 avril 2010.

A notre avis, sous réserve de l'incidence de la situation décrite au paragraphe ci-dessus, les états financiers consolidés cités au premier paragraphe ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière du groupe Disway au 31 décembre 2011, ainsi que la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément au référentiel comptable admis au Maroc.

Sans remettre en cause l'opinion formulée ci-dessus, nous attirons votre attention que la société Matel Tunisie, détenue à hauteur de 50% de son capital par Qualiserv SARL, filiale à 100% votre Société, présente au 31 décembre 2011, une situation nette négative. Les comptes de cette société ont été préparés suivant le principe de continuité d'exploitation. Selon le Management, l'activité de Matel Tunisie devrait se poursuivre. Disway compte continuer à apporter son soutien financier à cette société considérée comme stratégique.

Casablanca, le 9 Avril 2012

Les Commissaires aux Comptes

Fidaroc Grant Thornton

A. Saïdi & Associés

Faiçal Mekouar

Nawfal Amar

Associé

Associé

II.2.2. Rapport des Commissaires aux Comptes relative aux comptes consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2010

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints du Groupe Disway SA, comprenant le bilan, ainsi que le compte de résultat, l'état des variations des capitaux propres et le tableau des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, et des notes contenant un résumé des principales méthodes comptables et d'autres notes explicatives. Ces états financiers font ressortir un montant de capitaux propres consolidés de KMAD 566 197 dont un bénéfice net consolidé de KMAD 71 569.

Responsabilité de la Direction

La direction est responsable de l'établissement et de la présentation sincère de ces états financiers, conformément aux normes comptables nationales de consolidation. Cette responsabilité comprend la conception, la mise en place et le suivi d'un contrôle interne relatif à l'établissement et la présentation des états financiers ne comportant pas d'anomalie significative, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, ainsi que la détermination d'estimations comptables raisonnables au regard des circonstances.

Responsabilité de l'Auditeur

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces états financiers sur la base de notre audit. Nous avons effectué notre audit selon les Normes de la Profession au Maroc. Ces normes requièrent de notre part de nous conformer aux règles d'éthique, de planifier et de réaliser l'audit pour obtenir une assurance raisonnable que les états de synthèse ne comportent pas d'anomalie significative.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournies dans les états de synthèse. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, de même que l'évaluation du risque que les états financiers contiennent des anomalies significatives. En procédant à ces évaluations du risque, l'auditeur prend en compte le contrôle interne en vigueur dans l'entité relatif à l'établissement et la présentation des états financiers afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonstance, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité de celui-ci. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

Nous estimons que les éléments probants recueillis sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Opinion sur les états financiers

La société Distrisoft (absorbée par Matel PC Market) a fait l'objet, au cours de l'exercice 2010, d'un contrôle fiscal non encore achevé au titre des exercices 2006 à 2009 portant sur l'impôt sur les sociétés, la taxe sur la valeur ajoutée et l'impôt sur le revenu. La société a reçu une première notification des chefs de redressement au titre de l'exercice 2006 qu'elle a entièrement rejetée et a fait un pourvoi devant la commission locale de taxation. A ce stade, nous ne sommes pas en mesure ni de déterminer l'issue finale de ce contrôle fiscal, ni d'apprécier son impact sur les comptes arrêtés au 31 décembre 2010. A noter que Disway pourrait imputer l'impact de ce contrôle directement sur sa prime de fusion conformément à la décision prise lors de l'Assemblée Générale Mixte du 29 avril 2010.

A notre avis, sous réserve de l'incidence de la situation décrite ci-dessus, les états financiers consolidés cités au premier paragraphe ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière du groupe Disway, constitué par les entités comprises dans la consolidation au 31 décembre 2010, ainsi que la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux normes et principes comptables décrits dans l'état des informations complémentaires consolidé.

Sans remettre en cause l'opinion formulée ci-dessus, nous attirons votre attention que la société Matel Tunisie, détenue à hauteur de 50% de son capital par Qualiserv SARL, filiale à 100% votre Société, présente au 31 décembre 2010, une situation nette négative. Les comptes de cette société ont été préparés suivant le principe de continuité d'exploitation. Selon le Management, l'activité de Matel Tunisie devrait se poursuivre. Disway compte continuer à apporter son soutien financier à cette société considérée comme stratégique.

Casablanca, le 15 Avril 2011

Les Commissaires aux Comptes

Belkhat Finance Consultants

A. Saïdi & Associés

Mohamed BELKHAYAT

Nawfal Amar

Associé

Associé

II.2.3. Rapport des Commissaires aux Comptes relative aux comptes consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2009

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de la société Matel Pc Market SA, comprenant le bilan au 31/12/2009, ainsi que le compte de résultat, l'état des variations des capitaux propres et le tableau des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, et des notes contenant un résumé des principales méthodes comptables et d'autres notes explicatives. Ces états financiers font ressortir un montant de capitaux propres consolidés de 271.235.674,37 MAD dont un résultat net consolidé de 51.234.939,12 MAD.

Responsabilité de la Direction

La direction est responsable de l'établissement et de la présentation sincère de ces états financiers, conformément aux normes comptables nationales en vigueur. Cette responsabilité comprend la conception, la mise en place et le suivi d'un contrôle interne relatif à l'établissement et la présentation des états financiers ne comportant pas d'anomalie significative, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, ainsi que la détermination d'estimations comptables raisonnables au regard des circonstances.

Responsabilité de l'Auditeur

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces états financiers sur la base de notre audit. Nous avons effectué notre audit selon les Normes de la Profession au Maroc. Ces normes requièrent de notre part de nous conformer aux règles d'éthique, de planifier et de réaliser l'audit pour obtenir une assurance raisonnable que les états de synthèse ne comportent pas d'anomalie significative.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournies dans les états de synthèse. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, de même que l'évaluation du risque que les états financiers contiennent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. En procédant à ces évaluations du risque, l'auditeur prend en compte le contrôle interne en vigueur dans l'entité relatif à l'établissement et la présentation des états financiers afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonstance, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité de celui-ci. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

Nous estimons que les éléments probants recueillis sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Opinion sur les états financiers

A notre avis, les états financiers consolidés cités au premier paragraphe ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de l'ensemble Matel Pc Market SA constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation au 31 décembre 2009, ainsi que de la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux normes et principes comptables décrits dans l'état des informations complémentaires consolidé.

Casablanca, le 23 Février 2010

Les Commissaires aux Comptes

Belkhat Finance Consultants

Mohamed BELKHAYAT

Associé

M'Hamed BENDAOU

M'Hamed BENDAOU

Associé

III. Conseiller financier

Dénomination ou raison sociale	BMCE Capital Conseil
Représentant légal :	Mehdi Jalil Drafate
Adresse :	63, Moulay Youssef, Casablanca
Numéro de téléphone :	+212-522-42-91-00
Numéro de fax :	+212-522-43-00-21
Adresse électronique	mj.drafate@bmcek.co.ma

III.1. Attestation

Le présent dossier d'information a été préparé par nos soins et sous notre responsabilité. Nous attestons avoir effectué les diligences nécessaires pour nous assurer de la sincérité des informations qu'il contient. Les informations proviennent de la Direction Générale de Disway, des Commissaire Aux Comptes, de l'Association des Professionnels des Technologies de l'Information -APEBI- et de l'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications -ANRT-. Ces diligences ont notamment concerné l'analyse de l'environnement économique et financier de Disway à travers :

- Les requêtes d'information et d'éléments de compréhension auprès de la direction générale de Disway
- L'analyse des comptes consolidés 2009, 2010 et 2011 et la lecture des procès verbaux des organes de gouvernance de Disway pour les exercices clos au 31 décembre 2009, 2010 et 2011 et de l'exercice en cours ;
- Le rapport des Commissaires Aux Comptes pour les comptes consolidés des exercices clos aux 31 décembre 2009, 2010 et 2011 ;
- Les rapports de gestion des exercices 2009, 2010 et 2011.

La préparation de ce dossier d'information a été effectuée conformément aux règles et usages internes en vigueur au sein de BMCE Capital Conseil.

L'opération, objet du présent dossier d'information, est conforme aux dispositions de la loi n°35-94 relative à certains titres de créances négociables promulguée par le dahir n°1-95-3 du 24 Chaâbane 1415 (26 janvier 1995) ainsi que l'arrêté du ministère des finances et des investissements extérieurs n° 2560-95 du 9 octobre 1995 tels que modifiés et complétés.

BMCE Capital Conseil

Mehdi Jalil Drafate

Président du Directoire

IV. Responsables de l'information et de la communication financière

Personne responsable :	M. Rachid El Baghdadi
Fonction	Directeur Financier
Adresse :	Lotissement La Colline n°8, Sidi Maarouf à Casablanca
Numéro de téléphone :	+212-522-95-70-00
Numéro de fax :	+212-522-95-70-30
Adresse électronique	rachid.elbaghdadi@disway.com

Partie II. PRESENTATION DE L'OPERATION

I. Cadre de l'opération

La société Disway résulte de la fusion entre les sociétés Matel PC Market (société absorbante) et Distrisoft Maroc (société absorbée), fusion approuvée par les assemblées générales extraordinaires des deux sociétés, tenues le 29 avril 2010. A l'occasion de son Assemblée Générale Extraordinaire, la société Matel PC Market, société absorbante, a décidé de changer de dénomination et a adopté le nouveau nom de Disway.

Préalablement à la fusion, Matel PC Market et Distrisoft étaient, en termes de chiffre d'affaires, respectivement numéro un et deux du marché de la distribution en gros du matériel et équipement informatique au Maroc. Les deux sociétés présentaient un potentiel de croissance significatif dans leur champ d'activité commun. La fusion a été décidée afin d'améliorer la productivité en développant les synergies, tant au niveau opérationnel, commercial, financier qu'au niveau du réseau de distribution.

Dans le cadre de sa politique de financement, la société Distrisoft émettait dans le public, depuis 2005 des Billets de Trésorerie (BT). Ces Billets de Trésorerie portent intérêt en représentation d'un droit de créance, pour une durée inférieure ou égale à un an. L'émission des billets de trésorerie était effectuée dans le cadre d'un programme global d'émission autorisé par le conseil d'administration de la société Distrisoft Maroc, en date du 19 septembre 2004.

Suite à la fusion absorption de la société Distrisoft par la société Matel PC Market (à présent dénommée Disway), l'autorisation d'émettre des billets de trésorerie qui avait été accordée par le conseil d'administration de Distrisoft n'est plus valide. Une autorisation spécifique des organes de direction et de gestion de la société résultant de la fusion devenait nécessaire pour que la société Disway puisse à son tour émettre des billets de trésorerie.

Aussi, lors de sa première réunion tenue le 29 avril 2010, le Conseil de surveillance de Disway a autorisé à l'unanimité le Directoire à lancer, au plus tard le 31 décembre 2010, un programme d'émission de billets de trésorerie dans la limite d'un montant maximum de 300 000 000 dirhams. Le Conseil de surveillance a également autorisé le Directoire à définir toutes les modalités et conditions dudit programme dans la limite du montant maximum fixé ci dessus, à établir le dossier d'information à faire viser par le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières et plus généralement à faire le nécessaire pour la mise en œuvre du programme, et pendant toute sa durée.

Aussi, en application des dispositions de l'article 15 de la loi n°35-94 promulguée par le dahir n°1-95-3 du 24 Châabane 1415 (26 janvier 1995) et de l'arrêté du Ministre des Finances et des investissements extérieurs n°2560-95 du 09 octobre 1995 relatif aux Titres de Créances Négociables -TCN-, la société Disway a établi avec son Conseiller le présent dossier d'information relatif à son activité, sa situation économique et financière et son programme d'émission.

En application de l'article 17 de ladite loi, et tant que les TCN sont en circulation, ce dossier fera l'objet d'une mise à jour annuelle dans un délai de 45 jours après la tenue de l'Assemblée Générale Ordinaire -AGO- des actionnaires statuant sur les comptes du dernier exercice clos. Toutefois, des mises à jour occasionnelles pourront intervenir en cas de modification relative au plafond de l'encours des titres émis ou tout événement nouveau susceptible d'avoir une incidence sur l'évolution des cours des titres ou la bonne fin du programme.

II. Objectifs du programme

Les objectifs du programme de l'émission de Billets de Trésorerie se déclinent comme suit :

- Retrouver au niveau de Disway les possibilités d'arbitrage pour le financement de la trésorerie qui existaient chez Distrisoft depuis 2005 ;
- Continuer à améliorer graduellement les conditions financières afin d'optimiser la trésorerie et réduire les charges financières ;
- Consolider l'image de marque de l'entité fusionnée sur la place financière, facilitant toute autre opération d'appel public à l'épargne dans l'avenir.

III. Caractéristiques des Billets de trésorerie

Plafond du programme	300 000 000 Dhs
Nature des titres	Titres de Créances Négociables dématérialisés par inscription au dépositaire Central (Maroclear) et inscrits en compte auprès des affiliés habilités
Valeur nominale unitaire	100 000 Dhs
Nombre de titres	3 000
Forme juridique des titres	Billets de trésorerie dématérialisés au porteur.
Encours des BT (à fin juin 2012)	0DHs
Maturité des BT	De 10 jours à 12 mois – A définir à chaque émission
Date de jouissance	À la date de règlement
Taux d'intérêt	Négociable au gré à gré selon les conditions du marché à chaque émission
Intérêts	In fine, soit à l'échéance de chaque billet
Remboursement du principal	In fine, soit à l'échéance de chaque billet
Mode de rémunération	Intérêts post comptés
Garantie	L'émission ne bénéficie d'aucune garantie
Bénéficiaires	Toute personne physique ou morale, résidente ou non-résidente
Négociabilité des titres	Librement négociable sur le marché secondaire

III.1. Historique des émissions antérieures

Au 30 juin 2012, l'encours des émissions de billets de trésorerie est nul, compte tenu de l'arrivée à échéance du dernier tirage à la date du 11 Novembre 2011. Les détails de la dernière émission se présentent comme suit :

Date d'émission	Montant de l'émission (MDhs)	Nombre de titres émis	Valeur nominale (Dhs)	Taux d'intérêt	Échéance	Prime de risque
13/05/2011	50	500	100 000	3,90%	11/11/2011	0,55%

Source Disway

A la veille de l'obtention du visa auprès du CDVM de l'année en cours, l'encours de billets de trésorerie est de 0 Dh. Par ailleurs, la présente mise à jour du Dossier d'Information a été réalisée dans une logique de maintien du programme d'émission pour un plafond de 300 MDhs.

III.2. Modalités de souscription et d'allocation

III.2.1. Bénéficiaires

Toute personne physique ou morale résidente ou non résidente.

L'organisme chargé du placement doit s'assurer de l'appartenance du souscripteur à l'une des catégories définies ci-dessous. A cet effet, il doit obtenir copie du document qui l'atteste et le joindre au bulletin de souscription.

Catégorie	Documents à joindre
Associations	Photocopie des statuts et photocopie du récépissé du dépôt de dossier
Enfants mineurs	Photocopie de la page du livret de famille attestant de la date de naissance de l'enfant
OPCVM de droit marocain	Photocopie de la décision d'agrément mentionnant l'objet qui fait apparaître l'appartenance à cette catégorie et, pour : - Les Fonds communs de Placement (FCP), le numéro de certificat de dépôt au greffe du tribunal. - Les Sociétés d'Investissement à Capital Variable (SICAV), numéro du registre de commerce.
Personnes morales étrangères	Modèle des inscriptions au registre de commerce ou équivalent attestant de l'appartenance à la catégorie ou tout moyen jugé acceptable par l'établissement placeur.
Personnes morales marocaines	Modèle des inscriptions au registre de commerce
Personnes physiques non résidentes et non marocaines	Photocopie des pages du passeport contenant l'identité de la personne ainsi que les dates d'émission et d'échéance du document
Personnes physiques résidentes non marocaines	Photocopie de la carte de résident
Personnes physiques résidentes marocaines et ressortissants marocains à l'étranger	Photocopie de la carte d'identité nationale

III.2.2. Modalités de souscription

Conseiller et coordinateur global	BMCE Capital Conseil
Placeur	BMCE BANK 140, Avenue Hassan II, Casablanca
Domiciliataire de l'émission	BMCE BANK 140, Avenue Hassan II, Casablanca
Établissement assurant le service financier des titres	BMCE BANK 140, Avenue Hassan II, Casablanca BMCE BANK
Dépositaire central	Règlement livraison des transactions entre les différents intermédiaires par Maroclear

Le Placeur est tenu de recueillir les ordres de souscription auprès de sa clientèle, à l'aide de bulletins de souscription fermes et irrévocables après la clôture de la période de souscription, selon le modèle joint en Annexe I. Ces bulletins, considérés fermes et irrévocables, doivent être remplis et signés par les souscripteurs.

Les souscriptions seront annulées ou acceptées et enregistrées au fur et à mesure de leur confirmation par écrit à BMCE Bank et ce, jusqu'à atteindre le plafond de l'émission.

Toutes les souscriptions se feront en numéraire.

Les souscriptions pour le compte d'enfants mineurs, dont l'âge est inférieur à 18 ans, sont autorisées à condition d'être effectuées par le père, la mère, le tuteur ou le représentant légal de l'enfant mineur et sous réserve des dispositions légales en vigueur. Le Placeur est tenu d'obtenir une copie de la page du livret de famille faisant ressortir la date de naissance de l'enfant mineur et de la joindre au bulletin de souscription. En ce cas, les mouvements sont portés soit sur un compte ouvert au nom de l'enfant mineur, soit sur le compte titres ou espèces ouvert au nom du père, de la mère, du tuteur ou du représentant légal.

Les souscriptions pour le compte de tiers sont autorisées, sous réserve de la présentation par le souscripteur d'une procuration, dûment signée et légalisée par son mandant. Le Placeur est tenu d'obtenir une copie de ladite procuration et de la joindre au bulletin de souscription. Les titres souscrits doivent, en outre, se référer à un compte titres au nom de la tierce personne concernée, lequel ne peut être mouvementé que par cette dernière, sauf existence d'une procuration.

Dans le cas d'un mandat de gestion de portefeuille, le gestionnaire ne peut souscrire pour le compte du client dont il gère le portefeuille qu'en présentant une procuration dûment signée et légalisée par son mandant, ou le mandat de gestion si celui-ci prévoit une disposition expresse en ce sens. Les sociétés de gestion sont dispensées de présenter ces justificatifs pour les OPCVM qu'elles gèrent ;

Une procuration pour une souscription ne peut en aucun cas permettre l'ouverture d'un compte pour le mandant. Aussi, l'ouverture d'un compte doit se faire, en la présence de son titulaire, selon les dispositions légales ou réglementaires en vigueur.

Tout bulletin doit être signé par le souscripteur ou son mandataire. Le Placeur doit s'assurer, préalablement à l'acceptation d'une souscription, que le souscripteur a la capacité financière d'honorer ses engagements. Ce dernier déterminera librement les modalités de la garantie financière demandée aux souscripteurs, qui peut être un dépôt en espèce, en titres, une caution.

Les investisseurs peuvent effectuer plusieurs ordres auprès du Placeur. Les ordres sont cumulatifs. L'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que tous les ordres peuvent être satisfaits totalement ou partiellement en fonction de la disponibilité des titres.

Les ordres de souscriptions sont irrévocables après la clôture de la période de souscription.

Tous les ordres de souscription :

- ne respectant pas les conditions ci-dessus seront frappés de nullité ;
- sont irrévocables après la clôture de la période de souscription.

III.2.3. Modalités d'allocation

Au cours de la période de souscription, les allocations se feront selon la méthode du « premier arrivé/premier servi », en fonction des souscriptions reçues et des quantités de BT disponibles. Ainsi, lors de la clôture de la période de souscription, l'allocation des titres sera faite.

La période de souscription peut être clôturée par anticipation dès que le placement de la totalité de la tranche émise aura été effectué.

III.2.4. Règlement des souscriptions

Le règlement des souscripteurs se fera à la date de jouissance par transmission d'ordres de livraison contre paiement (LCP) par BMCE Bank, en sa qualité d'établissement gestionnaire des titres. Les titres sont payables au comptant, en un seul versement.

III.2.5. Information

A l'issue de chaque émission, Disway communiquera au CDVM le résultat de la levée de fonds.

IV. Régime fiscal des billets de trésorerie

L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que le régime fiscal marocain est présenté ci-dessous à titre indicatif et ne constitue pas l'exhaustivité des situations fiscales applicables à chaque investisseur.

Ainsi, les personnes physiques ou morales désireuses de participer à la présente opération sont invitées à s'assurer auprès de leur conseiller fiscal de la fiscalité qui s'applique à leur cas particulier. Sous réserve de modifications légales ou réglementaires, le régime actuellement en vigueur est le suivant.

IV.1. Revenus

Les revenus de placement à revenu fixe sont soumis, selon le cas, à l'Impôt sur les Sociétés (IS) ou à l'Impôt sur le Revenu (IR).

IV.1.1. Personnes Résidentes

■ Personnes soumises à l'IS

Les produits de placement à revenu fixe sont soumis à une retenue à la source de 20%, imputable sur le montant des acomptes provisionnels et éventuellement sur le reliquat de l'IS de l'exercice au cours duquel la retenue a été opérée. Dans ce cas, les bénéficiaires doivent décliner, lors de l'encaissement desdits produits :

- La raison sociale et l'adresse du siège social ou du principal établissement ;
- Le numéro du registre du commerce et celui de l'article d'imposition à l'impôt sur les sociétés.

■ Personnes soumises à l'IR

Les produits de placement à revenu fixe sont soumis à l'IR au taux de :

30% pour les bénéficiaires personnes physiques qui ne sont pas soumises à l'IR selon le régime du bénéfice net réel (BNR) ou le régime du bénéfice net simplifié (BNS) ;

20% imputable sur la cotisation de l'IR avec droit à restitution pour les bénéficiaires personnes morales et les personnes physiques soumises à l'IR selon le régime BNR ou BNS. Lesdits bénéficiaires doivent décliner lors de l'encaissement desdits revenus :

- Le nom, prénom, adresse et le numéro de la CIN ou de carte d'étranger ;
- Le numéro d'article d'imposition à l'IR.

IV.1.2. Personnes Non Résidentes

Les revenus perçus par les personnes physiques ou morales non résidentes sont soumis à une retenue à la source au taux de 10%, sous réserve de l'application des dispositions des conventions internationales de non double imposition.

IV.2. Plus-values

IV.2.1. Personnes Résidentes

■ Personnes Physiques

Conformément aux dispositions de l'article 73 du Code Général des Impôts, les profits nets de cession d'obligations et autres titres de créances sont soumis à l'IR au taux de 15%, par voie de retenue à la source.

Le fait générateur de l'impôt est constitué par la réalisation des opérations ci-après :

- La cession, à titre onéreux ou gratuit ;
- L'échange, considéré comme une double vente sauf en cas de fusion ;
- L'apport en société.
- Selon les dispositions de l'article 68 du Code Général des Impôts, sont exonérés de l'impôt :
- Les profits ou la fraction des profits sur cession d'obligations et autres titres de créances correspondant au montant des cessions réalisées au cours d'une année civile, n'excédant pas le seuil de 30 000 Dhs;
- La donation d'obligations et autres titres de créances effectuées entre ascendants et descendants, entre époux frères et sœurs.

Le profit net de cession est constitué par la différence entre :

- D'une part, le prix de cession diminué, le cas échéant, des frais supportés à l'occasion de cette cession, notamment des frais de courtage et de commission ;
- Et d'autre part, le prix d'acquisition majoré, le cas échéant, des frais supportés à l'occasion de ladite acquisition, tels que les frais de courtage et de commission.

Le prix de cession et d'acquisition s'entendent du capital du titre, exclusion faite des intérêts courus et non encore échus aux dates desdites cession ou acquisition.

■ Personnes Morales

Conformément aux dispositions du Code Général des Impôts, les profits de cession d'obligations et autres titres de créances sont soumis, selon le cas, soit à l'IR soit à l'IS.

IV.2.2. Personnes Non Résidentes

■ Personnes Physiques

Les profits de cession d'obligations et autres titres de créances réalisés par des personnes physiques non résidentes sont imposables sous réserve de l'application des dispositions des conventions internationales de non double imposition.

■ Personnes Morales

Les profits de cession d'obligations et autres titres de créances réalisés par les sociétés étrangères sont imposables sous réserve de l'application des dispositions des conventions internationales de non double imposition.

Partie III. PRESENTATION GENERALE DU SECTEUR INFORMATIQUE

I. Panorama du marché mondial de l'informatique

Avertissement : La présente analyse du marché mondial de l'informatique se base sur les chiffres publiés par les cabinets d'analystes spécialisés IDC², Gartner³, Euromonitor⁴ ou AMR Research. L'analyse chiffrée de certaines familles de produits demeure néanmoins relativement limitée compte tenu de l'absence d'information.

Il est à noter que compte tenu des différentes méthodes de chiffrage de la taille des marchés, les estimations relatives à chaque cabinet sont susceptibles de varier.

L'industrie informatique recouvre deux catégories principales :

- Matériel informatique ou hardware, qui regroupe les Personal Computer -PC-, les serveurs, les imprimantes, les équipements réseaux, etc. ;
- Logiciels (ou software) et services informatiques, qui regroupent d'une part (i) les logiciels d'infrastructure, notamment les systèmes d'exploitation, les systèmes de management et les progiciels applicatifs, et d'autre part (ii) les prestations de services d'installation, de maintenance, de formation et de développement de solutions.

I.1. Matériel informatique

I.1.1. Personal Computer

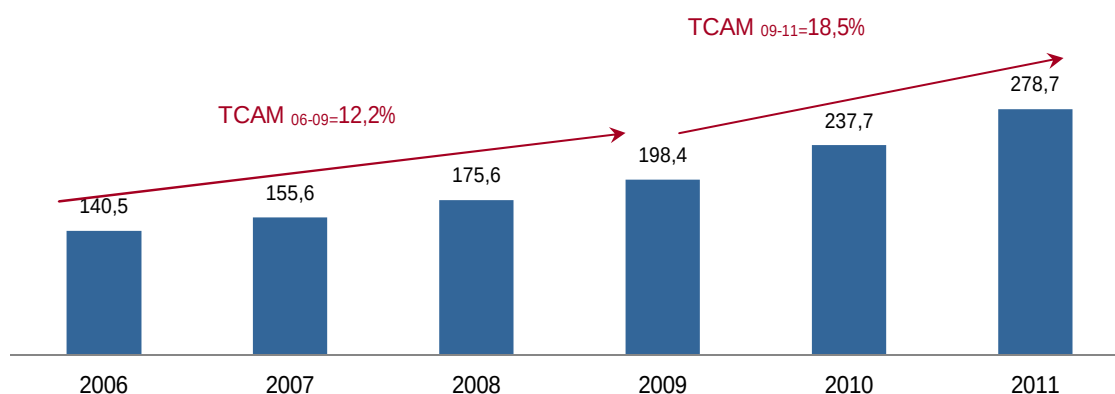
■ Évolution du marché mondial

Selon les statistiques du cabinet Euromonitor, 278,7 millions de PC ont été vendus en 2011 dans le monde pour un marché estimé à 190,0 milliards USD, soit une augmentation de 17,2% par rapport à l'année 2010.

Le marché mondial du PC a ainsi connu entre 2009 et 2011 une progression accélérée des ventes avec un taux de croissance annuel moyen (TCAM) de 18,5% affichant une nette reprise compte tenu du ralentissement observé sur le marché depuis 2008 (crise des subprimes et contraction de la demande mondiale).

En parallèle, et pour tirer les ventes vers le haut, les constructeurs ont opéré une baisse progressive des prix de vente des PC stimulant de fait la demande sur le marché. Il est à noter, que par ailleurs, la croissance du marché a aussi été fortement favorisée par les besoins de remplacement des PC usagés ou obsolètes qui représentent entre 30% et 40% du parc mondial.

Évolution du marché mondial de l'ordinateur (en millions d'ordinateurs écoulés)



Source : Euromonitor

² IDC est un cabinet d'études spécialisé qui réalise des études sur le marché de l'informatique, il dispose de près d'un millier d'analystes et couvre une centaine de pays.

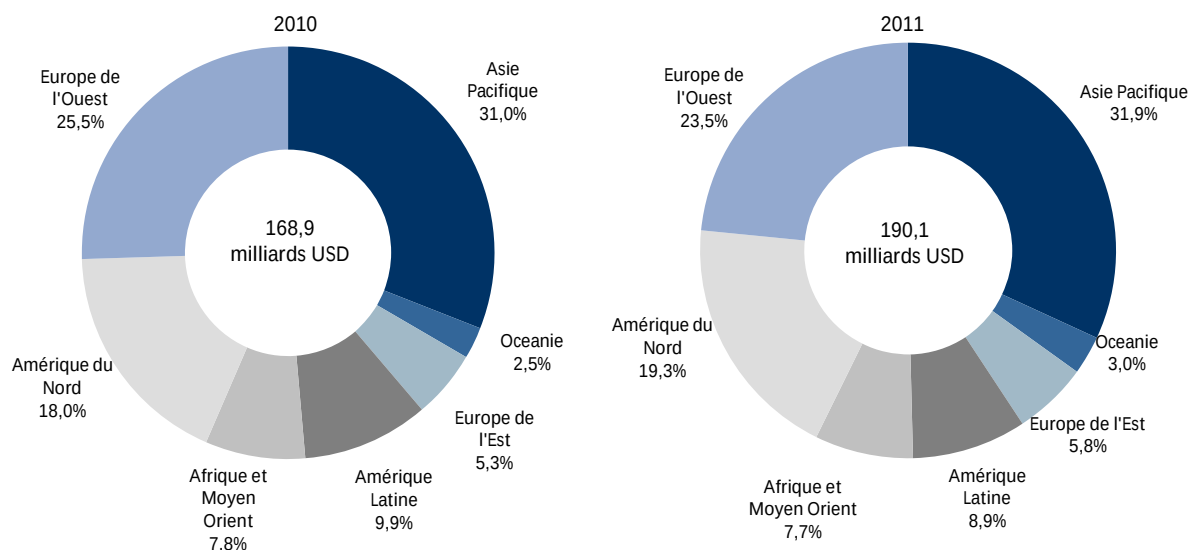
³Gartner, Inc., fondée en 1979, est une entreprise américaine de conseil et de recherche dans le domaine des techniques avancées, et réalise environ 1,2 milliard de dollars de chiffre d'affaires annuel. Ayant environ 10 000 clients, elle mène des recherches, fournit des services de consultation, tient à jour différentes statistiques et maintient un service de nouvelles spécialisées. Le cabinet d'analyse Gartner a acquis en décembre 2009 le cabinet AMR Research et le cabinet Burton en janvier 2010, également spécialisés en analyses sur le secteur informatique.

⁴Cabinet d'étude britannique spécialisé dans les études de marché des produits de distribution. En 2011, le cabinet est présent dans près de 80 pays et dispose de 1000 analystes.

■ Répartition géographique du marché mondial

Le marché mondial du PC est largement dominé par la région Asie-Pacifique qui représente près de 31,9% de l'ensemble du secteur. Il est suivi de loin par les marchés Européen et Américain représentant respectivement 23,5% et 19,3% de l'ensemble du secteur, comme l'indiquent les schémas suivants :

Répartition régionale du marché des ordinateurs



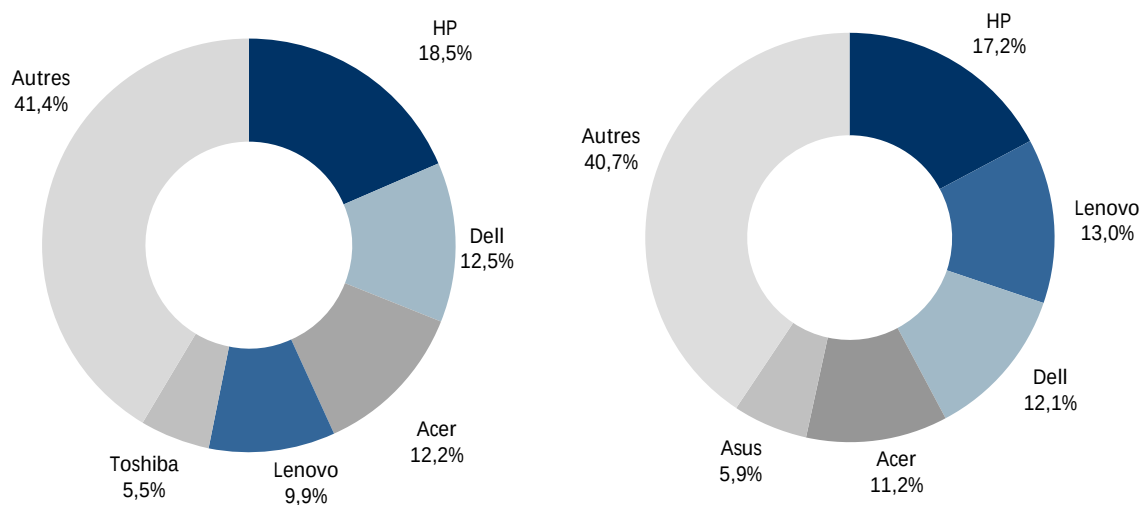
Source : Euromonitor

■ Les leaders du marché mondial

Le marché du PC (Personal Computer) est dominé par l'américain HP qui détient 17,2% de parts de marché et le chinois Lenovo avec 13,0% de parts de marché. Lenovo confirme ainsi une progression soutenue depuis le rachat de la division PC d'IBM, en devenant pour la première fois le numéro 2 du marché supplantant l'américain Dell (12,1% de parts de marché).

Le marché, est par la suite, complété par les constructeurs taiwanais Acer et Asus, qui détiennent respectivement 11,2% et 5,9% de parts de marché. Ce succès des opérateurs asiatiques repose principalement sur la compression de leurs marges et sur leur capacité à saisir des opportunités de croissance externe (Lenovo a absorbé la division PC d'IBM alors que Acer a racheté Gateway, Packard-Bell).

Parts de marché des principaux constructeurs d'ordinateurs (ventes en unités en 2010 et en 2011)



Source : Disway

Classement	Groupe	Nationalité	Chiffre d'affaires en Milliards USD 2010	Chiffre d'affaires en Milliards USD 2011	Var. 10-11
1	HP	Américain	126,0	127,2	1,0%
2	Apple	Américain	65,2	108,2	66,0%
3	Sony	Japonais	88,0	92,8	5,5%
4	Toshiba	Japonais	77,1	78,4	1,7%
5	Lenovo	Chinois	21,6	62,7	ns%
6	Dell	Américain	61,5	62,1	0,9%
7	Fujitsu	Japonais	55,7	57,4	3,0%
8	Nec	Japonais	39,0	37,5	-3,8%
9	Acer	Taiwanais	21,4	15,6	-27,7%
10	Asus	Taiwanais	14,6	12,6	-13,6%

Source : sites des constructeurs

L'Américain Hewlett Packard garde sa position de leader du marché en 2011 avec 127,2 milliards USD de chiffre d'affaires, suivi du géant Apple qui a surperformé le marché (+66,0%) avec un chiffre d'affaires généré de 108,2 milliards USD.

Il est à indiquer par ailleurs, que les deux constructeurs taiwanais (Acer et Asus) ont connu les plus fortes baisses sur la période avec respectivement -27,7% et -13,6% de progression de chiffre d'affaires.

A noter que l'Europe est, depuis novembre 2008, écartée des leaders. En effet, Siemens a officialisé depuis cette date son retrait de sa joint-venture avec Fujitsu, le groupe japonais étant désormais le seul bénéficiaire de la vente de ses ordinateurs.

■ L'impact de la crise sur le marché des PC

L'année 2008 et le début de l'année 2009 ont été particulièrement difficiles pour les constructeurs d'ordinateurs, qui ont presque tous été pénalisés par le ralentissement, puis le recul, des ventes mondiales. Ainsi le cabinet d'études IDC indique que les ventes ont chuté de 1,9% durant le quatrième trimestre 2008 (par rapport au quatrième trimestre 2007), puis de 6,8% au premier trimestre 2009 et de 2,4% au second trimestre 2009.

Le troisième trimestre 2009 voit enfin une reprise, de 2,3% par rapport à la même période en 2008, et le quatrième trimestre enregistrait une croissance de 15,2% (toujours par rapport à la même période l'année précédente). Selon les analystes, ces chiffres traduisent la reprise du marché du PC à l'échelle mondiale.

Le succès significatif des netbooks⁵ aurait pénalisé la vente des ordinateurs traditionnels tandis que la guerre des prix et la multiplication des appareils à bas coût ont fortement réduit les marges des fabricants et entraîné la baisse des chiffres d'affaires.

A noter cependant que le classement des constructeurs en fonction du chiffre d'affaires réalisé diffère sensiblement du classement en volume. En effet, certains constructeurs comme Apple se sont positionnés sur un marché haut de gamme, tandis que d'autres constructeurs ont décidé de se positionner sur le marché des netbooks, adoptant ainsi une stratégie de volume.

■ Reprise rapide de l'activité depuis 2010

A partir de 2010, le marché des PC a connu un regain de croissance depuis la dissipation des effets de la crise financière observée depuis 2008 en raison du début de reprise économique observée aux Etats Unis et par la résilience des marchés asiatiques. Ainsi, et selon Euromonitor, le secteur a progressé de 16,0% entre 2009 et 2010 passant de 145,6 milliards USD à 168,9 milliards USD.

La tendance est confirmée, par la suite, en 2011 avec une progression de 12,5%, portant le marché à 190,1 milliards USD qui a principalement été porté par la demande en Amérique du Nord (+20,2%) et en Asie Pacifique (+16,0%).

⁵Un netbook est un ordinateur portable de très petite taille, aux performances relativement faibles et vendu à bas prix.

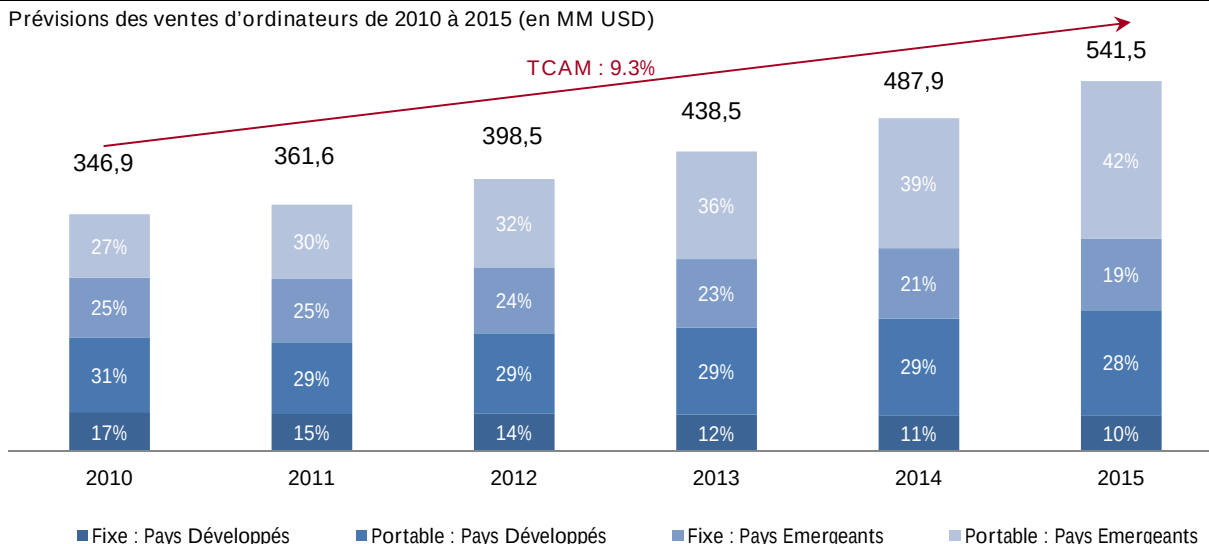
■ Perspectives du secteur

Selon l'analyse du cabinet IDC⁶, la demande d'ordinateurs sera soutenue dans les années à venir. La tendance sera à la mobilité, les constructeurs bénéficiant ainsi de l'engouement du grand public pour les produits portables, et particulièrement pour les ultraportables à bas coût. Les groupes ont par ailleurs bien identifié cette opportunité et quasiment tous les leaders disposent aujourd'hui de leur propre gamme de netbooks.

Selon une étude conduite en 2009 sur la période 2010-2015, le marché mondial des ordinateurs s'établirait à 361,6 MM USD en 2011 et atteindrait 541,5 MM USD en 2015, soit une progression annuelle moyenne de 9,3% sur la période.

Le graphique suivant illustre les prévisions des ventes d'ordinateurs sur la période 2010 – 2015 selon le cabinet IDC :

Prévisions des ventes d'ordinateurs de 2010 à 2015 (en MM USD)



Source : IDC

Bien que les estimations de tailles de marché diffèrent d'un cabinet à un autre, les perspectives de croissance estimées par le cabinet IDC laissent indiquer une croissance soutenue sur le secteur. Ainsi, les ventes d'ordinateurs de bureau dans les pays développés restera constante dans les prochaines années, et augmentera de moins de 5% par an dans les pays émergents. Les ordinateurs portables représenteront une part importante de la croissance des ventes, principalement dans les pays émergents, avec une augmentation des ventes estimée à 20% par an jusqu'à 2015 contre environ 7% dans les pays développés.

⁶ IDC Worldwide Quarterly PC Tracker, 14 octobre 2009

1.1.2. Évolution et perspectives du marché mondial des serveurs

■ Évolution du marché mondial des serveurs

Les serveurs constituent une classe hétérogène, allant des machines monoprocesseurs avec une capacité de stockage limitée à des machines de taille importante contenant des centaines de processeurs. Selon l'institut IDC, le marché mondial des serveurs représente des ventes d'environ 52,8milliards USD en 2011 contre 48,9 milliards USD en 2010.

Consécutivement à une année 2010 qui a concrétisé une croissance de plus de 11%, l'année 2011 semble suivre la même progression affichant une augmentation de 7,9% sur le chiffre d'affaires des principaux constructeurs. Les hausses d'activités les plus notables sont observables au niveau d'IBM (+6,9%), Dell (+7,7%) et Fujitsu (+18,1%) qui détiennent respectivement 30,5%, 14,7% et 4,8% de parts de marché.

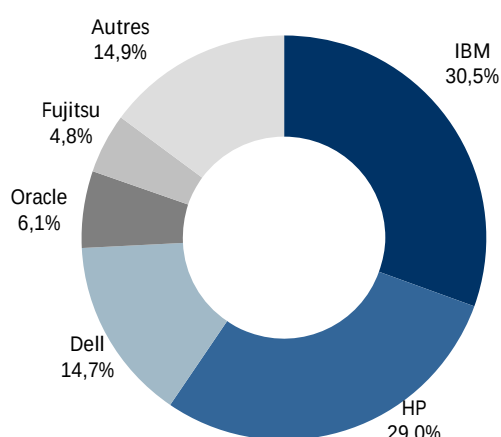
Entreprise	Chiffre d'affaires 2010 (en M USD)	Parts de marché 2010	Chiffre d'affaires 2011 (en M USD)	Parts de marché 2011	Variation 2010/2011
IBM	15 045	30,8%	16 085	30,5%	6,9%
HP	15 333	31,3%	15 321	29,0%	-0,1%
Dell	7 187	14,7%	7 739	14,7%	7,7%
Oracle	3 096	6,3%	3 234	6,1%	4,4%
Fujitsu	2 142	4,4%	2 528	4,8%	18,1%
Autres	6 121	12,5%	7 887	14,9%	28,8%
Total	48 924	100,0%	52 793	100,0%	7,9%

Source : IDC

■ Principaux intervenants du marché des serveurs

Contrairement au marché des PC, le marché des serveurs est dominé exclusivement par des constructeurs américains, et se trouve ainsi plus fortement concentré. En effet, les trois principaux constructeurs, IBM, HP, Dell, concentrent près de 74% des parts de marché. IBM, qui s'est positionné sur des machines haut de gamme, se hisse à la place de leader du marché mondial des serveurs en valeur avec 30,5% de parts de marché en 2011, suivi par HP avec 29,0% de parts de marché et Dell avec 14,7%.

