

Dislog Group. La nouvelle ère de croissance est en marche !

SANAE RAQUI : LESECOPLUS 23 JUIN

Le groupe présidé par Moncef Belkhatat ouvre une nouvelle page de développement. Il prend le virage de l'industrie en entérinant le rachat de Fater Maroc opérant dans la production d'eau de Javel. Le groupe a également mis en place une nouvelle structure organisationnelle qui permettra l'autonomisation de ses activités et le renforcement de sa gouvernance et de son management. Détails.....

C'est acté ! Fater Maroc est entrée dans le giron de Dislog Group. La transaction opérée le 14 février 2020 à Rome entre le groupe présidé par Moncef Belkhatat et Fater Italie est aujourd'hui entérinée. Une célébration digne de l'évènement a donc été organisée par Dislog Group au sein de l'unité industrielle basée à Mohammédia pour marquer le début d'une nouvelle ère de croissance. «Nous sommes très heureux d'avoir été choisis parmi plusieurs candidats afin de reprendre les commandes de Fater. Notre projet consistera donc à faire grandir cette usine en intégrant au sein de ce beau complexe industriel plusieurs lignes de productions supplémentaires sur les produits d'entretien de maison permettant de créer 110 emplois additionnels». Les mots prononcés par Moncef Belkhatat dans son allocution à cette occasion plantent le décor du cap que s'apprête à prendre l'entreprise. Une vision ambitieuse pour l'homme d'affaires qui connaît bien les rouages de cette activité. «C'est pour moi un retour aux sources dans la mesure où je faisais partie de l'équipe qui avait lancé la marque «Ace» du temps où j'étais jeune collaborateur chez P&G», a commenté Belkhatat. Pour rappel, c'est en février dernier que Dislog Group avait annoncé la signature d'un accord avec Fater Italie permettant à Dislog Food SA, ceci sous réserve de l'obtention de l'accord des autorités de la concurrence, l'acquisition de 100% de la société Fater Maroc, leader national de la production d'eau de Javel. «L'acquisition de Fater nous donne une perspective beaucoup plus importante en termes de développement industriel du groupe dans le sens où Fater est une unité de production qui dispose d'une marque de renommée importante sur le marché marocain», nous explique Mohamed Ali Tazi, administrateur directeur général de Dislog Food et nouvellement nommé DG du pôle Industrie du groupe, lequel ajoute que «la politique d'intégration industrielle de Dislog group vient à point nommé avec la nouvelle politique de réindustrialisation de notre pays.

La fondation Dislog à la recherche de porteurs de projets

La Fondation Dislog Group, dirigée par Ismaël Belkhatat, est dotée d'un budget de 10 MDH étalé sur les 5 prochaines années. Elle aura pour vocation d'accompagner l'entrepreneuriat au Maroc. La fondation est à la recherche de jeunes entrepreneurs porteurs de projets qui souhaitent se lancer dans l'aventure. Dislog et sa fondation les accompagneront en mettant à leur disposition un environnement de travail propice et leur procureront un financement leur permettant de se lancer et se développer. «Nous lançons donc un appel à tous les porteurs de projets en leur demandant de nous contacter afin qu'on puisse analyser leurs dossiers et les accompagner dans cette belle aventure qu'est l'entrepreneuriat», affirme Ismaël Belkhatat.

Dans les 12 mois à venir, nous allons lancer 6 nouvelles lignes de production dans les biscuits et produits d'entretien permettant de créer un total de 700 emplois». À noter que la transaction du rachat de Fater a été finalisée pour une valeur de 232 MDH. Pour inaugurer une nouvelle étape de croissance, Fater devient DMI Hygiène Solutions. Le rachat de Fater Maroc s'inscrit dans le cadre d'une remise en l'état d'une structure industrielle, qui a été réduite à la production d'eau de Javel. Sur le site de l'entreprise, le drapeau italien a cédé sa place au pavillon marocain et le programme de développement industriel de Fater est déjà acté. DMI Hygiène Solutions aura comme vocation de développer des produits de grande consommation et notamment les produits d'hygiène. Le groupe prévoit un investissement global de 400 MDH. Un Plan d'investissement a aussi été mis en place et concerne notamment l'acquisition de nouvelles machines et le lancement de nouvelles lignes de production dans les prochains mois. La naissance de DMI Hygiène Solutions représente non seulement la reprise d'une marque connue et reconnue au niveau national, en l'occurrence «Ace» mais surtout l'entrée de plain pied dans un nouveau segment de business : la production industrielle.

