

## Distribution/Logistique

## Dislog «muscle» son business

• **L'absorption d'Avendis porte le chiffre d'affaires à 3 milliards de DH**

• **Une réorganisation en huit business units**

LA concentration est en marche dans le secteur de la distribution. Le groupe Dislog vient d'annoncer le rachat de 100% des actifs d'Avendis, distributeur national et régional de plusieurs marques internationales de grande consommation (Mars, Braun Delonghi, Nestlé, Shell, Wella et Duracell). Avec cette opération, la filiale de H&S Invest Holding, détenue par la famille Belkhayat, devient du coup un des géants nationaux de la distribution et de la logistique. Le montant de la transaction n'a pas été communiqué. Ce qui est sûr, par contre, c'est qu'avec cette opération Dislog anticipe déjà un chiffre d'affaires prévisionnel global de 3,1 milliards de DH en 2016. «Pour cette année, nous nous projetons sur 2,5 milliards de DH», explique Moncef Belkhayat, PDG

de Dislog. Ce dernier annonce aussi, dans la foulée de la croissance, «une réorganisation en 8 business units et devient, avec les marques d'Avendis, l'un des opérateurs majeurs de la distribution et de la logis-

été prise en charge par les équipes de financement structuré de la Société Générale à Casablanca.

Sous un angle plus stratégique, il faut mettre tout cela dans une politique de ren-

(transport), Building Logistics (3pl) (respectivement acquise et créée en 2014), Dislog, Comunivers, Polympex Logimed (distribution) et RQC (Merchandising et BTL). Le spécialiste de la distribution vient d'ailleurs de densifier son portefeuille de marques distribuées avec deux nouveaux contrats: Javel Ace et Café Samar. Et ce, par le truchement de sa filiale distribution Comunivers.

En chiffres, sur le volet opérationnel, ce renforcement de positionnement sur le marché local correspond à la prise de contrôle d'un réseau de 80.000 détaillants, 2.000 grossistes et 300 magasins modernes. La prochaine étape sera évidemment celle de «la création des synergies nécessaires pour améliorer les ratios de rentabilité du groupe et de continuer à investir dans les ressources humaines», selon le top management du groupe. Sur le segment de la logistique, la société opère une plateforme logistique de 30 entrepôts régionaux et exploite une flotte de 650 véhicules. □

Safall FALL

## Ouverture de capital pour financer la croissance

DISLOG a procédé en 2014 à l'ouverture de son capital pour accueillir de nouveaux investisseurs. Il s'agit du fonds Capital North Africa Venture II (CNAV II), géré par Capital Invest, et BMCI Finance, qui ont pris, à parts réunies, 40% du capital de la filiale de HS. L'objectif est évidemment de trouver le recul financier nécessaire à sa croissance à l'horizon 2020. Parmi celles-ci, le renforcement de son positionnement sur le marché local et l'internationalisation de l'activité. Sur le premier chantier, Dislog, via sa filiale RQC, est depuis septembre 2014 le prestataire attitré de P&G pour les activités de merchandising dans les grandes surfaces. Quant au développement à l'international, le groupe y a réussi une première percée via la création, l'année dernière, de Comunivers Mauritanie. L'objectif, à terme, est de s'attaquer à d'autres marchés du continent, notamment le Mali, le Burkina Faso et le Niger. □

tique pour le compte de Procter&Gamble, Fater, Mars, Jacob's DE, Nestlé, BAT...». Les cabinets d'avocats Dentons et Hilmi et le cabinet d'audit Boughaleb & associés ont accompagné la concrétisation de cette opération de croissance externe. Quant à la structuration financière de l'opération, elle a

forcement et d'expansion des activités du groupe de la famille Belkhayat. Rachetée en 2005 par H&S Invest Holding, Dislog n'a cessé de se renforcer sur tous les segments de la chaîne de valeur de la distribution et de la logistique, à travers les activités de ses filiales spécialisées: Comptoir Services

Pour réagir à cet article:  
courrier@leconomiste.com