Parts de marché des principaux constructeurs de serveur en 2011 (en volume)



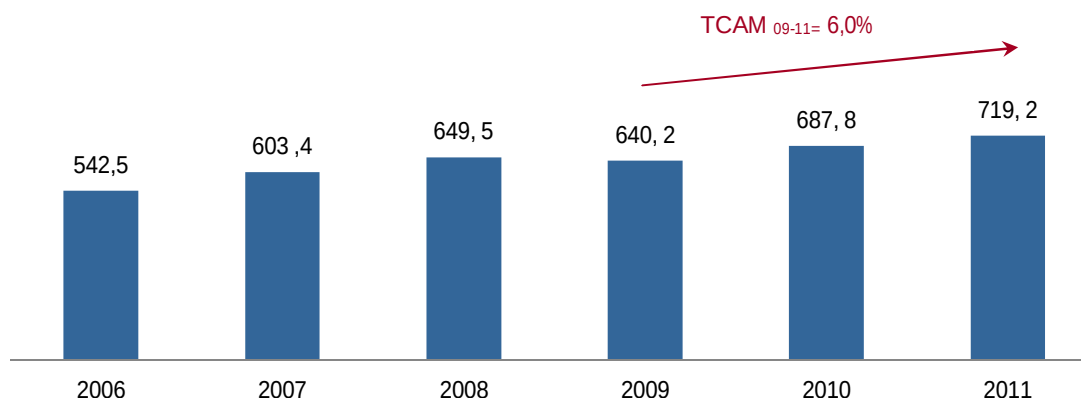
Source : Gartner

I.1.3. Imprimantes

■ Évolution du marché des imprimantes et des périphériques :

Le secteur des imprimantes et périphériques a bénéficié lors des derniers exercices de l'arrivée de nombreux modèles compacts (notamment avec l'essor des impressions numériques de photos à domicile) et multifonctions (imprimante, scanner, fax, etc.).

Evolution des ventes de périphériques dans le monde (En Millions d'unité)



Source : Euromonitor

Entre 2009 et 2011, le marché des imprimantes et des périphériques a connu une croissance annuelle moyenne de 6,0%. Les ventes des périphériques ont atteint 719 000 000 unités en 2011 contre 687 774 000 unités en 2010 (+ 4,6%).

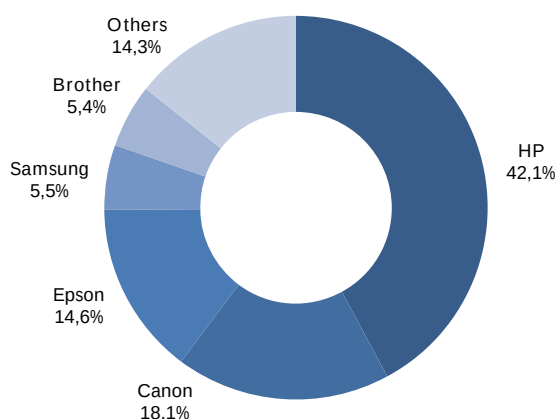
Les imprimantes laser monochromes et multifonctions représentent le segment le plus important en valeur, et leurs ventes progressent comme l'indique la croissance du marché des imprimantes, qui se situe autour de 12.1%.

Marque	2009 Unités vendues	Parts de Marché 2009	2010 Unités vendues	Parts de Marché 2010	Var 09/10
HP	45 634 488	40,8%	52 740 770	42,1%	15,6%
Canon	21 077 887	18,9%	22 653 082	18,1%	7,5%
Epson	16 657 618	14,9%	18 269 836	14,6%	9,7%
Samsung	5 373 732	4,8%	6 891 155	5,5%	28,2%
Brother	6 366 899	5,7%	6 714 144	5,4%	5,5%
Autres	16 621 517	14,9%	17 950 746	14,3%	8,0%
Total	111 732 141	100,0%	125 219 733	100,0%	12,1%

En 2010, HP confirme son leadership sur ce type de périphériques avec 42,1% des ventes mondiales. Canon est le principal challenger du fabricant américain avec 18,1% des ventes. Les autres intervenants du secteur, notamment Epson, Samsung et Brother s'accaparent des parts de marché respectives de 14,6%, 5,5% et 5,4%.

Le graphique suivant présente la répartition des parts de marché des différents constructeurs en 2010 :

Parts de marché (volume) des constructeurs d'imprimantes en 2010



Source : IDC

Sur l'année 2010, le marché mondial des imprimantes et des copieurs s'est élargi de 12,1% pour s'élever à 125,3 millions d'unités. A noter une forte croissance du nombre de ventes chez Samsung, qui dépasse Brother en 2010 pour décrocher la place de numéro 4 des ventes mondiales.

I.2. Logiciels et services informatiques

I.2.1. Les systèmes d'exploitation

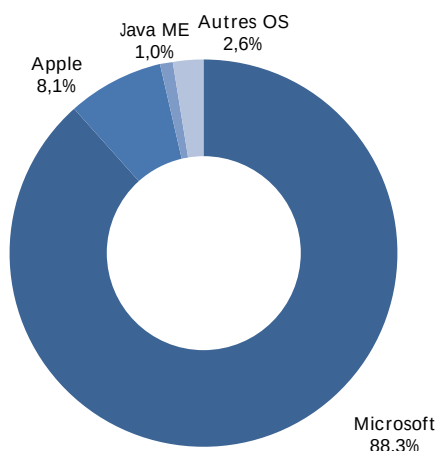
Les systèmes d'exploitation sont de deux sortes : (i) ceux utilisés sur les PC et (ii) ceux dédiés aux serveurs.

Selon l'étude réalisée par le cabinet AT Internet Institute (ex cabinet Xiti Monitor) en Novembre 2011 sur un échantillon de 14 566 sites web (majoritairement francophones), les systèmes d'exploitation de Microsoft représentent près de 86,2% des systèmes utilisés contre 90,4% un an auparavant. Cette diminution est à mettre au profit de la percée réalisée Apple Corp à travers son iOS qui occupe à présent 11,3% des sites web visités contre 8,1% en 2011.

Linux, historiquement 3^{ème} en termes de part de marché a cédé sa place en 2011 à Google qui représente près de 1,2% des sites visités (contre 0,3% en 2010).

Cette étude montre l'hégémonie de Microsoft sur les autres concurrents, mais ces chiffres cachent la progression réalisée par les challengers. En effet, alors que les systèmes d'exploitation Microsoft perdent du terrain, Apple et Google gagnent des parts de marché, profitant du développement des systèmes Mac OS X Intel et iOS, et de l'inclinaison des utilisateurs privés pour les logiciels libres.

Parts de marché par éditeur de système d'information (Octobre 2011)



Source : AT Internet Institute

A noter que le système d'exploitation Windows Vista n'a pas réellement convaincu. En effet, trois ans après sa sortie, Windows Vista enregistre une part de marché de 20,7% seulement, alors que son prédécesseur Windows XP continue de dominer le marché avec une part de 51,3%. Windows 7, lui, arrivé à la fin de l'année 2009, a suscité un engouement modéré avec 17,5% en août 2010, alors que la sortie de Windows 8 était déjà en préparation. Le récent succès des logiciels libres est réel et favorable à une plus grande généralisation.

1.2.2. Systems management (administration des systèmes d'information)

La mise en œuvre et l'exploitation de chacune des composantes de l'infrastructure du système d'information est assurée par des packages de progiciels spécialisés. L'ensemble de cette offre constitue la sous catégorie des systèmes de management. Cette offre est scindée en :

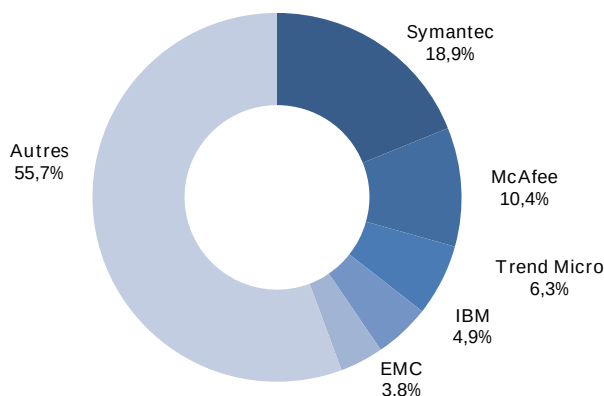
■ Progiciels de sauvegarde et de stockage

Le marché mondial des progiciels de stockage a représenté 2,8 milliards USD pour le premier trimestre 2009, selon le cabinet IDC. EMC occupe la première place sur le marché mondial avec près de 21,8% de parts de marché, suivie de Symantec et IBM avec respectivement une part de marché de 18,9% et 12,2%. En quatrième position, NetApp réalise 8,3% de part de marché tandis que CA et HP suivent avec respectivement 4,3% et 3,5% de part de marché.

■ Logiciels de sécurité

La sécurité des réseaux demeure l'une des dépenses prioritaires dans le budget informatique des entreprises. En 2010, le marché mondial des logiciels de sécurité était estimé à 16,5 milliards de dollars, en progression de 12% grâce à une rapide reprise de l'activité après la crise.. Le numéro un mondial du secteur est l'éditeur Symantec, avec 18,9% du marché des logiciels de sécurité, il compte plus de 50 millions d'utilisateurs dans le monde selon Gartner.

Parts de marché des logiciels de sécurité (2010)



Source : Gartner

■ Logiciels d'administration

Ces logiciels ont pour but d'automatiser et de centraliser des opérations qui sont réalisées manuellement par l'administrateur d'un parc de micro-ordinateurs. Ces fonctions sont notamment :

- L'inventaire des matériels et des logiciels ;
- La distribution et l'installation de logiciels ;
- La prise de contrôle à distance d'un poste utilisateur, notamment dans l'optique de téléassistance (helpdesk) ;
- Le contrôle des licences ;
- La supervision des serveurs et/ou des postes clients (alarmes).

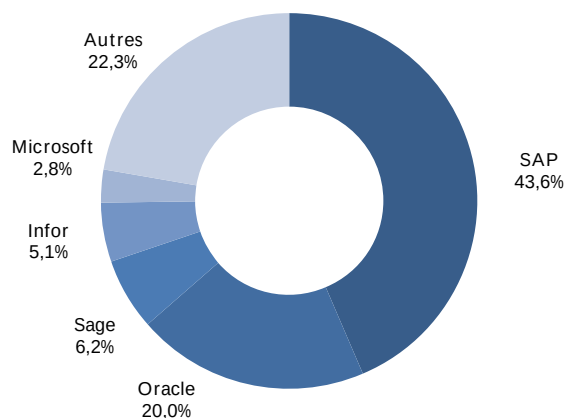
Le marché mondial des logiciels d'administration est dominé par les logiciels OpenView de HP, Tivoli d'IBM et Unicenter de Computer Associates.

1.2.3. Les progiciels applicatifs

Cette sous-catégorie regroupe notamment les offres *Entreprise Resource Planning* -ERP- et *Customer Relationship Management* – CRM.

Cette industrie est extrêmement vaste et est actuellement dominée par le marché des progiciels ERP.

Structure du marché mondial des CRM (2009)



Source : AMR Research

Avec un chiffre d'affaires d'environ 39 milliards USD en 2009, le marché de l'ERP a été assez largement touché par la crise avec une baisse de 11% liée principalement à la diminution des ventes de licences et de services. Les analystes prévoient une reprise en 2010, avec une croissance globale annuelle moyenne de 2,7% entre 2008 et 2013, et une plus forte contribution des revenus provenant de la maintenance dans les revenus globaux des éditeurs.

Le marché de l'ERP est largement concentré et placé sous la forte domination des deux leaders : SAP (17 milliards USD) et Oracle (7,8 milliards USD). Trois autres éditeurs seulement dépassent le milliard d'USD de chiffre d'affaires : Sage (2,4 Mds USD), Infor (2,0 Mds USD) et Microsoft (1,1 Mds USD).

L'évolution attendue du marché sera marquée par la spécialisation par industrie, la consolidation, la mondialisation et l'innovation. La spécialisation par industrie n'est pas nouvelle, mais elle se poursuit sans cesse avec la prise en compte de besoins nouveaux. Oracle et SAP proposent des solutions pour une vingtaine d'industries différentes. Chez nombre d'éditeurs de taille intermédiaire, une spécialisation encore plus poussée leur permet de se positionner par rapport aux deux leaders.

II. Panorama du marché marocain de l'informatique

Avertissement : La présente analyse du marché marocain de l'informatique se base sur les derniers chiffres disponibles publiés par l'APEBI, l'ANRT et l'Observatoire National des Technologies de l'information⁷, et le cabinet IDC. L'analyse chiffrée de certaines familles de produits demeure néanmoins relativement limitée compte tenu de l'absence d'informations.

II.1. Situation du marché marocain de l'informatique

II.1.1. Parc d'ordinateurs

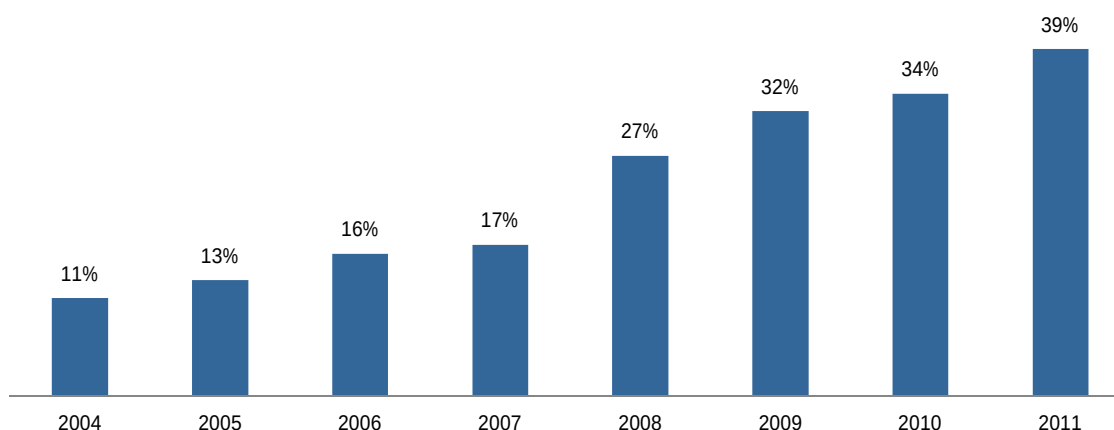
Selon les résultats de l'enquête nationale sur les technologies de l'information au Maroc, réalisée en collaboration entre l'ANRT et l'APEBI, en mai 2011, la part de l'investissement consacrée aux TIC au niveau d'un échantillon de 500 entreprises établies au Maroc⁸ est en augmentation, et s'établit en 2010 à 8%.

L'étude souligne que, parmi les freins à l'acquisition d'un ordinateur, le « prix trop élevé » est mentionné par près de 54% des individus suivi de l'absence de besoin (49%) et enfin de l'« analphabétisme » qui est cité par près de 24% des individus.

En parallèle, 34% des individus interrogés déclarent une intention d'équipement dans l'année : ces chiffres corroborent l'analyse partagée par les différents opérateurs du marché, selon laquelle « le marché marocain reste un marché de prix ». C'est ainsi que le marché s'équipe au fur et à mesure de la baisse tendancielle des prix, et que les formules permettant d'obtenir un ordinateur moins cher (clones, occasion, ou autres) ont contribué de façon significative à l'équipement des particuliers.

L'évolution du taux d'équipement des ménages marocains sur la période 2004-2011 se présente comme suit :

Taux de pénétration des ordinateurs au sein des foyers (2004 -2011)⁹



Source : Observatoire Marocain des Technologies de l'Information et de la Communication

Après une progression relativement faible au cours de la période 2004-2007, le taux d'équipement des ménages a connu une hausse significative entre 2007 et 2011. En effet, en 2007, ce taux s'établissait à 17% et a fortement progressé pour s'établir à 39% des ménages marocains.

Les principaux usages de l'ordinateur personnel sont la bureautique (69% des individus) et l'internet (55% des individus). Les foyers en zone rurale ne sont quasiment pas équipés d'ordinateurs (seulement 3,5% en sont dotés en 2007). Le constat est meilleur en zone urbaine avec près de 17% des foyers qui ont au moins un ordinateur à disposition.

Au-delà de l'équipement en ordinateur, l'accès à internet est un bon indicateur de l'utilisation réelle de l'outil informatique. A cet effet, les données relatives à la pénétration de l'accès internet montrent qu'un foyer sur 4

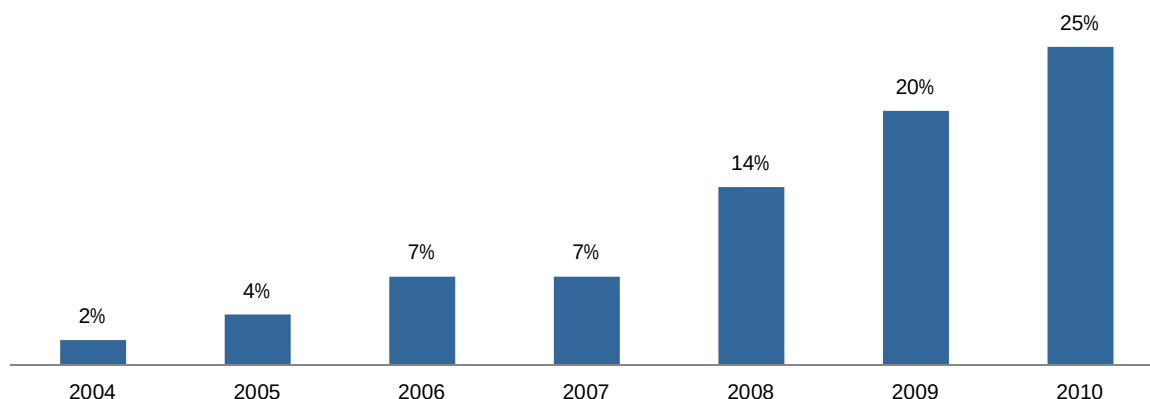
⁷ Une enquête nationale sur les technologies de l'information au Maroc a été réalisée en collaboration entre l'APEBI et l'ANRT, et publiée par l'Observatoire National des Technologies de l'Information en janvier 2008.

⁸ Les entreprises ont été choisies selon un procédé de tirage aléatoire dans la base de l'annuaire des entreprises marocaines Kompass, l'échantillon a été redressé afin d'obtenir une représentativité comparable à la structure nationale.

⁹ Taux d'équipement : nb d'occurrence de la possession d'un ordinateur/nb de personnes ciblées

dispose désormais d'une connexion. Dans le cadre de la stratégie gouvernementale « Maroc Numéric 2013 », ce ratio devrait être porté à un foyer sur trois à l'horizon 2013.

Connexions à internet des foyers marocains (2004-2010)



Source : Observatoire Marocain des Technologies de l'Information et de la Communication

II.1.2. Estimation de la taille du marché

Entre 2009 et 2011, les ventes d'ordinateurs au Maroc sont passées de 338,5 milliers à 353,3 milliers d'unités, soit une progression annuelle moyenne de 2,2% sur la période.

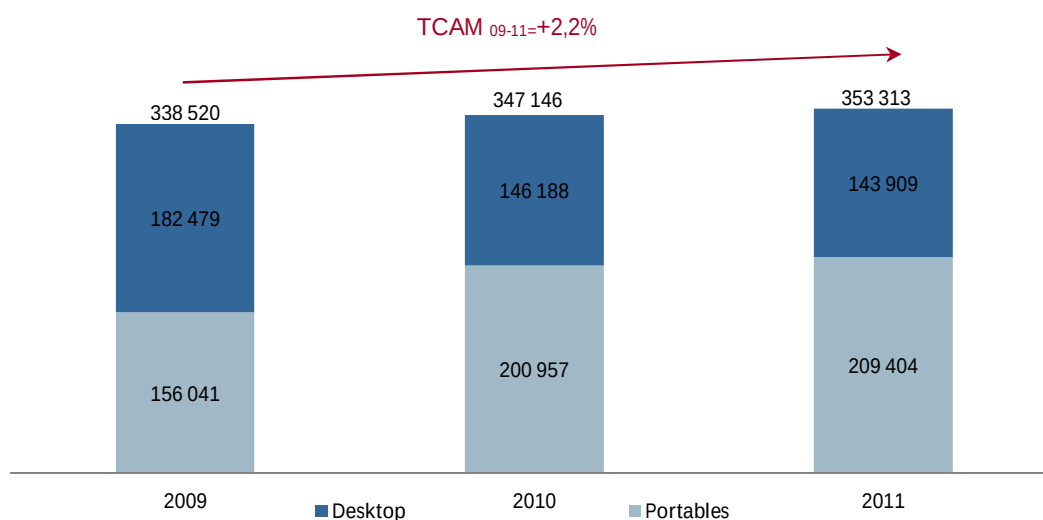
Cette évolution a été principalement portée par la forte croissance des ventes d'ordinateurs portables qui ont enregistré un TCAM de 15,8% entre 2009 et 2011 et dont l'amplitude a été enregistrée au cours de l'année 2010 avec une hausse de 28,8%. En 2011, cette progression ralentie à 4,2% passant de 201,0 milliers à 209,4 milliers d'unités vendues.

En parallèle, les ventes de Desktop ont connu une progression inverse avec une croissance annuelle moyenne de -11,2% et passent de 182,5 milliers d'unités vendues en 2009 à 143,9 milliers d'unités vendues en 2011.

Il est à préciser que les distributeurs au Maroc ont opéré une baisse progressive des prix à la vente en vue de d'anticiper les effets liés à la baisse de la demande nationale. Cette action a principalement eu pour conséquence une progression plus rapide des ventes en unités que les ventes en valeur.

Le graphique ci-après présente l'évolution des ventes d'ordinateurs répartis selon les Desktop et les ordinateurs portables entre 2009 et 2011 :

Evolution des ventes d'ordinateurs au Maroc entre 2009 et 2011 (En milliers d'unités)



Source : Disway

Par ailleurs, et d'après l'institut IDC, les ventes d'ordinateurs (en unités) au cours du second trimestre 2011 sont en croissance par rapport à la même période l'année précédente (85 240 unités au cours du 2nd trimestre 2011 vs. 82 924 unités au cours du 2nd trimestre 2010, soit une progression de 2,8%). Le tableau suivant présente les ventes d'ordinateurs par fabricant au cours du second trimestre 2011 ainsi que l'évolution de leur part de marché :

Vente d'ordinateurs en unités					
Constructeur	Q2 2010	Part	Q2 2011	Part	% d'évolution
Hewlett-Packard	35 048	42,3%	25 219	29,6%	-28,0%
Dell	9 311	11,2%	13 799	16,2%	48,2%
Olivetti	3 492	4,2%	6 749	7,9%	93,3%
Acer Group	10 257	12,4%	6 569	7,7%	-36,0%
Lenovo	1 479	1,8%	6 192	7,3%	318,7%
Accent	7 501	9,0%	5 682	6,7%	-24,3%
Samsung		0,0%	5 504	6,5%	n/a
Toshiba	5 078	6,1%	4 912	5,8%	-3,3%
Sony		0,0%	1 711	2,0%	n/a
Apple	930	1,1%	926	1,1%	-0,4%
Autres	9 828	11,9%	7 977	9,4%	-18,8%
Total	82 924	100,0%	85 240	100,0%	2,8%

Source Institut IDC

II.1.3. Le matériel informatique

Le marché marocain de l'équipement informatique regroupe les Personal Computer (PC) y compris les serveurs, les gros systèmes, les imprimantes, périphériques & accessoires et les équipements de réseau. Par ailleurs, le marché inclut également les logiciels, progiciels et services informatiques.

■ Personal Computer PC

La catégorie des PC peut être scindée en trois grandes familles de produits, à savoir : (i) les PC de bureau (ii) les PC portables et (iii) les serveurs.

Selon l'Institut IDC, la ventilation des ventes de PC au Maroc montre la prédominance des PC de bureau et des PC portables avec des parts respectives de 54% et 46% des ventes en unités de PC au cours de l'année 2009. Cependant, il est à noter que la part des PC portables ne cesse de progresser depuis plusieurs années. Ainsi la part des PC portables dans les ventes de PC au Maroc a progressé de près de 29,5 points entre le dernier trimestre de l'année 2006 (16,5% des ventes en volume) et l'année 2010.

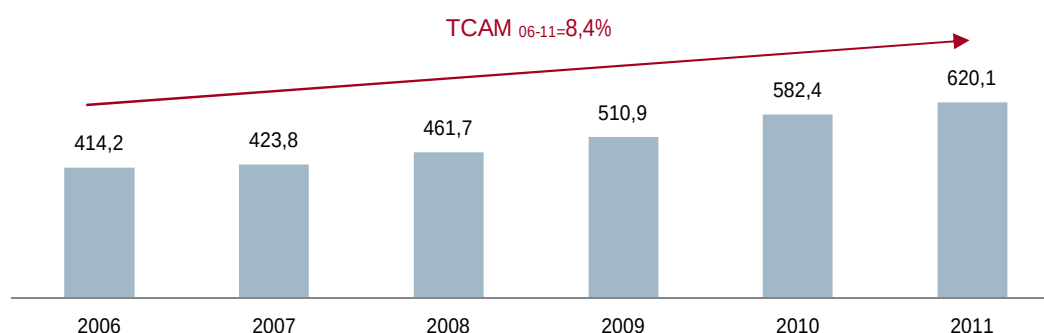
Selon les statistiques de l'Institut IDC, le marché des PC a connu une croissance soutenue en 2008, principalement due à l'engouement actuel pour les PC Portables en raison notamment de la baisse continue de leurs prix de vente.

Les statistiques d'Euromonitor ont fait apparaître une croissance soutenue de la vente de PC en unités avec +19,6% des ventes en 2010 et +19,1% en 2011 pour un marché évalué respectivement à 2 476,1 MDhs et 2865,0 MDhs.

■ Imprimantes et périphériques

A l'image des ventes de PC, le marché national des imprimantes est dominé par la marque HP, le reliquat du marché marocain étant partagé entre les marques Lexmark, Epson, Canon et Samsung.

Evolution des ventes de périphériques au Maroc entre 2006 et 2011 (En milliers d'unités)



Source Institut Euromonitor

Le marché des périphériques au Maroc connaît une croissance soutenue depuis 2006 avec une croissance annuelle moyenne de 8,4%. En effet, en 2011 le nombre d'unités vendues a atteint 620,1 milliers d'unités contre 582,4 milliers en 2010 et 414,2 milliers en 2006.

Quant au segment des équipements de réseaux, il est représenté au Maroc par les leaders mondiaux Cisco Systems et 3com pour les produits d'infrastructures

Marché des imprimantes et équipements réseau au second trimestre 2011						
Produit / Technologie	Unités	Part	Croissance	Valeur en M USD	Part	Croissance
Imprimante à jet d'encre Mono fonction	1 229	3,9%	-77,0%	0,13	1,0%	-64,4%
Imprimante à jet d'encre Multifonctions	6 690	21,4%	-63,7%	0,45	3,3%	-69,2%
Imprimante Mono laser Mono fonction	14 154	45,4%	-22,6%	2,96	21,7%	-40,0%
Imprimante Mono laser Multifonction	6 499	20,8%	21,0%	5,45	39,9%	1,9%
Imprimante Laser Couleur Mono fonction	1 123	3,6%	-26,8%	1,11	8,1%	93,3%
Imprimante Laser Couleur Multifonction	622	2,0%	7,1%	2,11	15,4%	17,1%
Imprimante Matricielles Lignes et SDM	710	2,3%	-20,9%	0,74	5,4%	31,9%
Copieur Laser Mono fonction	171	0,5%	-9,5%	0,19	1,4%	-26,4%
Copieur analogique	-	0,0%	N/A	0	0,0%	N/A
Imprimante HC et HCS	4	0,0%	N/A	0,52	3,8%	N/A
Total Imprimantes et équipements réseaux	31 202	100,0%	-38,40%	13,66	100,0%	-10,7%

Source Institut IDC

■ Les consommables

Les consommables (principalement les toners pour imprimantes) sont disponibles dans deux canaux distincts : (i) le marché officiel, constitué par les consommables importés par les grossistes disposant d'un contrat avec le fabricant, et (ii) le « greymarket », correspondant à des importations effectuées de façon parallèle sans accord direct avec le fabricant, à travers des circuits non officiels, et à des conditions souvent très compétitives. Selon les estimations faites par le management de Disway, la répartition des ventes serait de 30% pour le marché officiel et 70% pour le greymarket.

Par ailleurs, il existe également une offre de produits de contrefaçon, également à des conditions très attractives, mais avec une qualité aléatoire. Des campagnes de sensibilisation sont régulièrement menées par les constructeurs pour réduire ce phénomène de contrefaçon, mais il est difficile de le quantifier et d'agir de façon efficace.

■ Les logiciels, progiciels et services informatiques

L'offre de logiciels et de progiciels au Maroc présente une gamme complète de produits. La demande et le potentiel de marché restent néanmoins intacts et laissent la place à l'arrivée sur le marché de nombreux nouveaux produits. En effet, les logiciels illégalement copiés présents sur le parc informatique national sont estimés à près de 66%¹⁰, taux qui enregistre une baisse régulière (82% en 1994, 72% en 2004). Malgré les campagnes de sensibilisation aux risques du piratage, et en faveur du respect de la propriété intellectuelle, l'équipement en logiciels reste limité et est principalement tiré par les investissements des grands comptes.

II.1.4. Impact de la crise économique sur le marché marocain

Selon le management de Disway, le potentiel de développement du marché marocain demeure important. En effet, les paramètres influant sur le niveau de croissance des ventes annuelles sont principalement liés à la structure de l'offre (disponibilité de produits à des prix attractifs, conditions de distribution, etc.) et aux éventuels programmes gouvernementaux (programme Génie¹¹, Nafida, informatisation de diverses administrations, etc.).

Aussi, les répercussions de la crise économique mondiale sur les opérateurs marocains se sont effectivement traduites par une moindre croissance des ventes globales d'ordinateurs en 2009, mais le marché reste tiré par sa dynamique propre et a continué à progresser en 2010.

Cependant, le marché marocain a subi un ralentissement général de la demande au cours de l'année 2011, notamment à partir du 2^e trimestre sur les PCs et portables et depuis le début de l'année sur les imprimantes. Ce ralentissement a touché globalement l'ensemble des segments : Grands comptes, PME et Grand public. Les grands projets dans le domaine de l'éducation n'ont pas été reconduits sur cette année et globalement, le marché a été affecté par :

- Un contexte de crise internationale affectant les différents segments du marché ;
- Une consommation nationale en recul entre 2010 et 2011 due au niveau d'endettement élevé et à la baisse de l'indice de confiance ;
- La baisse des dépenses de fonctionnement et d'investissement de l'État ;
- L'accentuation de la concurrence du marché parallèle et informel qui s'est logiquement renforcé en période de crise.

¹⁰ Source : Étude Business Software Alliance / IDC – Mai 2009.

¹¹ Le programme Génie, mis en œuvre par le gouvernement dans le secteur de l'enseignement, consisté à équiper les écoles de 100 000 ordinateurs en 3 ans

II.2. L'organisation de la distribution

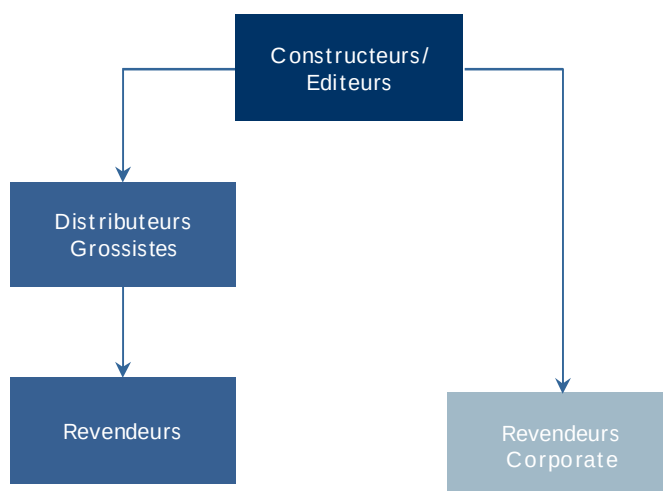
On estime généralement¹² que le secteur de la distribution informatique compte 1 500 opérateurs dont 70% interviennent dans la distribution de matériels et logiciels et les autres dans le développement de logiciels.

A l'instar des pays développés, la distribution des produits informatiques est structurée au Maroc, avec une répartition des rôles bien définie entre les différents intervenants. Cette structuration est le résultat d'une démarche impulsée par les constructeurs étrangers installés au Maroc.

En effet, Microsoft, à partir de 1994, a mis en place une politique de certification de revendeurs, induisant une meilleure organisation de ces derniers. Cette démarche a été également reprise par Compaq en 1997, puis par HP, avec des programmes d'habilitation de revendeurs, incitant les distributeurs à se professionnaliser.

Désormais, la chaîne de distribution des produits informatiques comprend (i) les constructeurs, (ii) les grossistes et (iii) les revendeurs et sont organisés selon le schéma suivant :

Circuit de distribution des produits informatiques au Maroc



Les revendeurs assurent souvent, outre la vente aux utilisateurs finaux, des prestations d'installation, de maintenance ou quelques services informatiques. Par ailleurs, il convient de signaler la présence d'assembleurs qui distribuent des clones qu'ils fabriquent par assemblage. Ceux-ci sont essentiellement destinés aux petites entreprises et aux particuliers.

II.2.1. Les constructeurs

La majorité des constructeurs est constituée de grandes multinationales. A l'instar du marché mondial, les plus grands constructeurs internationaux sont présents sur le marché marocain. A l'exception des constructeurs qui disposent d'une filiale historique ayant une activité commerciale directe (IBM et Schneider Electric, qui représente APC), les autres constructeurs ont opté pour une présence marketing chargée principalement de promouvoir leurs produits et d'assurer un soutien technique. C'est le cas des constructeurs suivants :

- Cisco : La filiale Cisco Systems Inc. est en charge du marketing des produits Cisco ;
- Dell : Une équipe de dédiée anime la filiale marocaine « Dell Distribution Maroc », chargée de la distribution et du marketing de la marque ;
- Eaton : Cette société est représentée par MGE-Schneider Electric ;
- Fujitsu : La filiale « Fujitsu Technology Solutions SA » est installée depuis 1999 au Maroc et assure la représentation de la marque ;
- HP : la filiale, Hewlett Packard Sarl, est installée depuis 1992 ;
- Intel Corporation assure la représentation de la marque Intel au Maroc ;

¹² Source : Kompas, Les 500 édition 2008

- Lexmark : Lexmark International Africa SARL est installé depuis 2007. Cette société assure la promotion des solutions d'impression au Maghreb et en Afrique francophone.

L'ensemble des constructeurs a procédé à une externalisation de la distribution des produits qui a été accordée à un réseau de grossistes. Cette stratégie de distribution est identique à celle adoptée dans les pays développés.

HP se positionne en tête des fournisseurs de PC au Maroc avec 34,5% de parts de marché en nombre d'unités vendues en 2011, suivie de Acer et de Dell avec respectivement 9,0% et 14,7%. Viennent ensuite Olivettiet Accentavec 6,2% et 5,8% de parts de marché. Les autres constructeurs (Toshiba, Lenovo, Samsung, Fujitsu, Apple, et Sony) se partagent les 29,8% de parts de marché restants.

En 2011, les groupes dominants le marché de l'informatique au Maroc ont maintenus leur supériorité sur le marché nationale.

Le segment « Autres » comprend également des clones montés au Maroc par une centaine d'intégrateurs locaux, l'un des plus connus sur le marché étant DBM. Ces derniers cherchent en effet à percer le marché des PME et des particuliers dont le pouvoir d'achat moyen ne permet pas l'acquisition de matériels de marque. En effet, le marché marocain étant un marché de prix, les clones ont permis d'offrir une alternative attractive à un moment où le différentiel de prix entre les produits de marques et les clones était compris entre 50% et 100%.

C'est ainsi qu'en 2007 des analystes considéraient que 40% du marché du neuf était constitué de clones, soit sans marque, soit avec des marques locales. Depuis, la baisse régulière des produits de marque a fait que le différentiel de prix entre les clones et les produits de marque n'est plus que de 20% à 30%. Par conséquent, de nombreux acheteurs préfèrent désormais acheter un produit de marque et les ventes de clones deviennent marginales. Par ailleurs, la demande de PC a évolué vers une demande de PC portables, et les clones ne proposent pas de PC portables.

Il en est de même pour les ventes de portables d'occasion qui intéressait principalement les particuliers et les PME en raison du différentiel de prix avec les produits neufs. Ce marché a considérablement diminué au fur et à mesure de la baisse des prix enregistrée sur le marché du neuf.

Le tableau suivant présente les ventes ainsi que les parts de marché des principaux opérateurs sur le marché marocain entre 2010 et 2011 :

Constructeur	Vente d'ordinateurs en unités				
	2010	Part	2011	Part	% d'évolution
Hewlett-Packard	169597	44,0%	135240	34,5%	-20,3%
Acer Group	43170	11,2%	35241	9,0%	-18,4%
Dell	41733	10,8%	57657	14,7%	38,2%
Olivetti	20514	5,3%	24250	6,2%	18,2%
Accent	30079	7,8%	22860	5,8%	-24,0%
Toshiba	17702	4,6%	24086	6,1%	36,1%
Lenovo	11573	3,0%	27933	7,1%	141,4%
Samsung	2075	0,5%	27086	6,9%	ns
Fujitsu	4715	1,2%	2419	0,6%	-48,7%
Apple	3638	0,9%	3825	1,0%	5,1%
Autres	40378	10,5%	28268	7,2%	-30,0%
Sony	600	0,2%	3604	0,9%	ns
Total	385 774	100,0%	392 469	100,0%	1,7%

Source : Disway

II.2.2. Les distributeurs grossistes

Les distributeurs grossistes sont chargés de la distribution des produits de grande consommation (hardware et software) et représentent la plupart des marques de constructeurs internationaux sur le marché marocain. Leur rôle est d'assurer la logistique en termes d'approvisionnement, de stockage et de livraison entre les constructeurs et les revendeurs. Ils s'apparentent à la grande distribution dans leur relation avec les constructeurs, puisqu'ils représentent une voie quasi-obligatoire d'accès au marché.

Le marché compte une dizaine d'importateurs de matériels et logiciels informatiques. Parmi eux, seuls 6 peuvent être considérés comme distributeurs grossistes sachant que l'ensemble de leurs marchandises est distribué quasi-exclusivement à travers un large réseau de revendeurs, il s'agit de Disway, Dataco, Top Computer, SDG et Diffazur. Suite à la fusion de Matel et Distrisoft, il y a eu une certaine redistribution des marques entre les grossistes existants et un nouvel entrant : SDG (filiale du groupe SDG : grossiste européen).

Les marques distribuées par grossiste sont présentées dans le tableau ci-après¹³ :

	Disway	Dataco	Redington	Top Computer	SDG	Diffazur
Matériel informatique et consommables						
Apple	X					
Brother	X					
Dell	X	X	X	X		
Epson	X	X		X		
Fujitsu	X					
HP	X				PC/Portables Serveurs	Imprimantes
LaCie	X					
Lenovo	X		X			X
Lexmark	X					
Logitech	X					
Samsung	X		X			
Sony	X					
Toshiba	X					
Logiciels						
Adobe	X					
Computer Associates	X					
Microsoft	X				X	
Symantec	X					

¹³ Source : Annuaire des fournisseurs en informatique et télécommunications 2009, édité par la revue Info magazine. Les distributeurs Logix et SCDM n'ont pas été représentés compte tenu de la part non significative de leur activité sur l'ensemble du secteur.

	Disway	Dataco	Redington	Top Computer	SDG	Diffazur
Équipement de réseaux						
HP / 3Com	X				X	
Cisco	X					
SMC	X					
Produits de sécurité électrique						
APC	X		X			
EATON	X	X				
Multimédia						
Epson	X	X				

Source : Disway

■ DISWAY

Disway, Société Anonyme au Capital de 188 576 200 Dirhams est issue de la fusion en avril 2010 de Distrisoft (créée en 1991) et de Matel PC Market (elle-même issue de la fusion en novembre 2006 de Matel, créée en 1982, et de PC Market S.A, créée en 1986).

Avec un catalogue comprenant plus de quarante marques, Disway offre un large choix de produits informatiques comprenant : ordinateurs, ordinateurs portables, serveurs et stockage, imprimantes et périphériques, logiciels et consommables. La proximité commerciale est assurée par une présence directe sur les régions de Rabat, Casablanca et Agadir.

■ DATACO

Crée en 1988, DATACO est un grossiste importateur de produits informatiques. Basée à Casablanca, la société distribue les ordinateurs de la marque Dell, Lenovo, Fujitsu, Acer et les imprimantes estampillées Epson, Xerox, TallyGenicom et Oki, et les produits Eaton. Parallèlement à cette activité, Dataco offre également des services informatiques tels que l'intégration et la maintenance de réseaux informatiques.

■ REDINGTON

Filiale du groupe indien Redington qui opère sur l'Inde, le Moyen Orient et l'Afrique, Redington opère au Maroc depuis 2010 en distribuant les produits Acer, Dell, Lenovo, Samsung et APC.

■ TOP COMPUTER

Top Computer est un grossiste importateur de produits informatiques créé en 1988. Installé à Casablanca, il importe notamment les marques Acer, Dell et Epson.

■ SDG

SDG, filiale du groupe européen SDG/SCH de distribution, est basée à Casablanca et est opérationnelle depuis la fin de l'année 2010. Cette filiale distribue les produits HP PSG (PC et Portables) ainsi que les produits Microsoft.

■ DIFFAZUR

Diffazur est un revendeur/grossiste créé en 1990. Basé à Casablanca, la société distribue les produits des marques : Canon, Lenovo, et tout récemment (début 2012) les imprimantes et consommables HP (suite à l'arrêt de Dataco comme distributeur par HP).

II.2.3. Les revendeurs

Les revendeurs, qui achètent auprès des grossistes pour vendre au consommateur final, sont de différentes tailles et se positionnent sur différents segments de marchés. Les gros revendeurs visent exclusivement le marché des entreprises et des administrations et offrent une garantie de services très recherchée. Les détaillants de taille plus modeste visent à la fois les petites entreprises et les particuliers.

Par ailleurs, les chaînes de distribution (Grande distribution et magasins spécialisés) ont commencé à introduire la vente de matériel informatique dans leurs espaces, visant le marché des particuliers et soutenues en cela par le développement de l'ADSL et du crédit à la consommation au Maroc.

II.2.4. Les revendeurs Corporate

Cette catégorie de revendeurs se compose de certains revendeurs qui, devant un besoin d'équipement de très forte valeur ajoutée (gros serveurs), non stockable par les distributeurs, ne passent pas nécessairement par les distributeurs grossistes et peuvent s'approvisionner directement chez les constructeurs/éditeurs.

II.2.5. Autres canaux de distribution

La distribution des produits informatiques ne se limite plus aux distributeurs spécialisés. En effet, à l'instar de l'évolution enregistrée dans les pays développés, les grandes surfaces commencent à proposer des ordinateurs, et principalement des ordinateurs portables. Ce canal de distribution est surtout compétitif lors d'opérations ponctuelles, à l'occasion desquelles les grandes surfaces négocient un tarif avantageux directement auprès des constructeurs (exemple promotion rentrée scolaire).

En effet, en dehors des opérations promotionnelles, les consommateurs privilégient généralement un distributeur spécialisé qui pourra offrir l'assistance technique.

II.3. Réglementation et acteurs publics

II.3.1. Réglementation

A ce jour, il n'existe aucune réglementation spécifique aux opérateurs dans le secteur des TIC hors télécoms. Néanmoins, l'ANRT intervient pour l'homologation de tous les appareils servant aux connections au réseau public (modems, Wifi, etc.).

Par ailleurs, la mise à niveau du pays dans le domaine des technologies de l'information a poussé les autorités locales à accélérer l'aménagement du code douanier et à inciter l'importation des produits informatiques et consommables.

Ainsi, dans le cadre de l'accord d'Association Maroc-Union Européenne, les matériels informatiques et les logiciels d'origine européenne sont exonérés de droits de douane depuis mars 2000. Concernant les CD-Roms, DVD/CD (jeux, musique, films, etc.), seuls les CD-Roms ne sont soumis à aucun droit de douane, les DVD/CD, quant à eux, sont soumis à un droit d'importation de 2,5% et à une taxe parafiscale de 0,25%.

