

## Électroménager

## Une nouvelle enseigne débarque

● La filiale du groupe Holmarcom, le Comptoir métallurgique marocain, lance Tamani, une nouvelle enseigne dans plusieurs villes du royaume.

sœur du Comptoir métallurgique marocain, Le Comptoir électroménager. De toute évidence un pas en avance sur les concurrents

du même segment.

● PAR HICHAM AIT ALMOUH  
h.almouh@leseco.ma

L'air de rien, le marché de l'électroménager offre toujours des segments porteurs. En atteste le lancement par le Comptoir métallurgique marocain, filiale du groupe Holmarcom, d'une nouvelle enseigne pour compléter son offre sur le marché. Installée sur une superficie globale et couverte de 5.000 m<sup>2</sup>, la nouvelle enseigne a tout l'air d'un outil de diversification de l'offre globale du Comptoir métallurgique marocain. Comme avantage différentiel, ce dernier a opté pour une stratégie de «juste prix», sur laquelle est construite toute l'offre de la nouvelle enseigne. En d'autres termes, garantir l'accès aux produits à une cible très large, quels qu'en soient les moyens financiers mobilisables. «Tamani croit fermement en la clairvoyance de son offre matérialisée par le concept trilogique qualité-prix-usage. En ce sens, la qualité et le juste prix ne signifient nullement la mise sur le marché de produits de second choix. L'of-

**Tamani sera installée sur une superficie de 5.000 m<sup>2</sup>.**

fre est faite de produits neufs, d'originaux et garantis par l'enseigne», précise Kenza Bensalah, administrateur directeur général du Comptoir métallurgique marocain.

#### Une étude stratégique en amont

C'est le résultat d'une étude préalable au lancement de la nouvelle enseigne : la mise sur le marché de produits de bonne qualité ne signifie pas nécessairement que cela soit fait à des prix élevés. Ainsi, les nouveaux produits «transcendent la réalité qui lie mécaniquement mauvaise qualité à produit bon marché». Pour Kenza Bensalah, c'est tout à fait possible. «C'est en ce sens que nous avons lancé une étude de marché globale, qui a mis à contribution tous les indicateurs rigoureux fondant aujourd'hui les transactions commerciales dominant le marché local de la consommation ménagère, et en particulier la capacité budgétaire de la grande majorité des citoyens marocains», a-t-elle déclaré. Atout supplémentaire, Tamani profitera sans doute de l'expertise de la filiale