Une nouvelle organisation

Depuis sa naissance en 2005, Dislog Group et sa maison mère H&S Invest étaient reconnus dans les métiers de la distribution et la logistique en proposant des services à 360 degrés sur l'ensemble de la chaîne de valeur logistique, commerciale et marketing pour les produits de grande consommation. Un bout de chemin a été parcouru depuis : Dislog change de vocation et devient accélérateur de ses propres marques en compagnie des marques de ses partenaires. Il a développé des partenariats durables avec des multinationales et groupes marocains leaders. Ainsi, Dislog Group est le distributeur des marques Tide, Ariel, Pampers, Head & Shoulders, Coty, Gillette, Ace, Duracell, Aïcha, Dari, Mars, Snickers, Kellogg's, Pringles, Miyaz, Selman, Samar, Carte noire, Duracell, Fine, Freska...Le groupe prend aujourd'hui le virage de l'industrie lui permettant d'initier une intégration en aval pour développer une offre à 360° sur l'ensemble de la chaîne de valeur logistique des produits de grande consommation. Pour ce faire, Dislog Group a déjà finalisé son plan de réorganisation annoncé en juin 2019 et ceci à travers le renforcement de ses fonds propres par une levée de fond de 240 MDH auprès de SPE capital. Le groupe s'est aujourd'hui organisé en cinq pôles (distribution, E-commerce & digital, communication, presse et industrie), chapeautés par cinq directeurs généraux. Dans le détail, Mehdi Bouamrani dirige le pôle Distribution, Mohamed Ali Tazi prend la gestion du pôle industrie, Ismaël Belkhaty dirige le Pôle E-Commerce & digital, Bassel Mneimneh prend en charge le pôle Communication et Adil Besri s'occupe du pôle Presse. L'objectif de la nouvelle structure organisationnelle est l'autonomisation des différents pôles. «En procédant ainsi, le groupe permet à ces 5 pôles de gérer leur propre développement sans problématiques de concurrence ou de partenariats qui pourraient pénaliser l'activité d'un pôle par rapport à un autre», explique Mehdi Bouamrani, administrateur directeur général du pôle distribution. D'autre part, le groupe a annoncé la nomination de Ghislaine Benlamlah en tant que VP exécutive et DG ainsi que celle de Mehdi Bouamrani et Jean-Pierre de Montalivet en tant qu'administrateurs siégeant. Ouyame Bakhat a, quant à elle, été nommée secrétaire du groupe. «Je suis ravi de voir que notre plan de réorganisation est aujourd'hui abouti. En moins d'un an, nous avons renforcé nos fonds propres, consolidé nos acquis sur le pôle distribution, initié notre présence à l'international puis finalisé notre virage industriel», commente Moncef Belkhaty. Quid de la prochaine étape ? Le groupe continue sur sa lancée et lorgne déjà vers de nouvelles niches de business

à fort potentiel. «Dans les semaines qui suivent, nous allons continuer les acquisitions de sociétés dans le secteur des produits de grande consommation», nous confie avec assurance Belkhatat. Ce n'est pas tout puisque Dislog compte opérer «un focus particulier sur notre plateforme E-commerce Chari.ma dans le but d'en faire un succès national», annonce également le président du groupe. Notons que dans le cadre de sa vision «Cap 2025», Dislog continue son développement dans les projets liés à la logistique, l'industrie, le digital et le E-commerce à travers Chari.