Du côté des consommables, les importations de cartouches d'encre d'origine européenne sont exonérées de droits de douane depuis mars 2003 suite à l'accord d'association liant le Maroc à l'Union Européenne, par contre, les importations de cartouches d'encre de la majorité des pays non européens sont taxés à hauteur de 50%.

II.3.2. Acteurs publics

Les trois principaux acteurs publics en charge du pilotage du secteur sont les suivants :



Le Ministère de l'Industrie, du Commerce et des nouvelles technologies agit en tant que générateur des orientations stratégiques des secteurs commercial et industriel et incitateur de l'investissement créateur de richesse, d'innovation, de qualité et généralisant les technologies de l'information.



14

Le Département de la Poste, des Télécommunications et des Technologies de l'Information (DEPTTI), dépendant du Ministère des Affaires Économiques et Générales, a pour mission le suivi de la mise en application de la stratégie du gouvernement en matière de Poste, de Télécommunications et de Technologies de l'Information. Il est investi de la mission publique gouvernementale de tutelle sur les établissements qui opèrent dans le secteur.



L'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT) a pour principale mission le respect des dispositions de la loi sur les télécommunications. Elle veille à l'instauration d'une concurrence loyale entre les intervenants du secteur. Elle a également pour mission d'homologuer les équipements servant aux télécommunications et réseaux.

Dans la stratégie « Maroc Numérique 2013 » annoncée en 2009 par le Ministère de l'Industrie, du Commerce et des nouvelles technologies, qui en charge du secteur, une nouvelle gouvernance a été proposée pour conduire la stratégie proposée. Elle repose sur les acteurs et la répartition des tâches suivants :

- Conseil National des TI et de l'Économie Numérique : Instance Interministérielle présidée par le Premier Ministre. Son rôle est d'insuffler, en proposant au gouvernement les grandes orientations d'une stratégie nationale de développement des nouvelles technologies de l'information, ou toute mesure appropriée, notamment législative ou réglementaire de nature à contribuer à ce développement ;
- Comité de pilotage des TI et de l'Économie Numérique : Instance interministérielle présidée par le Ministre en charge des Nouvelles Technologies. Ce comité fixe le cap et évalue, il formalisera vision et les ambitions, définit la stratégie et le plan d'action. Il est chargé de coordonner les plans d'actions à mettre en œuvre et de réaliser les arbitrages nécessaires ;
- Direction du Pilotage du Développement des Technologies de l'Information et de l'Économie Numérique. Instance présidée par le Ministre en charge des Nouvelles Technologies ou son représentant. Cette Direction gère la mise en œuvre d'ensemble, elle prépare la stratégie des TI et de l'Économie Numérique, propose le plan d'action et évalue les moyens nécessaires ;

- Observatoire National des Technologies de l'Information : L'observatoire mesure les résultats, établit les tableaux de bord, évalue les écarts afin d'apporter les éléments permettant de les résorber.

II.4. Associations professionnels

Aujourd'hui, les professionnels du secteur des TIC sont représentés par l'Association des Professionnels des Technologies de l'Information (APEBI).

Fondée en 1989 à l'initiative de 10 membres, l'APEBI regroupe plus de 170 adhérents représentant près de 95% du chiffre d'affaires du secteur. L'APEBI est, aujourd'hui, l'interlocuteur privilégié du secteur auprès des pouvoirs publics et des partenaires tiers.

Sa vision et ses objectifs s'articulent autour des axes stratégiques catalyseurs de développement du secteur des TIC, à savoir¹⁵ :

- La maximisation de la participation des membres dans la réalisation des projets de la demande publique
- La maximisation de l'appropriation et la participation de ses membres dans les projets e-Gov de Maroc Numéric 2013
- La promotion de l'innovation et de la recherche et développement auprès des membres de l'Apebi
- La mise en œuvre d'un pacte de mobilisation positive en partenariat avec les Pouvoirs Publics et les grands donneurs d'ordres, en vue de créer une relation de confiance.
- La promotion des TIC au service de la compétitivité des PME marocaines afin de leur permettre de faire face aux défis de la mondialisation et d'en saisir toutes les opportunités.
- Le développement des ressources humaines qualitativement et quantitativement grâce à une participation active à l'élaboration des programmes de formation en partenariat avec l'université et l'office de la formation professionnelle.
- La promotion de l'offre TIC marocaine sur le marché national et international, en coordination et avec l'appui des Pouvoir Publics.
- Maintenir et développer un dialogue permanent avec les pouvoirs publics, les acteurs internationaux et les donneurs d'ordre ;
- Réunir les conditions de l'émergence d'une industrie forte dans les TIC ;
- Développer les ressources humaines du secteur, au niveau qualitatif et quantitatif ;
- Développer les infrastructures d'accueil et les services associés ;
- Appuyer la politique du e-gouvernement ;
- Renforcer les liens de l'APEBI avec les autres secteurs économiques ;
- Appuyer et accompagner les nouvelles générations d'entreprises ;
- Soutenir l'innovation et la Recherche & Développement ;
- Assurer une meilleure visibilité du marche des TI au Maroc et à l'international ;
- Accompagner les membres dans leur mise à niveau et leur compétitivité ;
- Développer et structurer des services à valeur ajoutée au profit de ses membres ;
- Accompagner les actions par une politique forte de communication.

¹⁵ Le « mot du Président de l'Apebi », janvier 2010

Partie IV. PRESENTATION GENERALE DE DISWAY

I. Renseignements à caractère général

Dénomination sociale	Disway SA
Siège social	Lotissement La Colline n°8, Sidi Mâarouf à Casablanca
Téléphone	+212-522-50-96-00
Télécopie	+2125-522-97-37-60
Adresse électronique	contact@disway.com
Site web	www.disway.com
Forme juridique	Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance, régie par la loi n° 17-95 du 30 Août 1996, modifiée et complétée par la loi 20-05
Date de constitution	Janvier 1982
Durée de vie	99 ans
Capital social au 1 ^{er} septembre 2011	188 576 200Dh entièrement libéré, composé de 1 885 762 actions d'une valeur nominale de 100 Dhs
Exercice social	Du 1 ^{er} janvier au 31 décembre.
Numéro d'inscription au Registre de Commerce	41 253 (Casablanca)
Objet social (Article 2 des statuts)	La société a pour objet d'effectuer tant pour elle-même que pour le compte de tiers au Maroc et à l'étranger, les opérations suivantes : ▪ La distribution de produits technologiques ; ▪ L'étude de tous procédés dans le domaine des Télécommunications, radioélectriques et Téléphoniques, de tous systèmes de transmission, de contrôle et de mesure, électroniques, électriques, industriels et scientifiques, de tous système d'informatiques, de micro-informatiques et de logiciels, de tous procédés en énergie solaire actif et passif, ainsi que tous travaux électriques en basse et moyenne tension, y compris les travaux de génie-civil afférents ; ▪ L'établissement de tous projets, devis, plans et études ; ▪ La soumission à tous appels d'offres et concours en matière d'étude, de projets de travaux dans les domaines cités ci-dessus ainsi que leur exécution ; ▪ L'import et l'export ; ▪ L'étude, la mise au point et la réalisation de matériels professionnels et autre dans ces domaines d'activité ; ▪ La création, la conception, la fabrication, l'entretien et le dépannage des appareils entrant dans la composition des matériels ci-dessus ; ▪ L'acquisition des appareils, accessoires et pièces détachées relatifs à ces matériels ; ▪ Le placement et la vente des dits matériels, appareils, pièces et accessoires au Maroc et à l'étranger ; ▪ La création et l'exploitation de tous comptoirs, agences et succursales ; ▪ L'étude, l'obtention, l'achat, la cession, l'échange, l'exploitation, la vente, la concession de tous brevets, licences de brevets, procédés et marques pour le compte exclusif de la société ; ▪ La participation sous toutes formes y compris la fusion dans tous consortiums, société et autres associations du groupement d'intérêts créé ou à créer ; ▪ Et plus généralement, toutes opérations financières commerciales, mobilières

	ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social, ou pouvant favoriser le développement de la société.
Consultation des documents juridiques	Les documents sociaux, comptables et juridiques dont la communication est prévue par la loi et les statuts en faveur des actionnaires et des tiers peuvent être consultés au siège social de la Société (Lotissement La Colline n°8, Sidi Mâarouf à Casablanca)
Tribunal compétent en cas de litige	Tribunal de Commerce de Casablanca
Régime fiscal applicable	Régime général applicable à la société anonyme, tel que défini par le Code général des Impôts
Textes législatifs et réglementaires	La Société est régie par le droit marocain, la loi 17-95 relative aux sociétés anonymes, modifiée et complétée par la loi 20-05, ainsi que par ses statuts. De par sa cotation sur la Bourse des Valeurs, elle est soumise à toutes les dispositions légales et réglementaires relatives aux marchés financiers et notamment : ▪ Dahir portant loi n°1-93-211 du 21 septembre 1993 relatif à la Bourse des Valeurs modifié et complété par les lois 34-96, 29-00, 52-01 et 45-06 ; ▪ Règlement Général de la Bourse des Valeurs approuvé par l'Arrêté du Ministre de l'Économie et des Finances n°499-98 du 27 juillet 1998 et amendé par l'Arrêté du Ministre de l'Économie, des Finances, de la Privatisation et du Tourisme n°1960-01 du 30 octobre 2001 et par les arrêtés du Ministre des Finances et de la privatisation n°1994-04, 1137-07 et 1268-08 ; ▪ Dahir portant loi n°1-93-212 du 21 septembre 1993 relatif au Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières et aux informations exigées des personnes morales faisant appel public à l'épargne tel que modifié et complété par la loi n°23-01, la loi 36-05 et la loi n°44-06 ; ▪ Le règlement général du CDVM tel qu'approuvé par l'arrêté du Ministre de l'Économie et des Finances n°882-08 du 14 avril 2008 ; ▪ Dahir portant loi n°35-96 relative à la création du dépositaire central et à l'institution d'un régime général de l'inscription en compte de certaines valeurs, complété par la loi n°43-02 ; ▪ Règlement général du dépositaire central approuvé par l'arrêté du Ministre de l'Économie et des Finances n°932-98 du 16 avril 1998 et amendé par l'arrêté du Ministre de l'Économie, des Finances, de la Privatisation et du Tourisme n°1961-01 du 30 octobre 2001 ; ▪ Dahir n°1-04-21 du 21 avril 2004 portant promulgation de la loi n°26-03 relative aux offres publiques sur le marché boursier marocain, complété par la loi n°46-06 ; ▪ La société est soumise également aux dispositions du Dahir n°1-95-03 du 26 janvier 1995, portant promulgation de la loi n°35-94 relative à certains titres de créances négociables ; ▪ La loi n°25-94 relative à certains titres de créances négociables telle que modifiée et complétée par la loi 35-96 et la loi n°33-06.

II. Évolution du capital et de l'actionnariat

II.1. Renseignements à caractère général

Après l'augmentation de capital opérée en avril 2010 à l'occasion de la fusion avec la société Distrisoft Maroc, le capital social de Disway S.A. s'élève à 188 576 200 Dhs, constitué de 1 885 762 actions entièrement libérées et de valeur nominale 100 Dhs.

II.2. Historique du capital et de l'actionnariat

II.2.1. Historique du capital

La société Disway a été constituée en 1982 sous la dénomination de Matel par les familles Bentita, Anacleto et Toulait avec un capital initial de 100 000 Dhs. Depuis, les actionnaires ont procédé à de nombreuses augmentations de capital par incorporation de réserves, souscription en numéraire ou à l'occasion d'un apport-fusion. Les opérations les plus significatives portant sur le capital de la Société sont les suivantes :

- En novembre 2006, la Société a procédé à une augmentation de capital dans le cadre de la fusion avec la société PC Market, constituée en 1986 sous la dénomination de PC Market par les familles Azim et SBAÏ. C'est à cette occasion que la Société a changé sa dénomination en Matel PC Market ;
- En février 2007, la Société s'est introduite en bourse par augmentation de capital et cession d'actions ;
- En avril 2010, la Société a procédé à une augmentation de capital dans le cadre de sa fusion avec la société Distrisoft, qui était également cotée à la bourse de Casablanca. Suite à cette fusion l'entité fusionnée a changé de dénomination et s'appelle désormais Disway.

Le détail des opérations portant sur le capital, réalisées depuis la constitution de la Société, est présenté dans le tableau suivant :

	Capital avant opération	Nature de l'opération	Nb d'actions créées	Valeur nominale par action	Montant de l'opération	Actions après opération	Capital après opération
Janvier 1982	-	Création de la Société	1 000	100	100 000	1 000	100 000
Décembre 1993	100 000	Augmentation de capital par apport en numéraire	18 000	100	1 800 000	19 000	1 900 000
Décembre 1993	1 900 000	Augmentation de capital par incorporation de réserves	3 000	100	300 000	22 000	2 200 000
Décembre 1997	2 200 000	Augmentation de capital par incorporation du compte de R.A.N. ¹⁶	18 000	100	1 800 000	40 000	4 000 000
Avril 1999	4 000 000	Augmentation de capital par incorporation du compte de R.A.N.	40 000	100	4 000 000	80 000	8 000 000
Novembre 2001	8 000 000	Augmentation de capital par incorporation de réserves	80 000	100	8 000 000	160 000	16 000 000
Juin 2002	16 000 000	Augmentation de capital par apport en numéraire	35 122	100 ⁽¹⁾	3 512 200	195 122	19 512 200

¹⁶ R.A.N. : report à nouveau, compte faisant partie des fonds propres dans le passif d'une entreprise.

Décembre 2002	19 512 200	Augmentation de capital par incorporation de réserves	124 878	100	12 487 800	320 000	32 000 000
Novembre 2006	32 000 000	Augmentation de capital après fusion absorption de PC-Market par apport en nature	256 000	100 ⁽²⁾	25 600 000	576 000	57 600 000
Novembre 2006	57 600 000	Augmentation de capital par incorporation d'une partie de la prime de fusion	424 000	100	42 400 000	1 000 000	100 000 000
Février 2007	100 000 000	Augmentation de capital par apport en numéraire	135 135	100 ⁽³⁾	13 513 500	1 135 135	113 513 500
Avril 2010	113 513 500	Augmentation de capital par apport-fusion avec Distrisoft	750 627	100 ⁽⁴⁾	262 719 450	1 885 762	188 576 200

Source : Disway

⁽¹⁾ L'augmentation de capital s'est faite avec une prime d'émission de 310 Dhs par action

⁽²⁾ L'augmentation de capital s'est faite avec une prime de fusion d'un montant total de 54 397 986 Dhs

⁽³⁾ L'augmentation de capital s'est faite avec une prime d'émission de 270 Dhs par action

⁽⁴⁾ L'augmentation de capital s'est faite avec une prime de fusion d'un montant total de 187 657 275 Dhs.

■ Janvier 1982

Création de la société Matel avec un capital de 100 000 dirhams par les familles Bentita, Anacleto et Toulait.

■ Décembre 1993

(i) Augmentation de capital en numéraire de 1 800 000 dirhams pour le porter de 100 000 dirhams à 1 900 000 dirhams, et ce par création de 18 000 actions nouvelles d'un montant nominal de 100 dirhams chacune.

(ii) Augmentation de capital de 300 000 dirhams pour le porter de 1 900 000 dirhams à 2 200 000 dirhams par incorporation de réserves, et ce par création de 3 000 actions nouvelles d'un montant nominal de 100 dirhams chacune attribuées gratuitement aux actionnaires proportionnellement à leur nombre d'actions anciennes détenues.

■ Décembre 1997

Augmentation du capital par incorporation partielle du compte de report à nouveau créditeur à hauteur de 1 800 000 dirhams pour le porter de 2 200 000 dirhams à 4 000 000 de dirhams, et ce par création de 18 000 actions nouvelles d'un montant nominal de 100 dirhams chacune attribuées gratuitement aux actionnaires proportionnellement à leur nombre d'actions anciennes détenues.

■ Avril 1999

Augmentation du capital par incorporation partielle du compte de report à nouveau créditeur à hauteur de 4 000 000 dirhams pour le porter de 4 000 000 dirhams à 8 000 000 dirhams, et ce par création de 40 000 actions nouvelles d'un montant nominal de 100 dirhams chacune attribuées gratuitement aux actionnaires proportionnellement à leur nombre d'actions anciennes détenues.

■ Novembre 2001

Augmentation de capital de 8 000 000 de dirhams pour le porter de 8 000 000 de dirhams à 16 000 000 de dirhams par incorporation de réserves, et ce par création de 80 000 actions nouvelles d'un montant nominal de 100 dirhams chacune attribuées gratuitement aux actionnaires proportionnellement à leur nombre d'actions anciennes détenues.

■ Juin 2002

Augmentation de capital par apport en numéraire réservée à MPEF pour le porter à 19 512 200 dirhams, et ce par émission de 35 122 actions nouvelles d'un montant nominal de 100 dirhams chacune.

■ Décembre 2002

Augmentation de capital de 12 487 800 dirhams pour le porter de 19 512 200 dirhams à 32 millions de dirhams par incorporation de la prime d'émission et de réserves, et ce par création de 124 878 actions

nouvelles d'un montant nominal de 100 dirhams chacune attribuées gratuitement aux actionnaires proportionnellement à leur nombre d'actions anciennes détenues.

■ Novembre 2006

Approbation définitive du traité de fusion avec ses annexes signé en date du 8 septembre 2006 et les apports à titre de fusion effectués par la société absorbée PC Market ainsi que leur évaluation. En rémunération de l'apport net d'un montant de 79 997 986,38 dirhams fait par PC Market à Matel, et conformément au rapport d'échange retenu de une action PC Market pour trente deux actions Matel, cette dernière a émis 256 000 actions nouvelles d'une valeur nominale de 100 dirhams chacune qui ont été attribuées aux actionnaires de PC Market. La même Assemblée Générale Extraordinaire ayant ratifié la fusion en date du 20 novembre 2006, a décidé l'augmentation de capital par incorporation d'une partie de la prime de fusion (42 400 000 Dhs) pour le porter de 57 600 000 de dirhams à 100 000 000 de dirhams.

■ Février 2007

Augmentation de capital par apport en numéraire de 13 513 500 Dhs, par création de 135 135 actions nouvelles de nominal 100 Dhs, à l'occasion de l'introduction en bourse.

■ Avril 2010

Augmentation de capital en rémunération de l'apport fusion de Distrisoft. La Société a créé 750 627 actions nouvelles qui sont attribuées aux anciens actionnaires de Distrisoft, selon une parité d'échange de trois actions nouvelles de Matel PC Market contre deux actions de Distrisoft. L'augmentation de capital s'élève à 262 719 975 Dhs, dont 75 062 700 Dhs de nominal et 187 657 275 Dhs de prime de fusion.

II.2.2. Historique de l'actionnariat

■ Janvier 1982

Création de la société Matel avec un capital de 100 000 dirhams par les familles Bentita, Anacleto et Toulait.

■ Novembre 1983

Rachat par les familles Anacleto et Bentita des actions détenues par la famille Toulait.

■ Juin 2002

La famille Bentita et la famille Anacleto ont cédé chacun 11 707 actions au profit de Maghreb PrivateEquityFund (MPEF), fonds d'investissement géré par MarocInvest

(ii) La société a procédé à une augmentation de capital par apport en numéraire réservée à MPEF pour le porter à 19 512 200 dirhams, et ce par émission de 35 122 actions nouvelles d'un montant nominal de 100 dirhams chacune.

■ Septembre 2006

M. BadreddineBentita a cédé la totalité de ses actions (59 425 actions) en faveur d'AfricInvest, un deuxième fonds d'investissement géré par MarocInvest.

■ Novembre 2006

Fusion-absorption de la société PC Market. Les actionnaires de PC Market, et en particulier la famille Azim et la famille Sbai se retrouvent actionnaires respectivement à hauteur de 333 334 actions (33,3%) et de 111 111 actions (11,1%) de la société fusionnée.

■ Février 2007

Matel PC Market s'introduit en bourse, par cession de titres et augmentation de capital. Le capital est porté à 113 513 500 Dhs. Dans le cadre de l'opération d'introduction en Bourse réalisée en partie par cession de 239 459 actions, la participation des actionnaires de référence au capital de la société a été réduite comme suit :

- Famille Azim : 51 313 actions cédées, soit 21,4% du total des actions cédées ;
- Famille Anacleto : 30 788 actions cédées, soit 12,9% du total des actions cédées ;
- Famille Sbai : 17 104 actions cédées, soit 7,1% du total des actions cédées ;
- Famille Bentita : 10 263 actions cédées, soit 4,3% du total des actions cédées ;
- Investisseurs financiers : 129 991 actions cédées, soit 54,3% du total des actions cédées.

Peu de temps après l'introduction en bourse les fonds d'investissements cèdent le solde de leurs actions par petits blocs sur le marché boursier. Il n'y a pas eu de déclarations de franchissement de seuil à cette occasion.

■ Octobre 2009

Acquisition par le groupe Hakam de 58 744 actions sur le marché central, soit 5,17% du capital de la société. Dans sa déclaration au CDVM, M. Abdellatif Hakam envisageait de poursuivre ses achats sur la valeur Matel PC Market et de demander à siéger au conseil d'administration de la société.

■ Avril 2010

Fusion absorption de la société Distrisoft Maroc, selon une parité d'échange de 3 actions Matel PC Market contre deux actions Distrisoft. Les anciens actionnaires de Distrisoft détiennent en conséquence 750 627 actions, soit 39,8% de l'entité fusionnée, qui est renommée Disway.

II.2.3. Historique de l'actionnariat de Disway depuis 2009

	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011		SI - 2012	
Nadine Nicole AZIM	134 703	11,9%	110 298	5,8%	50	0,0%	-	-
Lemfadel AZIM	118 853	10,5%	128 133	6,8%	229 926	12,2%	238431	12,6%
Samir Azim	34 178	3,0%	34 178	1,8%	34 178	1,8%	34200	1,8%
AnnabelAzim	34 178	3,0%	34 178	1,8%	34 178	1,8%	34200	1,8%
Total famille Azim	321 912	28,4%	306 787	16,3%	298 332	15,8%	306831	16,3%
Abdellilah SBAI	98 400	8,7%	94 432	5,0%	97 600	5,2%	64432	3,4%
Najat Sbai	55	0,0%	855	0,0%	855	0,0%		
Total famille Sbai	98 455	8,7%	95 287	5,1%	98 455	5,2%	64432	3,4%
Noureddine Anacleto	96 082	8,5%	96 082	5,1%	92 275	4,9%	84127	4,5%
Véronique Poudou	41 916	3,7%	41 916	2,2%	61 518	3,3%	63205	3,4%
Cyrille Anacleto	-	-	-	-	-	-	-	-
Laure Maria Anacleto	15 795	1,4%	15 795	0,8%	-	-	-	-
Total famille Anacleto	159 487	14,1%	153 793	8,2%	153 793	8,2%	147332	7,8%
KARIM RADI BENJELLOUN	-	-	135 852	7,2%	135 852	7,2%	137000	7,3%
NAJIB HAKIM BELMAACHI	-	-	135 852	7,2%	135 852	7,2%	132570	7,0%
Société HAF	58 744	5,2%	96 465	5,1%	118 031	6,3%	186239	9,9%
Millenium Ventures	18 018	1,6%	114 948	6,1%	116 469	6,2%	128721	6,8%
CNIA Assurance	-	-	85 646	4,5%	85 646	4,5%	85646	4,5%
RMA Watanya	-	-	75 080	4,0%	97 333	5,2%	97333	5,2%
Flottant	478 519	42,2%	686 052	36,4%	645 999	34,3%	599 658	31,7%
Total	1 135 135	100,0%	1 885 762	100,0%	1 885 762	100,0%	1 885 762	100,0%

Source : Disway

A la date du 30 juin 2012, l'actionnariat de Disway se présente comme suit :

Au 30 Juin 2012	Nb d'actions	en % du capital
		et des droits de vote
Famille AZIM	306 831	16,3%
Famille ANACLETO	147 332	7,8%
Karim RADI BENJELLOUN	137 000	7,3%
Hakim BELMAACHI	132 570	7,0%
Millenium Ventures	128 721	6,8%
Famille SBAI	64 432	3,4%
Groupe HAKAM	186 239	9,9%
CNIA Assurance	85 646	4,5%
RMA Watanya	97 333	5,2%
Flottant en Bourse	599 658	31,8%
Total	1 885 762	100,0%

Source : Disway

Par ailleurs, le regroupement des actions détenues par les membres du conseil de surveillance et du Directoire fait apparaître qu'ils détiennent ensemble 48,1% du total des actions et droits de vote :

Au 30 Juin 2012	Nb d'actions et de droits de vote	En % du capital et des droits de vote
Membres du Conseil de Surveillance		
M. LemfadelAzim	238 431	12,6%
M. Said Rkaibi + Millénium	128 721	6,8%
Hakam Abdellatif Finances	186 239	9,9%
M. Noureddine Anacleto	84 127	4,5%
Membres du Directoire		
M. Hakim Belmaachi	132 570	7,0%
M. Karim Radi Benjelloun	137 000	7,3%
Total membres des organes de direction et de surveillance	907 088	48,1%
Autres actionnaires famille Azim	68 400	3,6%
Autres actionnaires famille Anacleto	63 205	3,4%
Famille Sbai	64 432	3,4%
CNIA Saada Assurances	85 646	4,5%
RMA Watanya	97 333	5,2%
Flottant en bourse	599 658	31,8%
Total	1 885 762	100,0%

Source : Disway

II.2.4. Présentation des investisseurs financiers :

■ CNIA SAADA Assurance

CNIA Assurance a été créée en 1949, sous la dénomination Compagnie Nord Africaine et Intercontinentale d'Assurance. Elle devient filiale de la Caisse de Dépôt et de Gestion en 1965 et développe ses activités de collecte et d'emploi de l'épargne. En 1997, l'État cède les parts qu'il détient dans cette compagnie à ARIG (ArabInsurance Group), qui devient alors l'actionnaire majoritaire en détenant 67% du capital. En 2001, la compagnie Nord Africaine et Intercontinentale d'Assurance change de nom pour devenir CNIA Assurance, et entreprend conformément aux standards internationaux, un vaste chantier de restructuration. CNIA Assurance est rachetée à 67% par le Groupe Saham en 2005, et acquiert l'année suivante la compagnie d'assurances Es Saada. Présentes sur l'ensemble des segments d'assurance vie et d'assurance dommages incluant l'assurance automobile, l'assurance maladie, l'assurance vie et la retraite par capitalisation, CNIA Assurance et Es Saada entament une nouvelle étape en 2007, marquée par le rapprochement des deux compagnies. Le 24 juin 2009, les marques CNIA Assurances et Es Saada donnent naissance à CNIA Saada Assurance. Le groupement CNIA Saada Assurance voit ainsi le jour en tant que 4^{ème} opérateur du secteur. Au 31 décembre 2011, le chiffre d'affaires de la société s'établit à 2,8 milliards de Dhs pour un résultat net de 105,6 millions de Dhs.

■ RMA Watanya

RMA Watanya est née de la fusion des deux compagnies marocaines RMA et El Wataniya, et son actionnaire majoritaire est le groupe Finance.com. Avec un chiffre d'affaires de 4,4 milliards Dhs et un résultat net de plus d'un milliard de Dhs en 2010, et une part de marché d'environ 21,2%, la compagnie est co-leader du secteur avec Wafa Assurances. La compagnie est également l'un des principaux investisseurs privés au Maroc.

■ HAKAM ABDELLATIF FINANCES

La société Hakam Abdellatif Finances est le holding qui porte les participations de la famille Hakam, il est principalement investi dans des sociétés de distribution. Au titre de l'année 2011, ce holding a réalisé des produits de 72,8 MDhs, un résultat net de 40,6MDhs et disposait d'une situation nette de 285,4 MDhs. Les principales participations détenues par la société, outre celle dans le capital de Disway, sont les suivantes :

- Auto Nejma : 27,98% ;
- Auto Hall : 7,36% ;
- Disway : 9,9% ;
- Timar : 10%.

■ MILLENIUM VENTURES

Holding financier détenue à hauteur de 95% par M. Said RKAIBI et 5% par son épouse. La société regroupe les participations financières de la famille RKAIBI dans diverses sociétés non cotées. Millenium Ventures intervient en tant que « Business Angel » dans des start-up technologiques en mettant à disposition des sociétés de son portefeuille des ressources humaines, financières et matérielles.

- Chiffre d'affaires 2011 : 7,3 MDhs ;
- Résultat net 2011 : 8,4 MDhs ;
- Situation nette 2011 : 28,1 MDhs.

II.2.5. Pactes d'actionnaires

Il n'y a aucun pacte liant les principaux actionnaires.

II.2.6. Restriction en matière de négociabilité

Il n'existe aucune restriction en matière de négociabilité visant les actions de Disway conformément au Dahir portant loi n° 1-93-211 du 21 septembre 1993 relatif à la Bourse de Casablanca et à la loi n° 17-95 relative aux sociétés anonymes, telle que modifiée et complétée par la loi n° 20-05.

II.3. Marché des titres de Disway

II.3.1. Évolution depuis l'introduction en bourse

La Société s'est introduite en Bourse en février 2007 sur le premier compartiment de la Bourse de Casablanca. Cette opération qui s'est réalisée par cession de 239 459 actions et par augmentation de capital en numéraire de 135 135 actions a porté sur 138 599 780 Dhs, à un prix de 370 Dhs par action.

Depuis l'introduction en bourse de la Société, les principaux indicateurs du marché des titres de Disway sont les suivants :

	2009	2010	2011	S1-2012
Cours début de période en Dhs	201	375	515	339
Cours fin de période en Dhs	368	529	320	234
Évolution	83,10%	41,10%	-37,90%	-30,97%
Plus haut en Dhs	379	610	534	339
Plus bas en Dhs	190	370	305	213
Capitalisation boursière fin de période (KDhs)	417 786	997 568	603 444	441 268

Source : Bourse de Casablanca.

Caractéristiques des actions Disway

Secteur	Nouvelles Technologies de l'information (NTI)
Libellé	Disway
Ticker	DWAY
Compartiment	Premier compartiment (Marché principal)
Mode de cotation	Continu
Date de première cotation	28 février 2007

	2009	2010	2011
Nb d'actions fin d'année	1 135 135	1 885 762	1 885 762
Nb d'actions total échangé	431 055	599 623	205 349
en % du capital	38%	32%	11%
Volume moyen par séance (nb actions)	1 819	2 428	815
Volume moyen par séance (Dhs)	428 554	1 309 028	336 609
Cours moyen pondéré en Dhs	273	541	413
Nb de séances de cotation	237	247	252

Source : Bourse de Casablanca.

II.3.2. Titres émis

Depuis l'opération d'introduction en bourse, la seule émission de titres de capital a été celle effectuée à l'occasion de l'apport fusion avec Distrisoft à fin avril 2010. Pour cette opération, la société a émis 750 627 actions nouvelles qui ont été attribuées aux anciens actionnaires de Distrisoft selon une parité d'échange de 3 actions Matel PC Market contre deux actions Distrisoft.

II.3.3. Nantissement d'actifs

Aucun actif de Disway ne fait l'objet d'un nantissement au 1^{er} Juillet 2012.

II.3.4. Nantissement de titres

Les titres détenus par les dirigeants de Disway ne font l'objet d'aucun nantissement au 1^{er} Juillet 2012.

II.3.5. Notation

Disway n'a fait l'objet d'aucune notation.

II.3.6. Politique de distribution de dividendes

D'après l'article 36 des statuts de la Société :

« A peine de nullité de toute délibération contraire, il est fait sur bénéfice net de l'exercice, diminué le cas échéant, des pertes antérieures, un prélèvement de 5% affecté à la formation d'un fonds de réserve appelé réserve légale.

Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le montant de la réserve légale excède le dixième du capital social.

Il est effectué aussi sur le bénéfice de l'exercice, tous autres prélèvements en vue de la formation de réserves imposées soit par la loi, soit par les présents statuts ou de réserves facultatives dont la constitution peut être décidée, avant toute distribution, par décision de l'Assemblée Générale Ordinaire.

Le bénéfice distribuable est constitué du bénéfice net de l'exercice, diminué des pertes antérieures ainsi que des sommes à porter en réserve par application de l'alinéa précédent et augmenté du report bénéficiaire des exercices précédents.

Hors le cas de réduction du capital, aucune distribution ne peut être faite aux actionnaires lorsque la situation nette est ou deviendrait, à la suite de celle-ci, inférieure au montant du capital augmenté des réserves que la loi ou les statuts ne permettent pas de distribuer.

Après approbation des états de synthèse de l'exercice et constatation de l'existence de sommes distribuables, l'Assemblée Générale Ordinaire détermine la part attribuée aux actionnaires sous forme de dividendes. Tout dividende distribué en violation des dispositions du présent article est un dividende fictif.

Il est interdit de stipuler au profit des actionnaires un dividende fixe.

Les modalités de mise en paiement des dividendes votés par l'Assemblée Générale sont fixées par elle même ou, à défaut, par le Directoire. Cette mise en paiement doit avoir lieu dans un délai maximum de neuf mois après la clôture de l'exercice, sauf prolongation de ce délai par ordonnance du Président du tribunal, statuant en référé, à la demande du Directoire.

L'Assemblée Générale peut décider la mise en distribution, à titre exceptionnel, de sommes prélevées sur les réserves facultatives, autre que le report à nouveau, dont elle a la disposition. Ne sont pas disponibles les réserves correspondant à la détention d'actions propres. En outre, est interdit tout prélèvement sur les réserves destiné à doter un compte de provision.

Toute décision de distribution affectant des réserves facultatives doit indiquer précisément les postes sur lesquels les prélèvements sont effectués, elle peut être prise à tout moment au cours de l'exercice par l'Assemblée Générale Ordinaire.

Le droit aux dividendes est supprimé lorsque la société détient ses propres actions.

Il peut être suspendu à titre de sanction si les propriétaires ou nu-propriétaires des actions ne les ont pas libérées des versements exigibles ou, en cas de regroupement, ne les ont pas présentés au regroupement.

Si les actions sont grevées d'un usufruit, les dividendes sont dus à l'usufruitier, toutefois le produit de la distribution de réserves, hors le report à nouveau, est attribué au nu-propriétaire.

En cas de cession d'actions, l'acquéreur a droit aux dividendes non encore mis en paiement, sauf convention contraire des parties, notifiée à la société.

Les sommes non perçues et non prescrites constituent une créance des ayants droit ne portant pas intérêt à l'encontre de la société, à moins qu'elles ne soient transformées en prêt, à des conditions déterminées d'un commun accord.

La société ne peut exiger des actionnaires aucune restitution de dividendes, sauf si la distribution a été effectuée en violation de la loi ou des présents statuts et qu'il est établi que ces actionnaires avaient connaissance du caractère irrégulier de la distribution au moment de celle-ci, ou ne pouvaient l'ignorer compte tenu des circonstances. ».

■ Dividendes payés au cours des trois derniers exercices

Sur la période 2009 à 2011, le détail des distributions de dividendes est présenté dans le tableau qui suit :

Exercice	2009	2010	2011
Résultat net (KDhs) – année n	51 328	76 855	32 326
Nb d'actions	1 135 135	1 885 762	1 885 762
Résultat net par action (Dhs)	45,2	40,8	17,1
Dividende par action (Dhs)	35	21	13
Montant total distribué (KDhs) – Distribué en n+1	39 601	39 601	24 515
Dividendes distribués / résultat net	77,15%	51,33%	75,8%

Source : Disway

Les dividendes à distribuer au cours de l'exercice 2012 au titre de l'exercice 2011 s'établissent à 24,5 MDhs, soit un taux de distribution de 75,8%.

Le dividende par action distribué passe de 35Dhs en 2009 à 13Dhs en 2011, soit une diminution de 63% sur la période.

III. Gouvernance de Disway

Disway a opté pour la forme duale (Conseil de Surveillance et Directoire) pour son administration. Cette décision a été adoptée lors de l'Assemblée Générale Extraordinaire de Matel PC Market du 29 avril 2010, AGE au cours de laquelle ont été approuvées les modalités de la fusion avec Distrisoft et le changement de dénomination de l'entité fusionnée, qui est ainsi devenue Disway.

III.1. Conseil de surveillance de Disway

Le Conseil de Surveillance de Disway est composé de trois membres au moins et de quinze membres au plus. Aucun membre du Conseil de Surveillance ne peut faire partie du Directoire. Aucune personne physique, salariée ou mandataire social d'une personne morale membre du Conseil de Surveillance de la société ne peut faire partie du Directoire.

Les membres du Conseil de Surveillance sont nommés par l'Assemblée Générale Ordinaire. La durée de leur mandat est trois ans.

Les membres du Conseil de Surveillance sont rééligibles. Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'Assemblée Générale Ordinaire.

Une personne morale peut être nommée au Conseil de Surveillance. Lors de sa nomination, elle est tenue de désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités civile et pénale que s'il était membre du conseil en son nom propre sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

Le Conseil de Surveillance élit en son sein un président et un vice-président qui sont chargés de convoquer le conseil et d'en diriger les débats. Il détermine, le cas échéant, leur rémunération.

A peine de nullité de leur nomination, le président et le vice-président du Conseil de Surveillance sont des personnes physiques. Ils exercent leurs fonctions pendant la durée du mandat du Conseil de Surveillance.

Les membres du Conseil de Surveillance ont été nommés lors de l'Assemblée Générale Mixte du 29 avril 2010. Au 31 mai 2012, le Conseil de Surveillance est ainsi constitué par les personnes ou entités suivantes :

Nom	Titre	Adresse	Date du mandat	Expiration du mandat	Lien avec l'émetteur
M. Lemfadel AZIM	Président du Conseil de Surveillance	52 rue Ait Baha, Souissi, Rabat	Avril 2010	AGO devant statuer sur les comptes de l'exercice 2012	Actionnaire
M. Said RKAIBI	Vice-président du conseil de surveillance	74, Angle Bd Abdelmoumen Casablanca	Avril 2010	AGO statuant sur les comptes de l'exercice 2012	Actionnaire
Hakam Abdellatif Finances, représenté par M. Karim BENHAMOU	Membre du conseil de surveillance	Route de Casablanca, Rabat	Avril 2010	AGO devant statuer sur les comptes de l'exercice 2012	Actionnaire
Mohammed Nouredine ANACLETO	Membre du Conseil de Surveillance	60 rue des Palmiers Casablanca	Mai 2012	Réunion du CS se prononçant sur les comptes de l'exercice 2014	Actionnaire

Source : Disway

■ LEMFADEL AZIM, 60 ans, Président du Conseil de Surveillance

Expert Comptable de formation, Lemfadel AZIM a travaillé de 1974 à juin 1978 à Paris puis à Tours à la Fiduciaire Sofrex en qualité d'Expert Comptable Stagiaire puis de Collaborateur. Riche de cette expérience, il rentre au Maroc en juin 1978 et fonde la Fiduciaire Lemfadel AZIM. Fin 1986, il fonde la société PC MARKET S.A. et contribue à son développement en qualité de Président Directeur Général après avoir arrêté ses activités d'Expert Comptable. Suite à la fusion entre Matel et PC Market en novembre 2006, Lemfadel AZIM occupe la fonction de Directeur Général de Matel PC Market, jusqu'à l'Assemblée Générale Extraordinaire du 29 avril 2010.

▪ SAID RKAIBI, 48 ans, Vice-président du conseil de surveillance

Ingénieur de l'École Centrale de Paris, Monsieur Said RKAIBI entame son expérience professionnelle en France en tant que Consultant et co-fondateur d'une société de services et de conseil en systèmes d'information. De retour au Maroc en 1989, il participe à la création, à la reprise et au développement de plusieurs sociétés opérant dans le domaine des technologies de l'information. Actuellement, Monsieur Said RKAIBI est Président Directeur Général de la société Omnidata, Président des conseils d'administration des sociétés NCR et Alcatel E-Business Distribution Maroc -AEBDM- et administrateur de Dial Technologies.

▪ KARIM BENHAMOU, 45 ans, membre du Conseil de Surveillance

Titulaire d'un master en économie et finances de l'Université de Montréal, Monsieur Karim BENHAMOU débute sa carrière professionnelle en 1987 à l'ONA à la direction financière puis en tant que directeur de développement de Cofarma-Marjane et enfin DGA du groupe La Monégasque. Depuis 1997, il administre le fond HAF (Hakam Abdellatif Finances) présent dans les secteurs bancaire, industriel et de la distribution.

Karim BENHAMOU contribue aussi au développement de plusieurs activités immobilières et agricoles, comme le domaine de Beni Amar.

▪ MOHAMMED NOUREDDINE ANACLETO, 62 ans, Membre du Conseil de Surveillance,

Ingénieur en Électronique, diplômé de l'École Centrale d'Électronique de Paris en 1972. Mohammed Noureddine ANACLETO rejoint en 1974 la Division Télécommunications du groupe Philips au Maroc en tant qu'Ingénieur en Télécommunications et obtient rapidement le poste de Directeur Technique. Après cette expérience enrichissante de huit années, Mohammed Noureddine ANACLETO participe en 1982 à la création de MATEL, Maghreb Télécommunications S.A. et occupe successivement les postes de Directeur Technique (1982), Directeur Adjoint (1985), Directeur Général (2000), puis Président (2003). Depuis 2006, suite à la fusion de Matel et PC Market, Noureddine ANACLETO occupe la fonction de Président de Matel PC Market, et ce jusqu'à l'Assemblée Générale Extraordinaire du 29 avril 2010 qui a approuvé la fusion avec Distrisoft.

En mai 2012, M. Anacleto, après avoir démissionné de ses fonctions de membre du Directoire, a été nommé comme membre du conseil de surveillance de la Société pour une durée de 3 ans.

III.2. Le Directoire

Disway est dirigée par un Directoire composé de deux à sept personnes. Le Directoire exerce ses fonctions sous le contrôle d'un Conseil de Surveillance.

Les membres du Directoire sont nommés par le Conseil de Surveillance qui confère à l'un d'eux la qualité de président. A peine de nullité de la nomination, les membres du Directoire sont des personnes physiques. Ils peuvent être choisis en dehors des actionnaires. Ils peuvent être des salariés de la société.

La durée du mandat des membres du Directoire est de trois années et prend fin à l'issue de la réunion du conseil de surveillance se prononçant sur les comptes du troisième exercice qui s'est écoulé à compter de leur nomination, en ce compris l'exercice au cours duquel ils ont été nommés. Le Directoire exerce les pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la société dans le respect des prescriptions légales et statutaires.

Le Directoire est autorisé à constituer toutes sûretés, cautions, avals et garanties dans la limite d'un montant de vingt (20) millions de dirhams par opération. Dans le cas où une opération dépasserait le montant ainsi autorisé, le Conseil de surveillance devra donner son autorisation préalable à l'opération en cause. Par ailleurs, le Directoire est autorisé à donner sans limitation de montant toutes cautions, avals ou garanties, aux administrations fiscales et douanières.

A ce jour le Directoire n'a constitué aucun comité spécialisé.

Les membres du Directoire de Disway ont été nommés lors de la première réunion du Conseil de Surveillance tenue le 29 avril 2010. Le principe d'une présidence tournante tous les ans pour le Directoire a été retenu, le mandat expirant à l'issue de la réunion du conseil de surveillance se prononçant sur les comptes de l'exercice écoulé. Les autres membres du Directoire portent le titre de Directeur Général et disposent du même pouvoir de représentation de la société dans ses rapports avec les tiers que le président du Directoire.

