

# Disway redistribue ses cartes

• **Le marché des PC n'est pas au mieux de sa forme**

• **Décroissance de la commande publique en 2017**

• **Le groupe se diversifie dans la logistique, le cloud...**

**D**ÉCROISSANCE des marchés publics au Maroc, dévaluation du dinar en Tunisie, recrudescence de l'informel... L'année 2017 n'a pas été de tout repos pour le groupe Disway. Le distributeur informatique a vu ses ventes impactées par l'ensemble de ces facteurs combinés. «2017 est pratiquement une année blanche pour le secteur public», explique Hakim Belmaâchi, PDG du distributeur Disway. Résultat: à peine 94.000 PC et 116.000 portables écoulés, soit respectivement -21% et -8% par rapport à 2016.

D'ailleurs, le marché a globalement enregistré une baisse de 14%. Le nombre de ventes en 2017 n'a pas dépassé les 200.000 unités, dont 60% de PC portables. «Cette baisse s'explique par la lenteur de la dynamique de renouvellement

du parc informatique, mais aussi par l'absence de commande publique à défaut d'appels d'offres en 2017», souligne Belmaâchi.

PC et 39% (portable). Il est suivi par Dell (26%), Lenovo et Asus. Acer s'étant retiré du marché africain depuis un an. Si le marché marocain n'est pas au mieux de sa forme, ce n'est heureusement pas le cas en Tunisie, où Disway s'accapare

## Chiffre d'affaires en recul de 7,6%

**A**U titre de l'année 2017, le résultat net part du groupe de Disway a enregistré une baisse de 8,9% par rapport à 2016, pour se situer à 60 millions de DH.

De son côté, le résultat opérationnel du groupe a enregistré une hausse de 2,8% par rapport à 2016, à 109 millions de DH tirant profit de l'amélioration du mix produit combinée à la maîtrise des charges d'exploitation, selon le management. Le chiffre d'affaires consolidé, quant à lui, a reculé de 7,6% pour se situer à 1,67 milliard de DH. Le Directoire a décidé de proposer à l'AG la distribution d'un dividende de 24 DH/action contre 23 DH un an auparavant. □

ment du parc informatique, mais aussi par l'absence de commande publique à défaut d'appels d'offres en 2017», souligne Belmaâchi.

Par marque, HP reste le leader incontesté avec ses 45% de parts de marché du

pare 30% de parts de marché. Le chiffre d'affaires 2017 a effectivement enregistré une hausse de 26%. «Nous avons gagné des parts de marché sur les cartes existantes et sur les nouvelles cartes Lenovo et Dell», poursuit le PDG de Disway. Ces belles performances sont malheureusement contrées par la forte dévaluation de la monnaie tunisienne (20%). «2017 a été une année compliquée notamment à cause de l'environnement macroéconomique et du manque de liquidités dans les banques», ajoute Belmaâchi. A signaler que le groupe réalise 70% de son chiffre

d'affaires au Maroc et le reste en Tunisie, en Algérie et en Afrique de l'Ouest.

Aujourd'hui, Disway se tourne vers d'autres activités plus lucratives comme la logistique, le cloud, le printing, les copieurs... Sa filiale Disway Logistics Services a accéléré son développement en 2017 en signant 2 contrats avec Kitea et Nokia/Alcatel. La filiale logistique, qui a aussi doublé sa capacité (15.000 m<sup>2</sup>), entend conclure d'autres contrats dès ce trimestre.

Dans un autre secteur d'activité, celui du cloud, Disway vient de signer un contrat avec Microsoft pour offrir des prestations de CSP (cloud solution provider). «Nous préparons le lancement imminent d'une nouvelle plateforme d'ici début mai», annonce Belmaâchi. L'année 2017 a été également marquée par la signature de plusieurs nouveaux contrats de distribution (Huawei, Canon et Microsoft Cloud).

Le management de Disway note une recrudescence de l'informel, notamment dans le secteur des consommables. «Nous sommes en train de voir avec HP comment adresser cette problématique», poursuit-il. Le distributeur informatique compte aussi élargir sa couverture du territoire national, notamment les régions Nord et Est. □

Aziza EL AFFAS