D'un simple distributeur à un «Full Service Provider»

Fondé en 2005 par Moncef Belkhatat, Dislog Group est devenu à travers les années un acteur incontournable de la distribution et de la logistique avec un chiffre d'affaires de 2,8 MMDH et un effectif de 1.600 personnes. En 10 ans et grâce à son expertise métiers, Dislog Group est devenu un «Full Service Provider», leader au Maroc à travers cinq pôles d'activité. Le pôle Distribution et logistique qui englobe les sociétés Dislog, Comptoir service, RQC, BLS et Dislog international. Le pôle Industrie œuvre à travers Fater, HMI, Edita Maroc, CHO Maroc et Selman. Le Pôle E-Commerce & Digital opère à travers Chari.ma et Chari.co. Le pôle Communication est constitué de WB Maroc, Crystal Advertising, Crystal Media, Timberwolf et Touch Media. Enfin, le pôle Presse se constitue de Cross Word et d'Horizon Press. Ayant démarré en tant que distributeur exclusif de P&G dans certaines régions du royaume à travers son vaisseau amiral Dislog, le groupe a ensuite poursuivi une stratégie de développement volontariste qui lui a permis de devenir l'unique opérateur marocain à intégrer l'ensemble de la chaîne de valeur de l'achat ou la production jusqu'à la distribution et ceci à travers des acquisitions horizontales (Communivers, Avendis, Avaldis) dans le but de diversifier ses cartes et d'élargir ses zones de distribution ainsi que des acquisitions verticales (HMI, Fater, Comptoir service, Selman, BLS, RQC) dans le but d'élargir et de diversifier les synergies groupe. À date d'aujourd'hui, le groupe dispose de 24 sites de stockage qui s'étendent sur plus de 130.000 m² dont 3 sites de production opérationnels ainsi qu'un parc de plus de 900 véhicules lui permettant de couvrir plus de 70.000 points de vente.

Mehdi Bouamrani

Administrateur directeur général Dislog Group

«Dans le cadre de la nouvelle structure organisationnelle du groupe, le pôle Distribution & logistique a été autonomisé. Il est à noter que ce pôle intègre la chaîne de valeur qui débute depuis l'usine ou le port pour nos partenaires internationaux jusqu'au consommateur final au niveau du point de vente. Nous nous appuyons sur notre maison-mère Dislog qui gère 17 partenariats dont 3 locaux et 14 internationaux. La nouvelle organisation permet à toutes les filiales de grandir ensemble. Nous avons dans ce sens procédé au renforcement des prérogatives des fonctions supports. De plus, un investissement important en infrastructures informatiques a été consenti avec un nouveau système d'information qui va nous permettre de gagner en synergies. Notre challenge est de continuer à renforcer nos partenariats avec les principaux partenaires, notamment P&G qui représente 43% de notre chiffre d'affaires. Nous voulons accompagner aussi notre groupe dans son ambition de marque propre en utilisant la force de distribution et merchandising de Dislog pour pouvoir gagner plus de parts de marché. Ceci sans oublier le développement de notre groupe à l'international, une nouvelle prérogative pour notre pôle, avec une ambition de dépasser nos frontières et faire voyager notre modèle de développement dans des pays et régions comme l'Algérie, la Tunisie et le sud-est de l'Asie. D'ailleurs, notre première filiale sur ce continent, basée à Singapour, assure déjà une bonne évolution et présente de bonnes perspectives. Elle sera une tête de pont pour développer nos activités dans la région».

Ismael Belkhatat.

Directeur Général Pôle E-Commerce & Digital Chari

Ancien Consultant BCG aux bureaux de Paris et de Casablanca, Ismael Belkhatat est le Fondateur du Start Up Studio Wib, qui englobe Sarouty.ma, VotreChauffeur.ma, MaCroisiere.ma, MonDentiste.ma, Linformation.ma, WibCloud.com ... En plus de son poste en tant qu'administrateur de la holding HnS Invest, Ismael Belkhatat assure

également la direction générale du pôle e-commerce au sein du groupe, il est également fondateur de Chari.ma. Ismael Belkhayat est diplômé d'ESCP Europe, il détient aussi un MBA de Cornell University à New York et une maîtrise en droit de l'université Pantheon Assas.

Adil Besri.