Au 31 mai 2012 le Directoire de Disway est constitué des personnes suivantes :

Nom	Titre	Adresse	Date du mandat	Expiration du mandat de membre du Directoire (*)	Lien avec l'émetteur
Najib Hakim BELMAACHI	Président du Directoire	20, Rue Ksar Labdii- Casablanca	Avril 2010	Réunion du CS se prononçant sur les comptes de l'exercice 2012	Actionnaire Salarié
Karim RADJ BENJELLOUN	Membre du Directoire Directeur Général	11, allée Abdellah Belhaj Casa-Anfa	Avril 2010	Réunion du CS se prononçant sur les comptes de l'exercice 2012	Actionnaire Salarié
Mohammed Nouredine ANACLETO	Membre du Directoire jusqu'à mai 2012	60 rue des Palmiers Casablanca	Avril 2010	Réunion du CS se prononçant sur les comptes de l'exercice 2011	Actionnaire

■ **HAKIM BELMAACHI**, 46 ans, Président du Directoire,

Titulaire d'un Bachelor et d'un Master en systèmes d'information de l'École des Hautes Études Commerciales -HEC- de Montréal en 1987, Hakim BELMAACHI a débuté son parcours professionnel au sein de Systematix, au Canada, en tant que consultant. Il fonde par la suite une société de services et d'ingénierie informatique - SSII- qui intervient dans le développement et les systèmes départementaux. Il rejoint ensuite Microsoft Corp. (USA) pour occuper le poste de Business Development Manager. En 1993, il est nommé Directeur Régional Marketing de la nouvelle filiale de Microsoft pour l'Afrique du Nord et de l'Ouest. En 2000, et suite à sa prise de participation dans Distrosoft Maroc S.A., Hakim BELMAACHI occupe, en alternance avec M. Karim RADJ BENJELLOUN, la fonction de Président, ainsi que celle de Directeur Général en charge de la Logistique, des Finances, du SI et du marketing. Il occupe ces fonctions jusqu'à l'Assemblée générale Extraordinaire du 29 avril 2010 validant la fusion de Distrosoft avec Matel PC Market.

■ **KARIM RADJ BENJELLOUN**, 52 ans, Membre du Directoire, Directeur Général

Titulaire d'une maîtrise en Sciences et diplômé de l'École Supérieure de Commerce et de Gestion de Paris, Karim RADJ BENJELLOUN entame sa carrière professionnelle en 1986 en tant que Responsable des Ventes chez Computer Associates France. Trois ans plus tard, il rejoint Corporate Software France en qualité de Directeur Commercial pour la France et la Belgique. En 1994, il prend la Direction Générale de Microsoft Morocco et veille à la mise en place et au développement de la filiale marocaine de Microsoft. En 2000, et suite à sa prise de participation dans Distrosoft Maroc S.A., Karim RADJ BENJELLOUN occupe la fonction de Président en alternance avec M. Hakim BELMAACHI et celle de Directeur Général en charge du Commercial, des Ressources Humaines, de la Qualité et du Contrôle du Crédit. Karim RADJ BENJELLOUN a été Vice-président de l'APEBI pendant 14 ans, entre 1994 et 2008.

■ **MOHAMMED NOUREDDINE ANACLETO**, 62 ans, Membre du Directoire (jusqu'à mai 2012)

M. Mohammed Nouredine Anacleto a été nommé membre du Directoire en Avril 2010 jusqu'à sa démission en Mai 2012, date à laquelle il a été nommé en tant que membre du Conseil de Surveillance.

III.3. Gouvernement d'entreprise

III.3.1. Rémunération attribuée aux membres du Directoire et du Conseil de Surveillance

Les statuts récemment adoptés de Disway prévoient les dispositions suivantes dans son article 11 :

« L'acte de nomination fixe le montant et le mode de la rémunération de chacun des membres du Directoire. (..)

Le Conseil de Surveillance élit en son sein un président et un vice-président qui sont chargés de convoquer le conseil et d'en diriger les débats. Il détermine, le cas échéant, leur rémunération. »

A ce jour, aucune rémunération n'est prévue pour les fonctions de membre du Directoire ou du Conseil de Surveillance en leur qualité de mandataires sociaux.

Aucune rémunération n'a été versée aux membres du Conseil de Surveillance de Disway en 2011.

III.3.2. Rémunération attribuée aux dirigeants

La rémunération annuelle brute attribuée à l'ensemble des membres du comité de direction de Disway s'élève au titre de l'exercice 2011 à 5,8 MDhs.

III.3.3. Intéressement et participation du personnel

Il n'existe pas, à ce jour, de schéma d'intéressement et de participation du personnel au capital de Disway.

III.3.4. Prêts accordés aux membres du Directoire ou du Conseil de Surveillance

A ce jour aucun prêt n'est accordé aux membres du Directoire ou du Conseil de Surveillance de Disway.

III.3.5. Conventions avec les membres du Directoire, du Conseil de Surveillance, les actionnaires et les filiales.

Conventions conclues au cours de l'exercice 2011 :

- Convention conclue avec la société Qualitech (filiale de Disway) en novembre 2011 pour l'octroi d'avances fonds d'un montant d'un million de Dhs rémunérées au taux de 5,27% et pour une durée de d'un an renouvelable par tacite reconduction. Le montant des intérêts comptabilisés en produits pour Disway concernant cette opération au titre de l'exercice 2011 s'élève à 6 352,88 Dhs hors taxes et n'ont pas été encaissés au titre de la même année. Les personnes concernées par cette opération sont M. Nourredine Anacleto, membre du Directoire de Disway et gérant de la société Qualitech SARL, et M. Lemfadel Azim, membre du conseil de surveillance de Disway et associé à hauteur de 5% dans le capital de Qualitech SARL.

Conventions conclues au cours d'exercices antérieurs et dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice :

- Convention conclue avec la société ISI Sbai pour l'assistance des équipes commerciales, la promotion et la mise en place d'actions et d'outils pour le développement et l'animation du réseau client, la participation aux événements fournisseurs et la transmission des informations et programmes. La facture de la prestation s'établit à 910 728,00 Dhs TTC pour l'année 2011 et la somme payée au cours du même exercice s'établit à 913 259,00 Dhs. L'actionnaire concerné est Monsieur Abdelilah Sbai actionnaire à hauteur de 5% de Disway et propriétaire de la société ISI Sbai.
- Convention conclue avec la société B'ware concernant l'octroi d'avances sur compte courant rémunéré au taux de 5,27%. Au titre de l'exercice 2011, le solde des avances de fonds est établi à 11 000 000 Dhs, en conséquences, le montant des intérêts payés s'élève à 918 784,79 Dhs TTC. B'ware Maroc est détenue par Disway à hauteur de 50%. La personne concernée par cette opération est M. Lemfadel Azim membre du conseil de surveillance de Disway et administrateur de la société B'ware Maroc S.A.

III.4. Assemblées des actionnaires

Selon les dispositions des articles 20 et suivants des statuts de Disway :

III.4.1. Nature des assemblées

Les assemblées d'actionnaires qui se tiennent au cours de la vie sociale sont générales ou spéciales.

Les assemblées spéciales ne réunissent que les titulaires d'une même catégorie d'actions. Les assemblées générales sont ordinaires ou extraordinaires, elles représentent l'ensemble des actionnaires. Les décisions des assemblées générales s'imposent à tous, même aux absents, incapables, opposants, ou privés du droit de vote.

III.4.2. Droit d'accès aux assemblées

Le droit de participer aux assemblées est ouvert à tout actionnaire pouvant justifier au jour de l'assemblée de la propriété d'au moins une action de la société, par délivrance d'un certificat de dépôt délivré par l'établissement dépositaire des dites actions, ou inscription sur le registre des actions de la société.

Un actionnaire peut se faire représenter par un autre actionnaire, par son conjoint ou par un ascendant ou descendant. Il peut également se faire représenter par toute personne morale ayant pour objet social la gestion de portefeuilles de valeurs mobilières.

III.4.3. L'assemblée générale extraordinaire

L'Assemblée Générale Extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions. Elle ne peut, toutefois, augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un groupement d'actions régulièrement effectué, ni changer la nationalité de la société.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents représentés ou votant par correspondance, possèdent au moins, sur première convocation, la moitié et sur deuxième convocation, le quart des actions ayant le droit de vote. A défaut de ce dernier quorum, la deuxième Assemblée peut être prorogée à une date postérieure de deux mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Elle statue à la majorité des deux tiers des voix des actionnaires présents représentés ou votant par correspondance.

Sont réputés également présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les actionnaires qui participent à l'assemblée par des moyens de visioconférence ou par des moyens équivalents permettant leur identification dans les mêmes conditions que celles prévues pour les réunions du Conseil de Surveillance.

III.4.4. L'assemblée générale ordinaire

L'Assemblée Générale Ordinaire prend toutes les décisions autres que celles réservées à l'Assemblée Générale Extraordinaire. Elle ne délibère valablement sur première convocation que si les actionnaires présents, représentés ou votant par correspondance possèdent au moins le quart des actions ayant le droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis. Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents, représentés ou votant par correspondance.

Sont réputés également présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les actionnaires qui participent à l'assemblée par des moyens de visioconférence ou par des moyens équivalents permettant leur identification dans les mêmes conditions que celles prévues pour les réunions du Conseil de Surveillance.

L'Assemblée Générale Ordinaire est réunie au moins une fois par an dans les six mois de la clôture de l'exercice, sous réserve de prolongation de ce délai une seule fois et pour la même durée, par ordonnance du Président du Tribunal statuant en référé, à la demande du Conseil de surveillance.

Après lecture de son rapport, le Directoire présente à l'Assemblée Générale Ordinaire, les états de synthèse annuels. En outre, les commissaires aux comptes relatent dans leur rapport, l'accomplissement de leur mission et font part de leurs conclusions.

Le rapport de gestion du Directoire doit contenir tous les éléments d'information utiles aux actionnaires pour leur permettre d'apprécier l'activité de la société au cours de l'exercice écoulé, les opérations réalisées, les difficultés rencontrées, les résultats obtenus, la formation du résultat distribuable, la proposition d'affectation dudit résultat, la situation financière de la société et ses perspectives d'avenir.

En outre, le rapport de gestion du Directoire fait ressortir la valeur et la pertinence des investissements entrepris par la société, ainsi que leur impact prévisible sur le développement de celle-ci. Il fait, également, ressortir, le cas échéant, les risques inhérents auxdits investissements ; il indique et analyse les risques et événements, connus de la direction ou de l'administration de la société, et qui sont susceptibles d'exercer une influence favorable ou défavorable sur sa situation financière.

Si la société possède des filiales ou des participations ou si elle contrôle d'autres sociétés, le rapport doit contenir les mêmes informations à leur sujet, avec leur contribution au résultat social ; il y est annexé un état de ces filiales et participations avec indication des pourcentages détenus en fin d'exercice ainsi qu'un état des autres valeurs mobilières détenues en portefeuille à la même date et l'indication des sociétés qu'elle contrôle.

III.4.5. Les assemblées spéciales

Les Assemblées spéciales¹⁷ sont compétentes pour statuer sur toute décision intéressant la catégorie d'actions dont leurs membres sont titulaires dans les conditions prévues par la présente loi. La décision d'une Assemblée Générale de modifier les droits relatifs à une catégorie d'actions n'est définitive qu'après approbation par l'Assemblée Spéciale des actionnaires de cette catégorie.

Les Assemblées Spéciales délibèrent aux conditions de quorum et de majorité prévues pour les Assemblées générales Ordinaires.

¹⁷ Aucune action spéciale n'a été émise

Partie V. ACTIVITE DE DISWAY

Avertissement : la partie relative à l'activité de Disway présente, sauf mention particulière, l'activité de l'entité fusionnée. Les données financières ou quantitatives qui y sont présentées jusqu'à la fin de l'exercice 2009 correspondent, en revanche, à celles relatives à Matel PC Market avant l'opération de fusion.

I. Historique

La société Matel (Maghreb Télécommunications S.A) a été créée en 1982 par M. Mohamed Nouredine Anacleto et M. Badreddine Bentita, pour intervenir sur le marché de la télécommunication au sein des entreprises. Cependant, dès 1985, ses promoteurs perçoivent le potentiel de l'informatique au Maroc et décident d'orienter l'activité vers la distribution de produits informatiques. C'est ainsi que, dans un contexte où le marché de l'ordinateur au Maroc ne dépassait pas 500 PC par an, Matel a pris un nouveau tournant et ceci en représentant Epson, alors leader mondial de l'impression.

Dès 1985, Matel a opté pour une stratégie de distribution indirecte qui consiste à vendre à un revendeur lequel se charge de vendre à son tour au client final (administration, entreprise ou particulier). Le marché du PC et de l'imprimante en pleine croissance entre 1987 et 1990 a conduit les dirigeants à rechercher de nouveaux contrats de distribution. Ainsi, la commercialisation des cartes Novell et 3com, acteurs pionniers des technologies de réseaux LAN et WAN, a permis à Matel d'accélérer sa pénétration du marché.

De son côté, Distrosoft Maroc S.A est créé en 1991 pour assurer l'importation et la distribution au Maroc des produits Microsoft, leader mondial de l'édition de systèmes d'exploitation et de logiciels bureautiques. Opérant dans un secteur en plein développement, Distrosoft Maroc S.A. élargit son activité de distribution en multipliant les contrats de représentation avec d'autres éditeurs de logiciels de renom tels que Symantec, Adobe et Computer Associates.

Entre 1990 et 1995, Matel construit son positionnement sur le marché en élargissant son offre produits, notamment en représentant HP et Microsoft dès 1993. Durant cette période, l'activité de la société progresse entre 10% à 15% par an et c'est à partir de 1996 et surtout en 1997 que le boom tant pressenti par ses fondateurs se concrétise. Matel dépasse alors les 100 millions de dirhams de chiffre d'affaires puis les 200 millions de dirhams en 1999. Entre 1994 et 2000 Matel devient distributeur de Logitech, APC, Verbatim, et MGE. De son côté, outre les logiciels informatiques, Distrosoft Maroc S.A. s'est également lancé à partir de l'année 2000 dans la distribution de matériel informatique et réseaux en signant des contrats de distribution avec les principaux fabricants mondiaux de PC et d'équipement réseaux, notamment Compaq, Hewlett-Packard, IBM et Cisco Systems. Parallèlement, Distrosoft Maroc S.A. s'est inscrite dans une démarche qualité ayant abouti en 2001 à la certification ISO 9001, version 2000, délivrée par Bureau Veritas Quality International – BVQI-.

Matel a choisi de développer prioritairement les ventes au canal des revendeurs traditionnels adressant les PME et PMI ainsi que les ventes sur le canal « retail » (grandes surfaces et magasins spécialisés) sur toutes les régions du Royaume. En conséquence, son portefeuille de marques est très important pour répondre à une demande variée notamment en périphériques. En 2006, préalablement à sa fusion avec PC Market, Matel disposait d'un portefeuille de produits varié et représentait une multitude de marques de qualité telles que HP, Microsoft, IBM /Lenovo, Acer, Epson, Canon, 3Com, APC, Logitech, Pinnacle, US Robotics, etc. Cette offre large et variée lui permet ainsi de répondre à une grande partie de la demande pour l'ensemble des segments du marché : grands comptes, PME/PMI, domestique.

En septembre 2006, Matel conclut un accord de fusion absorption avec la société PC Market. Fondée en 1986 à Rabat, la société PC Market était distributeur en gros de produits informatiques en représentant notamment la carte HP, et avait opté pour un modèle de distribution indirecte. PC Market avait développé une grande expertise dans le domaine des marchés étatiques et des grands comptes, ce qui a permis de fidéliser les revendeurs grands comptes et de pérenniser les relations commerciales avec les constructeurs concernés par ces marchés (principalement HP et IBM). Préalablement à sa fusion avec Matel, PC Market dispose d'un portefeuille de cartes de qualité et représente des marques de renommée telles que HP, IBM, Lenovo, MGE, Lexmark, Epson, Exprestora, Toshiba, Ovislink.

En Février 2007, Matel PC Market s'introduit en bourse afin d'institutionnaliser son capital et de consolider ses ressources financières, dans un contexte de croissance soutenue. L'opération comprend à la fois une augmentation de capital, et une cession de titres par les actionnaires de référence. La même année, Matel est nommé distributeur agréé par Cisco, leader mondial dans les réseaux, et signe un contrat LSP (Logistic Services Partner) avec HP. Ce contrat autorise Matel PC Market à commander les produits HP et les vendre à une société ayant le statut de CDP (Channel Development Partner) en Tunisie.

En 2008, pour compléter son dispositif tunisien, Matel PC Market établit une filiale en Tunisie. Elle constitue également, en partenariat avec BestWare France, une filiale de services dénommée B'Ware Maroc SA, qui se spécialise dans la commercialisation des produits et solutions IBM à valeur ajoutée.

En 2009, la Société lance un projet de certification qualité ISO 9001. Elle acquiert des terrains à Nouaceur pour y installer une plateforme logistique pour le stockage et signe un accord avec Samsung pour la commercialisation de téléviseurs. Enfin, en octobre 2009, Matel PC Market signe un protocole d'accord avec DISTRISOFT, en vue de faire fusionner les deux entités.

Le 29 avril 2010, les assemblées générales extraordinaires de Matel PC Market et de DISTRISOFT approuvent :

- Les modalités de la fusion de DISTRISOFT par Matel PC Market ;
- L'augmentation de capital permettant l'émission de 750 627 actions nouvelles attribuées aux anciens actionnaires de DISTRISOFT, en rémunération des actions apportées selon le ratio de 3 actions Matel PC Market contre 2 actions DISTRISOFT ;
- La nouvelle dénomination de l'entité fusionnée, qui devient désormais Disway ;
- Les nouveaux statuts intégrant ces changements ainsi qu'un nouveau mode de gouvernance (Directoire et conseil de surveillance au lieu de conseil d'administration).

En 2011, Disway débute l'exploitation de sa nouvelle plateforme logistique située à SAPINO ayant nécessité un investissement de 45 MDhs et dont l'usage permettra de réaliser des synergies importantes en termes de coûts logistiques et une réactivité améliorée par rapport aux demandes des clients.

Aussi, l'année 2011 a été marquée par une série d'événements ayant eu un impact direct sur l'activité de la Société dont :

- La révolution tunisienne et les perturbations politiques subséquentes, qui ont influé sur les performances de Disway à l'export et de Matel Tunisie S.A ;
- Les multiples manifestations pour la transition politique survenues au Maroc en février et en mars, en marge du printemps arabe réduisant l'indice de confiance des ménages et des investisseurs au niveau national ;
- La diminution du budget d'équipement de l'Etat de 14,7% ;
- Le ralentissement général de la demande nationale, qui s'est traduit par une baisse des ventes d'ordinateurs à partir du second trimestre, et par la baisse de celle des imprimantes à partir du début de l'année 2011 ;
- L'apparition de nouveaux entrants sur le marché marocain, à savoir SDG et Redington au courant de l'année 2011.

Les principaux événements ayant marqué l'évolution historique des deux sociétés ayant fusionné pour donner naissance à Disway sont les suivants :

1982	▪ Création de Matel avec pour objectif l'intervention sur le marché de la télécommunication au sein des entreprises.
1985	▪ Changement d'orientation de la société vers la distribution de produits informatiques ; ▪ Signature du premier contrat de représentation avec le leader mondial de l'impression, Epson.
1987	▪ Signature de deux nouveaux contrats de distribution avec Novell et 3Com.
1989	▪ Distribution de Novell Netware, et prestations de formation et de certification pour les revendeurs.
1991	▪ Matel devient distributeur officiel de 3Com ; ▪ Création de DISTRISOFT Maroc S.A. avec pour objectif l'importation et la distribution des produits Microsoft au Maroc.
1993	▪ Signature de deux nouveaux contrats de représentation avec HP et Microsoft.
1994-2000	▪ Matel devient distributeur officiel de Logitech, APC, Verbatim, MGE.
2000	▪ Matel ouvre deux agences, à Rabat et à Agadir, afin de pénétrer de nouveaux marchés et de se rapprocher de ses revendeurs des zones sud et nord du Maroc ; ▪ DISTRISOFT se lance dans la distribution de matériel informatique à travers la signature d'un contrat avec Compaq ; ▪ Changement du contrôle de DISTRISOFT avec l'arrivée de nouveaux actionnaires majoritaires (MM. Karim RADI BENJELLOUN et Hakim BELMAACHI) à travers une augmentation de capital ; ▪ DISTRISOFT met en place de nouveaux chantiers : déploiement d'un ERP de gestion, lancement de la démarche de certification ISO et restructuration des ressources humaines, et déménagement du siège social et du dépôt vers de nouveaux locaux pour mieux répondre au développement de

	l'activité de la société.
2001	▪ Matel externalise son activité SAV et support technique pour HP avec la création de la société Qualitech en association avec PC Market ; ▪ Distrisoft obtient la certification ISO 9001, version 2000, délivrée par Bureau Veritas Quality International.
2002	▪ Ouverture du capital de Matel à hauteur de 30% au fonds d'investissement Maghreb PrivateEquityFund ; ▪ Ouverture d'une agence commerciale à Agadir.
2003	▪ Matel construit un nouveau siège social ainsi qu'une plateforme logistique au quartier Sidi Mâarouf à Casablanca, permettant à la société d'optimiser ses ressources humaines et son infrastructure logistique ; ▪ Distrisoft développe et met en ligne un nouveau site Internet.
2004	▪ Distribution de nouvelles marques : Acer, Creative, Intel, LaCie, MSI, Samsung, BitDefender, Oray.
2005	▪ Distrisoft met en place un programme de billets de trésorerie de 50 MDhs afin de diversifier ses ressources financières et de réduire son coût de financement.
2006	▪ Matel conclut un accord de fusion-absorption avec PC Market ; ▪ Introduction de Distrisoft Maroc S.A. à la Bourse des Valeurs de Casablanca ; ▪ Acquisition de 5,5% du capital de Distrisoft Maroc S.A par RMA Watanya suite à son introduction en bourse.
2007	▪ Introduction en bourse de Matel PC Market ; ▪ Matel PC Market acquiert des bureaux et une plate-forme logistique à Témara ; ▪ Agrément de grossiste logistique HP pour la Tunisie ; ▪ Matel PC Market nommé distributeur agréé par Cisco.
2008	▪ Matel PC Market constitue les filiales Qualiserv pour la Tunisie et B'Ware Maroc SA ; ▪ Distrisoft lance un programme de rachat d'actions, qui permet à la société d'intervenir pour régulariser le cours de l'action sur le marché boursier ; ▪ Distrisoft aménage un nouveau siège social et une nouvelle plate-forme logistique selon des normes internationales, avec mise en œuvre d'un Warehouse Management System (directement intégré dans l'ERP) ; ▪ Distrisoft étend le plafond du programme de Billet de Trésorerie à 100 MDhs.
2009	▪ Matel PC Market acquiert des terrains pour la plate-forme logistique de stockage au parc industriel de Nouaceur ; ▪ Matel PC Market lance son projet de certification qualité Iso 9001 ; ▪ Accord avec Samsung pour la commercialisation de téléviseurs ; ▪ Distrisoft développe son site de e-commerce ; ▪ Protocole d'accord pour la fusion entre Matel PC Market et Distrisoft.
2010	▪ AGE de Matel PC Market et de Distrisoft, qui approuvent la fusion absorption. Changement de dénomination de la nouvelle entité, qui devient Disway ; ▪ Mise en place d'un système d'information ERP unifié pour intégrer l'ensemble des périmètres fonctionnels de l'entreprise ; ▪ Refonte des process logistiques afin de répondre au mieux au besoin des clients dans un contexte avec 3 plateformes distinctes, en attendant le regroupement vers la nouvelle plateforme en 2011 ; ▪ Mise en place d'un nouvel organigramme, d'une politique RH et d'une rémunération plus homogène, ainsi que du déploiement d'une solution de gestion globale des RH ; ▪ Déménagement des équipes de Casablanca vers le nouveau siège rénové de Sidi Mâarouf afin de regrouper les équipes et consolider la nouvelle organisation. Le nouveau siège a nécessité un budget d'investissement d'environ 15 millions de dirhams ; ▪ Signature de nouveaux contrats de distribution pour les portables avec Sony et Toshiba ; ▪ Revue et optimisation du portefeuille de marques.

2011	▪ Certification ISO 9001 version 2008 ; ▪ Début d'exploitation de la plateforme logistique de SAPINO à Casablanca étalée sur une superficie de 30 000 m² et qui a nécessité un investissement de 45 MDhs ; ▪ Aménagement du siège de la Société ; ▪ Acquisition des nouveaux applicatifs de gestion CRM pour faciliter la gestion commerciale des équipes de Disway.
2012	▪ Signature d'un accord de distribution régional avec EMC, leader mondial des solutions d'infrastructures d'information ; ▪ Signature d'un accord de partenariat avec MCI pour la distribution des produits Apple au Maroc.

Source : Disway

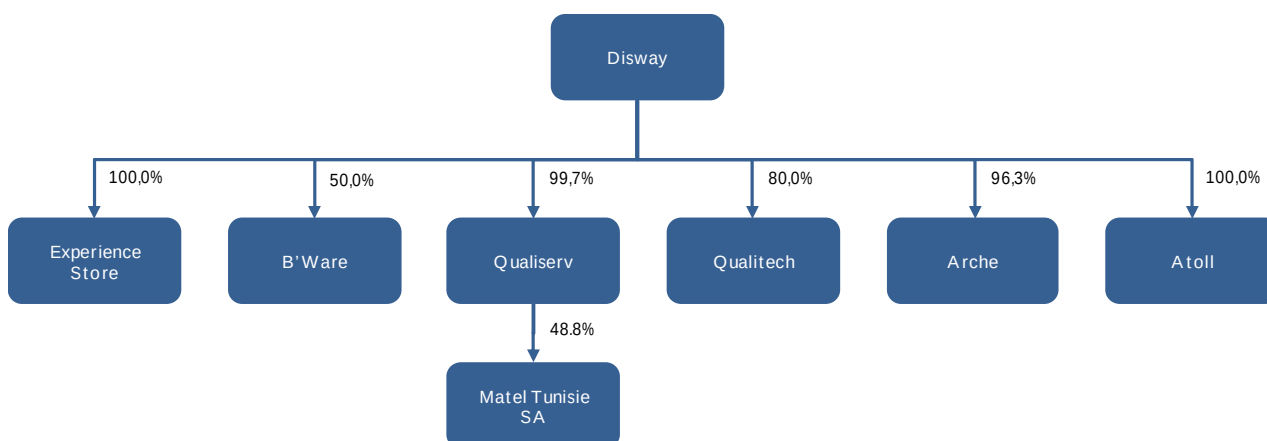
II. Filiales de Disway

A l'exception des filiales qui sont un héritage historique et sont à présent en « sommeil », les filiales de Disway sont implantées sur des activités ou segments de marché proches de l'activité principale de la Société. Aussi, certaines synergies ont pu être développées entre la Société et ses filiales :

- Le groupage des achats pour de meilleurs prix (Matel Tunisie) ;
- L'optimisation de l'exploitation des ressources humaines entre l'avant-vente et le SAV (Qualitech) ;
- L'optimisation des frais de transport et de dédouanement (B Ware) ;
- L'utilisation de l'équipe commerciale pour les 2 sociétés (B Ware).

II.1. Organigramme juridique

L'organigramme juridique au 30 juin 2012 de toutes les filiales et participations de Disway se présente comme suit :

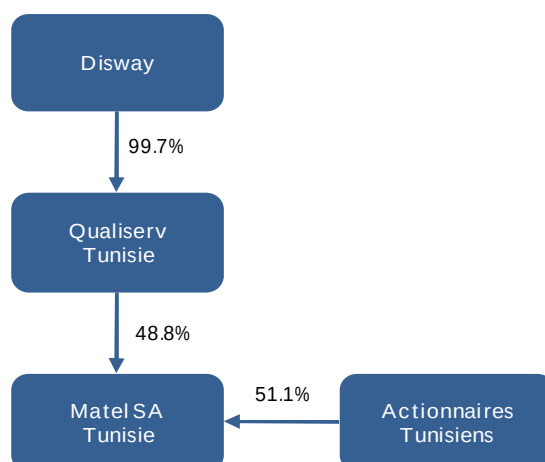


Source Disway

II.1.1. Filiales en Tunisie

Pour développer une activité en Tunisie, la Société a créé une filiale en 2008, Matel SA Tunisie, dont l'activité est la vente en gros de matériel et fournitures informatiques. Matel SA Tunisie est détenue à travers une société de services de droit tunisien, Qualiserv (également créée en 2008).

Organigramme



Source Disway

Dénomination	Qualiserv
Adresse du siège social	ZI Charquia. Tunis. Tunisie
Date de création	2008
Montant du capital	500 000 Dinars Tunisiens
Nb d'actions et de droits de vote détenus par Disway	49 850 sur 50 000
% du capital détenu par Disway	99,70%
Situation nette 2011	L'équivalent de 1 360 080,57Dhs
Chiffre d'affaires 2011	Néant
Résultat net 2011	L'équivalent de -1 460 940,43Dhs
Montant des dividendes versés à Disway durant l'exercice 2011	Néant

Source : Disway

En KDhs	2009	2010	2011
Flux versés à Disway par Qualiserv	-	-	-
Flux versés par Disway à Qualiserv	-	-	-

Source : Disway

Dénomination	Matel SA Tunisie
Adresse du siège social	ZI Charquia. Tunis. Tunisie
Date de création	2008
Montant du capital	500 000 Dinars Tunisiens
Nb d'actions et de droits de vote détenus par Disway	24 495 / 50 000
% du capital détenu par Disway	48,8%
Autres actionnaires	Mme Aicha Ayoub 50,1%
Situation nette 2011	L'équivalent de - 11 638 763,25Dhs
Chiffre d'affaires 2011	L'équivalent de 64 112 744,10Dhs
Résultat net 2011	L'équivalent de -9 224 881,20Dhs

Source : Disway

Il n'y a eu aucun flux financier direct entre la Société et sa filiale Matel Tunisie en 2009, 2010 et 2011.

La Société a été agréée en 2008 par HP en tant que Grossiste logisticien pour la Tunisie. Ce contrat autorise la Société à commander les produits chez HP et les faire livrer directement en Tunisie. Au titre de ce contrat, la Société a facturé un montant d'exportations vers Matel Tunisie de 125 MDhs en 2009, de 139 MDhs en 2010 et de 54 MDhs en 2011.

Les ventes de la Société à Matel Tunisie sont essentiellement constituées de produits HP.

Matel Tunisie est un client export pour la Société, qui fait l'objet d'une facturation et d'un recouvrement à part entière. Matel Tunisie a son propre stock pour les ventes, dans ses entrepôts à Tunis, représentant idéalement de 4 à 8 semaines de CA.

Il est enfin à noter que Qualiserv a provisionné sa participation dans Matel SA au niveau des comptes consolidés pour un montant de 5 684 724,61 Dhs.

II.2. Qualitech

Qualitech, société dédiée au Service Après Vente (SAV), a été créée par Matel et PC Market en 2001, premier projet commun des deux distributeurs qui ont ensuite fusionné en 2006. Suite à la fusion la Société détient une participation de 80% dans Qualitech.

Qualitech a été créée en vue d'être l'unique sous-traitant de l'activité SAV des HP Service Centers, suite à la décision de HP de séparer les circuits de distribution des circuits des services après-vente au Maroc conformément au modèle mis en place dans les marchés développés.

Suite à la fusion HP-Compaq en 2002, Qualitech a élargi son activité à la maintenance Compaq. Qualitech a installé des « Points Service HP » à Casablanca, Rabat, Agadir et Tanger.

Grâce à son centre de réparation situé à SAPINO et à la qualité de son service, Qualitech est aujourd'hui mainteneur/réparateur agréé multimarques : HP-Compaq, IBM, Lenovo, Epson, Acer et APC. Ses contrats avec les constructeurs l'autorisent ainsi à réparer aussi bien les produits sous garantie que ceux qui sont hors garantie. Qualitech a obtenu la certification ISO 9001 v2000 en 2004 pour ses quatre sites de Casablanca, Rabat, Tanger et Agadir et emploie 35 personnes en 2011.

Qualitech devrait poursuivre son rythme d'expansion historique en fonction de l'évolution du marché et de l'intégration éventuelle de nouvelles marques à son catalogue de services.

Dénomination	Qualitech
Adresse du siège social	35 rue Moussa Ibn Noussair. Casablanca
Date de création	Mai 2001
Montant du capital	500 000 Dhs
Nb d'actions et de droits de vote détenus par Disway	4 000 sur 5 000
% du capital détenu par Disway	80 %
Autres actionnaires	M. Azim 5%, M. Bentita 5%, M. Anacleto 5%, M. Sbai 5%
Situation nette 2011	246945,90Dhs
Chiffre d'affaires 2011	6 875744,13Dhs
Résultat net 2011	-3503733,75Dhs
Montant des dividendes versés à Disway durant l'exercice 2011	Néant

Source : Disway

Les principaux agrégats financiers de Qualitech sur la période 2009 – 2011 se présentent comme suit :

En KDhs	2009	2010	2011
Chiffre d'affaires	20 103 150	18 912 440	6.875744
Résultat net	173 157	-808 876	-3503734
Capitaux propres	172 704	3 750 679	246946

Source : Disway

Compte tenu des conventions signées en 2011, Disway a octroyé à Qualitech une avance fonds pour un montant d'un millions de Dhs.

En KDhs	2009	2010	2011
Flux versés à Disway	-	-	-
Flux versés par Disway	-	-	1 000

Source : Disway -(*) intérêts sur l'avance de trésorerie

Par ailleurs, les produits inscrits au CPC des comptes sociaux de Disway en 2011provenant de Qualitech, soit 487,0KDhs, font référence à des opérations réciproques entre les deux entités.

II.2.1. B'ware

Suite à la fermeture de la société Marsofim qui était revendeur IBM, la Société a décidé de se positionner sur le segment des produits IBM à forte valeur ajoutée. Aussi, la Société a créé fin 2008, en partenariat avec la société Best'Ware France qui dispose d'une expertise avérée sur ces produits, une filiale détenue conjointement à 50/50, avec un capital initial de 1 MDhs.

B'Ware a pour objectif de commercialiser au Maroc tous les produits IBM matériels et logiciels, ce qui nécessitera notamment la certification de personnes qualifiées. En 2009 et 2010, B'Warea réalisé un CA respectivement, de 15 MDhs et de 20,2 MDhs. Par la suite, la société réalise, en 2011, un chiffre d'affaires de 36,9 MDhs pour un résultat net de 0,7 MDhs.

Dénomination	B'Ware
Adresse du siège social	8, lotissement la Colline. Casablanca
Date de création	2008
Montant du capital	1 000 000 Dhs
Nb d'actions et de droits de vote détenus par Disway	9 999 sur 20 000
% du capital détenu par Disway	49,9%
Autres actionnaires	Best Ware France 9 998 actions
Situation nette 2011	2 315 202,70Dhs
Chiffre d'affaires 2011	36 927570,07Dhs
Résultat net 2011	1 558 994,76Dhs
Montant des dividendes versés à Disway durant l'exercice 2011	Néant

Source : Disway

Les flux financiers entre B'Ware et Disway sont une avance en compte courant conformément à la convention signée entre les deux parties en 2009 et reconduite tacitement depuis. B'Ware a ainsi payé 918 KDhs d'intérêts à Disway au titre de l'exercice 2011 :

En KDhs	2009	2010	2011
Flux versés à Disway par B'Ware		600	918
Flux versés par Disway à B'ware	8 689	2 500	-

Source : Disway

Par ailleurs, les produits inscrits au CPC des comptes sociaux de Disway en 2011provenant de B'ware, soit 969.5 KDhs, font référence à des opérations réciproques entre les deux entités.

II.2.2. Arche

La société Arche, créée en 1998, filiale à hauteur de 96,25%, a été utilisée pour porter l'investissement dans la plate-forme logistique construite à Témara, pour absorber la réserve d'investissement constituée à cet effet. La Société a ainsi effectué des avances à sa filiale en 2006 pour financer la construction, et a ensuite racheté l'ensemble après finalisation de l'aménagement en 2007. Depuis cette date Arche n'a plus aucune activité.

Dénomination	Arche
Adresse du siège social	41 bd Ibn Sina. Agdal Rabat
Date de création	1998
Montant du capital	600 000 Dhs
Nb d'actions et de droits de vote détenus par Disway	1155/1200
% du capital détenu par Disway	96,25%
Situation nette 2011	2.842.019,03Dhs
Chiffre d'affaires 2011	Néant
Résultat net 2011	-6.017,00Dhs
Montant des dividendes versés à Disway durant l'exercice 2011	Néant

Source : Disway

Les flux financiers entre Arche et Disway sont les suivants :

En KDhs	2009	2010	2011
Flux versés à Disway	521	-	-
Flux versés par Disway	-	-	-

Source : Disway

II.2.3. Atoll Distribution

Créée par la groupe dans l'objectif de distribuer les produits Epson, sur demande de ce dernier, la société n'a plus d'activité depuis 2005 et par conséquent, il n'y a eu aucun flux financier entre Atoll et Disway pendant les exercices 2009 à 2011.

Les provisions sur titres de participations constituées sur Atoll Distribution ont été de 568 KDhs au titre de l'exercice 2006, cependant, aucune provision n'a été constatée au courant de l'année 2011.

Dénomination	Atoll Distribution
Adresse du siège social	41 bd Ibn Sina. Agdal Rabat
Date de création	1997
Montant du capital	2 000 000 Dhs
Nb d'actions et de droits de vote détenus par Disway	19 960/20 000
% du capital détenu par Disway	99,80%
Situation nette 2011	1 824 638,38Dhs

Chiffre d'affaires 2011	Néant
Résultat net 2011	-26 190,19Dhs
Montant des dividendes versés à Disway durant l'exercice 2011	Néant

Source : Disway

II.2.4. Experience Store

Experience Store est une société nouvellement créée en 2011 qui a pour objectif de distribuer et de faire la promotion des produits HP.

Dénomination	Experience Store
Adresse du siège social	26, rue Moussa BnouNoussair, quartier Gauthier, Casablanca 20 000
Date de création	2011
Montant du capital	2 000 000 Dhs
Nb d'actions et de droits de vote détenus par Disway	20 000 soit 100%
Situation nette 2011	1 781 706,75Dhs
Chiffre d'affaires 2011	666 033,39Dhs
Résultat net 2011	-218 293,25Dhs
Montant des dividendes versés à Disway durant l'exercice 2011	Néant

Source : Disway

Aussi, les produits inscrits au CPC des comptes sociaux de Disway en 2011 provenant de la société Expérience Store, soit 5 636,2 KDhs, font référence à des opérations réciproques entre les deux entités.

II.3. Métier de Disway

La Société intervient d'une part dans le métier de la distribution en gros de produits informatiques, et d'autre part dans les prestations de services après-vente et de maintenance de matériel informatique.

II.3.1. Distribution informatique

Disway est un distributeur grossiste de produits informatiques et télécoms qui assure la vente, le marketing et les services logistiques d'équipements et de logiciels informatiques, de matériel de réseaux et télécoms. La Société représente au Maroc des marques parmi les plus importantes du secteur mondial des technologies de l'information et de la communication : HP, Microsoft, Ibm/Lenovo, Apple, Intel, Lexmark, Canon, etc.

Disway dispose d'une offre large et très diversifiée qui lui permet de répondre à une majeure partie de la demande du marché marocain pour l'ensemble de ses segments : grands comptes, PME/PMI et domestique.

II.3.2. Services

La Société assure le service après-vente de la plupart des produits qu'elle distribue à travers sa filiale Qualitech agréée par les constructeurs HP, IBM/Lenovo, Epson, Lexmark, Acer, et APC pour la maintenance et la réparation des produits de leur marque.

Par ailleurs, la société est en cours d'agrément par Samsung pour la réparation de ses produits. Ainsi, Disway dispose actuellement, à travers Qualitech, d'une plateforme de maintenance multimarques lui permettant d'assurer le service après-vente aussi bien pour les produits qui sont sous garantie que ceux qui sont hors garantie.

II.4. Produits

L'offre de Disway a été élargie grâce à la fusion entre Matel PC Market et Distrisoft. En effet, bien que les deux distributeurs aient en commun de nombreuses marques, ceux-ci adoptaient un positionnement complémentaire sur certains produits.

Disway confirme ainsi son positionnement comme un véritable grossiste généraliste avec un portefeuille de produits et de marques très complet. Les produits distribués par la Société englobent différentes catégories de produits destinés au marché de l'informatique, des réseaux & télécoms. Pour chaque catégorie de produits distribués, la Société a fait le choix de représenter des marques leaders à l'échelle mondiale dans leur domaine.

II.4.1. Matériel informatique

Cette catégorie englobe aussi bien les PC, serveurs, imprimantes périphériques et consommables destinés à l'utilisateur final que des produits destinés aux assembleurs tels que les micros processeurs, les cartes mères, les disques durs, etc.

- PC et portables : HP, Dell, Fujitsu, Lenovo, Toshiba, Samsung ; Apple ; Sony
- Serveurs/Stockage : HP, (IBM via la filiale B'Ware Maroc), Dell, Fujitsu ; EMC²
- Imprimantes, copieurs et consommables : HP, Brother, Epson, Lexmark, Bluemega, Troy ; Samsung
- Composants d'ordinateurs : Kingston
- Stockage de données : HP, (IBM via la filiale B'ware Maroc), LaCie, Dell, Fujitsu ;
- Autres périphériques et accessoires : Logitech, , Verbatim, Goodram, , Daneelec. Memup, Tomtom

II.4.2. Logiciels

Cette catégorie de produits regroupe l'ensemble des logiciels et solutions informatiques. La Société distribue principalement des produits et des solutions à usage professionnel et son offre comprend :

- Les produits Microsoft : systèmes d'exploitation Windows avec toutes leurs déclinaisons (clients et serveurs) ainsi que le produit phare de l'éditeur, à savoir la suite bureautique Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook et Access) ;
- Les produits Symantec : ces produits sont destinés à assurer la sécurité des données informatiques à travers des modules de protection contre les codes malveillants (Norton Antivirus), les intrusions en ligne (pare-feu) et le courrier indésirable (spam ou pourriel). Les produits Symantec prennent également en charge la sauvegarde et la restauration des données en cas d'incident informatique (Backup Exec) ;
- Les produits Adobe : la gamme de produits Adobe est très diversifiée. On retrouve notamment le logiciel Acrobat destiné à la création et à la diffusion de documents ou encore les logiciels Photoshop, Premiere, Audition et AfterEffects destinés à la retouche de photos et de documents audio et vidéo ;
- Les produits Computer Associates : il s'agit de logiciels conçus pour l'exploitation, la sécurité, le stockage et la gestion du cycle de vie du système d'information des entreprises (Brightstor) ;
- Sécurité : BitDefender.

II.4.3. Équipements de réseaux

Comprend les produits entrant dans l'infrastructure des réseaux informatiques et télécoms tels que le câblage informatique, les répartiteurs (équipement du réseau au niveau du câblage), les switches (équipement du réseau local permettant la commutation), les routeurs (équipement des réseaux distants permettant le routage), adaptateurs sans fil (Wifi).

- Switchs, routeurs, cartes réseaux, téléphonie IP : HP, Linksys, Ovislink, Cisco, Smc.

II.4.4. Produits de sécurité

Ils concernent les matériels et logiciels destinés à protéger les systèmes informatiques comme les anti-virus, les firewalls, les alimentations secours (onduleurs).

II.4.5. Multimédia

La gamme Multimédia comprend notamment les lecteurs MP3, haut-parleurs amplifiés, micro-casques, vidéoprojecteurs, etc.

- Projecteurs : Epson;

- Photographie : Samsung.

II.4.6. Consommables

La Société propose également les consommables pour les imprimantes qu'elle distribue. Ils se décomposent en 4 familles de produits :

- Cartouches d'encre liquide et têtes d'impression ;
- Cartouches de toner (poudre) ;
- Papiers et support d'impression ;
- Supports de sauvegarde (CD, bandes magnétiques, etc.).

II.5. Évolution de l'activité

Avertissement : du fait de l'hétérogénéité des produits offerts par Disway, l'analyse des ventes en valeur a été privilégiée par rapport aux ventes unitaires de produits.

II.5.1. Évolution des ventes par catégorie de produits.

CA par catégorie de produits					
MDhs	2009	2010	Var %	2011	Var %
PC & Serveurs	565,4	854	51,0%	700,9	-17,9%
<i>En % du CA</i>	<i>48,5%</i>	<i>51,5%</i>		<i>53,3%</i>	
Périphériques & accessoires	266,6	363	36,2%	268,1	-26,1%
<i>En % du CA</i>	<i>22,9%</i>	<i>21,9%</i>		<i>20,4%</i>	
Consommables	283,9	336	18,4%	250,3	-25,5%
<i>En % du CA</i>	<i>24,3%</i>	<i>20,3%</i>		<i>19,0%</i>	
Logiciels & services	50,6	105,5	108,5%	95,9	-9,1%
<i>En % du CA</i>	<i>4,3%</i>	<i>6,4%</i>		<i>7,3%</i>	
TOTAL	1 166,5	1 658,5	42,2%	1 315,2	-20,7%

Source : Disway

Sur la période 2009-2011, la part des PC et serveurs dans le chiffre d'affaires de Disway se renforce progressivement passant de 48,5% en 2009 à 53,3% en 2011. En parallèle, la part attribuée à la vente de périphériques et accessoires se réduit légèrement et se positionne à 20,4% du chiffre d'affaires (vs.22,9% en 2009). Enfin, la part des ventes de logiciels et services s'apprécie en passant de 4,3% en 2009 à 7,3% en 2011.

