

Distribution de tabacs

La réglementation rehausse les barrières à l'entrée

● De nouvelles conditions d'octroi des licences de distribution de tabacs ont été fixées par les pouvoirs publics. Une commission interministérielle composée des départements de l'Agriculture, de l'Intérieur et de l'Industrie sera chargée de délivrer les licences et de les renouveler annuellement.

La distribution est le véritable nerf de la guerre dans le marché des cigarettes manufacturées. Non seulement le fumeur s'attend à trouver son paquet de cigarettes préféré partout où il va, chez les buralistes, mais également, ces points de distribution sont quasiment les seuls lieux où la communication des différents concurrents peut s'exprimer légalement et tenter de s'imposer parmi la clientèle fumeuse. Or au Maroc, le contact entre les producteurs de cigarettes et les débiteurs passe encore par des distributeurs sous contrat avec les multinationales. Un marché lucratif pour ces distributeurs, au vu des volumes gigantesques qui sont fumés chaque année par les Marocains et les Marocaines. C'est une activité dont l'exercice est par ailleurs soumis à l'attribution d'une licence de distribution par les pouvoirs publics. Aussi, sera-t-il désormais encore plus difficile d'intégrer le club fermé de la distribution de tabacs, pour des considérations de mutation réglementaire. En effet, un nouvel arrêté est venu modifier les conditions légales exigées par les pouvoirs publics pour attribuer les licences aux candidats à la distribution de tabac manufacturés.

Plus de moyens exigés

Ce changement légal pour l'octroi des licences de distribution de tabac consiste globalement à rehausser les seuils minima exigés. Ainsi, pour se voir attribuer la licence réglementaire, le distributeur candidat doit disposer dans son réseau de distribution d'au moins 1.000 débiteurs au lieu de 800 dans la précédente réglementation. Les débi-



tants, en d'autres termes les bureaux de tabacs, doivent ainsi être plus nombreux dans les réseaux des distributeurs, mais ce n'est pas la seule contrainte supplémentaire introduite par ce changement légal. En effet, les distributeurs devront également disposer de 20 centres de stockage, au lieu de 16 centres auparavant. Les moyens d'ache-

vement de 100 véhicules dédiés à la distribution au lieu de 40 véhicules exigés auparavant.

Renouvellement annuel

Et les nouvelles contraintes ne s'arrêtent pas là. Effectivement, conformément à la nouvelle réglementation, les licences de distribution de tabac seront accordées pour une durée d'exploitation limitée. Cette durée légale a été limitée à un an d'exploitation, après quoi les licences devront être renouvelées par les distributeurs. Les nouveaux entrants potentiels sur ce créneau devront ainsi justifier de moyens matériels importants, d'un réseau étendu et devront également les maintenir à des niveaux «acceptables» pour renouveler leurs licences. Ces précieux sé-

Les licences de distribution de tabacs seront accordées pour une durée d'exploitation limitée.

minement des produits aux débiteurs sont également concernés par la modification. Les distributeurs éligibles à la licence devront justifier le dé-

veloppement de ces produits. Les mêmes seront délivrés par une commission interministérielle composée de trois départements: le ministère de l'Agriculture et de la pêche maritime, celui de l'Intérieur et le département de l'Industrie, du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique. Cette commission aura ainsi la responsabilité d'étudier les demandes, d'octroyer les licences et de les renouveler.

Partenariats

Ce changement réglementaire intervient alors que les cartes de distribution de cigarettes sont réparties entre les différents opérateurs, sous forme de partenariats et de contrats de distribution. Ainsi, JTI distribue ses marques à travers une joint-venture avec North African Bottling Company (NABC) dans une nouvelle filiale, North African Tobacco Company (NATC). NABC est en fait le principal embouteilleur de Coca Cola au Maroc, mais les deux activités seraient complètement distinctes, et la compagnie écarte tout amalgame entre les activités des deux produits. BAT, quant à elle, a choisi de s'en remettre à Dislog, un distributeur local qui s'occupe par ailleurs de la distribution des produits de Procter & Gamble au Maroc. Opter pour des distributeurs locaux qui ont fait leurs preuves sur d'autres produits n'est pas un choix fortuit, vu que la connaissance du marché est un point déterminant dans le succès de la distribution de tabac. En effet, ces distributeurs peuvent se baser sur une cartographie des débiteurs et jouissent d'emblée de la confiance de ces derniers.

●●●●
Les nouveaux critères d'éligibilité exigent plus de moyens matériels aux prétendants: 20 centres de stockage et au moins 100 véhicules, en plus de compter au moins 1.000 buralistes dans leurs réseau de distribution.

PAR OTHMANE ZAKARIA
o.zakaria@leseco.ma