Directeur Général Pôle Presse

Ingénieur en informatique système et titulaire d'un MBA à l'ESC Toulouse, Adil Besri est membre fondateur et directeur général du pôle presse du groupe WB Africa. Ancien NWA Sales support manager à Xerox Morocco, Adil Besri a occupé le poste VP en charge de la distribution et des opérations commerciales à Méditel, avant de devenir VP en charge du pôle communication et digital du groupe WB Africa. Aujourd'hui, il s'occupe du développement du pôle Press du groupe Dislog.

Ali Mohamed Tazi.

Directeur Général Pôle Industrie -Dislog Food

Après avoir occupé le poste de directeur développement de Dislog pendant 4 ans, Ali Mohamed Tazi a été nommé à la tête du Groupe Dislog en 2009, et à ce titre assume les fonctions d'administrateur directeur général des sociétés Dislog, Comunivers, Polimpex, Comptoir Service et Building Logistics Services. Avant cela, il a occupé pendant 13 ans la fonction de directeur commercial chez un opérateur de référence dans le secteur du textile au Maroc. Ali Mohamed Tazi est diplômé de l'ISCAE.

Mehdi Bouamrani.

Directeur Général Pôle Distribution Dislog

Directeur Général avec une large expérience FMCG en Europe et en Afrique du Nord et de l'Ouest, Mehdi Bouamrani a développé de vastes compétences en ventes, finances, marketing, développement et gestion d'organisations. Il dispose également d'une grande expérience dans les marchés en développement et développés, notamment dans les métiers du développement commercial, RH, développement des Marques et stratégie d'entreprise. Mehdi Bouamrani a passé avec succès de 18 ans dans une multinationale de renom (P&G) avant de passer à l'entrepreneuriat au sein de Dislog Group.

Bassel Mneimneh.

Directeur Général Pôle Communication

Après avoir obtenu une maîtrise en publicité et marketing, en 1996, au Liban, Bassel Mneimneh a entamé sa carrière dans la vente de médias pour la télévision et le cinéma. Peu de temps après, il est passé du côté des agences en intégrant Mindshare au Liban avant de prendre la direction de la région du Levant (Liban, Syrie et Jordanie). En 2003, il a déménagé au Maroc pour lancer l'opération Mindshare dans la région du Maghreb, en tant que directeur général régional. En 2010, il s'est lancé dans une nouvelle aventure en créant avec un couple d'amis WB Media, une agence média qui a été lancée en 2011 avec des bureaux au Maroc, en Algérie, en Tunisie et en Côte d'Ivoire. En 2016, a été nommé vice-président exécutif en charge de la WB AFRICA, supervisant les opérations de toutes les agences de communication, médias et RP du groupe.

Ismaël Bekhayat

Administrateur directeur général de Chari.ma

«Dans le cadre de sa nouvelle organisation, H&S a créé un pôle qui s'occupera du développement de l'activité E-commerce et digitale. Dans ce sens, nous avons créé Chari.ma. C'est une application de commerce B2B qui s'adresse à l'ensemble des points de vente traditionnels, elle permet aux commerçants de commander dans un seul endroit l'ensemble des produits dont ils ont besoin au niveau de leur points de ventes et de se faire livrer dans les 24 heures. En effet, le commerce traditionnel au Maroc est représenté par environ 200.000 points de ventes répartis sur l'ensemble du royaume. Ces derniers ont la particularité de s'approprier de manière directe chez leur fournisseurs sans passer par une centrale d'achats et d'utiliser généralement le cash dans leurs transactions. On estime le marché de ces commerces traditionnels à plus ou moins 100 MMDH, soit plus de 80% de la consommation des produits FMCG (Fast-Moving Consumer Goods) au Maroc. À la différence des pays développés où le commerce moderne, à savoir les grandes et les moyennes surfaces, se taille la majeure partie du marché. Le rôle de Chari est d'apporter à cette population de commerçants traditionnels des services digitalisés qui leur permettront d'améliorer leur quotidien. Pour se procurer les produits dont ils ont besoin, les responsables de ces points de ventes doivent soit fermer boutique et aller chercher les produits dans les magasins spécialisés ou attendre le passage des camions de distribution des produits. L'avantage de Chari, c'est qu'il permet aux commerçants de réserver et de commander l'ensemble des produits qui leur permettront d'achalander leurs points de ventes dans les meilleurs délais de livraison».