En termes de ventes globales, le chiffre d'affaires de Disway passe de 1 658,4 MDhs en 2010 à 1 315,2 MDhs en 2011, soit une diminution de 20,7% qui est largement imputable à la contraction de la demande nationale, à la baisse du budget d'équipement de l'Etat et des conséquences de la révolution tunisienne.

Compte tenu de ce qui précède, les ventes de PC et serveurs baissent de 17,9% pour s'établir à 700,9MDhs. Les ventes de périphériques et accessoires ont en revanche connu la baisse la plus significative avec une contraction de 26,1% des ventes soit une performance de 268,1 MDhs contre 363,0 MDhs en 2010.

Dans la même dynamique, les ventes de consommables sont en baisse de 25,5% et s'établissent à 250,3 MDhs (vs. 336,0 MDhs en 2010 et 283,9 MDhs en 2009).

II.5.2. Ventilation des ventes par région

MDhs	2009	En %	2010	En %	2011	En %
Agadir	38,7	3,3%	38,6	2,3%	33,0	2,5%
Casablanca	487,8	41,8%	788,5	47,6%	591,9	45,0%
Fès	10,4	0,9%	10,6	0,6%	8,1	0,6%
Marrakech	15,0	1,3%	27,3	1,7%	21,0	1,6%
Meknès	6,9	0,6%	12,2	0,7%	13,0	1,0%
Oujda	17,5	1,5%	48,7	2,9%	57,8	4,4%
Rabat	341,8	29,3%	459,8	27,7%	425,0	32,3%
Tanger	16,9	1,4%	25,1	1,5%	28,4	2,2%
Autres	91,2	7,8%	100,0	6,0%	55,0	4,2%
Export Tunis	140,3	12,0%	147,8	8,9%	82,0	6,2%
Total général	1 166,5	100,0%	1 658,5	100,0%	1 315,2	100,0%

Source : Disway

Malgré le ralentissement de l'activité de Disway constatée en 2011, l'axe Casablanca-Rabat représente l'essentiel du chiffre d'affaires, soit 77,3% des ventes.

Cette concentration régionale est expliquée par son importance économique au niveau du royaume qui fait qu'une part importante du chiffre d'affaires de la Société y est générée (soit 77,3%).

La part de la région de Casablanca, concentrant dans l'activité de Disway reste par ailleurs stable, passant de 47,6% à 45,0% du chiffre d'affaires. La structure de vente sur les autres villes reste quasiment identique pour les villes d'Agadir, Marrakech et Fès représentant respectivement près de 2,5%, 1,6% et 0,6% du chiffre d'affaires de la Société.

Aussi, la part des ventes à l'exportation en Tunisie a baissé de 2,7 points passant de 8,9% à 6,2% du chiffre d'affaires. Cette baisse est principalement expliquée par la dégradation du climat des affaires dans le pays impliquant un ralentissement de l'activité.

II.5.3. Ventilation des ventes par client

A l'exception d'un contrat cadre avec l'ONA/SNI signé en Mai 2007, Disway ne vend jamais directement à des clients. La clientèle de la Société est composée de trois catégories de clients :

Les clients revendeurs traditionnels, qui fournissent l'essentiel du tissu de PME/PMI (40% du chiffre d'affaires) ;
 Les revendeurs spécialisés dans les grands comptes (40% du chiffre d'affaires) : ce sont des revendeurs avec des compétences avancées, capables de proposer des solutions sophistiquées, incluant plusieurs technologies, et qui travaillent pour les grands comptes du Maroc (opérateurs téléphoniques, ministères, banques, etc.) ;
 Les détaillants et grandes surfaces (20% du chiffre d'affaires), qui ont des magasins avec vitrines, spécialisés dans l'informatique et l'électroménager, avec des unités de démonstration exposées, etc. Ce sont des magasins qui visent la clientèle des particuliers et des professions libérales.

Le mode de livraison des produits de la Société se fait en propre pour l'axe Casablanca-Rabat et via des transporteurs externes pour les autres régions du Maroc. Les délais de livraison sont de 24h pour les produits en stock et vont jusqu'à 4 semaines pour les unités sur commande.

La contribution des principaux clients au chiffre d'affaires de la Société se présente comme suit :

En %	2009	2009 (*)	2010	2010(*)	2011	2011(*)
1 ^{er} client	12,0%	3,9%	8,4%	3,9%	6,2%	5,2%
3 premiers clients	19,4%	11,2%	15,3%	9,9%	15,7%	13,5%
5 premiers clients	25,9%	16,9%	20,9%	15,1%	22,9%	18,9%
10 premiers clients	36,0%	25,6%	31,6%	24,8%	33,6%	29,1%

Source : Disway - (*) En excluant les ventes à Matel Tunisie

L'export vers la Tunisie se faisant à travers la filiale de Disway, les ventes sont comptabilisées comme si elles étaient à destination d'un client unique, qui devient, de fait, le premier client de la Société en 2009 et 2010 avec 8,4% et 6,2% du chiffre d'affaires. Un retraitement a ainsi été opéré afin d'exclure la filiale tunisienne du champ de l'analyse.

L'évolution de l'activité en 2011 permet de constater que le poids du premier client (retraité des ventes à Matel Tunisie) s'établit à 5,2% du chiffre d'affaires, soit une appréciation de près de 1,3 points par rapport à l'année précédente. Cette disposition montre ainsi que le risque client de la Société reste toujours dilué : les dix premiers clients de Disway totalisent près de 29,1% du chiffre d'affaires.

Aussi, la structure des clients de la société montre que son premier client n'est plus Matel Tunisie depuis 2011.

Par ailleurs, il est à noter qu'aucun client ne conserve la même position en termes d'importance, compte tenu que leurs places respectives fluctuent d'une année à l'autre.

II.5.4. Impayés

La Société a contracté une assurance crédit pour couvrir ses ventes auprès d'Acmar Euler. La prime à payer est exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires des clients couverts, et un montant maximum est fixé par client.

Par ailleurs, le volume des impayés a évolué comme suit depuis 2009 (y compris les créances irrécouvrables):

	2009	2010	2011
Total des impayés (KDhs)	32 799	63 560	81 765
Chiffre d'affaires TTC (KDhs)	1 371 113	1 981 869	1 628 339
% impayés	2,4%	3,2%	5,0%
Nb d'impayés	678	833	752
Montant moyen d'un impayé (KDhs)	48	76	108

Source : Disway

Situé à 2,4% en 2009, la part des impayés s'est progressivement appréciée passant à 3,2% en 2010 et à 5,0% en 2011 renforçant, de ce fait, le risque client de la société.

II.5.5. Principaux concurrents par carte

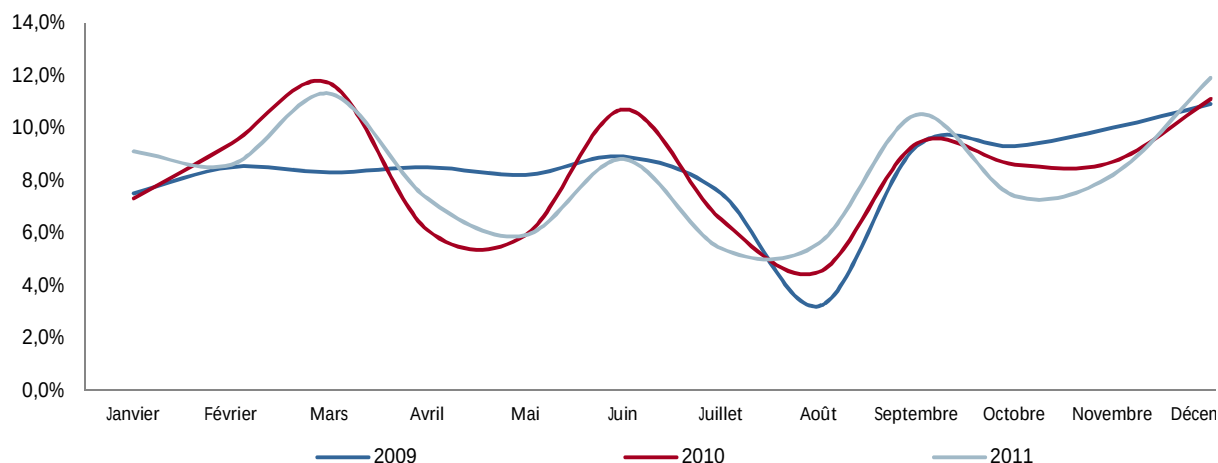
Les grossistes représentent la majeure partie des marques de constructeurs internationaux sur le marché marocain. Ils sont concentrés et de taille importante. Leur rôle est d'assurer la logistique en termes d'approvisionnement, de stockage, de livraison entre les constructeurs et les revendeurs. Les principaux grossistes sont Disway, Dataco, Top Computer, SDG et Redington.

II.5.6. Saisonnalité des ventes

A l'instar d'autres produits d'équipements, les ventes de matériel informatique connaissent une certaine saisonnalité des ventes, principalement corrélée avec le rythme de l'activité économique générale du pays. Ainsi, les ventes démarrent lentement en janvier, le temps que les budgets soient mis en place, et elles connaissent une forte diminution durant les vacances d'été et le mois de ramadan.

Au quatrième trimestre un phénomène de rattrapage est généralement enregistré, pour boucler les commandes selon les budgets prévus.

Saisonnalité des ventes (2009-2011) en pourcentage du chiffre d'affaires annuel



Source : Disway

III. Politique d'approvisionnement

III.1. Description du processus d'approvisionnement

Dans le cadre des synergies attendues de la fusion figurait l'optimisation du processus d'approvisionnement. En particulier, les dirigeants ont décidé de généraliser à l'ensemble de l'entité fusionnée les outils qui étaient précédemment utilisés par Distrisoft. Ainsi, Disway utilise désormais le progiciel ERP Navision permettant la remontée, en temps réel, d'informations clés aux chefs de produits. Ainsi, ces derniers disposent en permanence de l'information relative aux commandes, livraisons, et du niveau de stock réel produit par produit, ce qui leur permet d'avoir la réactivité nécessaire pour ajuster leurs décisions notamment en termes d'approvisionnement.

En effet, l'objectif pour les chefs de produits est de maximiser les ventes tout en gardant le stock minimal, ce stock étant déterminé en fonction du délai de réapprovisionnement, et des informations fournies par l'ERP afin de déterminer des statistiques de rotation hors opérations ponctuelles. Selon les produits, les stocks représentent en moyenne 4 à 6 semaines de ventes.

Ainsi, les chefs de produits procèdent régulièrement à des analyses des stocks, tenant compte du niveau des stocks, de l'obsolescence des produits, de la concurrence, de l'évolution du marché et des informations remontant de la direction commerciale, afin d'anticiper les nouvelles tendances, les produits en vogue ou inversement les produits à faible succès.

Sur la base de cette analyse, qui tient compte également des objectifs fixés avec le fournisseur, ils transmettent une proposition d'achats au Directeur Général en charge du commercial pour validation. Une fois la commande approuvée par la Direction Générale, celle-ci est transmise à la direction Logistique qui l'intègre dans le système de commande du fournisseur/constructeur et assure le suivi jusqu'à la réception de la marchandise.

Le délai de livraison oscille entre 10 à 20 jours pour les fournisseurs étrangers et entre 24 à 48 heures pour les fournisseurs locaux.

La mise en place de la nouvelle plate-forme logistique aux normes internationales ainsi que la mise en œuvre du Warehouse Management System en 2011 a permis à la Société les améliorations suivantes:

- Une meilleure planification des livraisons et des réceptions ;
- Une optimisation des opérations de livraisons et de prise de commandes ;
- Une réduction des délais de livraison afin de satisfaire les clients.

III.2. Évolution des achats par catégorie de produits

Évolution des achats par catégorie de produits					
MDhs	2009	2010	Var %	2011	Var %
PC & Serveurs	518	791	52,7%	610	-22,9%
<i>en % du total achats</i>	<i>49,2%</i>	<i>53,9%</i>		<i>51,7%</i>	
Périphériques & accessoires	244	318	30,3%	226	-28,8%
<i>en % du total achats</i>	<i>23,2%</i>	<i>21,7%</i>		<i>19,2%</i>	
Consommables	248	275	10,9%	260	-5,4%
<i>en % du total achats</i>	<i>23,6%</i>	<i>18,7%</i>		<i>22,1%</i>	
Logiciels & services	43	83	93,0%	83	0,2%
<i>en % du total achats</i>	<i>4,1%</i>	<i>5,7%</i>		<i>7,1%</i>	
Total	1 053	1 467	39,3%	1 180	-19,6%

Source : Disway

Comparativement à la structure des ventes, la structure des achats de Disway se profile de manière identique : les achats de PC et serveurs représentent 51,7% de l'ensemble des achats de la société en 2011 contre 49,2% en 2009 et les achats de périphériques et accessoires à 19,2% contre 23,2% en 2009.

Les achats de consommables ont représenté, en 2011, 260 MDhs soit près de 22,1% de l'ensemble des achats. Enfin, les achats de logiciels et services ont pesé pour 7,1% des achats de Disway.

L'évolution des achats de Disway a été fortement influencée par la baisse de l'activité enregistrée en 2011. Ainsi, le total des achats de la Société est passé de 1 467 MDhs en 2010 à 1 180 MDhs en 2011. La plus forte baisse a ainsi été enregistrée au niveau de l'achat des périphériques et accessoires pour qui a connu une baisse de près de 28,8% sur la période.

III.3. Ventilation géographique des achats

La répartition géographique des achats de Disway est présentée comme suit :

KDhs	2009	en %	2010	en %	2011	en %
Marché Local	31	2,9%	88	6,0%	82	7,0%
Marché étranger	1 022	97,1%	1 379	94,0%	1098	93,0%
Total	1 053	100,0%	1 467	100,0%	1 180	100%

Source : Disway

Les produits vendus par Disway sont quasi-exclusivement importés de l'étranger à plus de 93,0% en 2011. Il est à noter que la part des achats au Maroc augmente progressivement passant de 2,9% en 2009 à 7,0% en 2011 du fait que les achats de produits Samsung sont désormais réalisés à partir du Maroc et non plus à l'étranger.

La Société recourt à l'achat de devises à terme auprès des banques pour limiter les risques de change. La répartition des achats par devises est la suivante :

Devise	2009	2010	2011
USD	36,6%	30,9%	40,4%
EUR	60,8%	63,1%	52,6%
MAD	2,5%	6,0%	7,0%
	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Disway

Les achats en USD concernent surtout les consommables et les achats auprès de Cisco, Dell, Microsoft, Sony et Symantec. Les achats en euros sont principalement ceux effectués auprès de HP. Au Maroc (MAD) il s'agit principalement des achats auprès de Samsung et les produits APC et Eaton

III.4. Ventilation des achats par fournisseur

La ventilation des approvisionnements par fournisseur se présente comme suit, hors contrat LSP HP Tunisie :

	2009	2010	2011	Moyenne
1 ^{er} fournisseur	73,7%	69,8%	63,4%	69,0%
3 premiers fournisseurs	79,3%	80,1%	76,8%	78,7%
5 premiers fournisseurs	81,9%	85,9%	84,5%	84,1%
10 premiers fournisseurs	86,9%	91,3%	93,1%	90,4%

Source : Disway

Le premier fournisseur représente en moyenne 69,0% des achats de Disway sur la période 2009-2011 et témoigne du poids de celui-ci dans le marché marocain, tant au niveau des ordinateurs que des périphériques et consommables. Cette proportion est toutefois en diminution depuis l'exercice 2009 où elle passe de 73,7% à 63,4% en 2011.

Par ailleurs, la ventilation des achats par fournisseurs montre la forte concentration des sources d'approvisionnement. Ainsi, les 3 fournisseurs les plus importants représentent 76,8% des achats de Disway en 2011, soit une proportion inférieure à celle enregistrée en 2010 avec 80,1% des achats.

A fin 2011, la répartition du poids des 10 premiers fournisseurs est en progression passant de 86,9% en 2009 à 93,1% en 2011 soit une augmentation de près de 6,2 points.

III.5. Présentation des principaux fournisseurs

Les produits distribués par Disway sont tous fabriqués à l'étranger. Cependant, une partie des achats est effectuée au Maroc auprès de certains constructeurs étrangers (multinationales qui ont implanté des filiales au Maroc). Ainsi, ce sont ces filiales locales qui importent, stockent et vendent les produits aux grossistes tels que Disway. C'est le cas pour Eaton, Apc, et 3M. Pour tous les autres produits, ils sont directement achetés à l'étranger.

Classés par ordre alphabétique, les 10 principaux fournisseurs de Disway en 2011 sont : Cisco, Epson, HP, IBM, Intel, Lenovo, Lexmark, Eaton, Microsoft, Samsung.

III.5.1. CISCO

Créée en 1984 en Californie, Cisco est aujourd'hui le leader mondial des solutions réseau pour Internet. La société emploie plus de 65 000 employés et a réalisé un chiffre d'affaires de 43,2 milliards USD au titre de l'exercice 2011 et un résultat net de 9,0 milliards USD. Elle déclare allouer un budget de 5,2 milliards USD par an pour la recherche et le développement de nouveaux produits ou solutions.

III.5.2. EPSON

Epson est une marque appartenant au groupe Seiko Epson Corp., lui-même filiale de Seiko Corp. La création de la première société du groupe Seiko remonte à 1881, il s'agissait d'un fabricant d'horlogerie, et le groupe est aujourd'hui un constructeur diversifié d'imprimantes, d'ordinateurs, de montres, de scanners, de projecteurs multimédia et d'appareils photo numériques.

L'histoire d'Epson a débuté lorsque Seiko a été choisi par les organisateurs des jeux olympiques de 1964 en qualité de fournisseur officiel des équipements de chronométrage pour toutes les compétitions. A cette occasion, Seiko a développé un système de chronométrage novateur par sa capacité à imprimer en temps réel le relevé des résultats. A partir de ce mécanisme d'impression directe, Epson a lancé en 1968 l'EP-101, la première imprimante électronique au monde.

Le groupe compte 74 000 employés dont 56 000 hors Japon et affiche un chiffre d'affaires de 10,7 milliards USD et un résultat net de 60,2 milliards USD au titre de l'exercice 2011.

III.5.3. HP

Fondée en 1939, HP propose des solutions technologiques destinées au grand public, aux collectivités et aux entreprises. Son offre couvre l'infrastructure des systèmes informatiques, les systèmes personnels et les produits d'accès, les prestations de services, l'imagerie numérique et les systèmes d'impression. A travers la fusion avec Compaq Computer Corp. en 2002, HP est devenu un opérateur incontestable dans différents domaines, notamment en matière de logiciels réseau et de gestion de systèmes, d'ordinateurs portables, d'ordinateurs de poche et d'imprimantes à jet d'encre. Le chiffre d'affaires atteint près de 126,0 milliards USD au 31/12/2010 et 127,2 milliards USD au 31/12/2011. HP est présent dans plus de 170 pays sur 6 continents.

III.5.4. IBM

Créée en 1911 suite au regroupement de sociétés fabricant des machines à calculer dans l'Ohio (USA), la société comptait 1 346 salariés et 770 actionnaires en 1914. La société s'est développée tout au long du vingtième siècle en proposant machines à écrire, à calculer, puis ordinateurs. Au titre de l'année 2011 IBM a réalisé un CA de 106,9 milliards USD pour un résultat net de 15,9 milliards USD.

III.5.5. INTEL

Intel est une société créée dans la Silicon Valley aux USA, devenue le leader mondial des micro-processeurs. En 2011, la firme affiche un CA de 54,2 milliards USD pour un résultat net de 13,7 milliards USD.

III.5.6. LENOVO

Lenovo est une entreprise chinoise fondée en 1984, avec l'aide de l'Académie des Sciences chinoise. La société s'est rapidement imposée comme le principal fabricant d'ordinateurs en Chine. En 2004 Lenovo acquiert auprès d'IBM sa Division micro-informatique IBM (postes de travail et portables), devenant ainsi le troisième ou quatrième plus grand fournisseur mondial de PC. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 62,7 milliards USD en 2011.

III.5.7. LEXMARK

Depuis sa création en 1991, Lexmark (ancienne division d'IBM) est développeur, fabricant et fournisseur de solutions d'impression pour les professionnels et les particuliers. Lexmark offre différents types de produits, notamment des imprimantes laser, des imprimantes jet d'encre, des multifonctions ainsi que les solutions, services et consommables correspondants.

Lexmark a réalisé un chiffre d'affaires de 4,20 milliards USD en 2010 et de 4,17 milliards USD en 2011. Les ventes internationales et les exportations des États-Unis constituent 57% du chiffre d'affaires consolidé de la société, les deux tiers des ventes internationales étant réalisées en Europe. Les produits Lexmark sont vendus dans plus de 150 pays.

III.5.8. MGE-EATON

Eaton Corp. est une un groupe diversifié présent dans les différents métiers de la production électrique, qui a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 16,0 milliards USD ainsi qu'un résultat net de 1,4 milliards USD, la société emploie 70 000 personnes dans le monde.

Eaton a acquis en 2007 MGE Office Protection Systems, la division « petits systèmes » (onduleurs monophasés jusqu'à 10Kva) de Schneider Electric. Eaton Corporation élargit ainsi les activités de sa branche Qualité de l'Électricité, et revendique désormais le rang de deuxième mondial des solutions de protection de l'électricité. MGE Office Protection Systems emploie environ 800 personnes à travers le monde et possède des bureaux dans plus de 40 pays.

III.5.9. MICROSOFT

Fondée en 1975, Microsoft est le leader mondial des logiciels pour micro-ordinateurs. La société développe, commercialise et supporte une large gamme de logiciels et accessoires à usages professionnel et domestique. Aujourd'hui, les produits développés par Microsoft sont vendus dans plus de 90 pays. Microsoft est une multinationale qui emploie plus de 60 000 personnes et génère en 2011, un chiffre d'affaires de 69,9 milliards de dollars pour un résultat net de 23,1 milliards de dollars.

III.5.10. SAMSUNG

Créée en 1938 à Taegu en Corée du Sud, Samsung s'est développée dans les produits électroniques, et se place parmi les leaders mondiaux spécialisés dans les supports numériques, les semi conducteurs, la mémoire et l'intégration système. Le chiffre d'affaires de la société atteint 142,2 milliards USD en 2011 et un résultat net de 11,8 milliards USD.

III.6. Principaux termes des contrats d'approvisionnement

De manière générale, les contrats établis avec les fournisseurs étrangers portent sur une période d'une année avec tacite reconduction, et n'intègrent pas de clause d'exclusivité, ni dans un sens ni dans l'autre (le constructeur peut confier la distribution à d'autres partenaires et le grossiste peut distribuer des produits concurrents).

Les clauses standards des contrats ne sont généralement pas discutables, en revanche les conditions relatives aux objectifs commerciaux, aux conditions de paiement, aux conditions de prise en charge des frais de transport, douane, assurance font l'objet de la négociation. De même, le contrat peut prévoir ou non le principe d'un support par le constructeur d'opérations marketing : en ce cas le contrat prévoit que des fonds soient alloués pour financer des opérations de promotion de la marque, opérations qui seront décidées avec le constructeur et financées avec lui, selon une discussion au cas par cas.

Les contrats précisent en particulier :

- Les produits éligibles à la distribution (il peut s'agir de tous les produits ou simplement d'une ou plusieurs gammes de produits) ;
- Le volume minimal de ventes sur la période (les objectifs sont généralement fixés par période trimestrielle, et rediscutés tous les ans) ;
- Les modalités de livraison ;
- Les délais et modalités de paiement ;
- Les remises arrière¹⁸ reversées à Disway en cas d'atteinte des objectifs ;
- Les modalités financières de protection des prix en cas de dépréciation de stock, etc.

Les termes de paiement octroyés par les principaux constructeurs sont généralement de 60j (sauf HP 45 jours), mais les fournisseurs proposent une remise (« cash discount ») en cas de règlement anticipé. Le niveau de la remise varie selon les périodes, en fonction du besoin de trésorerie des constructeurs, entre 2% et 3% flat.

Les contrats précédemment conclus par Matel PC Market ou par Distrisoft préalablement à la fusion ont été reconduits à l'identique, ou maintenus en l'état, sans modification particulière suite au rapprochement entre les deux distributeurs (à l'exception, le cas échéant, de la révision des conditions de volume).

¹⁸ Une remise arrière est un remboursement effectué par le fournisseur au grossiste sur le prix d'achat en cas d'atteinte d'un certain volume de ventes, ce volume étant défini contractuellement.

IV. Politique marketing et commerciale

IV.1. Politique marketing

La politique marketing mise en œuvre par Disway s'appuie sur sa connaissance du marché : analyses, identifications, quantifications, segmentations, opportunités, veille concurrentielle. Cette connaissance du marché repose sur un travail permanent de compilations d'informations obtenues auprès d'utilisateurs finaux, de partenaires revendeurs, d'associations professionnelles dont notamment l'Apebi et également à partir d'échanges entre confrères. Peu de données officielles sont disponibles.

Les actions et programmes marketing sont le plus souvent proposés et discutés avec les principaux fournisseurs de la société dans le cadre de plans trimestriels. Des rencontres régulières sont ainsi organisées entre le service marketing, les équipes des constructeurs et les chefs de produits pour définir des actions. Les fournisseurs sont ainsi de plus en plus souvent associés en amont à l'élaboration de chaque action marketing, gérée comme un projet, et également à son financement. L'ensemble des actions menées sont supervisées par la Direction Marketing laquelle en concertation interne et externe, fixe les objectifs commerciaux, mesure et contrôle les réalisations.

Les responsables internes de ces programmes sont les chefs de produits dédiés par marques et pour les plus importantes par lignes de produit. Pour exemple, la marque HP est supportée en interne par cinq chefs de produits : PC, serveurs et stockage, imprimantes et périphériques, consommables, produits consumer. Les chefs de produits ont délégation pour gérer leur marge en fonction du niveau des stocks. C'est ainsi qu'ils peuvent par exemple ajuster leurs marges dans le temps, notamment à l'occasion des opérations promotionnelles pour garder la réactivité nécessaire et pouvoir piloter en fonction des réactions du marché, et optimiser le niveau de marge tout en réduisant le niveau des stocks.

Les moyens et outils marketing de la société se présentent comme suit :

- Diffusion hebdomadaire du tarif général par mail et sur le site Internet de la société ;
- Promotions produits ciblées également par mail et sur le site Internet ;
- Catalogue promotionnel hebdomadaire ;
- Publicité presse destinée à engendrer de la demande ;
- Incentive internes et/ou externes destinés à motiver les forces de ventes (cadeaux, bons cadeaux liés aux réalisations des objectifs) ;
- Cellule télévente pour appuyer les promotions (appels entrants et sortants) ;
- Présentations commerciales et formations techniques : ces présentations destinées aux partenaires de la société sont assurées plusieurs fois par mois dans ses locaux à Casablanca et à Témara. Les salles totalement équipées en moyens audio-visuels peuvent accueillir plus de 100 personnes ;
- Présence ciblée aux salons et séminaires organisés au Maroc en partenariat avec les marques représentées.

Disway a rendu opérationnel au courant du second semestre 2010 la nouvelle version du site web développé par Distrisoft en 2009, destiné à devenir un véritable site marchand : parmi les fonctionnalités développées il est prévu que chaque client ait désormais la possibilité de passer directement des commandes via son compte, à son tarif particulier, à l'information sur la disponibilité des articles demandés, et de suivre l'évolution de son compte (encours, commandes, etc.).

En 2011, de nouvelles fonctionnalités e-commerce ont été apportées au site web de la Société, permettant aux clients référencés à travers l'ERP de :

- Consulter la disponibilité des produits ;
- Bénéficier de prix et de remises selon leur profil ;
- Consulter l'état d'avancement de leurs commandes ;
- Consulter leurs états financiers (échancier) et historique des commandes et factures.

IV.2. Politique commerciale

La politique commerciale de Disway est conduite par la Direction Commerciale avec la collaboration étroite de la Direction Marketing. La couverture du marché est ainsi organisée de façon matricielle :

- Une approche verticale des différents segments de marché, auxquels la Direction Commerciale dédie des équipes spécialisées par type de revendeurs ;

- Une approche horizontale « produits », avec une répartition d'une trentaine de marques sur les différents chefs de produits, gérés par la Direction Marketing.

La Direction Commerciale a la responsabilité directe de la force de vente composée de commerciaux et de téléconseillers en charge de comptes revendeurs. Pour une plus grande efficacité, la force de vente est segmentée en trois unités principales : (i) revendeurs grands comptes, (ii) revendeurs traditionnels et (iii) canal « retail » (grandes surfaces et chaînes spécialistes).

L'approche diffère selon le segment : si pour les « grands comptes » la réactivité et la créativité dans la réponse aux appels d'offres sont déterminantes, pour les PME il faut être présent pour des offres « au fil de l'eau », et pour le « retail » il faut générer de la demande par des actions marketing.

Un atout principal dans la stratégie commerciale réside dans la richesse du catalogue. En effet, plus le catalogue est diversifié plus forte est la probabilité de satisfaire le client. Par ailleurs, cela permet également de réaliser un mix de marge sur un même client.

Un taux de fidélisation historiquement élevé est obtenu grâce à la richesse de l'offre. Plus de 40 marques de premier rang, dont une dizaine que Disway est seul à proposer, sont proposées aux partenaires revendeurs. Une politique stricte de qualité est observée en permanence afin de maintenir une satisfaction élevée des partenaires : gestion des commandes, prestations logistiques, support technique et commercial.

La force de vente est régulièrement formée en interne par les chefs de produit concernés et également par les partenaires fournisseurs de la société. De manière générale, la force de vente bénéficie du support permanent et quotidien du «marketing » : interventions directes des chefs de produits, actions de la cellule télé-vente, cotations spéciales, avec comme objectif la plus grande réactivité possible et la réduction du « time to market ».

Suite à la fusion, Disway bénéficie désormais du système de CRM mis en place en 2008 par Distrisoft. Ce système a permis notamment de mettre à jour de manière efficace et efficiente la base de données clientèle ainsi que de fiabiliser cette dernière. Cette base de données mise à jour permet au management de Disway une meilleure connaissance des clients.

IV.3. Politique de prix

L'essentiel du catalogue est proposé au marché sur la base de prix publics conseillés en dirhams hors taxes. Le partenaire revendeur bénéficie d'une remise sur les prix publics, variable selon la nature et l'importance de la commande (montant et mix produits).

La marge brute réalisée par Disway varie selon les marques et les produits. Cette marge est plus faible pour les produits à fort volume et à forte rotation. En revanche, la marge est plus élevée pour les produits à faible rotation, ce qui impose de gérer des stocks plus longs. Par ailleurs, certains constructeurs s'impliquent dans la détermination du niveau de marges.

Les partenaires ne nécessitent pas tous le même travail pour les satisfaire. C'est ainsi qu'à l'intérieur de la même gamme de produits, les marges peuvent varier, puisqu'elles seront modulées selon la nature du partenaire, la nature du produit, mais également selon la vision du constructeur qui impose parfois les modèles ou les volumes.

La richesse du catalogue permet de compenser ces variations et de maintenir les objectifs de marge moyenne. Au regard des objectifs de chiffre d'affaires et de marge qui sont déterminés pour chaque chef de produit, une analyse trimestrielle est effectuée sur la base des réalisations sur le marché. Cela permet de déterminer si les projections sont correctes et d'ajuster si nécessaire le niveau de marge. La marge moyenne est également rehaussée significativement par les marges arrières proposées par la plupart des constructeurs lorsque les objectifs contractuels trimestriels sont atteints ou dépassés.

La plus grande partie du stock provenant des constructeurs (HP, Epson) bénéficie d'une protection en contrepartie de reportings mensuels de l'état du stock. En cas de baisse des prix, le constructeur rétrocède la différence de prix sur le stock non encore vendu au moment de la baisse (protection de stock de 30 jours). Généralement, pour l'essentiel de l'activité, les grossistes fixent leurs prix de vente en fonction de leur politique commerciale et des prix généralement pratiqués (exception rare : cas des grands appels d'offre pour lesquels le constructeur peut souhaiter fixer le prix de vente final en concertation avec le grossiste).

Ainsi, ces mécanismes de protection permettent de maintenir des niveaux de stocks suffisants sans subir des dépréciations consécutives aux baisses de prix fréquentes dans le secteur « IT » et de faire bénéficier immédiatement le canal de revendeurs d'une disponibilité optimale et le consommateur des baisses de prix.

IV.4. Politique de distribution

Suivant le modèle indirect, la politique de distribution de la Société repose sur la gestion et l'animation d'un canal de revendeurs. Les revendeurs sont sélectionnés en fonction de leur compétence commerciale (capacité et moyens pour la vente), technique (compétence dans le domaine informatique) et de leurs capacités financières (délais de paiements, encours, garanties). Cette sélection a permis de fidéliser un réseau de revendeurs capables d'assurer une présence commerciale sur l'ensemble du territoire national.

Les revendeurs sont gérés par des commerciaux en fonction de leur typologie (revendeurs « grands comptes », revendeurs traditionnels ou revendeurs « retail » (revente en magasin)). Les encours et les paiements de ces revendeurs sont suivis en permanence par le département « contrôle de crédit ». Chaque commercial est ainsi en charge d'un certain nombre de clients, tous relevant d'un même segment, afin de garder une approche homogène. Chaque commercial est ainsi en charge de suivre ses clients et d'anticiper ses besoins, tout en gérant le risque associé.

Les conditions commerciales et notamment les remises octroyées sur les tarifs publics sont liées aux volumes annuels réalisés. Des incitations commerciales sous forme de bonus ou de cadeau sont régulièrement proposées pour dynamiser les ventes. Les revendeurs les plus importants, en compte, bénéficient de livraisons gratuites sur Casablanca et Rabat.

En parallèle, Disway a mis en place une équipe de télévente en charge d'une démarche proactive vis-à-vis des petits revendeurs non réguliers. Les téléconseillers sont ainsi chargés, à travers une démarche basée sur des actions promotionnelles, d'élargir la couverture du marché.

IV.5. Politique de service après vente

Disway applique strictement la politique de service après vente du constructeur. Avant de distribuer une carte, la Société s'assure que le constructeur a l'intention et l'organisation nécessaire pour assurer le SAV de ses produits. Deux politiques de SAV existent au Maroc pour le matériel distribué par Disway :

- Période de garantie avec réparation. Le constructeur a avec une entreprise marocaine des accords pour la réparation de ses produits. Cela peut être un sous-traitant du constructeur, ou un centre de maintenance agréé. Disway redirige l'utilisateur vers cet opérateur choisi et sélectionné par le constructeur ;
- Période de garantie avec échange standard. Disway échange le produit à l'utilisateur après une sommaire vérification de la panne déclarée. Le constructeur, pour ces échanges standards, rémunère la Société soit par un pourcentage de chiffre d'affaires, soit en envoyant des unités supplémentaires gratuites.

V. Politique qualité

La qualité au sein de Disway est un élément central pour assurer la satisfaction des clients et pérenniser le développement de la Société. Ainsi, sur la base des procédures héritées des deux entités fusionnées, Disway a obtenu en juin 2011 la certification ISO 9001 version 2008.

VI. Moyens humains

VI.1. Principaux axes de la nouvelle organisation suite à la fusion

Suite à la fusion, une nouvelle organisation a été mise en place, avec le support d'un cabinet spécialisé en ressources humaines. Elle a pour objectif de reprendre le meilleur de chacune des deux structures précédentes, Cette organisation est appelée à vivre et évoluer en fonction du temps et des enseignements de la pratique.

Cette organisation s'articule autour des Directions suivantes :

VI.1.1. Direction Marketing et Marcom

La Direction Marketing et Marcom est constituée de 31 collaborateurs et a pour principales missions :

- Assister la Direction Générale de Disway dans la mise en place de sa stratégie de développement de ses activités ;
- Assurer la gestion de la relation avec les fournisseurs ;
- Animer le réseau de revendeurs à travers l'élaboration et la diffusion d'un ensemble d'outils marketing visant à promouvoir les produits et les services de la société.

VI.1.1.1. Direction Finance

La Direction Financière comprend 11 collaborateurs et prend en charge la gestion Financière, Comptable et Administrative de Disway et de ses filiales en étroite collaboration avec le reste des directions. Les objectifs de la direction sont :

- Assurer la production d'une information financière fiable, transparente et cohérente ;
- Optimiser le financement des activités de la société et de ses filiales ;
- Assurer la maîtrise du risque de change.

VI.1.1.2. Direction Commerciale

La Direction Commerciale est composée de 31 collaborateurs et est organisée en trois services distincts :

- Service Grands Comptes ;
- Service Retail & Grande Distribution ;
- Service Small & Medium Business.

La Direction commerciale a pour principales missions d'assurer la bonne gestion des portefeuilles clients et d'assurer le suivi des transactions commerciales.

VI.1.1.3. Direction Service Client et Achats

La Direction Service Client & Achat concerne 18 collaborateurs dont la mission est d'assurer le suivi des achats à partir de la validation des commandes jusqu'à la réception des produits, de garantir le contrôle et la planification des commandes initiées par les clients sur leurs systèmes et enfin, d'assurer le suivi des réclamations et leur traitement.

VI.1.1.4. Direction Contrôle de Gestion, Audit Interne et Suivi des filiales

La Direction contrôle de gestion, audit interne et suivi des filiales rassemble 3 collaborateurs chargés d'assurer l'audit et le contrôle de gestion de la Société et de ses filiales. La Direction se charge en outre d'élaborer les budgets prévisionnels pour chaque entité du groupe et d'assurer l'interface entre la Disway et ses filiales.

VI.1.1.5. Direction Systèmes d'Information

La Direction des Systèmes d'Informations comprend 9 collaborateurs et est en charge de la gestion de l'infrastructure informatique de Disway et d'assurer le support aux utilisateurs. La Direction est aussi responsable du bon fonctionnement du système d'information et du déploiement des nouvelles solutions informatiques.

VI.1.6. *Direction Supply Chain*

La Direction Supply Chain concerne 56 collaborateurs et est en charge de la conception, de l'organisation et de la participation à la définition des stratégies les plus rationnelles pour assurer le cheminement du produit depuis sa réception auprès du constructeur jusqu'à sa livraison au client. Cette fonction se fait dans un objectif constant d'optimisation du rapport qualité/service/coût.

VI.1.7. *Direction des Ressources Humaines*

La Direction des Ressources Humaines compte 4 collaborateurs dédiés aux missions suivantes :

- Le développement des ressources humaines de la Société ;
- La formation des ressources humaines à travers le déploiement de programmes dédiés ;
- La mise en place d'une communication et institutionnelle interne favorisant la mobilisation et la motivation du personnel ;
- La mise en place des normes de sécurité et de santé ;

La Direction veille ainsi à la bonne application des instructions réglementaires et coordonne ses actions avec l'ensemble des Directions dans le but de fluidifier l'application de la politique RH au sein de Disway.

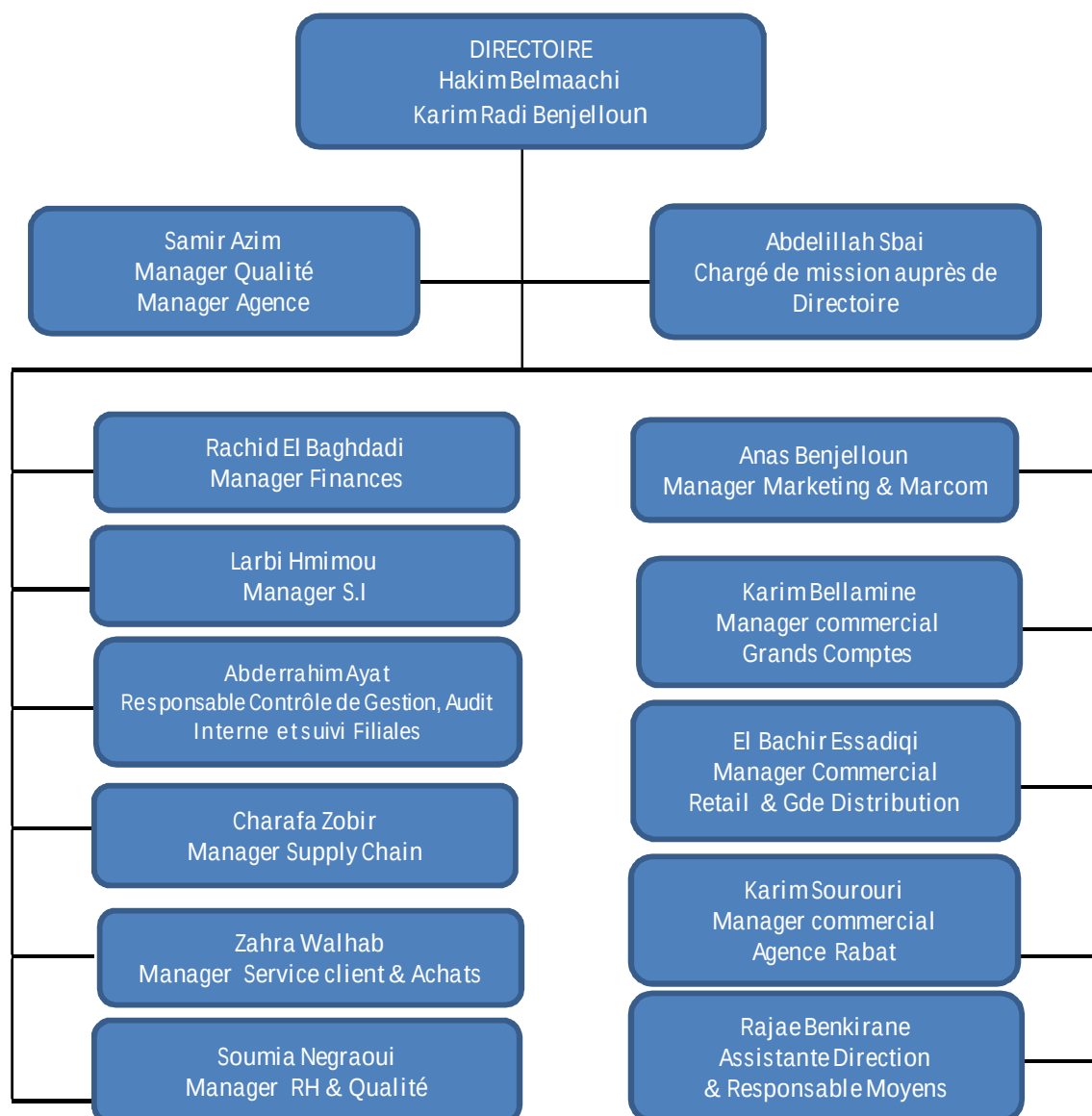
VI.1.8. *Direction Qualité*

La Direction Qualité, pris en charge par M. Samir Azim, a pour fonction d'assurer la mise en place et le suivi de la politique qualité de Disway et de la garantir à travers la certification ISO 9001 version 2008.

VI.2. Organigramme fonctionnel

L'organigramme fonctionnel de Disway S.A. au 30 Juin 2012, se présente comme suit :

Organigramme fonctionnel de Disway au 30 Juin 2012



Source : Disway

Outre les 2 Directeurs Généraux qui sont en même temps les membres du Directoire, et dont les CV sont présentés plus haut (cf 3.2 Organes de direction), les principaux responsables de Disway sont les suivants :

▪ **SAMIR AZIM, 35 ans, Manager Qualité et Manager Agence**

Titulaire d'un Diplôme de Technicien en Productique (1997) et d'un Diplôme Universitaire de Qualité et de Management Environnemental (1998) de l'Université Paul Sabatier de Toulouse, Samir AZIM débute sa carrière en 1999 au sein d'ICARE, en France, en tant qu'Inspecteur Technique. En janvier 2000, il intègre PC Market en tant que Responsable Qualité. En mai 2001 il est nommé Directeur Général de la filiale Qualitech. En 2006, il rejoint Matel PC Market en tant que Directeur Logistique. Dans Disway, il est chargé d'assurer la responsabilité de la coordination auprès du Directoire. En février 2012, M Azim est nommé Manager Qualité et Manager Agence à Rabat.

