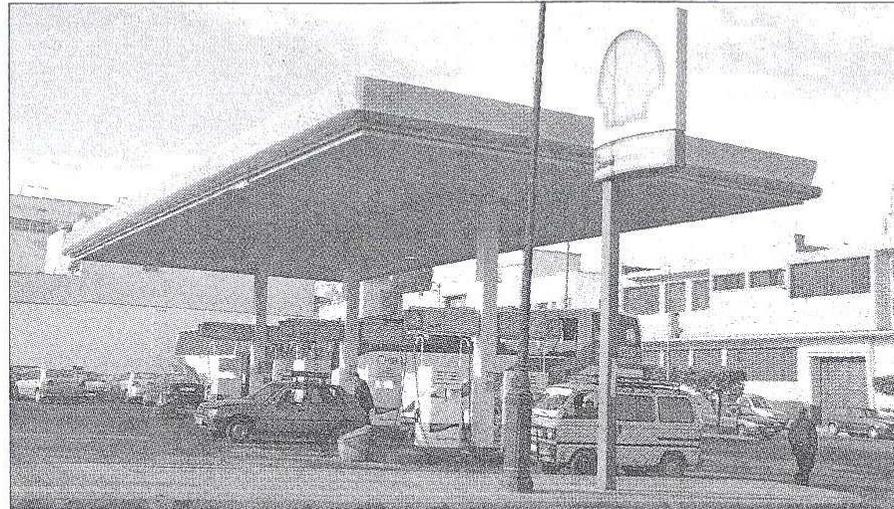


# Vivo Energy investit 960 millions de DH

- Un budget qui servira essentiellement à l'extension du réseau des stations-service

- Prochaine bataille: la capacité de stockage

LE distributeur de carburant Shell se prépare à la libéralisation du marché. Pour mieux négocier ce virage, Vivo Energy annonce un programme d'investissement de 100 millions de dollars (environ 960 millions de DH) rien que sur le marché marocain, sur les 4 prochaines années, soit une moyenne de 25 millions de dollars par an. La densification du réseau de stations de la marque Shell est le principal objectif de ce plan. La compagnie table sur un rythme d'une quinzaine d'ouvertures de nouvelles stations-service par an. Elle tourne aujourd'hui avec 300 stations et revendique 36 millions de clients/an. Dans la perspective de la libéralisation



*La densification du réseau de stations-service est un axe prioritaire de Vivo Energy. Le distributeur table sur l'ouverture d'une quinzaine de nouvelles stations par an (Ph. Jarfi)*

totale du marché, suite à la suppression progressive du système de compensation, Vivo Energy fourbit ses armes. Au-delà du réseau, l'enseigne compte aussi miser sur un positionnement résolument tourné vers la qualité, aussi bien au niveau des services offerts dans ses stations (restauration, coffee shop, réparation rapide...),

qu'au niveau de ses produits. Sur ce dernier créneau, les efforts du distributeur commencent déjà à payer. «Le lancement en 2013 du Fuel Save Diesel 50 nous a permis de gagner 2 points de part de marché», explique Mohamed Raihani, DG de Vivo Energy Maroc, qui estime la part de la compagnie à 23% actuellement. Quant aux services dans les stations, la montée en gamme est de mise. Les profits issus des activités restauration devraient à terme constituer près de 30% contre 10% aujourd'hui. Le reste devrait évidemment provenir des activités carburant. Une réduction des structures de coûts n'est pas exclue au niveau des stations, avec la promotion du self-service et l'optimisation des effectifs dans les différents sites. 10% des stations-service Shell sont aujourd'hui

gérées en propre par Vivo Energy, le reste étant en contrat de gérance privée. «Il faudra certainement trouver un moyen d'accompagner les gérants privés», explique le DG de Vivo Energy Maroc.

Dans la même lancée, le groupe compte augmenter ses capacités de stockage, un des réflexes que les opérateurs du secteur vont développer, dans un contexte de fluctuation importante des prix du baril. Un nouveau site de stockage est envisagé dans la région de Tanger. En moyenne, un site de 300 m<sup>3</sup> pourrait nécessiter un investissement de 900 millions de dirhams.

Sur le segment des lubrifiants, la compagnie devrait finaliser, dès le mois de mars prochain, l'extension de son unité industrielle de Roches Noires, à Casablanca. Un investissement global de 9 millions de dollars. Une bonne partie des 150.000 tonnes/an de production, visée à terme, sera orientée vers l'export dans le continent. Aujourd'hui, les produits de l'usine de Roches Noires sont déjà présents en Mauritanie et au Ghana. Le segment représente environ 20% du business du groupe au Maroc. En 2014, le Maroc reste l'un des plus gros marchés du groupe en Afrique. La compagnie y a réalisé un chiffre d'affaires de 11 milliards de DH. L'introduction en Bourse n'est pas, selon le management, envisagée pour le moment. □

Safall FALL