Mohamed Ali Tazi

Administrateur directeur général de Dislog Food

«Nous avons acté l'achat de la société Fater par le groupe H&S à travers sa filiale Dislog Food, est une structure ayant pour vocation de participer dans les capitaux d'unités industrielles. Notre vision correspond exactement à la politique nationale d'investissement. Nous allons investir massivement dans de nouvelles lignes de production pour compléter notre gamme de produits et passer de 20 références produites à date d'aujourd'hui à plus de 200 références. Nous ambitionnons donc de devenir un gros player dans les produits d'hygiène et d'entretien. Notre plan d'investissement est clair dans ce sens, il sera étalé sur 2 ans. En 24 mois, nous devons remplir pratiquement toute l'unité de production. Une enveloppe budgétaire a été approuvée au niveau du conseil d'administration du groupe et nous avons entamé son déploiement dans le sens où il y a déjà des machines en cours d'acheminement, d'autres arriveront dans les mois à venir. Ainsi, tout est planifié afin que nous puissions entamer la production sur de bonnes bases».

Ghizlaine BenLamlah: "Nous voulons bâtir une image forte du groupe"

Ghizlaine BenLamlah

Présidente de la Fondation «Dislog Group»

Quelles sont les orientations de la nouvelle étape de développement pour le groupe ?

Les orientations du groupe sont très claires. Elles font partie d'une stratégie et d'une vision annoncées en juin dernier déjà par le président du groupe, Moncef Belkhayat. Elle s'articule en premier lieu autour d'une réorientation industrielle dont le but principal est l'amélioration des marges d'exploitation consolidées du groupe. La deuxième orientation réside dans le développement du e-commerce. L'objectif est de réussir le virage technologique que va connaître le métier de la distribution. Tôt ou tard, nous allons devoir prendre ce virage important pour notre croissance. Le troisième axe de notre stratégie réside dans

l'internationalisation de nos activités industrielles. Il faut savoir que nous avons acheté la propriété intellectuelle de la marque «Ace» sur plusieurs pays d'Afrique et d'Asie du Sud. Nous ambitionnons de développer et fabriquer la marque dans ces régions en collaboration avec des partenaires locaux.

Comment allez-vous accompagner le déploiement de cette stratégie ?

En analysant le nouvel organigramme du groupe, vous observez que sa structure assure une autonomie totale des différents pôles. Le rôle de la holding, dont j'assume la vice-présidence, est de faire le reporting ainsi que l'accompagnement des différents pôles sur des sujets de développement en relation avec les partenaires du groupe. Le plus important pour moi est donc de bâtir une image forte du groupe et des relations solides avec nos différents partenaires, aussi bien au niveau national qu'international.

Quels enjeux impose la conjoncture actuelle aux activités du groupe Dislog ?

Cette crise est inédite pour tous les opérateurs, mais aussi pour les citoyens. Il faut noter que notre groupe a entamé une série d'investissements dans le cadre de sa vision 2025 avant cette crise. L'acquisition de Fater a été actée, l'usine de biscuiterie d'Edita sera opérationnelle dans quelques mois, et d'autres projets sont en cours. Aujourd'hui, nous n'avons pas d'autre choix que de continuer sur cette lancée, avec à la clé la création de centaines d'emplois. Nous n'avons donc pas revu nos ambitions de croissance: nous avançons dans la bonne voie pour atteindre nos objectifs et dépasser cette crise.□

Une célébration en grande pompe

Après la signature à Rome le 14 février dernier d'un contrat de cession et l'obtention de l'accord des autorités marocaines de la concurrence en mai 2020, Dislog Group a annoncé lundi 22 juin l'acquisition définitive de Fater Maroc, leader national dans la production d'eau de Javel avec les marques Ace et La Croix. Une cérémonie digne de l'évènement a été organisée par Dislog Group, en présence d'une centaine de collaborateurs, au sein de l'unité industrielle basée à Mohammédia. Histoire de marquer le début d'une nouvelle ère de développement pour le groupe.