▪ **ANAS BENJELLOUN, 33 ans, Manager Marketing**

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur productique de l'INSA (Institut National des Sciences Appliquées) de Lyon en 2001, Anas BENJELLOUN a débuté sa carrière au sein d'Accenture Paris, en tant que consultant puis Senior

Consultant en Organisation et en Management des systèmes d'information. En 2005, il rejoint Méditel pour occuper le poste de Senior Manager en charge du lancement du fixe et ensuite le poste de Senior Marketing Manager en charge de la fidélisation des clients. M. Anas BENJELLOUN occupe le poste de Directeur Marketing chez Distrisoft de octobre 2009 jusqu'à la réalisation de la fusion. Il devient le Manager Marketing de Disway.

▪ **KARIM BELLAMINE, 36 ans, Manager Commercial Grands Comptes**

Titulaire d'un diplôme en Marketing de l'École des Hautes Études de Management -HEM- de Casablanca en 1999, Karim BELLAMINE débute sa carrière en tant qu'ingénieur commercial et marketing à Marsofim, un poste qu'il occupe pendant quatre années avant de prendre la tête de la direction commerciale et marketing. En 2007, Karim BELLAMINE rejoint Distrisoft Maroc S.A. en qualité de Directeur Avant-Vente. Il est nommé en 2008 Directeur Commercial de Distrisoft. Dans Disway, il prend la responsabilité commerciale des grands comptes.

▪ **EL BACHIR ESSADIQI, 46 ans, Manager Commercial Retail et de la Grande Distribution**

Titulaire d'une Licence en Économie et une Maîtrise en Informatique Appliquée à la Gestion de l'Université de Nancy, El Bachir ESSADIQI entame son parcours professionnel, en 1988, au sein de la Direction Informatique du Crédit Du Maroc. En 1991, il rejoint Matel pour exercer dans un premier temps en tant qu'Ingénieur Commercial Grands Comptes et dans un second temps en tant que Directeur Commercial en charge de l'activité dédiée 100% distribution. A compter de 2006, El Bachir ESSADIQI occupe au sein de Matel PC Market la double fonction de Directeur Commercial et Responsable Business Units HP Grand Public. Dans Disway il assume la responsabilité de Manager commercial en charge du retail et de la grande distribution.

▪ **ABDELILAH SBAI, 56 ans, Chargé de Mission auprès du Directoire**

Titulaire d'un Doctorat sur les Protocoles de Communication dans les Réseaux Distribués et la Sécurité de Fonctionnement de l'Université de Toulouse en 1984, Abdelilah SBAI cumule une expérience d'Enseignant (Chef de Département Informatique à l'Ecole Normale Supérieure de Rabat) et de Professionnel en tant que Responsable Technico-Commercial à PC Market (1990). A partir de 2006, il assure la fonction de Consultant à plein temps auprès de la direction commerciale dans le cadre d'un contrat de prestations conclu avec Matel PC Market. Suite à l'opération de fusion, M. Sbai a occupé le poste de Manager de l'agence de Rabat jusqu'en 2011 où il a été désigné, par la suite, comme Chargé de Mission auprès du Directoire.

▪ **RACHID EL BAGHDADI, 38 ans, Manager Finances**

Diplômé en Gestion et Commerce International de l'École Supérieure de Gestion Commerce –ESGC de Casablanca, Monsieur Rachid EL BAGHDADI a opéré pour le compte d'un cabinet d'audit en tant que Cadre Financier entre 1998 et 2001. Monsieur Rachid EL BAGHDADI intègre Distrisoft Maroc S.A. en 2001 où il exerce en qualité de Contrôleur Financier. Il est nommé Directeur Financier de Distrisoft Maroc en 2006. Dans Disway, il devient le Manager Finances.

▪ **LARBI HMIMOU, 34 ans, Manager Systèmes d'information**

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur spécialisé en Informatique, Réseaux et Télécoms de l'Ecole des Mines d'Alès et titulaire d'un Master en management des entreprises de l'IAE de Poitiers, Larbi HMIMOU a intégré Distrisoft en 2004 en tant qu'ingénieur de développement. Après une expérience en qualité de consultant chez le N°1 des intégrateurs de solutions de gestion en Afrique du nord, il réintègre Distrisoft pour occuper le poste de Responsable S.I et S.A.V. Il est nommé en 2008 Directeur en charge de la Direction des Systèmes d'Information. Dans Disway il assume la responsabilité de Manager Systèmes d'information.

▪ **ZAHRA WALHAB, 42 ans, Manager Service clients et achats**

Titulaire d'un diplôme en commerce international de l'institut supérieur du commerce et d'administration des entreprises –ISCAE- de Casablanca, Mme Zahra Walhab intègre Distrisoft Maroc S.A. en 1998 où elle exerce en qualité de Responsable Logistique Clients. Avant, Mme Zahra Walhab a opéré pour le compte de la société SIMEC Filiale du groupe Richbond en tant que Directeur commercial adjoint. A compter de 2008 elle est en charge de la Direction Service Client. Dans Disway elle devient Manager Service Clients et achats.

▪ **CHARAFA ZOBIR, 37 ans, Manager Supply Chain**

Titulaire d'un Master en Ingénierie Logistique & Transport à L'École Hassania des Travaux Publics de Casablanca, Melle Charafa ZOBIR intègre Distrisoft Maroc S.A. en 2002 où elle exerce en qualité de Responsable Logistique Fournisseurs. Entre 1998 et 2001, Melle Charafa ZOBIR a opéré pour le compte de la société TRANS IN TEX en tant que Responsable import-export. Jusqu'à la fusion elle était en charge de la Direction Supply Chain. Dans Disway elle assume la responsabilité de Manager supplychain.

▪ **SOUMIA NEGRAOUI, 36 ans, Manager Ressource Humaine et Qualité**

Titulaire d'un Master en Gestion des Ressources Humaines de l'Université Sophia Antipolis de Nice et d'une Licence Appliquée en Commerce International à l'Université Hassan II de Casablanca, Melle SoumiaNegraoui débute sa carrière en tant que Journaliste Financière à la Nouvelle Tribune. Entre 2000 et 2005, Elle rejoint

ATTENTO MAROC pour occuper le poste de Responsable Recrutement & Formation. En 2005 elle intègre la société VALEO en tant que Responsable Développement RH. En 2009, elle opère pour le compte de PHONE GROUPE en tant que Directrice Adjointe des RH. En Décembre 2010, Melle SoumiaNegraoui rejoint Disway pour assumer la responsabilité de Manager RH et Qualité.

- KARIM SOUROUTI, 45 ans, Manager Commercial – Agence Rabat.

Titulaire d'un Master en Ingénierie en Informatique Système au High Technology Institute in Morocco de Rabat, M. Karim Sourouri entame sa carrière en 1991 en tant qu'Ingénieur cadre au sein de la Banque Centrale Populaire à Casablanca. Par la suite, en Avril 1997, il intègre Syntone Maroc en tant qu'Ingénieur Technico Commercial en télécoms jusqu'en Novembre 1998 où il rejoint Orion Telecoms en qualité de Directeur Commercial.

En Juin 2005, M. Sourouri opère comme Product Manager pour le compte de PC Market et ce, jusqu'en Août 2005 où il rejoint par la suite Lenovo en qualité de Business Partner & Local Reseller Manager pour une période de 16 mois. Par la suite, M. Sourouri rejoint PC Memoria en tant que Directeur Commercial jusqu'en Octobre 2009 où il rejoint Disway, d'abord, en tant que Responsable Développement Clientèle jusqu'en 2011 et depuis, comme manager commercial.

- ABDERRAHIM AYAT, 33 ans, Responsable Contrôle de Gestion, Audit Interne et Suivi des filiales

Titulaire d'un Diplôme des Études Supérieures Approfondies - DESA en Finance et doctorant en Sciences de Gestion à l'Université Hassan II de Casablanca, Abderrahim AYAT a débuté sa carrière en tant que chargé d'affaires au sein de la banque d'affaires Financia depuis fin 2003, puis à BMCE Capital Conseil en mai 2005 suite à l'absorption de Financia par BMCE Capital Conseil.

En janvier 2007 M. AYAT rejoint la société Lesieur Cristal en tant que chargé de mission au sein de la direction Développement et Planification Stratégique avant d'intégrer Disway en janvier 2011 en qualité de Responsable Contrôle de Gestion, Audit Interne et Suivi des filiales.

VI.3. Effectifs

Par Catégorie	2009	en %	2010	en %	Var%	2011	en %	Var%
Responsables	11	6,9%	15	6,4%	36,4%	11	5,5%	-26,7%
Cadres	30	18,8%	44	18,6%	46,7%	39	19,4%	-11,4%
Employés	119	74,4%	177	75,0%	48,7%	151	75,1%	-14,7%
Total	160	100,0%	236	100,0%	47,5%	201	100,0%	-14,8%

Source : Disway

En 2010, la fusion entre Matel PC Market et Distrisoft augmente de 47,5% l'effectif de la Société (+76 personnes), tout en renforçant significativement l'encadrement. En effet, la catégorie des responsables augmente de 36,4%, et les cadres de 46,7%, le nombre des employés augmente lui de 49%.

En 2011 et consécutivement au ralentissement de l'activité, l'effectif de Disway a connu une diminution de 14,8% soit un départ de 35 personnes par rapport à 2010. Les employés ont ainsi été les principaux concernés par les départs (26 personnes) durant cette période, suivis des cadres (5 personnes) et des responsables (4 personnes).

Compte tenu de ces évolutions, le taux d'encadrement du middle management est passé de 24,9% en 2010 à 25,8% en 2011. En parallèle, le taux d'encadrement des responsables passe, sur la même période, de 8,5% à 7,3%, compte tenu du départ de 4 responsables durant la période.

Par sexe	2009	%	2010	%	2011	%
Femmes	55	34,4%	92	39,0%	82	40,8%
Hommes	105	65,6%	144	61,0%	119	59,2%
Total	160	100%	236	100%	201	100,0%

Source : Disway

L'effectif de la Société est majoritairement masculin, comme l'indique la répartition de l'effectif par sexe, représentant près de 59,2% des effectifs. Néanmoins, cette répartition tend à s'équilibrer considérant que l'effectif féminin est passé de 34,4% en 2009 à 40,8% en 2011.

VI.4. Politique sociale

Les salariés de Disway sont rémunérés sur une base mensuelle. Un système d'intéressement, à travers l'introduction d'une prime variable, a été mis en place en 2009 et prévoit une distribution semestrielle en fonction

de l'atteinte d'objectifs déterminés en fonction de l'activité spécifique de chacun (sauf pour les commerciaux, prime trimestrielle).

L'ensemble des salariés bénéficie d'une couverture sociale, constituée, outre de la CNSS, de l'adhésion à un système de retraite, et d'une assurance maladie contractée auprès de la compagnie RMA Watanya. Suite à la fusion, les conditions contractuelles de la couverture maladie ont été renégociées et élargies au profit des salariés de Disway. Par ailleurs, les deux systèmes de retraite existant sont maintenus (CIMR et Futuris), le salarié ayant le choix en termes de couverture retraite.

Le personnel bénéficie de programmes réguliers de formation commerciale prodiguée aussi bien en interne qu'en externe, pour répondre aux besoins en formation exprimés par les collaborateurs et/ou identifiés par leur supérieur hiérarchique. La formation en interne profite généralement à la force de vente. En externe, les chefs de produits jouissent en outre de formations auprès des constructeurs partenaires de la société à l'occasion de la mise sur le marché d'un nouveau produit. Ces formations peuvent déboucher sur une certification pour certains produits.

Par ailleurs le personnel bénéficie de programmes réguliers de formation en anglais, qui profite généralement aux chefs de produits ainsi qu'au reste de l'équipe commerciale.

Depuis 2009, la Société prend en charge 30% de certaines formations diplômantes effectuées auprès d'organismes privés ou publiques pour le compte du personnel logistique, administratif et financier (les 70% restants étant financé par l'OFPPT). Enfin, dans le cadre du projet qualité, l'ensemble du personnel a bénéficié d'une formation spécifique en 2009.

VII. Moyens matériels et techniques

VII.1. Système d'information

Suite à la fusion, Disway a adopté le même système d'information que celui qui était mis en place depuis 2001 par Distrisoft, à savoir le progiciel de gestion Navision. Ce système d'information est totalement intégré et est composé d'un réseau local géré par des serveurs sous Microsoft Windows Server 2003. Il comprend un certain nombre d'applicatifs notamment :

- Un logiciel Entreprise Ressource Planning (ERP) pour la gestion de l'activité commerciale, logistique, comptable et financière : ERP Navision ;
- Un outil logiciel CRM (Customer Relationship Management), intégré avec l'ERP Navision, pour gérer toutes les dimensions de la relation avec le client ;
- Un ensemble d'outils de reporting et d'interrogations des données de production.

Cet ERP de gestion, outil fondamental pour intégrer l'ensemble des fonctions opérationnelles de l'entreprise, permet à tous les niveaux de l'organisation de disposer en temps réel de toute l'information nécessaire à la prise de décision. Cette application permet également la mise en place des outils d'optimisation et de contrôle suivants :

- Une gestion optimale des stocks : suivi rigoureux des niveaux de stocks, obsolescence, gestion automatisée des codes barres pour le suivi des produits et leur numéro de série. Cette finesse dans le suivi des stocks est importante pour la direction commerciale et permet de déterminer des cotations de manière précise au regard des marges par affaire. Par ailleurs, toute atteinte du niveau de stock minimum sur un produit déclenche des commandes automatiques qui suivent un process de workflow et de validation intégrant l'ERP et le système de messagerie ;
- Un contrôle efficient du crédit clients : à tout moment et pour chaque revendeur, le système permet de connaître l'état de l'encours, de paramétrer les seuils de crédit et de bloquer toute commande supplémentaire par la force commerciale. Des procédures claires basées sur la fiabilité de l'information permettent ainsi la régularisation des impayés, et la diminution du nombre de dossiers en contentieux ;
- Un contrôle financier strict : ce système de gestion permet le suivi rigoureux de la trésorerie, du risque de change et des marges analytiques ainsi que la réalisation d'arrêtés comptables à une fréquence trimestrielle.

La consultation et l'accès (droits de lecture et d'écriture) à chaque module de l'ERP (achats, stocks, crédits clients, etc.) sont gérés selon une base de données de profils d'utilisateurs et de codes d'accès ne pouvant être modifiés que dans le cadre d'une procédure visée par la Direction Générale.

Par ailleurs, Disway a également mis en place l'outil de gestion de stocks précédemment utilisé par Distrisoft (*Warehouse Management System*) et son outil de gestion de la relation client.

Disway dispose également d'un système de téléphonie voix sur IP sur l'ensemble des sites de la société : Casablanca, Rabat-Temara, AinSebaa (Qualitech), Agadir. Tous ces sites sont interconnectés en voix et données par des liaisons redondantes à haut débit, ainsi que d'un système intranet.

Le système d'information Navision a été déployé pour l'ensemble du personnel dès la réalisation de la fusion et il est pleinement opérationnel.

En 2011, Disway a procédé à l'acquisition des deux applicatifs de gestion suivants :

- Dynamics CRM 2011 : solution de Customer Relationship Management intégré à travers Microsoft Outlook permettant l'adhésion complète des forces de vente et un partage de l'information à une plus grande échelle. L'outil permettra de surcroît, un meilleur suivi des efforts commerciaux et marketings à travers la gestion des leads, la mise en place de campagnes marketing, de suivi des budgets et reportings ;
- Zetadocs for NAV : Solution d'archivage et de traçabilité des livraisons avec l'avantage de :
 - ✓ Offrir une possibilité d'intégration avec l'ERP déjà mis en place par Disway ;
 - ✓ Offrir un gain de temps significatif aux équipes dédiées ;
 - ✓ Permettre une intégration au portail interne de l'entreprise ;
 - ✓ Sécuriser et stocker l'ensemble des documents archivés.

VII.2. Sites

Le siège social de Disway est situé au lotissement la Colline à Sidi Maârouf sur un terrain de 1 700 m². Suite à la fusion, des travaux de réaménagement ont été lancés afin d'adapter le bâtiment à la nouvelle organisation et d'en optimiser l'utilisation compte tenu de l'ajout des effectifs en provenance de Distrisoft.

La nouvelle plateforme logistique de Sapinod'une superficie de 30 000 m² achevée en 2011 remplace l'ancienne plateforme en sous sol présente au sein du siège de Sidi Maarouf de 1 500 m². Le déménagement vers la nouvelle plateforme a été effectif en 2011.

Les installations de Témara abritent sur un terrain de 3 000 m², un centre logistique, et les forces commerciales et marketing dédiées à la clientèle de la région de Rabat. La construction totalise une surface de 5 700 m² dont 3 600 m² pour le stock.

Par ailleurs Disway s'appuie commercialement sur le réseau des « HP center » installés par Qualitech :

- Agadir : Un même local fait fonction d'agence commerciale pour Disway et de centre de réparation pour Qualitech. Cette agence ouverte depuis 2000 assure une présence commerciale locale ainsi qu'un stock approvisionné hebdomadairement permettant d'assurer un flux continu pour les partenaires de la région ;
- Tanger : Qualitech a installé une agence « HP Center » dans un local de 45 m² en location au Bd Moulay Youssef à Tanger ;
- Casablanca, agence commerciale « HP center » au quartier Palmier, et atelier de réparation à Sidi Maârouf.

Dernièrement, le magasin Experience Store, filiale de Disway située sur la rue Moussa BnouNoussair se veut être le nouveau point de distribution et de promotion des produits HP à Casablanca.

VII.3. Politique d'investissement¹⁹

En KDhs	2009	2010	2011	Part des investissements sur la période en %
Logiciels et licences	225	307	46	0,7%
Matériel Informatique	1 022	514	968	3,2%
Sous total Équipement informatique	1 247	821	1 014	3,9%
Terrains nus	15 125	-	-	19,3%
Construction, agencements et aménagements	178	11 076	45 923	73,0%
Matériels et Outillages	235	-	223	0,6%
Mobiliers et matériels de Bureaux	615	394	825	2,3%
Sous total bâtiments de bureaux et stockage	16 153	823	46 971	81,6%
Matériel de Transports	199	117	347	0,8%
Sous total matériel de transport	199	117	347	0,8%
Total	17 599	12 408	48 332	100,0%

Source : Disway

La politique d'investissement de la Société est principalement orientée vers l'acquisition des terrains et bâtiments nécessaires à l'exploitation, ainsi que leur aménagement.

En 2009, le principal investissement concerne l'acquisition d'un terrain de 30 000 m² pour la construction de la nouvelle plateforme logistique de la société à la zone industrielle de Nouaceur pour un montant de 15,1 MDHS.

En 2010, la Société a accentué son effort d'investissement dans le cadre du projet d'aménagement des nouveaux locaux. En effet, les investissements relatifs aux bâtiments et terrains bâtis s'établissent à 10,6 MDhs (comptabilisés en immobilisation en cours).

Il est à noter que, consécutivement à l'opération de fusion, des apports en immobilisation ont été effectués (fonds commercial, matériels de transport, mobiliers et matériels de bureaux et constructions) pour un montant de 161,1 MDhs.

¹⁹Les apports d'immobilisations relatifs à l'opération de fusion n'ont pas été reportés dans le tableau des investissements car ils n'impliquent pas de sorties de trésorerie effectives.

En 2011, les principaux investissements réalisés par Disway ont concerné la mise en place de la plateforme logistique de SAPINO et l'aménagement du siège pour un montant de 45 MDhs.

VII.4. Politique de partenariat et de joint-venture

Disway est familier de la démarche de partenariat avec d'autres opérateurs du secteur de l'industrie informatique. En effet, c'est d'abord à travers un partenariat, pour le développement de l'activité de maintenance, que Matel et PC Market ont commencé à se rapprocher : la création de Qualitech en 2001 fut la première joint-venture de la société Matel. Quelques années plus tard, ce partenariat entre Matel et PC Market a abouti à une fusion des deux sociétés.

En 2008, Disway a lancé un nouveau projet en joint-venture avec un opérateur étranger, pour la création de B'Ware Maroc. Les deux partenaires sont complémentaires : Disway apporte sa connaissance du Maroc, son réseau de clientèle, et la logistique. De son côté Best Ware France amène sa connaissance du produit, et sa compétence technique pour la vente et le paramétrage de ces produits de haute technicité.

Cette démarche, mutuellement bénéfique pour les deux partenaires, peut être réutilisée pour le développement à l'export, ou pour la commercialisation au Maroc de produits à forte spécificité technique.

Partie VI. SITUATION FINANCIERE DE DISWAY

Avertissement : la partie relative à l'activité financière de Disway présente, sauf mention particulière, l'analyse des comptes consolidés au 31/12/2010 et au 31/12/2011 tels qu'audités par les commissaires aux comptes et des comptes consolidés pro forma au 31/12/2009 relatifs aux activités de Matel SA et de Distrisoft tels que publiés par le management de la société.

Les comptes pro forma ont été établis en intégrant aux valeurs de l'exercice 2009 de la société absorbante (Matel PC Market) les données de la société absorbée (Distrisoft). Les comptes de bilan de la société absorbante sont ajustés par la valeur d'apport de la société absorbée et les comptes de résultats par la somme des produits et charges sans aucun retraitement.

I. Analyse des comptes consolidés de Disway

Le périmètre de consolidation de Disway comprend la société mère Disway et ses filiales selon les tableaux suivants :

Périmètre au 31/12/2010

Filiale	% d'intérêt et de contrôle	Méthode de consolidation	Commentaire
Qualitech	80%	Intégration globale	
Qualiserv	99,70%	Intégration globale	
Arche	96,25%	Intégration globale	
Matel Tunisie	48,84% à travers Qualiserv	Mise en équivalence	
B'Ware	50%	Intégration Proportionnelle	
Atoll Distribution	99,8%	Non consolidée	Activité très réduite, non significatif

Périmètre au 31/12/2011

Filiale	% d'intérêt et de contrôle	Méthode de consolidation	Commentaire
Qualitech	80,00%	Intégration globale	
Qualiserv	99,70%	Intégration globale	
Arche	96,25%	Intégration globale	
Matel Tunisie	48,84% à travers Qualiserv	Mise en équivalence	
B'Ware	50,00%	Intégration Proportionnelle	
Atoll Distribution	100,00%	Non consolidée	Activité très réduite, non significatif
Expérience Store	100,00	Intégration globale	

I.1. Analyse du bilan consolidé

En KDhs	2009 Pro Forma	en %	2010 Consolidé	en %	Var 09-10	2011 Consolidé	en %	Var 10-11
Actif immobilisé	254 119	21,2%	258 856	19,9%	1,9%	295 550	19,9%	14,2%
Immobilisations en non valeur			-			-		
Immobilisations incorporelles	-	-	172 945	13,3%	ns	172 527	16,6%	-0,2%
Immobilisations corporelles	-	-	75 066	5,8%	ns	114 624	11,0%	52,7%
Immobilisations financières	-	-	10 844	0,8%	ns	8 399	0,8%	-22,5%
Actif circulant	902 032	75,1%	1 012 497	77,8%	12,2%	703 052	67,6%	-30,6%
Stocks et en-cours	186 848	15,6%	249 143	19,1%	33,3%	143 609	13,8%	-42,4%
Clients et comptes rattachés	643 451	53,6%	696 547	53,5%	8,3%	491 166	47,2%	-29,5%
Autres créances et comptes de régularisation	71 732	6,0%	66 807	5,1%	-6,9%	68 277	6,6%	2,2%
Titres et valeurs de placement	-	-	0	-	-	-	-	-
Disponibilités	44 779	3,7%	30 844	2,4%	-31,1%	41 720	4,0%	35,3%
Total actif	1 200 930	100,0%	1 302 197	100,0%	8,4%	1 040 322	100,0%	-20,1%
Capitaux propres de l'ensemble	535 042	44,6%	566 351	43,5%	5,9%	552 832	53,1%	-2,4%
Capitaux propres part de groupe	533 956	44,5%	565 446	43,4%	5,9%	552 613	53,1%	-2,3%
Capital social	-	-	188 576	14,5%	ns	188 576	18,1%	0,0%
Prime d'émission, de fusion, d'apport, réserves et report à nouveau	-	-	305 482	23,5%	ns	338 377	32,5%	10,8%
Résultat net consolidé part du groupe	-	-	71 569	5,5%	ns	25 976	2,5%	-63,7%
Écarts de conversion	1086	-	-181	0,0%	-116,70%	-317	0,0%	74,7%
Intérêts minoritaires		0,0%	905	0,1%	ns	219	0,0%	-75,8%
Provision pour risques et charges	1 969	0,2%	751	0,1%	-61,9%	5 820	0,6%	675,0%
Emprunts et dettes financières	13 928	1,2%	11 786	0,9%	-15,4%	60 643	5,8%	414,5%
Passif circulant	239 395	19,9%	270 509	20,8%	13,0%	210 674	20,3%	-22,1%
Fournisseurs et comptes rattachés			137 492	10,6%	ns	124 719	12,0%	-9,3%
Autres dettes et comptes de régularisation			133 017	10,2%	ns	85 955	8,3%	-35,4%
Trésorerie passif	410 596	34,2%	452 801	34,8%	ns	210 353	20,2%	-53,5%
Dont billets de trésorerie			240 000	18,4%	ns		0,0%	-100,0%
Total passif	1 200 930	100,00%	1 302 197	100,00%	8,4%	1 040 322	100,0%	-20,1%

Source : Disway

Au 31 décembre 2011, l'activité de Disway est principalement financée à partir d'un niveau de fonds propres établi à 552,8 MDhs représentant 53,1% du total bilan de la Société. Le reste du financement est assuré à travers un concours bancaire établi à 60,6 MDhs, des engagements court terme (constitués principalement de dettes fournisseurs) pour 210,7 MDhs et d'une ligne de concours de trésorerie pour 210,4 MDhs soit 20,2% de l'ensemble du passif consolidé de Disway.

1.1.1. Analyse de l'actif immobilisé

Actif immobilisé en KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	% total	Var 09-10	2011 Consolidé	% total	Var 10-11
Immobilisations en non-valeur	-	-	-	ns	-	-	ns
Immobilisations incorporelles	-	172 945	66,8%	ns	172 527	58,4%	-0,2%
Immobilisations corporelles	-	75 066	29,0%	ns	114 624	38,8%	52,7%
Immobilisations financières	-	10 844	4,2%	ns	8 399	2,8%	-22,6%
Total Actif Immobilisé	254 119	258 855	100,0%	1,86%	295 550	100,0%	14,2%
<i>en % du total bilan</i>	<i>21,2%</i>	<i>19,9%</i>			<i>28,4%</i>		

Source : Disway

En 2011, les immobilisations incorporelles, représentant principalement le fonds de commerce de Distrisoft apporté au moment de la fusion avec Matel PC Market, constituent 58,4% de l'ensemble de l'actif immobilisé de la Société, totalisant de fait près de 172,5 MDhs.

Les immobilisations corporelles sont, pour leur part, composées des terrains et constructions utilisés pour les sièges et stocks de Disway et ses filiales. En 2009, l'acquisition de terrains nus à Nouasseur pour la construction d'une plateforme de stockage pour un montant de 15 MDhs a été le principal investissement de l'exercice. La progression par rapport à l'année suivante résulte en grande partie des aménagements en cours réalisés pour la rénovation du siège s'établissant à 10,6 MDhs et des apports en immobilisations suite à l'opération de fusion avec Distrisoft.

En 2011, et consécutivement à l'aménagement de la nouvelle plateforme logistique de SAPINO et du siège ayant nécessité un investissement de 45 MDhs, les immobilisations corporelles se sont appréciées de 52,7% passant de 75,1 MDhs en 2010 à 114,6 MDhs en 2011.

Les immobilisations financières de Disway sont établies, en 2011, à 8,4 MDhs contre 10,8 MDhs en 2010 soit une diminution de 22,6% sur la période. Cette évolution est expliquée par la provision pour dépréciation constituée sur les titres de participation Matel Tunisie qui a affiché une situation nette négative.

1.1.2. Analyse de l'actif circulant

ACTIF (KDhs)	2009 Pro Forma	% total	2010 Consolidé	% total	Var 09-10	2011 Consolidé	% total	Var 10-11
Stocks	186 848	20,7%	249 143	24,6%	33,3%	143 609	20,43%	-42,4%
Clients et comptes rattachés	643 451	71,3%	696 547	68,8%	8,3%	491 166	69,86%	-29,5%
Autres comptes de l'actif circulant	71 732	8,0%	66 807	6,6%	-6,9%	68 277	9,71%	2,2%
Total Actif Circulant	902 031	100,0%	1 012 497	100,0%	12,2%	703 052	100,00%	-30,6%
<i>en % du total bilan</i>	<i>75,1%</i>		<i>77,8%</i>			<i>67,6%</i>		

Source : Disway

En 2010, l'actif circulant de Disway a progressé de 12,2% par rapport à l'exercice pro forma 2009 et représente près de 77,8% du total bilan illustrant la nature de l'activité de la société (activité de distribution avec une prépondérance des postes de bas de bilan). Les stocks progressent de 33% durant la même période et correspondent à une augmentation des achats au dernier trimestre de l'exercice consolidé 2010, et ce, afin de satisfaire les commandes de fin d'année.

En 2011 et compte tenu du contexte économique qui a prévalu durant la période, le niveau de l'actif circulant s'est contracté de 30,6% passant de 1 012,5 MDhs en 2010 à 703,1 MDhs en 2011. La principale diminution ainsi enregistrée concerne les stocks dont le niveau a baissé de 42,4% au 31 décembre 2011 en raison du ralentissement de l'activité causant une diminution du niveau des achats sur l'année.

Le poste de clients s'établit quant à lui à 491,2 MDhs, soit une diminution de 29,5% par rapport à l'année 2010, du fait de la baisse d'activité et de la constitution de provisions pour dépréciation de l'actif circulant de près de 14,4 MDhs (pour une reprise de 6,4 MDhs).

I.1.3. Analyse des capitaux permanents

PASSIF (KDhs)	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	% total	Var 09-10	2011 Consolidé	% total	Var 10-11
Capitaux propres part du groupe	533 956	565 446	97,7%	5,90%	552 613	89,2%	-2,3%
Capital social		188 576	32,6%	ns	188 576	30,5%	0,0%
Prime d'émission, de fusion, d'apport, réserves et report à nouveau		305 482	52,8%		338 377	54,6%	
Résultat net consolidé part du groupe		71 569	12,4%	ns	25 976	4,2%	-63,7%
Écarts de conversion	1 086	-181	0,0%	-116,7%	-317	-0,1%	74,7%
Intérêts minoritaires	0	905	0,2%	ns	219	0,0%	-75,8%
Provisions pour risques et charges	1 969	751	0,1%	-61,9%	5 820	0,9%	ns
Dettes de financement à M<	13 928	11 786	2,0%	-15,4%	60 643	9,8%	ns
Total Capitaux Permanents	550 939	578 888	100,0%	5,1%	619 294	100,0%	7,0%
<i>en % du total bilan</i>	<i>45,9%</i>	<i>44,5%</i>			<i>59,5%</i>		

Source : Disway

Suite à la fusion entre les deux entités opérée en 2010, le capital social de Disway s'établit à 188,6 MDhs avec une prime de fusion de 225 MDhs et des réserves portées à 81 MDhs. En effet, la Société a procédé à une augmentation de capital en 2010 en rémunération de l'apport fusion de Distrisoft. La Société a ainsi créé 750 627 actions nouvelles qui ont été attribuées aux anciens actionnaires de Distrisoft, selon une parité d'échange établie à trois actions nouvelles de Matel PC Market contre deux actions de Distrisoft. L'augmentation de capital s'élève à 262 719 975 Dhs, dont 75,06 MDhs de nominal (capital social) et 187,66 MDhs de prime de fusion.

En 2011, les capitaux propres part du groupe de Disway s'établissent à 552,6 MDhs, en légère diminution de 2,3% par rapport au niveau de l'année dernière soit 565,4 MDhs. Cette évolution est principalement tributaire de la capacité bénéficiaire moindre enregistrée à la fin de l'année 2011 (26,0 MDhs vs. 71,6 MDhs en 2010) et de la hausse des provisions pour risques et charges de 5,1 MDhs en raison de la provision constituée sur Matel Tunisie en 2011.

Aussi, Disway a contracté un emprunt à plus d'un an, d'un montant de 50 MDhs en vue de financer la mise en place de la nouvelle plateforme logistique et l'aménagement du siège.

I.1.4. Analyse du passif circulant

PASSIF (KDhs)	2009 Pro Forma	% total	2010 Consolidé	% total	Var 09-10	2011 Consolidé	% total	Var 10-11
Fournisseurs et comptes rattachés	-	ns	137 492	50,8%	ns	124 719	59,2%	-9,3%
Autres dettes et comptes de régularisation	-	ns	133 017	49,2%	ns	85 955	40,8%	-35,4%
Total Passif Circulant	239 395	100,0%	270 509	100,0%	13,0%	210 674	100,0%	-22,1%
<i>en % du total bilan</i>	<i>19,9%</i>		<i>20,8%</i>			<i>20,3%</i>		

Source : Disway

En 2010, le passif circulant atteint durant l'exercice 2010 consolidés 270,5 MDhs, soit une progression de 13,0% par rapport à l'exercice pro forma 2009. L'ensemble représente 20,8% du total passif avec une répartition égale du poids des comptes de fournisseurs (50,8%) et des autres dettes (49,2%).

Au 31 décembre 2011, et parallèlement à l'évolution du niveau de l'actif circulant, le passif circulant de Disway enregistre une diminution de 22,1%. Cette diminution est principalement expliquée par le ralentissement de l'activité de la Société observée sur toute l'année 2011 impactant le niveau des achats.

Les encours fournisseurs et autres dettes se sont ainsi respectivement établis à 124,7 MDhs (vs. 137,5 MDhs en 2010) et à 86,0 MDhs (vs. 133,0 MDhs en 2010).

I.2. Analyse du CPC consolidé de Disway

En KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Produits d'exploitation	1 735 228	1 704 973	-1,7%	1 350 561	-20,8%
Chiffre d'affaires	1 719 156	1 694 312	-1,45%	1 340 762	-20,9%
Autres produits d'exploitation	16 072	10 661	-33,67%	9 799	-8,1%
Charges d'exploitation	1 654 061	1 603 114	-3,1%	1 301 833	-18,8%
Achats revendus et consommés	-	1 497 932	-	1 202 276	-19,7%
Autres charges externes	-	35 806	-	27 863	-22,2%
Impôts et taxes	-	3 545	-	406	-88,5%
Charges de personnel	-	48 346	-	46 618	-3,6%
Autres charges d'exploitation	-	3	-	1	-80,8%
Dotations d'exploitation	-	17 482	-	24 670	41,1%
Résultat d'exploitation	81 167	101 860	25,5%	48 728	-52,2%
Produits financiers	-	30 645	-	24 442	-20,2%
Charges financières	-	34 235	-	25 736	-24,8%
Résultat Financier	18 462	-3 590	-119,5%	-1 294	-64,0%
Résultat courant des entreprises intégrées	99 629	98 270	-1,4%	47 434	-51,7%
Charges et produits non courants	714	-1 948	ns	-2 996	53,8%
Impôt sur les bénéfices	23 541	23 483	-0,3%	13 482	-42,6%
Résultat net des entreprises intégrées	76 801	72 839	-5,2%	30 956	-57,5%
Quote part dans le résultat des entreprises incluses par mise en équivalence	-435	-1 451	ns	-5 685	291,8%
Dotation aux amortissements des écarts d'acquisition	-	-	-	-	-
Résultat net de l'ensemble consolidé	76 366	71 388	-6,5%	25 271	-64,6%
Résultat minoritaire	34	-181	ns	-705	289,7%
Résultat net part du groupe	76 332	71 569	-6,2%	25 976	-63,7%

Source : Disway

■ Commentaires 2009-2010

En 2010, le chiffre d'affaires affiche une progression négative de 1,45% par rapport à l'exercice pro forma 2009 traduisant un ralentissement évident de l'activité durant cette période. De plus les autres produits d'exploitation baissent de près d'un tiers totalisant 11 MDhs.

Le résultat d'exploitation est en augmentation de 25,49% par rapport à l'année pro forma 2009 et atteint 102 MDhs en 2010. Cette croissance est expliquée par la baisse plus importante des charges d'exploitation (-3,08%) par rapport au chiffre d'affaires. En effet les charges d'exploitation se réduisent de 51 MDhs contre une baisse du chiffre d'affaires de 25 MDhs, impliquant une augmentation substantielle du résultat d'exploitation de 21 MDhs.

Le résultat courant des entreprises intégrées est en baisse de 1,36% durant l'année consolidée 2010 pour totaliser 98 MDhs. Cette baisse est imputable à la dégradation du résultat financier qui est passé de 18 MDhs en 2009 à -4 MDhs en 2010 soit une baisse de 119,45%.

Le résultat net des entreprises intégrées est, quand à lui, en recul de 5,16% et est égal à 73 MDhs. La baisse est expliquée par la dégradation du résultat non courant qui a reculé de près de 3 MDhs soit -372,96%.

Le résultat net part du groupe est en baisse de 6,24% et atteint 72 MDhs en 2010.

■ Commentaires 2010-2011

Au 31 décembre 2011, le chiffre d'affaires consolidé de Disway s'établit à 1340,7 MDhs, soit une baisse de 20,9% par rapport à l'exercice précédent. Cette performance est la conséquence du ralentissement de l'activité et du renforcement de la concurrence sur le marché marocain.

Compte tenu de cette baisse d'activité, le résultat d'exploitation consolidé de Disway s'établit à 48,7 MDhs contre 101,9 MDhs en 2010, principalement en raison de la baisse de l'EBE et de la constitution de provisions de près de 19,1 MDhs.

Ainsi, le résultat courant des entreprises intégrées de la Société a diminué de 51,7% et totalisé 47,4 MDhs contre 98,3 MDhs en 2010. Cette diminution est, en partie compensée, par un résultat financier revenu à un niveau

normatif, et en amélioration de 2,3 MDhs par rapport à l'année 2010, en raison d'une meilleure politique de couverture sur les devises générant plus de gains de changes sur la période.

En définitive, le résultat net part du groupe s'établit en diminution de 63,7% à 26,0 MDhs. Cette baisse est principalement expliquée par l'évolution de l'activité sur le marché marocain de l'informatique d'une part et par les résultats négatifs des sociétés mises en équivalence (Matel Tunisie : -5,7 MDhs).

I.3. Analyse de l'Etat des Soldes de Gestion

I.3.1. Etat des soldes de gestion

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Ventes de marchandises en l'état (1)	N/A	1 670 767	N/A	1 326 100	-20,6%
Ventes de biens et services produits (2)	N/A	23 545	N/A	14 662	-37,7%
Chiffre d'affaires (1) + (2)	1 719 156	1 694 312	-1,45%	1 340 762	-20,9%
Achats revendus de marchandises (3)	N/A	1 482 103	N/A	1 197 105	-19,2%
Marge brute sur ventes de marchandises en l'état(4) = (1) – (3)	N/A	188 665	N/A	128 995	-31,6%
<i>Taux de marge brute sur ventes en l'état (4) / CA</i>	<i>N/A</i>	<i>11,1%</i>	<i>N/A</i>	<i>9,6%</i>	<i>-1,5 pts</i>
Chiffre d'affaires	1 719 156	1 694 312	-1,45%	1 340 762	-20,9%
Marge brute sur ventes en l'état	N/A	188 665	N/A	128 995	-31,6%
Production de l'exercice	N/A	23 545	N/A	14 662	-37,7%
Consommation de l'exercice	N/A	51 635	N/A	33 034	-36,0%
Valeur ajoutée	N/A	160 574	N/A	110 624	-31,1%
<i>Taux de valeur ajoutée (VA/CA)</i>	<i>N/A</i>	<i>9,5%</i>	<i>N/A</i>	<i>8,3%</i>	<i>-1,2 pts</i>
Valeur ajoutée	N/A	160 574	N/A	110 624	-31,1%
Impôts et taxes	N/A	3 545	N/A	406	-88,5%
Charges de personnel	N/A	48 346	N/A	46 618	-3,6%
Excédent Brut d'Exploitation EBE	N/A	108 683	N/A	63 600	-41,5%
<i>Marge brute d'exploitation (EBE/CA)</i>	<i>N/A</i>	<i>6,4%</i>	<i>N/A</i>	<i>4,7%</i>	<i>-1,7pts</i>
<i>Ratio de productivité (VA/Charges de personnel)</i>	<i>N/A</i>	<i>3,32</i>	<i>N/A</i>	<i>2,37</i>	<i>-0,9pts</i>
Excédent Brut d'Exploitation EBE	N/A	108 683	N/A	63 600	-41,5%
Autres charges d'exploitation	N/A	3	N/A	1	-80,8%
Reprises d'exploitation, transferts de charges	N/A	10 646	N/A	9 799	-8,0%
Dotations d'exploitation	N/A	17 482	N/A	24 670	41,1%
Résultat d'exploitation	81 167	101 860	25,49%	48 728	-52,2%
<i>Marge opérationnelle (Rex/CA)</i>	<i>4,7%</i>	<i>6,0%</i>	<i>1,3pts</i>	<i>3,6%</i>	<i>-2,4pts</i>
Résultat financier	18 462	-3 590	-119,5%	-1 294	-64,0%
Résultat courant	99 629	98 270	-1,4%	47 434	-51,7%
Résultat non courant	714	-1948	ns	-2 996	53,8%
Impôts sur les sociétés	23 541	23 483	-0,3%	13 482	-42,6%
Résultat net des entreprises intégrées	76 801	72 839	-5,2%	30 956	-57,5%
Quote part dans le résultat des entreprises incluses par mise en équivalence	-435	-1451	ns	-5 685	291,8%
Résultat net de l'ensemble consolidé	76 366	71 388	-6,6%	25 271	-64,6%
Résultat minoritaire	34	-181	ns	-705	289,7%
Résultat net part du groupe	76 332	71 569	-6,2%	25 976	-63,7%
<i>Marge nette (RNPG/CA)</i>	<i>4,4%</i>	<i>4,2%</i>	<i>-0,2pts</i>	<i>1,9%</i>	<i>-2,3pts</i>

Source : Disway

1.3.2. Évolution de la marge brute

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Ventes de marchandises en l'état (1)	N/A	1 670 767	N/A	1 326 100	-20,6%
Ventes de biens et services produits (2)	N/A	23 545	N/A	14 662	-37,7%
Chiffre d'affaires (1) + (2)	1 719 156	1 694 312	-1,45%	1 340 762	-20,9%
Achats revendus de marchandises (3)	N/A	1 482 103	N/A	1 197 105	-19,2%
Marge brute sur ventes de marchandises en l'état(4) = (1) – (3)	N/A	188 665	N/A	128 995	-31,6%
Taux de marge brute sur ventes en l'état (4) / CA	N/A	11,1%	N/A	9,6%	-1,5pts

Source : Disway

Au 31 décembre 2010, le chiffre d'affaires s'établit à 1 694 ,3MDhs, en légère diminution par rapport à l'exercice pro forma 2009 qui affichait un montant de 1 719,2 MDhs soit une baisse de 1,45% sur la période. Le taux de marge brute dégagé s'établit à 11,14% qui avoisinent ceux de Distrisoft et de Matel en 2008.

Durant l'exercice consolidé 2011, l'activité de Disway a enregistré une forte baisse au en raison des évènements suivants :

- La baisse générale de la demande nationale qui a été influencée par le ralentissement de la croissance en Europe ;
- La réduction des dépenses d'équipements de l'Etat de près de 14,7% ;
- La résurgence du secteur informel, beaucoup plus compétitif en termes de prix ;
- L'introduction sur le marché de nouveaux concurrents (ETC et Redington) réduisant de fait la part de marché de Disway et des acteurs historiques ;
- La crise politique tunisienne ayant un impact négatif l'activité de la Société.

Compte tenu de ce contexte, le chiffre d'affaires de Disway se contracte de 20,9%, passant de 1 694,3 MDhs en 2010 à 1 340,8 MDhs en 2011.

En parallèle, la Société a vu ses marges se contracter en raison de la forte concurrence sur le marché et de la stabilité appliquée sur les prix à l'achat des marchandises. Le taux de marge brute ainsi appliquée par Disway passe de 11,1% en 2010 à 9,6% en 2011, soit une diminution de 1,5 point sur la période.

1.3.3. Évolution de la valeur ajoutée

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Chiffre d'affaires	1 719 156	1 694 312	-1,5%	1 340 762	-20,9%
Marge brute sur ventes en l'état	N/A	188 665	N/A	128 995	-31,6%
Production de l'exercice	N/A	23 545	N/A	14 662	-37,7%
Consommation de l'exercice	N/A	51 635	N/A	33 034	-36,0%
Valeur ajoutée	N/A	160 574	N/A	110 624	-31,1%
Taux de valeur ajoutée (VA/CA)	N/A	9,5%	N/A	8,3%	-1,2pts

Source : Disway

La valeur ajoutée de Disway atteint 110,6 MDhs au titre de l'exercice consolidé 2011, soit une diminution de 31,1% par rapport à l'exercice précédent (160,6 MDhs).

La production réalisée en 2011 s'est contractée de 37,7%, passant de 23,5 MDhs en 2010 à 14,7 MDhs. Cette évolution est principalement tributaire du changement du mode de facturation de la filiale Qualitech : En effet, dans l'optique d'optimiser sa trésorerie, Qualitech n'achètera plus de pièces de rechanges, considérées comme achats revendus de biens et services, mais transmettra directement les commandes de clients auprès de ses fournisseurs (notamment HP), ne facturant de ce fait que la prestation de service.

La consommation de l'exercice consolidé réalisée en 2011 totalise 33,0 MDhs et est en diminution de 36,0% par rapport à l'année 2010. Cette évolution est principalement tributaire de :

- L'effort d'optimisation des charges et coûts fixes fourni par la Société concrétisé par une baisse de 16,3% de la consommation de l'exercice au niveau social ;
- L'arrêt de l'activité d'achats et de refacturation des pièces de rechanges par Qualitech qui s'est traduit par une baisse de près de 10 MDhs de sa consommation.
-

Le taux de valeur ajoutée s'établit ainsi à 8,3%, en baisse de 1,2 points par rapport à l'exercice consolidé 2010.

1.3.4. Évolution de l'EBE

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Valeur ajoutée	N/A	160 574	N/A	110 624	-31,1%
Impôts et taxes	N/A	3 545	N/A	406	-88,5%
Charges de personnel	N/A	48 346	N/A	46 618	-3,6%
Excédent Brut d'Exploitation EBE	N/A	108 683	N/A	63 600	-41,5%
<i>Marge brute d'exploitation (EBE/CA)</i>	<i>N/A</i>	<i>6,4%</i>	<i>N/A</i>	<i>4,7%</i>	<i>-1,7pts</i>
<i>Ratio de productivité (VA/Charges de personnel)</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>2,37</i>	<i>N/A</i>

Source : Disway

Conjointement au ralentissement de l'activité de Disway, l'excédent brut d'exploitation s'est déprécié de 41,5% pour s'établir à 63,6 MDhs. La baisse de l'activité s'est par ailleurs caractérisée par la diminution des impôts et taxes de 88,5% en raison de la non récurrence des frais liés à l'opération de fusion relative à l'année 2010 (droits d'enregistrement).

Aussi, bien que le départ de 35 personnes ait été enregistré au courant de l'année, les charges de personnel n'ont baissé que de 3,6%, et ce, en raison des congés et préavis de départs à payer pour les démissions, et de la régularisation des salaires entre le personnel de Distrisoft et de Matel PC Market.

En conséquence, la marge brute d'exploitation de la Société s'établit à 4,7%, soit 1,7 points de moins que la performance générée un an auparavant.

1.3.5. Évolution du résultat d'exploitation

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Excédent Brut d'Exploitation EBE	N/A	108 683	N/A	63 600	-41,5%
Autres charges d'exploitation	N/A	3	N/A	1	-80,8%
Reprises d'exploitation, transferts de charges	N/A	10 646	N/A	9 799	-8,0%
Dotations d'exploitation	N/A	17 482	N/A	24 670	41,1%
Résultat d'exploitation	81 167	101 860	25,5%	48 728	-52,2%
<i>Marge opérationnelle (Rex/CA)</i>	<i>4,7%</i>	<i>6,0%</i>	<i>N/A</i>	<i>3,6%</i>	<i>-2,4pts</i>

Source : Disway

Au titre de l'exercice consolidé 2011, les dotations d'exploitation enregistrées au courant de l'année 2011 se sont principalement appréciées des provisions constituées la même année sur les comptes de clients pour un montant de 9,2 MDhs. Le niveau des dotations d'exploitation s'apprécie ainsi de 41,1% et déprécie consécutivement le résultat d'exploitation de 52,2%.

La marge opérationnelle consolidée de Disway s'établit ainsi à 3,6%, en baisse de 2,4 points par rapport à l'exercice précédent.

1.3.1. Évolution du résultat financier

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Produit des titres de participation et autres titres immobilisés	N/A	0	N/A	0	N/A
Gains de change	N/A	11 731	N/A	10 565	-9,94%
Intérêts et autres produits financiers	N/A	18 289	N/A	13 198	-27,84%
Reprises financières ; Transfert de charges	N/A	624	N/A	679	8,74%
Produits financiers	N/A	30 645	N/A	24 442	-20,24%
Charges d'intérêts	N/A	17 541	N/A	12 938	-26,24%
Pertes de changes	N/A	16 015	N/A	7 537	-52,94%
Autres charges financières	N/A	0	N/A	0	N/A
Dotations financières	N/A	679	N/A	5 262	674,89%
Charges financières	N/A	34 235	N/A	25 736	-24,82%
Résultat financier	N/A	-3 590	N/A	-1 294	-63,9%

Source : Disway

A la fin de l'exercice consolidé 2011, le résultat financier de Disway s'établit à -1,3 MDhs, soit une augmentation de 2,3 MDhs. Cette évolution positive est expliquée par le fait qu'aucune stratégie de couverture sur les taux de changes n'ait été appliquée en 2010 générant un résultat financier exceptionnellement défavorable.

Ainsi, en 2011, le management de Disway a appliqué une politique efficace de couverture sur les taux de change permettant de générer des gains de change de près de 10,6 MDhs.

Par ailleurs, l'amélioration du résultat financier est aussi tributaire de la diminution de 26,2% des charges d'intérêts passant de 17,5 MDhs en 2010 à 12,9 MDhs en 2011.

1.3.2. Évolution du résultat net part du groupe

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Résultat d'exploitation	81 167	101 860	25,5%	48 728	-52,2%
Résultat financier	18 462	-3 590	-119,5%	-1 294	ns
Résultat courant	99 630	98 270	-1,4%	47 434	-51,7%
Résultat non courant	714	-1948	ns	-2 996	ns
Impôts sur les sociétés	23 541	23 483	-0,3%	13 482	-42,6%
Résultat net des entreprises intégrées	76 801	72 839	-5,2%	30 956	-57,5%
Quote part dans le résultat des entreprises incluses par mise en équivalence	-435	-1451	ns	-5 685	ns
Résultat net de l'ensemble consolidé	76 366	71 388	-6,6%	25 271	-64,6%
Résultat minoritaire	34	-181	ns	-705	ns
Résultat net part du groupe	76 332	71 569	-6,2%	25 976	-63,7%
<i>Marge nette (RNPG/CA)</i>	<i>4,4%</i>	<i>4,2%</i>	<i>-0,2pts</i>	<i>1,9%</i>	<i>-2,3pts</i>

Source : Disway

L'amélioration du résultat financier permet de porter le résultat courant consolidé à 47,4 MDhs, en retrait de 51,7% par rapport au dernier exercice.

Par ailleurs, le résultat non courant consolidé de Disway s'est déprécié de près d'un millions de Dhs et a totalisé -3,0 MDhs. Cette évolution est expliquée par le retrait d'immobilisations consécutivement à l'aménagement de la plateforme logistique de Sapino et du siège impliquant la démolition des anciens bâtiments.

L'impôt sur les sociétés est en réduction de 42,6% et totalise 13,5 MDhs. il est à noter que l'abattement d'IS relative à l'opération d'introduction en bourse est arrivé à terme en 2010. En conséquence, le taux d'IS applicable à la société passe à 30% à compter de l'exercice 2011.

En définitive, et compte tenu de la quote part du résultat de Matel Tunisie de 5,7 MDhs, venant en diminution du résultat net des entreprises intégrées, le résultat net part du groupe s'inscrit en baisse de 63,7% par rapport à l'exercice consolidé précédent et totalise 26,0 MDhs.

II. Analyse du tableau de financement de Disway

II.1.1. Tableau de flux de trésorerie 2010 et 2011

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDE	2010 Consolidé	2011 Consolidé
Résultat net des sociétés intégrées	72 839	30 956
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité		
Dotation d'exploitation durable nette de reprise	6 159	13 514
Variation des impôts différés	-445	-49
Plus values ou moins value de cession d'immobilisations, nettes impôts	2 058	3 310
Quote-part dans le résultat des sociétés mises en équivalence	-1 451	-5 685
Capacité d'autofinancement des sociétés Intégrées (I)	79 160	42 046
Dividendes reçus de sociétés mises en équivalence	-	-
Variation du besoin de fonds de roulement lié à l'activité (II)	-288 953	249 611
Stocks	-127 405	105 534
Créances d'exploitation	-281 603	203 911
Dettes d'exploitation	120 055	-59 834
Flux net de trésorerie généré par l'activité (III= I+II)	-209 793	291 657
Acquisition d'immobilisations nettes d'impôts	-167 218	-48 637
Cessions d'immobilisation corporelles et incorporelles, nette impôt	125	685
Variation immobilisations financières	-790	497
Incidence des variations de périmètre	-	-
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement (IV)	-167 884	-47 454
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	-39 601	-39 601
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	-	-
Augmentation du capital	262 720	-
Emissions d'Emprunts	-	51 000
Remboursement des d'emprunts	-2 143	-2 143
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement (V)	220 976	9 256
Autres impacts (VI)	-	-
Variation de la trésorerie (III+IV+V+VI)	-156 701	253 459
Trésorerie à l'ouverture	-265 223	-421 957
Variation de la trésorerie	-156 701	253 459
Incidence des variations des monnaies étrangères	-33	-135
Trésorerie de clôture	-421 957	-168 633

Source : Disway

Au courant de l'exercice consolidé 2010, les acquisitions d'immobilisation d'un montant de 167,2 MDhs concernent principalement le fonds de commerce de Distrisoft Maroc SA.

L'opération de fusion avec Distrisoft s'est faite à travers une augmentation de capital par apport de 262,7 MDhs portant le total des flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement de 221 MDhs.

La forte variation du BFR de 289,0 MDhs est, quant à elle, expliquée par l'incorporation des stocks et comptes clients de Distrisoft dans le bilan de Matel S.A portant la trésorerie de clôture à 422,0 MDhs pour l'année consolidée 2010.

Au titre de l'exercice 2011, le niveau de trésorerie de Disway s'est largement amélioré en s'établissant à -168,6 MDhs soit une variation de 253,5 MDhs entre 2010 et 2011. Cette évolution est principalement expliquée par l'effet mécanique de la réduction du BFR de 249,6 MDhs durant la période du fait du ralentissement de l'activité de la Société et de provisions constituées sur certains comptes de clients d'un montant de 9,2 MDhs.

III. Analyse des engagements hors bilan de Disway

KDhs	2010 Consolidé	2011 Consolidé
Engagements donnés	129 336	122 136-
Avals et Cautions		
Engagements en matière de pensions		
Autres engagements donnés	129 336	122 136
Engagements reçus	308 095	103 617
Avals et Cautions	308 095	103 617
Obligations cautionnées		
Autres engagements reçus		

Source : Disway

Durant l'exercice 2011 consolidé le montant des engagements donnés s'élève à 122,1 MDhs contre 103,6 MDhs d'engagements reçus constitués d'avals et cautions.

IV. Analyse des principaux ratios financiers de Disway

IV.1. Analyse de l'équilibre financier

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Capitaux permanents (Financement à LT)	550 939	578 888	5,1%	619 294	7,0%
Actif immobilisé (Engagement à LT)	254 119	258 855	1,9%	295 550	14,2%
Fonds de roulement	296 820	320 033	7,8%	323 744	1,2%
Actif circulant	902 031	1 012 497	12,2%	703 052	-30,6%
Passif circulant	239 395	270 507	13,0%	210 674	-22,1%
BFR (Engagement à CT)	662 636	741 990	12,0%	492 377	-33,6%
Trésorerie nette (Financement à CT)	-365 816	-421 957	na	-168 633	ns

Source : Disway

A la fin de l'exercice consolidé 2010, le fonds de roulement s'établit à 320 MDhs suite à l'incorporation de la prime d'émission résultante de la fusion de Matel SA avec Distrisoft. D'autre part, l'intégration du fonds de commerce de Distrisoft augmente substantiellement le niveau des actifs incorporels et porte l'ensemble des actifs immobilisés à 258,9 MDhs.

Le besoin en fonds de roulement atteint, quand à lui, 742,0 MDhs après l'incorporation des créances clients de Distrisoft suite à l'opération de fusion réalisé durant l'exercice précédent. La trésorerie nette se situe donc à -422,0 MDhs à fin 2010.

Au titre de l'exercice 2011, le fonds de roulement s'apprécie légèrement de 1,2% et s'établit à 323,7 MDhs. En parallèle, le BFR s'est contracté de 33,6% et atteint 492,4 MDhs sur la même période. Cette forte diminution est tributaire du ralentissement de l'activité enregistrée par la Société réduisant de fait l'encours de l'actif circulant plus rapidement que le passif circulant.

En définitive, et compte tenu de ce qui a précédé, le niveau de trésorerie s'établit à -168,6 MDhs, soit une variation de +253,5 MDhs entre 2010 et 2011.

IV.2. Ratios de liquidité

	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Stocks en jours de CA ²⁰	N/A	61	N/A	43	-18 jours
Clients en jours de CA ²¹	N/A	123	N/A	109	-14 jours
Fournisseurs en jours d'achats ²²	N/A	33	N/A	34	+1 jours

Source : Disway

A la fin de l'exercice consolidé 2011, les stocks de Disway s'établissent à 43 jours de CA soit 18 jours de moins que le niveau enregistré en 2010. Cette évolution est principalement la conséquence des deux éléments suivants :

- La baisse du niveau d'activité observée en 2011 ;
- Les efforts d'optimisation de gestion des stocks réalisés par la Société afin de réduire l'impact de la baisse d'activité.

Par ailleurs, l'encours des fournisseurs s'est apprécié de 4 jours s'établissant à 34 jours de chiffre d'affaires, l'encours de client a, quant à lui enregistré une baisse de 14 jours compte tenu du niveau d'activité observé en 2011.

²⁰ Délai calculé comme suit : stocks bruts x 360 / Achats revendus de marchandises

²¹ Créances clients x 360 / Chiffre d'affaires TTC

²² L'essentiel des achats sont importés et donc les achats sont pris en HTVA pour le calcul de ce ratio, alors qu'habituellement le ratio fournisseurs est établi sur les achats TTC. Le ratio est calculé comme suit : [fournisseurs et comptes rattachés – fournisseurs avances et acomptes] x 360 / [achats revendus HT + achats consommés + autres charges externes]

IV.3. Analyse de la solvabilité

	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Charges financières	N/A	34 235	N/A	25 736	-24,8%
EBE	N/A	108 683	N/A	63 600	-41,5%
Charges financières / EBE	N/A	32,0%	N/A	40,5%	8,5pts

Source : Disway

La solvabilité financière de Disway se situe à 40,5% au courant de l'exercice consolidé 2010 soit 8,5 points de plus que le niveau enregistré en 2010 du fait de la diminution des charges financières.

IV.4. Analyse de la rentabilité financière

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Résultat net part du groupe	76 332	71 569	-6,2%	25 976	-63,7%
Capitaux propres part du groupe	533 956	565 445	5,9%	552 613	-2,3%
Return on equity (ROE)	14,3%	12,7%	- 1,6 pts	4,7%	-8,0 pts

Source : Disway

La rentabilité financière de Disway s'établit à 4,7% en 2011 soit une baisse de 8,0 points par rapport à l'exercice consolidé 2010. Cette détérioration est imputable à la forte diminution du résultat net (-63,7%) qui a été notamment impacté par la baisse de l'activité durant la période.

IV.5. Analyse de la rentabilité de l'actif investit

KDhs	2009 Pro Forma	2010 Consolidé	Var 09-10	2011 Consolidé	Var 10-11
Résultat net part du groupe	76 332	71 569	-6,2%	25 976	-63,7%
Total Actif Consolidé	1 200 930	1 302 197	8,4%	1 040 322	-20,1%
Return on Assets (ROA)	6,4%	5,5%	- 0,9 pt	2,5%	-3,0 pts

Source : Disway

Le ROA de Disway s'établit à 2,5% contre 5,5% en 2010, soit une diminution de près de 3 points principalement due à la dépréciation du résultat net (-63,7%) qui a été plus rapide que la baisse du total Actif (-20,1%).

Partie VII. PERSPECTIVES ET STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

I. Perspectives de développement du marché

Le secteur informatique est identifié comme un secteur porteur d'une dynamique de croissance qui a un effet moteur sur l'ensemble de l'économie marocaine. Aussi, les pouvoirs publics ont mis en place des stratégies pour accompagner et faciliter son développement. Ainsi, après le contrat programme conclu en septembre 2006 entre le gouvernement et les professionnels du secteur, le Ministère en charge du secteur a rendu public en 2009 une « stratégie nationale pour la société de l'information et l'économie numérique » appelée « Maroc Numéric 2013 ». En application du discours de SM Mohamed VI lors de la Fête du Trône du 30 juillet 2008, « cette stratégie devrait être axée sur l'exploitation optimale des opportunités induites par la mondialisation en matière de flux d'investissements. Outre la consolidation de l'entreprise marocaine et l'encouragement de l'investissement industriel porteur d'une valeur ajoutée, cette stratégie devrait avoir pour vocation d'ouvrir la voie devant l'économie marocaine, pour qu'elle puisse investir de nouveaux créneaux industriels faisant appel à des technologies novatrices et disposant de marchés prometteurs pour écouler ses produits et ses services ».

L'enjeu pour le Maroc dans le secteur des TI pour les années à venir est non seulement de pérenniser les avancées déjà réalisées, mais surtout de permettre l'insertion du Maroc dans l'économie mondiale du savoir, via une intégration amplifiée et largement diffusée des TI au niveau de tous les acteurs de la société : État, administrations, entreprises et citoyens.

Face à cet enjeu, la stratégie nationale pour la société de l'information et l'économie numérique s'est focalisée sur la définition de priorités et d'actions à fort impact et qui seront enrichies progressivement. Elle a fixé des objectifs ambitieux et réalistes à la fois, dont la réalisation est conditionnée par la mise en place d'une structure de gouvernance pérenne et par une allocation adéquate des ressources.

Les objectifs fixés par la stratégie « Maroc Numéric 2013 » à l'horizon 2013 sont les suivants :

- Au niveau des emplois créés : passer de 32 000 en 2008 à 58 000 en 2013 ;
- Un PIB additionnel direct de 7 milliards et indirect de 20 milliards, d'ici 2013 ;
- 100% des écoles publiques et 100% des élèves ingénieurs et en sciences équipés en TI ;
- Un foyer sur 3 (au lieu d'un sur 10) équipé en accès internet ;
- E-gov : 89 services publics orientés usagers au lieu de 16 en 2008.

Les priorités fixées par la stratégie « Maroc Numéric 2013 » sont les suivantes :

- Rendre accessible aux citoyens l'Internet Haut Débit et favoriser l'accès aux échanges et à la connaissance ;
- Rapprocher l'administration des besoins de l'utilisateur en termes d'efficacité, de qualité et de transparence à travers un ambitieux programme d'e-gouvernement ;
- Inciter à l'informatisation des Petites et Moyennes Entreprises pour accroître leur productivité ;
- Développer la filière locale TI en soutenant la création et la croissance des acteurs locaux ainsi qu'en favorisant l'émergence de pôles d'excellence à fort potentiel à l'export.

La stratégie identifie 53 actions, Parmi ces actions et afin de généraliser l'usage et l'équipement en TI des acteurs de l'enseignement, le gouvernement marocain mettra en place une action-phare d'équipement subventionné des élèves ingénieurs et assimilés en ordinateurs portables avec accès à Internet. Cette initiative viendra s'ajouter au programme « Génie » visant l'équipement des établissements de l'enseignement public et à l'opération « Nafid@ » relative à la subvention de l'équipement des enseignants en ordinateurs portables et connexions Internet. Ces deux programmes ont été, respectivement lancés en septembre 2005 et mai 2008.

D'autres actions orientées « Productivité de la Petite et Moyenne Entreprise » afin de soutenir leur informatisation à travers le programme « Moussanada » prévoyant la mise en place une subvention pour l'acquisition des solutions d'informatisation sectorielle. Cette subvention s'élèvera à près de 60% de l'investissement TI, plafonné aux alentours de 400 000 dirhams.

Il convient de citer également les actions suivantes :

- Industrie des Technologies de l'information : 14 actions ;
- Services publics orientés usagers : 3 actions ;
- Capital humain : 5 actions.

II. Orientations stratégiques du nouvel ensemble

L'activité de Disway a été principalement marquée par les différentes perturbations politiques et économiques qu'a connu la région, en général et le Maroc en particulier et qui se sont matérialisés par les événements suivants :

- La révolution tunisienne, ayant impacté le chiffre d'affaires de la Société à l'export ainsi que sa filiale MATEL Tunisie S.A ;
- Les conséquences du printemps arabe au Maroc ayant occasionné plusieurs manifestations entre février et mai 2011 impliquant une contraction de l'indice de confiance des ménages et des investisseurs au niveau national ;
- La réduction des dépenses d'investissement de l'Etat de 14,7% ;
- Le ralentissement général de la demande intérieure au Maroc du fait de la persistance de la crise internationale et de ses répercussions sur les principaux agrégats économiques du pays.

Compte tenu de ce qui précède, le management de Disway a défini six orientations stratégiques définies comme plan d'actions pour l'année 2012 en cours et concerneront les points suivants :

1. Préserver les acquis en termes de part de marché suite à l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché :

Ayant capitalisé sur les gains de parts de marché consécutifs à l'opération de fusion de Distrisoft et de Matel S.A, il s'agira pour Disway de maintenir sa position de leader dans le marché de la distribution de matériel informatique au Maroc.

2. Réorganisation commerciale et marketing pour une meilleure efficacité, présence sur le terrain et focus des équipes front office :

La Société a pour objectif de restructurer son réseau commercial à travers le Maroc et de renforcer sa force de vente à travers une meilleure dynamisation des fonctions commerciales et marketing.

3. Poursuivre l'effort d'optimisation et de rationalisation des charges :

Les chantiers liés à la restructuration de Disway suite à l'opération de fusion ayant été achevés, il s'agira pour la Société de compléter ses efforts d'optimisation et de rationalisation des coûts en vue de garantir sa résilience face aux fluctuations du marché.

4. Poursuivre l'effort de restructuration des filiales de Tunisie et de Qualitech :

Une augmentation du capital de Matel Tunisie est prévue pour un montant d'environ 15 MDhs en vue de doter la société des moyens nécessaires à son développement.

5. Poursuivre la stratégie de diversification de l'offre produit et trouver des relais de croissance sur de nouveaux segments :

Le chantier a déjà été matérialisé par la mise en place du partenariat entre Disway et MCI pour la commercialisation des produits Apple à travers le réseau de distribution de la Société.

6. Amorcer une diversification géographique sur les pays d'Afrique de l'Ouest :

Il s'agira pour Disway de définir les axes d'implantation dans les marchés à très forts potentiels que représentent les pays d'Afrique de l'Ouest considérés comme d'importants vecteurs de croissance.

Partie VIII. FAITS EXCEPTIONNELS ET LITIGES

La société Distrisoft (société absorbée) a fait l'objet d'un contrôle fiscal au cours de l'année 2010 et poursuivi en 2011, ce contrôle est clôturé le 30/09/2011, portant sur les exercices 2006 à 2009, au titre de l'impôt sur les sociétés, la taxe sur la valeur ajoutée et l'impôt sur les revenus.

Suite à ce contrôle, la société a reçu la dernière notification de chefs de redressements en date de du 10 Février 2012 relative aux exercices 2007 à 2009.

La société a rejeté la totalité des chefs de redressements et a demandé, le 07 Mars 2012, un pourvoi devant la commission locale de taxation.

Partie IX. FACTEURS DE RISQUES

I. Risque concurrentiel

La fusion entre les deux principaux grossistes marocains crée un acteur de taille beaucoup plus significative que tous ses concurrents marocains. Le risque est donc de voir des clients chercher à susciter des offres concurrentes de la part de nouveaux opérateurs, et notamment étrangers. La nouvelle entité devra donc rester vigilante pour maintenir une offre toujours compétitive, et notamment en améliorant la qualité du service au client et en leur offrant de nouvelles fonctionnalités (par exemple, à travers le déploiement du site marchand).

Par ailleurs, les perspectives de ralentissement économiques dans la zone Euro qui impacteront dans le moyen terme la région MENA constituent un facteur de risque dans la mesure où les clients seront plus enclins à se fournir auprès du secteur informel, qui reste moins cher car non structuré.

II. Risque fiscal

Si le risque d'un redressement fiscal en cas de fusion est non négligeable pour une société non cotée, dans le cas d'une opération comme celle-ci, entre deux sociétés cotées, il devient négligeable. En effet, les deux sociétés sont soumises à la discipline de la transparence financière depuis des années, sous le contrôle de leurs deux commissaires aux comptes respectifs.

La société Distrisoft (absorbée par Matel PC Market) a fait l'objet, au cours de l'exercice 2010, d'un contrôle fiscal, poursuivi en 2011 et clôturé le 30 septembre 2011, au titre des exercices 2006 à 2009 portant sur l'impôt sur les sociétés, la taxe sur la valeur ajoutée et l'impôt sur le revenu. La société a reçu en date du 10 février 2012 la dernière notification des chefs de redressements relative aux exercices 2007 à 2009 qu'elle a entièrement rejetée et a demandé le 7 mars 2012, un pourvoi devant la commission locale de taxation.

A ce stade, il n'est pas possible ni de déterminer l'issue final du contrôle fiscal, ni d'apprécier son impact sur les comptes arrêtés au 31 décembre 2011. A noter que Disway pourrait imputer l'impact de ce contrôle directement sur sa prime de fusion conformément à la décision prise lors de l'Assemblée Générale Mixte du 29 avril 2010.

III. Risque Fournisseurs

Disway représente à titre non exclusif plusieurs constructeurs et éditeurs mondiaux. En particulier, les trois premiers constructeurs pèsent en moyenne 80.1% des achats chez Disway. Étant conscients du risque lié à cette concentration, le management a engagé depuis plusieurs années une politique de diversification, en devenant un distributeur de choix pour les principaux constructeurs mondiaux. Disway devrait d'ailleurs disposer de davantage de ressources humaines à dédier au développement de l'ensemble de son portefeuille de cartes, pour réduire le risque de concentration. La situation vis-à-vis des plus importants fournisseurs est la suivante :

III.1. HP

Le contrat liant HP à ses distributeurs marocains est un contrat type, généralement conclu avec les distributeurs de ce constructeur dans les régions d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique. Le contrat est valable indéfiniment et peut être résilié moyennant un préavis de 1 à 2 mois dans le cas d'une violation grave par le distributeur d'une des obligations par rapport aux termes dudit contrat (insolvabilité ou faillite, export dans un pays non autorisé ou sous embargo US, défaut de paiement, etc.). Il peut également être résilié (moyennant un préavis de 6 mois) en cas de non performance commerciale caractérisée sur l'ensemble des catégories de produits (environ 30 catégories différentes).

III.2. MICROSOFT

Le contrat liant MICROSOFT à ses distributeurs marocains est un contrat type, généralement conclu avec les distributeurs de cet opérateur dans les régions d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique. Il est valable pour une durée de un an (sur la base de l'année fiscale MICROSOFT) renouvelable par tacite reconduction et peut être résilié moyennant un préavis de 1 mois sans aucune justification ou immédiatement dans le cas d'une violation grave par le distributeur marocain d'une des obligations par rapport aux termes des contrats (insolvabilité ou faillite, export dans un pays non autorisé ou sous embargo US, défaut de paiement, etc.)

III.3. DELL

Le contrat liant Dell International à ses distributeurs marocains est un contrat type, généralement conclu avec les distributeurs de DELL dans les régions d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique. Cet accord a une validité d'un an à compter de sa date de signature et est renouvelable par tacite reconduction. Sa résiliation pourrait prendre effet moyennant un préavis écrit de 3 mois dans le cas d'une violation par l'une ou l'autre des parties des obligations contenues dans les termes dudit contrat ; notamment dans le cas où le distributeur n'atteint pas les objectifs trimestriels de vente pour lesquels il s'est engagé avec son fournisseur.

En outre, le distributeur marocain est tenu de respecter (i) une clause de confidentialité lui interdisant de divulguer toute information jugée confidentielle, dont la publication serait susceptible de perturber l'activité de Dell (ii) des obligations en termes de reporting et d'inventaires de stocks.

IV. Risque Produits

Les distributeurs évoluent dans un secteur où l'obsolescence est souvent rapide. Toutefois, les distributeurs disposent auprès de ses fournisseurs d'un ensemble de « protections » sur les stocks, leur permettant de provisionner de façon raisonnable. Ces protections consistent en la participation contractuelle des fournisseurs soit au déstockage, soit à la prise en charge d'une partie du différentiel entre le prix d'achat et le prix imposé par la concurrence.

V. Risque Clients

Le risque client est limité du fait de l'élargissement de la base clientèle des deux sociétés. En effet, le premier client ne pèse pas plus de 5,5% du CA chez Disway. Une gestion active de la relation clientèle permet, à travers les contrôles de crédit, et les conditions de paiement et de garanties demandées, de limiter les risques d'impayés.

Enfin, les clients de Disway à encours important sont couverts par une assurance crédit auprès d'Euler HermesAcmar.

VI. Risque de change

Réalisant la quasi-totalité de ses achats en devises, Disway a adopté une politique de couverture contre le risque de change. Pour réduire davantage ce risque, la société s'est dotée d'outils d'aide à la décision et elle assure un suivi quotidien des positions de change sur lesquelles elle se trouve engagée. De même, Disway est en négociation permanente avec les banques de la place pour obtenir le meilleur service au taux le plus intéressant.

VII. Risque pays

Depuis l'élection législative et la nomination du premier gouvernement post Ben Ali, la situation politique et sociale semble se stabiliser en Tunisie. Disway anticipe d'ailleurs une reprise de l'activité dans la région et matérialise ses ambitions futures à travers l'augmentation du capital de Matel Tunisie à hauteur de 15 MDhs en

Partie X. ANNEXES

I. Modèle du Bulletin de souscription

Bulletin de Souscription aux billets de trésorerie

Destinataire : BMCE Bank

Fax : 0522 49 29 58

Date

■ Identification du souscripteur

Nom, prénom / Dénomination / Raison sociale		Nom du teneur de compte	
N° de compte		Dépositaire	
Téléphone		Fax	
Code d'identité ²³		Qualité souscripteur ²⁴	
Nationalité du souscripteur		Nom et prénom du signataire	
Siège social		Fonction (<i>Personnes morales</i>)	
Adresse (si différente du siège social)		Mode de paiement	

■ Caractéristiques des billets de trésorerie

Émetteur	Disway
Valeur nominale	MAD 100 000
Plafond du programme d'émission	MAD 300 000 000
Date de jouissance	A la date du règlement
Nombre de jours	Entre 10 jours et 364 jours
Maturité	De 10 jours à 12 mois
Intérêts	Post Compté
Taux facial	Sera fixé juste avant l'ouverture de la période de souscription
Remboursement	In fine

Suivant les modalités de souscription indiquées ci-dessus, nous nous engageons irrévocablement à souscrire aux Billets de Trésorerie émis par la société Disway et ce, pour le montant se décomposant comme suit :

Maturité	Nombre de bons	Nominal global	Taux	Suite réservée à la soumission
----------	----------------	----------------	------	--------------------------------

Par la présente, nous autorisons notre dépositaire, ci-dessus désigné, à débiter notre compte de l'équivalent du montant des Billets Trésorerie qui nous seront attribués afin de créditer le compte de Disway ouvert dans les livres de BMCE BANK le ²⁵, conformément au protocole en vigueur avec le dépositaire central MAROCLEAR.

Cachet et signature du souscripteur

Avertissement :

« L'attention du souscripteur est attirée sur le fait que tout investissement en valeurs mobilières comporte des risques et que la valeur de l'investissement est susceptible d'évoluer à la hausse comme à la baisse, sous l'influence des facteurs internes ou externes à l'émetteur.

Un dossier d'information visée par le CDVM est disponible, sans frais, au siège social de l'émetteur et auprès de l'organisme placeur ».

²³ Code d'identité : CIN ou n° de passeport pour les personnes physiques, Registre de commerce pour les personnes morales résidentes et N° et date d'agrément pour les OPCVM

²⁴ Qualité du souscripteur : A Personne physique (A1 Résidente – A2 Non résidente) B Personne morale (B1 Résidente – B2 Non résidente)
C OPCVM D Établissements de crédit
E Sociétés d'assurances, organismes de retraite et de prévoyance F Fonds d'investissement, fonds de pension
G Autres (compagnies financières et CDG) H Institutionnels de l'investissement de droit étranger

²⁵ La date de règlement correspond à la date de jouissance.

II. Principes et méthodes comptables

- ACTIF IMMOBILISE	
A. EVALUATION A L'ENTREE	
1. Immobilisation en non-valeurs	COUT HISTORIQUE : SOMME DES CHARGES
2. Immobilisations incorporelles	COUT D'ACQUISITION
3. Immobilisations corporelles	COUT D'ACQUISITION
4. Immobilisations financières	COUT HISTORIQUE
B. CORRECTIONS DE VALEUR	
1. Méthodes d'amortissements	LINEAIRE CONFORMEMENT AUX USAGES DEGRESSIF LOI DE FINANCE 1994
2. Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciation	NEANT
3. Méthodes de détermination des écarts de conversion-actif	NEANT
II- ACTIF CIRCULANT (hors trésorerie)	
A. EVALUATION A L'ENTREE	
1. Stocks	AU COUT D'ACQUISITION
2. Créances	A LA VALEUR NOMINALE
3. Titres et valeurs de placement	COURS MOYEN MOIS DE CLOTURE
B. CORRECTIONS DE VALEUR	
1. Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciations	SUR LA BASE DE LA PERTE PROBABLE FUTURE
2. Méthodes de détermination des écarts de conversion-actif	COURS DE CHANGE DE CLOTURE
III- FINANCEMENT PERMANENT	
1. Méthodes de réévaluation	NEANT
2. Méthodes d'évaluation des provisions réglementées	NEANT
3. Dettes de financement permanent	NEANT
4. Méthodes d'évaluation des provisions durables pour risques et charges	NEANT
5. Méthodes de détermination des écarts de conversion-passif	NEANT
IV- PASSIF CIRCULANT (Hors trésorerie)	
1. Dettes du passif circulant	A LA VALEUR HISTORIQUE
2. Méthodes d'évaluation des autres provisions pour risques et charges	COURS DE CLOTURE
3. Méthodes de détermination des écarts de conversion-passif	COURS DE CHANGE DE CLOTURE
V- TRESORERIE	
1. Trésorerie-Actif	A LA VALEUR HISTORIQUE
2. Trésorerie-Passif	A LA VALEUR HISTORIQUE
3. Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciation	NEANT

III. États financiers sociaux de Disway

III.1. Bilan

ACTIF	2009	2010	2011
IMMOBILISATION EN NON VALEUR (a)	1 327 821,77	6 791 137,63	5 283 199,50
Frais préliminaires	12 552,74	6 402,74	252,74
Charges à répartir sur plusieurs exercices	1 315 269,03	6 784 734,89	5 282 946,76
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES(b)	23 259 303,90	172 926 611,25	172 501 989,72
Immobilisations en recherche et développement	0,00	0,00	0,00
Brevets, marques, droits et valeurs similaires	1 092 441,40	798 086,28	523 114,28
Fonds commercial	22 000 000,00	171 367 483,33	171 367 483,33
Autres immobilisations incorporelles	166 862,50	761 041,64	611 392,11
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (c)	66 098 022,56	76 175 631,34	115 572 772,54
Terrains	27 429 157,00	27 429 157,00	27 429 157,00
Constructions	29 773 395,82	27 901 186,10	76 509 594,50
Installations techniques, matériel et outillage	445 771,74	211 912,74	347 628,94
Matériel de transport	890 875,56	1 126 999,24	924 600,43
Mobiliers, matériel de bureau et aménagements divers	3 961 479,80	5 363 238,28	10 187 820,39
Autres immobilisations corporelles	100 070,15	82 403,04	65 637,95
Immobilisations corporelles en cours	3 497 272,49	14 060 734,94	108 333,33
IMMOBILISATIONS FINANCIERES (d)	17 750 928,39	20 923 340,77	21 856 195,42
Prêts immobilisés	0,00	336 067,85	353 794,91
Autres créances financières	9 249 289,74	12 094 179,52	12 549 863,61
Titres de participation	8 493 093,40	8 493 093,40	8 952 536,90
Autres titres immobilisés	8 545,25	0,00	0,00
ECARTS DE CONVERSION-ACTIF (e)	0,00	0,00	0,00
TOTAL I (a+b+c+d+e)	108 436 076,62	276 816 720,99	315 214 157,18
STOCKS (f)	114 988 876,26	243 506 911,47	137 790 477,44
Marchandises	114 988 876,26	243 506 911,47	137 790 477,44
Matières et fournitures consommables	0,00	0,00	0,00
Produits en cours	0,00	0,00	0,00
CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT (g)	470 755 847,66	742 981 001,67	543 051 815,25
Fournis. débiteurs, avances et acomptes	1 252 523,76	6 610 672,60	9 118 749,74
Clients et comptes rattachés	438 677 577,40	681 741 382,29	483 805 313,26
Personnel	263 395,00	71 002,89	82 820,94
Etat	29 868 896,33	53 027 530,05	48 940 176,71
Comptes d'associés	0,00	0,00	0,00
Autres débiteurs	0,00	967 140,00	315 600,00
Compte de régularisation actif	693 455,17	563 273,84	789 154,60
TITRES ET VALEUR DE PLACEMENT (h)	0,00	0,00	0,00
ECART DE CONVERSION -ACTIF (i)	366 159,02	592 538,88	2 283 968,24
TOTAL II (f+g+h+i)	586 110 882,94	987 080 452,02	683 126 260,93
TRESORERIE -ACTIF III			
Chèques et valeurs à encaisser	15 307 391,05	22 765 648,20	21 795 708,54
Banques, T.G & CP	388 883,91	3 212 237,79	13 195 240,20
Caisses, régies d'avances et accreditifs	47 261,94	62 416,56	28 897,37
TOTAL III	15 743 536,90	26 040 302,55	35 019 846,11
TOTAL GENERAL I+II+III	710 290 496,46	1 289 937 475,56	1 033 360 264,22

PASSIF	2009	2010	2011
CAPITAUX PROPRES			
Capital social ou personnel (1)	113 513 500	188 576 200	188 576 200
Prime d'émission, de fusion, d'apport	37 125 050	224 782 325	224 782 325
Ecart de réévaluation	0	0	
_ Réserve légale	7 639 454	10 205 877	14 048 644
_ Autres réserves	59 274 084	68 473 082	68 473 082
_ Reports à nouveau (2)	64 884	26 924	33 438 486
_ Résultats nets en instance d'affectation (2)	0	0	
_ Résultat net de l'exercice (2)	51 328 464	76 855 330	32 326 080
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES (A)	268 945 437	568 919 739	561 644 817
CAPITAUX PROPRES ASSIMILES (b)	1 712 818	1 712 818	1 712 818
Subventions d'investissement	1 050 175	1 050 175	1 050 175
Provisions réglementées	662 643	662 643	662 643
DETTES DE FINANCEMENT (c)	13 928 571	11 785 714	61 142 857
Emprunts obligataires	0	0	
Autres dettes de financement	13 928 571	11 785 714	61 142 857
PROVISIONS DURABLES POUR RISQUES ET CHARGES (d)	0	0	0
Provisions pour charges	0	0	0
Provisions pour risques	0	0	0
ECARTS DE CONVERSION -PASSIF (e)	0	0	0
Augmentation des créances immobilisées	0	0	0
Diminution des dettes de financement	0	0	0
TOTAL I (a+b+c+d+e)	284 586 826	582 418 271	624 500 492
DETTES DU PASSIF CIRCULANT (f)	142 891 251	255 900 918	194 656 539
Fournisseurs et comptes rattachés	64 964 244	130 133 439	116 565 960
Clients créditeurs, avances et acomptes	945 378	685 361	450 000
Personnel	856 546	69 306	61 016
Organismes sociaux	1 603 348	1 537 368	1 367 988
Etat	72 525 409	120 608 870	75 356 159
Comptes d'associés	0	4 650	4 650
Autres créances	70 309	69 419	31 159
Comptes de régularisation -passif	1 926 019	2 792 504	819 608
AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (g)	366 159	2 928 430	4 344 314
ECARTS DE CONVERSION -PASSIF (h)(Eléments circulants)	651 962	1 228 609	1 749 303
TOTAL II (f+g+h)	143 909 372	260 057 957	200 750 157
TRESORERIE PASSIF			
Crédits d'escompte	39 626 251	0	0
Crédits de trésorerie	161 153 030	367 056 528	120 158 533
Banques (soldes créditeurs)	81 015 019	80 404 720	87 951 083
TOTAL III	281 794 299	447 461 248	208 109 616
TOTAL I+II+III	710 290 496	1 289 937 476	1 033 360 264

III.2. Compte des produits et charges

	2009	2010	2011
PRODUITS D'EXPLOITATION			
Ventes de marchandises	1 164 158 422	1 164 158 422	1 306 764 796
Ventes de biens et services produits	2 301 004	2 301 004	8 452 890
Chiffres d'affaires	1 166 459 426	1 658 468 857	1 315 217 686
Variation de stock de produits	0	0	0
Immobilisations produites par l'E. p/elle même	1 169 576	0	0
Subvention d'exploitation	0	0	0
Autres produits d'exploitation	0	0	0
Reprises d'exploitation; transfert de charges	8 959 599	9 370 951	8 772 115
TOTAL I	1 176 588 601	1 667 839 807	1 323 989 801
CHARGES D'EXPLOITATION			
Achats revendus de marchandises	1 052 853 303	1 466 521 915	1 179 664 721
Achats consommés de matières et de fournitures	4 452 088	3 686 378	2 543 180
Autres charges externes	22 238 621	30 510 871	26 069 561
Impôts et taxes	418 551	835 196	356 463
Charges de personnel	31 400 810	42 900 447	41 168 202
Autres charges d'exploitation	319 797	0	0
Dotations d'exploitation	11 800 243	16 822 060	23 320 040
TOTAL II	1 123 483 413	1 561 276 867	1 273 122 168
RESULTAT D'EXPLOITATION (I - II)	53 105 188	106 562 940	50 867 633
PRODUITS FINANCIERS			
Produits des titres de participation et autres titres immobilisés	2 033	0	0
Gains de change	10 974 892	11 321 234	8 463 023
Intérêts et autres produits financiers	18 889 056	18 562 435	13 476 706
Reprises financières; transfert de charges	2 987 465	583 342	592 539
TOTAL IV	32 853 445	30 467 011	22 532 268
CHARGES FINANCIERES			
Charges d'intérêts	13 077 476	17 371 900	12 826 429
Pertes de changes	6 033 865	15 383 803	7 387 435
Autres charges financières	769 282	0	0
Dotations financières	366 159	592 539	3 824 525
TOTAL V	20 246 782	33 348 242	24 038 389
RESULTAT FINANCIER (IV - V)	12 606 663	-2 881 231	-1 506 121
RESULTAT COURANT (III - V I)	65 711 852	103 681 709	49 361 512
PRODUITS NON COURANTS			
Produits des cessions d'immobilisations	141 200	93 891	680 600
Subventions d'équilibre	0	0	0
Reprises sur subventions d'investissement	0	0	0
Autres produits non courants	455 833	335 573	569 888
Reprises non courantes; transferts de charges	1 008 010	0	0
TOTAL VIII	1 605 044	429 464	1 250 488
CHARGES NON COURANTES			
Valeurs nettes d'amortissements des immobilisations cédées	560 291	2 186 712	3 988 646
Subventions accordées	0	0	0
Autres charges non courantes	414 843	238 531	251 484
Dotations non courantes aux amortiss. et provision	0	0	0
TOTAL IX	975 134	2 425 244	4 240 130
RESULTAT NON COURANT (VIII-IV)	629 910	-1 995 779	-2 989 642
RESULTAT AVANT IMPOTS (VII+ X)	66 341 762	101 685 930	46 371 870
IMPOTS SUR LES RESULTATS	15 013 298	24 830 600	14 045 790
RESULTAT NET (XI -XII)	51 328 464	76 855 330	32 326 080

III.3. État des soldes de gestion

	2009	2010	2011
Ventes de marchandises (en l'état)	1 164 158 422,43	1 652 466 139,61	1 306 764 795,76
Achats revendus de marchandises	1 052 853 302,65	1 466 521 914,91	1 179 664 721,38
MARGE BRUTE SUR VENTES EN L'ETAT	111 305 119,78	185 944 224,70	127 100 074,38
PRODUCTION DE L'EXERCICE : (3+4+5)	3 470 579,50	6 002 717,06	8 452 889,75
.Ventes de biens et services produits	2 301 003,94	6 002 717,06	8 452 889,75
.Variations stocks de produits	0,00	0,00	0,00
.Immobilisations produites par l'etp pour elle même	1 169 575,56	0,00	0,00
CONSOMMATION DE L'EXERCICE (6+7)	26 690 708,96	34 197 248,50	28 612 741,18
. Achats consommés de matières et fournitures	4 452 088,39	3 686 377,51	2 543 179,77
. Autres charges externes	22 238 620,57	30 510 870,99	26 069 561,41
VALEUR AJOUTEE (I + II - III)	88 084 990,32	157 749 693,26	106 940 222,95
Subventions d'exploitation	0,00	0,00	0,00
Impôts et taxes	418 551,18	835 196,31	356 463,03
Charges de personnel	31 400 809,94	42 900 447,43	41 168 202,27
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	56 265 629,20	114 014 049,52	65 415 557,65
Autres produits d'exploitation	0,00	0,00	0,00
Autres charges d'exploitation	319 797,19	0,00	0,00
Reprises d'exploitation; transferts de charges	8 959 599,11	9 370 950,73	8 772 115,04
Dotations d'exploitation	11 800 242,63	16 822 059,83	23 320 039,76
RESULTAT D'EXPLOITATION (+ ou -)	53 105 188,49	106 562 940,42	50 867 632,93
RESULTAT FINANCIER	12 606 663,39	-2 881 231,22	-1 506 121,05
RESULTAT COURANT (+ ou -)	65 711 851,88	103 681 709,20	49 361 511,88
RESULTAT NON COURANT	629 909,87	-1 995 779,33	-2 989 641,85
Impôt sur les résultats	15 013 298,00	24 830 600,00	14 045 790,00
RESULTAT NET DE L'EXERCICE (+ ou -)	51 328 463,75	76 855 329,87	32 326 080,03

III.4. Tableau de financement

	Exercice 2010	Exercice 2011	Emplois C	Variation 2010/2011 Ressources D
Financement permanent	582 418 271,29	624 500 492,16		42 082 220,87
Moins actif immobilisé	276 816 720,99	315 214 157,18	38 397 436,19	
= Fonds de roulement fonctionnel (A)	305 601 550,30	309 286 334,98		3 684 784,68
Actif circulant	987 080 452,02	683 126 260,93		303 954 191,09
Moins passif circulant	260 057 956,59	200 750 156,55	59 307 800,04	
= Besoin de financement Global (B)	727 022 495,43	482 376 104,38		244 646 391,05
Trésorerie nette = A - B	-421 420 945,13	-173 089 769,40	248 331 175,73	
	Exercice 2010		Exercice 2011	
I RESSOURCES STABLES DE L'EXERCICE	Emplois	Ressources	Emplois	Ressources
AUTOFINANCEMENT (A)		45 509 890,50		4 452 895,35
Capacité d'autofinancement		85 110 892,50		44 053 897,35
Distribution des bénéfices	39 601 002,00		39 601 002,00	
CESSIONS ET REDUCTION D'IMMOB (B)		283 501,62		1 472 726,07
Cessions d'immobilisations corporelles		74 500,00		680 600,00
Cessions d'immobilisations financières		19 391,40		
Récupération sur créances immobilisés		189 610,22		792 126,07
AUGMENTATION DES CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILES (C)		262 719 975,00		
Augmentation de capital, apports		262 719 975,00		
Subvention d'investissement		0,00		
AUGMENTATION DE DETTES DE FINANCEMENT (D)				51 500 000,00
TOTAL I: RESSOURCES STABLES (A+B+C+D)	308 513 367,12			57 425 621,42
II: EMPLOIS STABLES DE L'EXERCICE				
ACQUISITION ET AUGMENTATION D'IMMOBILISATIONS (E)	170 577 839,96	0,00	51 597 979,58	
- Acquisition d'immobilisations incorporelles	150 159 973,27	0,00	45 890,00	
- Acquisition d'immobilisations corporelles	17 047 298,84	0,00	48 286 552,36	
- Acquisition d'immobilisations financières	336 067,85	0,00	2 000 000,00	
- Augmentation des créances immob.	3 034 500,00	0,00	1 265 537,22	
REMBOURSEMENT DES CAPITAUX PROPRES (F)	0,00			
REMBOURSEMENT DES DETTES DE FINANCEMENT (G)	2 142 857,16		2 142 857,16	
EMPLOIS EN NON VALEURS (H)	6 341 868,66			
TOTAL II: EMPLOIS STABLES (E+F+G+H)	179 062 565,78		53 740 836,74	
III: VARIATION DU BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (B.F.G)	284 820 984,18			244 646 391,05
IV: VARIATION DE LA TRESORERIE		155 370 182,84	248 331 175,73	
Total général	463 883 549,96	463 883 549,96	302 072 012,47	302 072 012,47

III.5. Etat des dérogations

Nature des dérogations	Justification des dérogations	Influence sur le patrimoine, la situation financière et les résultats
I. Dérogations aux principes comptables fondamentaux	NEANT	
II. Dérogations aux méthodes d'évaluation		
III. Dérogations aux règles d'établissement et de présentation des états de synthèse		

III.6. Tableau des immobilisations

En MAD	Montant brut début de l'exercice	Acquisition	Production par l'E/se pour elle-même	Augmentation		Cession	Retrait	Diminution	Montant brut de fin d'exercice
				Virement				Virement	
Immobilisations en non valeur	8 172 856,91	0,00	0,00	0,00		0,00	158 031,25	0,00	8 014 825,66
Frais préliminaires	30 750,00								30 750,00
Charges à répartir sur plusieurs exercices	8 142 106,91						158 031,25		7 984 075,66
Primes de remboursement des obligations									
Immobilisations incorporelles	174 020 225,74	45 890,00	0,00	141 862,50		0,00	89 837,55	141 862,50	173 976 278,19
Immobilisations en recherche et développement									
Brevets, marques, droits et valeurs similaires	1 693 389,97						58 897,00		1 634 492,97
Fonds commercial	171 367 483,33								171 367 483,33
Autres immobilisations incorporelles	959 352,44	45 890,00		141 862,50			30 940,55	141 862,50	974 301,89
Immobilisations corporelles	94 526 209,98	48 286 552,36	56 760 719,58	0,00	132 434,74		6 817 677,75	56 760 719,58	135 862 649,85
Terrains	27 429 157,00								27 429 157,00
Constructions	39 935 964,22	1 159 104,39	53 346 780,42				5 814 694,56		88 627 154,47
Installations techniques, matériel et outillages	1 169 295,23	223 302,20							1 392 597,43
Matériel de transport	2 236 147,91	346 966,74				89 851,39			2 493 263,26
Mobilier, matériel de bureau et aménagements	9 484 048,32	3 748 861,06	3 413 939,16			42 583,35	1 002 983,19		15 601 282,00
Autres immobilisations corporelles	210 862,36								210 862,36
Immobilisations corporelles en cours	14 060 734,94	42 808 317,97						56 760 719,58	108 333,33
Total	276 719 292,63	48 332 442,36	56 760 719,58	141 862,50	132 434,74		7 065 546,55	56 902 582,08	317 853 753,70

III.7. Tableau des amortissements

En MAD	Cumul début exercice	Dotation de l'exercice	Amortissement sur immobilisations sorties	Cumul d'amortissements fin exercice
Immobilisations en non valeur	1 381 719,28	1 507 938,13	158 031,25	2 731 626,16
Frais préliminaires	24 347,26	6 150,00		30 497,26
Charges à répartir sur plusieurs exercices	1 357 372,02	1 501 788,13	158 031,25	2 701 128,90
Primes de remboursement des obligations				
Immobilisations incorporelles	1 093 614,49	470 511,53	89 837,55	1 474 288,47
Immobilisations en recherche et développement				
Brevets, marques, droits et valeurs similaires	895 303,69	274 972,00	58 897,00	1 111 378,69
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles	198 310,80	195 539,53	30 940,55	362 909,78
Immobilisations corporelles	18 350 578,64	4 900 765,11	2 961 466,44	20 289 877,31
Terrains				
Constructions	12 034 778,12	2 795 842,47	2 713 060,62	12 117 559,97
Installations techniques, matériel et outillages	957 382,49	87 586,00		1 044 968,49
Matériel de transport	1 109 148,67	459 749,98	235,82	1 568 662,83
Mobilier, matériel de bureau et aménagements	4 120 810,04	1 540 821,57	248 170,00	5 413 461,61
Autres immobilisations corporelles	128 459,32	16 765,09		145 224,41
Immobilisations corporelles en cours				
Total	20 825 912,41	6 879 214,77	3 209 335,24	24 495 791,94

III.8. Tableau des plus values ou moins values sur cessions ou retraits d'immobilisations

Date de Cession ou de Retrait	Compte Principale	Montant Brut	Amortissements Cumulés	Valeur nette d'Amortissements	Produits de cession	Plus values	Moins Values
2011	21210	158 031,25	158 031,25	0,00	0,00		
2011	22220	58 897,00	58 897,00	0,00	0,00		
2011	22850	30 940,55	30 940,55	0,00	0,00		
2011	23210	3 525 435,94	1 351 583,61	2 173 852,33	0,00		2 173 852,33
2011	23270	79 291,87	28 396,63	50 895,24	0,00		50 895,24
2011	23270	2 209 966,75	1 333 080,39	876 886,36	0,00		876 886,36
2011	23400	84 258,97	0,00	84 258,97	95 000,00	10 741,03	
2011	23400	5 592,42	235,82	5 356,60	220 000,00	214 643,40	
2011	23550	15 451,78	3 090,35	12 361,43	15 000,00	2 638,57	
2011	23550	27 131,57	5 426,31	21 705,26	55 000,00	33 294,74	
2011	23560	266 067,10	60 670,64	205 396,46	0,00		205 396,46
2011	23560	588 324,56	140 952,76	447 371,80	235 600,00		211 771,80
2011	23580	148 591,53	38 029,93	110 561,60	60 000,00		50 561,60
	Totaux	7 197 981,29	3 209 335,24	3 988 646,05	680 600,00	261 317,74	3 569 363,79

III.9. Tableau des participations

■ Exercice 2011

Raison sociale de la Société émettrice	Secteur d'activité	Capital Social	Participation de la société en %	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Extrait des derniers états de synthèse		
						Date de Clôture	Situation Nette	Résultat net
QUALITECH SARL	Maintenance Informatique	500 000,00	80%	400 000,00	400 000,00	31/12/2010	3 750 679,65	-808 876,48
ATOLL DISTRIBUTION	Informatique	2 000 000,00	100%	2 963 893,33	2 395 200,00	31/12/2010	1 850 828,57	-31 251,96
ARCHE	Import-export	600 000,00	96%	2 069 597,40	2 069 597,40	31/12/2010	2 848 036,03	-6 893,36
QUALISERV	Service Informatique	3 137 760,00	100%	3 128 346,00	1 587 789,50	31/12/2010	3 137 760,00	0
B'WARE MAROC	Informatique	1 000 000,00	50%	499 950,00	499 950,00	31/03/2010	689 057,94	-243 675,06
EXPERIENCE STORE	Informatique	2 000 000,00	100%	2 000 000,00	2 000 000,00	31/12/2011	1 781 706,75	-218 293,25
Total				11 061 786,73	8 952 536,90			

■ Exercice 2010

Raison sociale de la Société émettrice	Secteur d'activité	Capital Social	Participation de la société en %	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Extrait des derniers états de synthèse		
						Date de Clôture	Situation Nette	Résultat net
QUALITECH SARL	Maintenance Informatique	500 000,00	80%	400 000,00	400 000,00	31/12/2010	3 750 679,65	-808 876,48
ATOLL DISTRIBUTION	Informatique	2 000 000,00	100%	2 963 893,33	2 395 200,00	31/12/2010	1 850 828,57	-31 251,96
ARCHE	Import-export	600 000,00	96%	2 069 597,40	2 069 597,40	31/12/2010	2 848 036,03	-6 893,36
QUALISERV	Service Informatique	3 137 760,00	100%	3 128 346,00	3 128 346,00	31/12/2010	3 137 760,00	0
B'WARE MAROC	Informatique	1 000 000,00	50%	499 950,00	499 950,00	31/03/2010	689 057,94	-243 675,06
Total				9 061 786,73	8 493 093,40			

■ Exercice 2009

Raison sociale de la Société émettrice	Secteur d'activité	Capital Social	Participation de la société en %	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Extrait des derniers états de synthèse		
						Date de Cloture	Situation Nette	Résultat net
QUALITECH SARL	Maintenance Informatique	500 000	80%	400 000	400 000	31-déc-09	4 559 556	173 157
ATOLL DISTRIBUTION	Informatique	2 000 000	100%	2 963 893	2 395 200	31-déc-09	1 882 081	-3 987
ARCHE	Import-export	600 000	96%	2 069 597	2 069 597	31-déc-09	2 853 996	-9 429
QUALISERV	Service Informatique	3 137 760	100%	3 128 346	3 128 346	31-déc-09	3 137 760	0
B'WARE MAROC	Informatique	1 000 000	50%	499 950	499 950	31-mars-09	932 753	-97
TOTAL				9 061 787	8 493 093		13 366 145	159 644

III.10. Tableau des provisions

■ Exercice 2011

Nature	Montant début	Dotations			Reprises			Montant
	d'exercice	D'exploitation	Financières	Non Courantes	D'exploitation	Financières	Non Courantes	fin d'exercice
Provision pour dépréciation de l'actif immobilisé	568 693,33		1 540 556,50					2 109 249,83
Provisions Réglementées	662 643,00							662 643,00
Provisions durables pour risques et charges								0
								0
								0
								0
								0
								0
								0
SOUS TOTAL (A)	1 231 336,33	0,00	1 540 556,50	0,00	0,00	0,00	0,00	2 771 892,83
Provisions pour dépréciation de l'actif circulant (*) (hors trésorerie)	40121698,74	14380478,99			6436224,09			48065953,64
								0,00
								0
Autres provisions pour risques et charges (*)	2928429,83	2060346	2283968,24		2335890,95	592538,88		4344314,24
Provisions pour dépréciation des comptes de trésorerie								0
								0
								0
								0
SOUS TOTAL (B)	43 050 128,57	16 440 824,99	2 283 968,24	0,00	8 772 115,04	592 538,88	0,00	52 410 267,88
TOTAL (A+B)	44 281 464,90	16 440 824,99	3 824 524,74	0,00	8 772 115,04	592 538,88	0,00	55 182 160,71

■

■ Exercice 2010

Nature	Montant début d'exercice	D'exploitation	Financières	Dotations Non Courantes	D'exploitation	Financières	Reprises Non Courantes	Montant fin d'exercice
Provision pour dépréciation de l'actif immobilisé	568 693,33							568 693,33
Provisions Réglementées	662 643,00							662 643,00
Provisions durables pour risques et charges								
SOUS TOTAL (A)	1 231 336,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 231 336,33
Provisions pour dépréciation de l'actif circulant (*) (hors trésorerie)	39 465 189,24	8 323 427,23			7 666 917,73			40 121 698,74
Autres provisions pour risques et charges (*)	2 287 374,89	2 335 890,95	592 538,88		1 704 033,00	583 341,89		2 928 429,83
Provisions pour dépréciation des comptes de trésorerie								
SOUS TOTAL (B)	41 752 564,13	10 659 318,18	592 538,88	0,00	9 370 950,73	583 341,89	0,00	43 050 128,57
TOTAL (A+B)	42 983 900,46	10 659 318,18	592 538,88	0,00	9 370 950,73	583 341,89	0,00	44 281 464,90

■ Exercice 2009

Nature	Montant début d'exercice	D'exploitation	Financières	Dotations Non Courantes	D'exploitation	Financières	Reprises Non Courantes	Montant fin d'exercice
1. Provisions pour dépréciation de l'actif immobilisé	1 346 176	-	-		-	777 483		568 693
2. Provisions réglementées	- 662 643				-		-	- 662 643
3. Provisions durables pour risques et charges	2 898 966	-		-	1 903 615		995 351	- -
SOUS TOTAL (A)	4 907 785	0 -	0	0	1 903 615	777 483	995 351	1 231 336
4. Provisions pour dépréciation de l'actif circulant (hors trésorerie)	22 721 326	7 536 266	-		5 721 544	-		- - 24 536 048
5. Autres provisions pour risques et charges	2 209 982		366 159		-	2 209 982		- 366 159
6. Provisions pour dépréciation des comptes de trésorerie	-		-			-		- -
SOUS TOTAL (B)	24 931 308	7 536 266	366 159	0	5 721 544	2 209 982	0	24 902 207
TOTAL (A+B)	29 839 093	7 536 266	366 159	0	7 625 159	2 987 465	995 351	26 133 544

III.11. Tableau des créances

■ Exercice 2011

Créances	Total	ANALYSE PAR ECHEANCE			Montants en devises	AUTRES ANALYSES		
		Plus d'un an	Moins d'un an	Echues et non recouvrées		Montants sur l'Etat et Org-Publics	Montants sur les entreprises liées	Montants Représentés Par Effets
DE L'ACTIF IMMOBILISE	12 903 658,52	12 903 658,52	12 903 658,52					
* Prêts immobilisés	353 794,91	353 794,91	353 794,91					
* Autres créances financières	12 549 863,61	12 549 863,61	12 549 863,61					
DE L'ACTIF CIRCULANT	585 907 726,39	55 735 572,13	530 172 154,26	54 871 242,54	71 781 599,28	48 940 176,71	71 601 971,53	103 120 542,44
* Fournisseurs débiteurs, avances et acomptes	9 118 749,74	548 233,83	8 570 515,91					
* Clients et comptes rattachés	526 661 224,4	54 871 242,54	471 789 981,86	54 871 242,54	71 781 599,28	0	71 601 971,53	103 120 542,44
* Personnel	82 820,94		82 820,94					
* Etat	48 940 176,71	316 095,76	48 624 080,95			48 940 176,71		
* Compte d'associés								
* Autres débiteurs	315 600		315 600,00					
*Comptes de régularisation-actif	789 154,6		789 155					

Exercice 2010

Créances	Total	Plus d'un an	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES		
			Moins d'un an	Echues et non recouvrées	Montants en devises	Montants sur	Montants sur	Montants
						l'Etat et Organismes Publics	les entreprises liées	représentés par effets

DE L'ACTIF IMMOBILISE	12 430 247,37	12 430 247,37						
-----------------------	---------------	---------------	--	--	--	--	--	--

* Prêts immobilisés 336 067,85 336 067,85

* Autres créances 12 094 179,52 12 094 179,52

financières

DE L'ACTIF CIRCULANT	776 837 177,51	47 273 038,12	729 564 139,39	46 272 772,13	82 512 990,20	53 027 530,05	84 736 096,77	202 404 826,70
----------------------	----------------	---------------	----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

* Fournisseurs débiteurs, 6 610 672,60 533 125,99 6 077 546,61

avances et acomptes 0

* Clients et comptes rattachés 715 597 558,13 46 272 772,13 669 324 786,00 46 272 772,13 82 512 990,20 0 84 736 096,77 202 404 826,70

* Personnel 71 002,89 71 002,89

* Etat 53 027 530,05 53 027 530,05 53 027 530,05

* Compte d'associés 0 0

* Autres débiteurs 967 140,00 467 140,00 500 000,00

*Comptes de régularisation-actif 563 273,84 563 273,84

■ Exercice 2009

Créances	Total	Plus d'un an	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES		
			Moins d'un an	Echues et non recouvrées	Montants en devises	Montants sur l'Etat et Organismes	Montants sur les entreprises liées	Montants représentés par effets

DE L'ACTIF IMMOBILISE	9 249 290,00	9 249 290,00					8 730 639,00	
-----------------------	--------------	--------------	--	--	--	--	--------------	--

* Prêts immobilisés	0	0						
* Autres créances financières	9 249 290	9249290					8 730 639	

DE L'ACTIF CIRCULANT	491 360 314,00		491 360 314,00	24 717 802,00	66 597 360,00	29 868 896,00	59 427 232,00	149 132 868,00
----------------------	----------------	--	----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

* Fournisseurs débiteurs, et avances et acomptes	1 252 524		1 252 524					
			0					
* Clients et comptes rattachés	459 282 044		459 282 044	24 717 802	66 597 360		59 427 232	149 132 868
* Personnel	263 395		263 395					
* Etat	29 868 896		29 868 896			29 868 896		
* Comptes d'associés	0		0					
* Autres débiteurs	0		0					
* Comptes de régularisation-actif	693 455		693 455					

III.12. Tableau des dettes

■ Exercice 2011

DETTES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		Plus	Moins	Echues	Montants	Montants	Montants	Montants
		d'un	d'un	et	en	vis-à-vis	vis-à-vis	Représentés
		an	an	non	devises	de l'Etat	des entrep-	Par
				recouvrées		et org.Pub	prises liées	effets
DE FINANCEMENT	61 142 857,10	11 142 857,10	50 000 000,00					
* Autres dettes de financement	61 142 857,10	11 142 857,10	50 000 000,00					
DU PASSIF CIRCULANT	194 656 539,19	9 599 857,09	185 056 682,10	0,00	60 034 502,80	76 724 147,08	177 709,00	9 421 689,74
* Fournisseurs et comptes rattachés	116 565 959,54		116 565 959,54		60 034 502,80	0,00	177 709,00	9 421 689,74
* Clients créditeurs, avances et acomptes	450 000,00	450 000,00						
* Personnel	61 015,53		61 015,53					
* Organismes sociaux	1 367 988,00		1 367 988,00			1 367 988,00		
* Etat	75 356 159,08	9 145 207,09	66 210 951,99			75 356 159,08		
* Compte d'associés	4 650,00	4 650,00						
* Autres créanciers	31 159,20		31 159,20					
* Comptes de régularisation - Passif	819 607,84		819 607,84					

■ Exercice 2010

DETTES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE		Echues et non recouvrées	Montants en devises	AUTRES ANALYSES		
		Plus	Moins			Montants	Montants	Montants
		d'un	d'un			vis-à-vis	vis-à-vis	Représentés
		an	an			de l'Etat et org.Pub	des entrep- rises liées	Par effets

DE FINANCEMENT	11 785 714,26	9 642 857,00	2 142 857,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
----------------	---------------	--------------	--------------	------	------	------	------	------

* Autres dettes de financement 11 785 714,26 9 642 857 2 142 857,26

DU PASSIF CIRCULANT	255 900 917,93	8 402 140,16	247 498 777,77	0,00	86 233 876,71	122 146 237,83	313 629,07	1 050 157,20
---------------------	----------------	--------------	----------------	------	---------------	----------------	------------	--------------

* Fournisseurs et comptes rattachés 130 133 439,15 130 133 439,15 86 233 876,71 0 313 629,07 1 050 157,2

* Clients créditeurs, avances et acomptes 685 361,47 685 361,47 0,00

* Personnel 69 306,10 69 306,10

* Organismes sociaux 1 537 367,83 1 537 367,83

* Etat 120 608 869,99 7 712 128,688 112 896 741,30 120 608 870

* Compte d'associés 4 650,00 4 650 0,00

* Autres créanciers 69 419,20 69 419,20

* Comptes de régularisation - Passif 2 792 504,19 2 792 504,19

■ Exercice 2009

Dettes	Total	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		Plus d'un	Moins d'un	Echus et	Montants	Montants vis à	Montants vis à	Montants
		an	an	non payées	en devises	vis de l'Etat et Organismes Publics.	vis des entreprises liées	représentés par effets
DE FINANCEMENT	13 928 571	11 785 714	2 142 857	0	0	0	0	0
* Emprunts obligataires	0							
* Autres dettes de financement	13 928 571	11 785 714	2 142 857					
DE PASSIF CIRCULANT	142 891 253	0	142 891 253	0	43 734 242	74 128 757	65 515	862 719
* Fournisseurs et acomptes rattachés	64 964 244		64 964 244		43 734 242		65 515	862 719
* Clients créditeurs, avance et acomptes	945 378		945 378					
* Personnel	856 546		856 546					
* Organismes sociaux	1 603 348		1 603 348			1 603 348		
* Etat	72 525 409		72 525 409			72 525 409		
* Comptes d'associés	0		0					
* Autres créanciers	70 309		70 309					
* Comptes de régularisation-passif	1 926 019		1 926 019					

III.13. Tableau des sûretés

Titres créiteurs et débiteurs	Montant couvert par la sûreté	Nature (1)	Date et lieu d'inscription	Objet (2) (3)	Valeur comptable nette de la sûreté donnée à la date de clôture
-------------------------------	-------------------------------	------------	----------------------------	---------------	---

Sûretés données

Sûretés reçues

N I F A N I T

III.14. Engagements hors bilan

ENGAGEMENTS DONNES	Montants Exercice 2011	Montants Exercice Précédent
* Avals et cautions	Néant	Néant
* engagements en matière de pensions de retraites et obligations similaires	Néant	Néant
* autres engagements donnés		
_ Caution personnelle		
_ Délégation d'assurance vie		
_ Couvertures à terme en devise	82 603 584,38	64 085 924,35
_ Lettre de crédit SBLC	39 532 600,00	65 250 020,00
TOTAL (1)	122 136 184,38	129 335 944,35

(1) Dont engagements à l'égard d'entreprises liées

ENGAGEMENTS RECUS	Montants Exercice	Montants Exercice Précédent
* Avals et cautions	103 617 200,00	308 095 000,00
* Autres engagements reçus		
TOTAL (1)	103 617 200,00	308 095 000,00

III.15. Tableau de répartition du capital social

Nom, Prénom ou Raison Sociale des Principaux Associés 1	Adresse	NOMBRE DE TITRES		Valeur Nominale de Chaque Action ou parts Sociale	MONTANT DU CAPITAL		
		Exercice Précédent	Exercice Actuel		Souscrit	Appelé	Libéré
KARIM RADI BENJELLOUN	11, allée abdellahbelhaj casa- anfa	135 852	135 852	100	13 585 200	1 358 520 000	13 585 200
NAJIB HAKIM BELMAACHI	20, rue ksar labdir casa	135 852	135 852	100	13 585 200	1 358 520 000	13 585 200
Mohamed Noureddine ANACLETO	15, Rue Abbas IbnouFernas Oasis CASA	96 082	92 275	100	9 227 500	922 750 000	9 227 500
Lemfadel AZIM	Rue Aït BahaSouissi RABAT	128 133	229 926	100	22 992 600	2 299 260 000	22 992 600
Nadine AZIM	Rue Aït BahaSouissi RABAT	110 298	50	100	5 000	500 000	5 000
Samir AZIM	Rue de Casablanca El Harhoura RABAT	34 178	34 178	100	3 417 800	341 780 000	3 417 800
Annabel AZIM	Rue Aït BahaSouissi RABAT	34 178	34 178	100	3 417 800	341 780 000	3 417 800
Abdellilah SBAI	Imm. 13, Rue Al Ijjass Sect. &à Ryad RABAT	94 432	97 600	100	9 760 000	976 000 000	9 760 000
Véronique POUDOU	15, Rue Abbas IbnouFernas Oasis CASA	41 916	61 518	100	6 151 800	615 180 000	6 151 800
Laure Maria ANACLETO	15, Rue Abbas IbnouFernas Oasis CASA	15 795	0	100	0	0	0
Najat SBAI	Imm. 13, Rue Al Ijjass Sect. &à Ryad RABAT	855	855	100	85 500	8 550 000	85 500
MILLENIUM VENTURES	74 Angle Bd Abdelmoumen - casa	114 948	116 469	100	11 646 900	1 164 690 000	11 646 900
HAKAM ABDELLATIF FINANCE		96 465	118 031	100	11 803 100	1 180 310 000	11 803 100
CNIA ASSURANCE		85 646	85 646	100	8 564 600	856 460 000	8 564 600
RMA WATANYA		75 080	97 333	100	9 733 300	973 330 000	9 733 300
FLOTTANT EN BOURSE	Bourse de Casablanca	686 052	645 999	100	64 599 900	6 459 990 000	64 599 900
TOTAUX		1 885 762,00			188 576 200,00	18 857 620 000,00	188 576 200,00

III.16. Tableau d'affectation du résultat

	MONTANT		MONTANT
A. ORIGINE DES RESULTATS A AFFECTER		B. AFFECTATION DES RESULTATS	
(Décision AGO du 12/05/2011		* Réserve légale	3 842 766,49
* Report à nouveau	26 924,29	* Autres réserves	
* Résultats nets en instance d'affectation		* Tantièmes	
* Résultat net de l'exercice	76 855 329,87	* Dividendes	39 601 002,00
* Prélèvements sur les réserves		* Autres affectations	
* Autres Prélèvements		* Report à nouveau	33 438 485,67
	76 882 254,16		76 882 254,16

IV. États financiers consolidés de Disway

IV.1. Bilan consolidé

En Dhs	2009	2010	2011
Actif			
Actif immobilisé	98 485 044	258 855 541	295 549 938
Immobilisations incorporelles	23 285 537	172 945 390	172 527 047
Immobilisations corporelles	65 145 912	75 066 308	114 624 224
Immobilisations financières	9 941 553	10 843 843	8 398 667
Titres mis en équivalence	112 042	0	
Actif circulant	623 640 275	1 012 497 403	703 051 871
Stocks et en-cours	121 737 736	249 143 013	143 608 881
Clients et comptes rattachés	447 351 126	696 547 185	491 165 934
Autres créances et comptes de régularisation	34 400 534	66 807 204	68 277 056
Titres et valeurs de placement	-	-	
Disponibilités	20 150 879	30 844 264	41 720 031
Total actif	722 125 319	1 302 197 208	1 040 321 840
PASSIF			
Capitaux propres de l'ensemble	272 322 100	566 196 665	552 831 669
Capitaux propres part de groupe	271 235 673	565 445 775	552 612 540
Capital	113 513 500	188 576 200	188 576 200
Prime d'émission, de fusion, d'apport	37 125 050	224 782 325	224 782 325
Réserve consolidée	69 510 639	80 699 696	113 594 398
Résultat net consolidé part du groupe	51 234 939	71 568 884	25 976 355
Ecart de conversion	-148 455	-181 330	-316 739
Intérêts minoritaires	1 086 426	905 127	219 129
Provision pour risques et charges	47 302	750 890	5 819 725
Dettes	449 755 917	735 095 416	271 317 244
Emprunts et dettes financières	13 928 571	11 785 714	60 642 857
Fournisseurs et comptes rattachés	68 077 541	137 491 861	124 719 093
Autres dettes et comptes de régularisation	82 376 109	133 016 694	85 955 294
Trésorerie passif	285 373 695	452 801 147	210 353 202
Total passif	722 125 319	1 302 197 208	1 040 321 840

IV.2. Compte des produits et charges

En Dhs	2009	2010	2011
Produits d'exploitation	1 201 710 462	1 704 973 622	1 350 561 015
Chiffre d'affaires	1 189 859 360	1 694 312 319	1 340 762 423
Autres produits d'exploitation	11 851 102	10 661 303	9 798 592
Charges d'exploitation	1 147 896 305	1 603 113 601	1 301 832 796
Achats revendus et consommés	1 073 168 970	1 497 932 017	1 202 275 511
Autres charges externes	23 582 503	35 805 880	27 862 724
Impôts et taxes	553 771	3 544 748	406 419
Charges de personnel	36 358 718	48 346 129	46 617 607
Autres charges d'exploitation	333 326	3 115	576
Dotations d'exploitation	13 899 017	17 481 712	24 669 958
Résultat d'exploitation	53 814 157	101 860 022	48 728 219
Charges et produits financiers	12 387 472	-3 590 288	-1 293 957
Résultat courant des entreprises intégrées	66 201 629	98 269 734	47 434 262
Charges et produits non courants	708 183	-1 947 966	-2 996 224
Impôt sur les bénéfices	15 204 963	23 482 661	13 482 313
Résultat net des entreprises intégrées	51 704 850	72 839 107	30 955 724
Quote part dans le résultat des entreprises incluses par mise en équivalence	-435 464	-1 451 449	-5 684 725
Dotation aux amortissements des écarts d'acquisition			
Résultat net de l'ensemble consolidé	51 269 386	71 387 658	25 271 000
Résultat minoritaire	34 447	-181 226	-705 356
Résultat net part du groupe	51 234 939	71 568 884	25 976 355

IV.3. Tableau des flux de trésorerie

	2009	2010	2011
Résultat net des sociétés intégrées	51 704 850,00	72 839 107,00	
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité			
*Dotation d'exploitation durable nette de reprise	563 639,00	6 159 167,00	13 513 547,16
*Variation des impôts différés	114 316,00	-444 954,00	-48 818,44
*Plus values ou moins value de cession d'immobilisations, nettes impôts	430 005,00	2 058 008,00	3 310 055,06
*Quote-part dans le résultat des sociétés mises en équivalence	-435 464,00	-1 451 449,00	-5 684 724,61
Capacité d'autofinancement des sociétés Intégrées (I)	52 377 345,00	79 159 879,00	42 045 783,48
Dividendes reçus de sociétés mises en équivalence			
Variation du besoin de fonds de roulement lié à l'activité (II)	-57 198 763,00	-288 953 102,00	249 611 364,90
Stocks	42 758 060,00	-127 405 278,00	105 534 132,43
Créances d'exploitation	-46 655 170,00	-281 602 729,00	203 911 400,11
Dettes d'exploitation	-53 301 653,00	120 054 905,00	-59 834 167,64
Flux net de trésorerie généré par l'activité (III= I-II)	-4 821 418,00	-209 793 223,00	291 657 148,39
Acquisition d'immobilisations nettes d'impôts	-21 454 411,00	-167 218 337,00	-48 636 849,34
Cessions d'immobilisation corporelles et incorporelles, nette impôt	141 200,00	124 500,00	685 183,35
Variation immobilisations financières	-1 654 822,00	-790 249,00	497 498,42
Incidence des variations de périmètre			
Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement (IV)	-22 968 033	-167 884 085,00	-47 454 167,57
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	- 17 027 025	- 39 601 002	-39 601 002,00
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées			
Augmentation du capital en numéraire		262 719 975,00	
Emissions d'Emprunts	-15 000 000,00		51 000 000,00
Remboursement des d'emprunts	- 1 071 429	- 2 142 857	-2 142 857,00
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement (V)	- 3 098 454	220 976 116,00	9 256 140,84
Autres impacts (VI)	324 727,00	0,00	
Variation de la trésorerie (III-IV-V+VI)	-30 563 178,00	-156 701 193,00	253 459 121,66
Trésorerie à l'ouverture	-234 659 637,00	-265 222 816,00	-421 956 883,40
Variation de la trésorerie	-30 563 178,00	-156 701 193,00	253 459 121,66
Incidence des variations des monnaies étrangères		-32 875,00	-135 408,97
Trésorerie de clôture	-265 222 816,00		-168 633 170,71

IV.4. Tableau des immobilisations

EVOLUTION DES IMMOBILISATIONS	V.Brute au 31/12/2010	Accroissements	Cessions et Sorties	Virements poste à poste	V.Brute au 31/12/2011
Ecart d'acquisitions					
Immobilisations en non valeurs					
Immobilisations incorporelles	174 909 130,97	60 890,00	948 926,93	0,00	174 021 094,04
Brevets, marques, droits, valeurs similaires	2 582 295,20	15 000,00	917 986,38		1 679 308,82
Fonds commercial	171 367 483,33	0,00	0,00		171 367 483,33
Autres immobilisations incorporelles	959 352,44	45 890,00	30 940,55		974 301,89
Immobilisations corporelles	94 758 074,74	105 336 678,92	6 957 267,49	-56 760 719,58	136 376 766,59
Terrains	26 117 388,06	0,00	0,00		26 117 388,06
Constructions	39 723 531,09	54 505 884,81	5 814 694,56		88 414 721,34
Installations techniques matériel et outillage	1 215 649,55	223 302,20	0,00		1 438 951,75
Matériel de transport	2 274 392,82	446 282,96	89 851,39		2 630 824,39
Mobilier, matériel de bureau et aménagement	11 148 071,32	7 352 890,98	1 052 721,54		17 448 240,76
Autres immobilisations corporelles	218 306,96	0,00	0,00		218 306,96
Immobilisations corporelles en cours	14 060 734,94	42 808 317,97	0,00	-56 760 719,58	108 333,33
Immobilisations financières	11 412 536,30	1 336 860,99	839 362,57	0,00	11 910 034,72
Titre mis en équivalence	0,00				0,00
TOTAL	281 079 742,01	106 734 429,91	8 745 556,99	-56 760 719,58	322 307 895,35

IV.5. Tableau des provisions et amortissements

EVOLUTION DES AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS SUR IMMOBILISATIONS	Montant au 31/12/2010	Dotations	Régularisation	Cessions et Sorties	Virements poste à poste	Montant au 31/12/2011
Ecarts d'acquisitions						0
Immobilisations en non valeurs						0
Immobilisations incorporelles	1 963 740,70	479 232,92	0,00	948 926,91	0,00	1 494 046,70
Brevets, marques, droits, valeurs similaires	1 765 429,90	283 693,39		917 986,36		1 131 136,92
Fonds commercial	0,00	0,00		0,00		0,00
Autres immobilisations incorporelles	198 310,80	195 539,53		30 940,55		362 909,78
Immobilisations corporelles	19 691 766,79	5 022 804,62	0,00	2 962 029,09	0,00	21 752 542,32
Terrains						
Constructions	12 054 845,03	2 775 775,56		2 713 060,62		12 117 559,97
Installations techniques matériel et outillage	997 921,70	89 010,20		0,00		1 086 931,90
Matériel de transport	1 215 280,68	485 791,74		235,82		1 700 836,60
Mobilier, matériel de bureau et aménagement	5 288 638,64	1 655 306,16		248 732,65		6 695 212,15
Autres immobilisations corporelles	135 080,75	16 920,97		0,00		152 001,71
Immobilisations corporelles en cours	0,00	0,00		0,00		0,00
Immobilisations financières	568 693,34	2 942 674,80				3 511 368,14
Titre mis en équivalence	0,00					0,00
TOTAL	22 224 200,83	8 444 712,33	0,00	3 910 956,00	0,00	26 757 957,16

IV.6. Tableau des créances

TABEAU DES CREANCES	Valeur brute au 31/12/2011	Plus d'un an	Moins d'un an	Dépréciation	VN au 31/12/2011	Valeur brute au 31/12/2010
Créances de l'actif immobilisé	11 910 034,72	11 910 034,72	0,00	3 511 368,12	8 398 666,60	10 843 842,96
Prêts immobilisés	385 982,50	385 982,50	0,00	0,00	385 982,50	336 067,85
Autres créances Financières	11 524 052,22	11 524 052,22	0,00	3 511 368,12	8 012 684,10	10 507 775,11
Clients et comptes rattachés	534 426 379,34	54 871 242,54	479 555 136,80	43 260 445,39	491 165 933,95	730 807 895,46
Autres créances et comptes de régularisations	68 277 055,79	864 329,59	67 412 726,20	0,00	68 277 055,79	66 807 204,13
Fournisseurs débiteurs avances et acomptes	9 279 230,41	548 233,83	8 730 996,58	0,00	9 279 230,41	6 857 481,05
Personnel	88 445,97	0,00	88 445,97	0,00	88 445,97	71 002,89
Etat	55 408 197,08	316 095,76	55 092 101,32	0,00	55 408 197,08	56 901 029,76
Comptes d'Associés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres débiteurs	315 600,00	0,00	315 600,00	0,00	315 600,00	1 730 752,43
Comptes de régularisation actif	3 185 582,33	0,00	3 185 582,33	0,00	3 185 582,33	1 246 938,00

IV.7. Tableau des dettes

TABLEAU DES DETTES	Montant au 31/12/2011	Plus d'un an	Moins d'un an			Montant au 31/12/2010
Emprunts et Dettes Financières	60 642 857,10	58 499 999,94	2 142 857,16	0	0	11 785 714,26
Emprunts obligataires						
Autres Dettes de Financement	60 642 857,10	58 499 999,94	2 142 857,16			11 785 714,26
Fournisseurs et comptes rattachés	124 719 093,31		124 719 093,31			137 491 860,53
Autres Dettes et comptes de régularisations	85 955 293,74	9 599 857,09	76 355 436,65	0	0	133 016 693,50
Clients créditeurs	450 000,00	450 000,00				685 361,47
Personnel	63 900,34		63 900,34			177 739,36
Organismes Sociaux	1 846 439,39		1 846 439,39			1 874 582,50
Etat	78 114 924,41	9 145 207,09	68 969 717,32			123 961 861,00
Comptes d'Associés	43 860,09	4 650,00	39 210,09			6 425,22
Autres créanciers	45 469,45		45 469,45			76 815,95
Comptes de régularisations - Passif	823 077,00		823 077,00			3 219 130,04
Provision pour risques et charges	4 567 623,00		4 567 623,00			3 014 777,96

IV.8. Variation des capitaux propres

Situation au 31/12/2009	113 513 500,00	37 125 050,00	69 510 639,78	51 234 939,12	-148 454,95	271 235 673,95
Affectation du résultat			51 234 939,12	-51 234 939,12		0,00
Résultat net de l'exercice				71 568 884,09		71 568 884,09
Dividendes distribués			-39 601 002,00			-39 601 002,00
Augmentation du Capital	75 062 700,00					75 062 700,00
Autres affectations		187 657 275,00	-444 881,15		-32 875,08	187 179 518,77
Situation au 31/12/2010	188 576 200,00	224 782 325,00	80 699 695,75	71 568 884,09	-181 330,03	565 445 774,81
Affectation du résultat			71 568 884,09	-71 568 884,09		0,00
Résultat net de l'exercice				25 976 355,26		25 976 355,26
Dividendes distribués			-39 601 002,00			-39 601 002,00
Augmentation du Capital	0,00					0,00
Autres affectations		0,00	926 820,59		-135 408,97	791 411,62
Situation au 31/12/2011	188 576 200,00	224 782 325,00	113 594 398,43	25 976 355,26	-316 739,00	552 612 539,69

IV.9. Tableau des engagements hors bilan

ENGAGEMENTS HORS BILAN	2011	2010
Engagements donnés	122 136 184	129 335 944
Avals et Cautions		
Engagements en matière de pensions		
Autres engagements donnés	122 136 184	129 335 944
Engagements reçus	103 617 200	308 095 000
Avals et Cautions	103 617 200	308 095 000
Obligations cautionnées		
Autres engagements reçus		

IV.10. Datation et événements postérieurs

Date de clôture (1)	31/12/2011
Date d'établissement des états de synthèse (2)	16/03/2012
(1) Justification en cas de changement de la date de clôture de l'exercice	
(2) Justification en cas de dépassement du délai réglementaire de trois mois prévu pour l'élaboration des états de synthèses	

Evénements nés postérieurement à la clôture de l'exercice non rattachables à cet exercice et connus avant la première communication externe des états de synthèse

Dates	Indication des événements
	* Favorables
	Néant
	* Défavorables