



SOCIETE DE REALISATIONS MECANIKUES SA

NOTE D'INFORMATION

**Introduction en Bourse par émission de
70 000 nouvelles actions**

Offre à Prix Ferme

Prix de l'action : 390 Dh
Montant global de l'opération : 27 300 000 Dh
Période de souscription : du 28 au 30 novembre 2006

Conseiller et Coordinateur Global

FINERGY

Organismes chargés du placement

Chef de file

FINERGY
Société de Bourse

Co-chef de file

DAR TAWFIR  **دار التوفير**

**VISA DU CONSEIL DEONTOLOGIQUE
DES VALEURS MOBILIERES**

Conformément aux dispositions de la circulaire du CDVM n°03/04 du 19 novembre 2004, prise en application de l'article 14 du Dahir portant loi n°1-93-212 du 21 septembre 1993 relatif au Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM) et aux informations exigées des personnes morales faisant appel public à l'épargne tel que modifié et complété, l'original de la présente note d'information a été visé par le CDVM le 10 novembre 2006 sous la référence n°VI/EM/033/2006.

ABREVIATIONS

AC	Augmentation de capital
AGE	Assemblée Générale Extraordinaire
AGO	Assemblée Générale Ordinaire
AO	Avis d'Opéré
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
CAF	Capacité d'Autofinancement
CDVM	Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières
CPC	Compte de Produits et Charges
DCF	Discounted Cash Flows
Dh	Dirham
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
ERP	Entreprise Ressources Planning
ESIG	Etats des Soldes Intermédiaires de Gestion
FR	Fonds de Roulement
HT	Hors Taxes
IS	Impôt sur les Sociétés
KDh	Millier de Dirhams
MDh	Million de Dirhams
mm	Millimètre
N/S	Non Significatif
PDR	Pièce de Rechange
P/E	Price Earning Ratio
P/C	Price to Cash Flow
P/B	Price to Book
SA	Société Anonyme
SAV	Service Après Vente
SMIG	Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti
SRM	Société de Réalisations Mécaniques
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
USD	Dollar américain
Var	Variation

DEFINITIONS

Bulldozer	Engin de terrassement sur chenille destiné à pousser les matériaux ;
Camion malaxeur	Camion équipé de toupies sur le châssis permettant de transporter le béton prêt à l'emploi ;
Chargeur	Engin de terrassement permettant de manipuler des matériaux grâce à un godet ;
Chargeuse sur chenilles	Chargeur monté sur des chenilles ;
Chargeuse compacte	Chargeur sur roues de petite taille ;
Chariot à mat	Chariot élévateur équipé d'un mat de levage ;
Chariot télescopique	Chariot élévateur équipé d'un mat télescopique ;
Compacteur	Engin destiné à compacter le sol ;
Dispatcher	Un responsable d'équipes de SAV est appelé dispatcher parce qu'il est en charge de l'organisation de la charge de travail de ses techniciens ;
Finisher	Engin destiné à poser de l'asphalte sur les routes ;
Gerbeur	Engin de manutention permettant de lever une charge à plus de 15 mm du sol et de la déplacer ;
Grue à tour	Grue montée sur des chantiers permettant de lever et de déplacer des charges ;
Mini pelle	Excavateur de petite taille destiné aux travaux dans des endroits étroits ;
Nacelle	Engin de manutention permettant à des équipes montées sur une nacelle de travailler en hauteur ;
Niveleuse	Engin destiné à niveler le sol ;
Pallétisation	Mettre de la marchandise sur des palettes ;
Porte sectionnelle	Porte de hangar décomposée en différentes sections ;
Pelle Hydraulique	Excavateur monté sur des chenilles ;
Pelle sur chenilles	Excavateur monté sur des chenilles ;
Pièce de cycle	Pièce détachée destinée aux vélos ;

Skidloader	Chargeur sur roues compactes ;
Tractopelle	Tracteur équipé d'une mini pelle à l'arrière et d'un godet à l'avant ;
Transpalette électrique	Engin de manutention permettant de soulever une charge à 15 mm du sol et de la déplacer grâce à une motorisation électrique.

SOMMAIRE

ABREVIATIONS	2
DEFINITIONS	3
AVERTISSEMENT	7
PREAMBULE	8
I – ATTESTATIONS & COORDONNEES.....	9
II – PRESENTATION DE L’OPERATION	16
1. Cadre de l’opération	16
2. Objectifs de l’opération	16
3. Intention des actionnaires.....	17
4. Structure de l’offre.....	17
5. Renseignements relatifs aux titres à émettre	18
6. Eléments d’appréciation du prix de souscription.....	19
7. Cotation en Bourse	23
8. Syndicat de placement et intermédiaires financiers.....	25
9. Modalités de souscription	25
10. Modalités de traitement des ordres	28
11. Modalités de règlement et de livraison des titres	30
12. Fiscalité.....	30
13. Charges relatives à l’opération	30
III – PRESENTATION GENERALE DE SRM.....	33
1. Renseignements à caractère général.....	33
2. Renseignements sur le capital de SRM	35
3. Marché des titres de l’émetteur	42
4. Assemblées des actionnaires	42
5. Organes d’administration.....	43
6. Organes de direction	43
7. Gouvernement d’entreprise	44
IV – ACTIVITE DE SRM	46
1. Historique de SRM.....	46
2. Appartenance de SRM au Groupe Premium	47
3. Filiales de SRM.....	53
4. Activité de SRM.....	53
5. Organisation de SRM.....	71
6. Stratégie de développement.....	76
V – SITUATION FINANCIERE	78
1. Présentation et analyse des soldes intermédiaires de gestion.....	78
2. Analyse de la structure et des équilibres du bilan.....	88
3. Analyse du tableau de financement	95
VI – PERSPECTIVES SUR LA PERIODE 2006-2009	96
1. Perspectives du secteur	96
2. Orientations stratégiques de SRM.....	96
3. Détail du programme d’investissements de SRM	97
4. Les principales hypothèses du business plan prévisionnel	97
5. Le compte de produits et de charges prévisionnel pour la période 2006-2009	99
6. Le tableau de financement prévisionnel pour la période 2006-2009	100
VII – FACTEURS DE RISQUES	102
1. Risques afférents au secteur	102
2. Risques afférents à la société	103

VIII – FAITS EXCEPTIONNELS	105
IX – LITIGES ET AFFAIRES CONTENTIEUSES.....	105
X - ANNEXES.....	106

AVERTISSEMENT

Le visa du CDVM n'implique ni approbation de l'opportunité de l'opération ni authentification des informations présentées. Il a été attribué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée dans la perspective de l'opération proposée aux investisseurs.

L'attention des investisseurs potentiels est attirée sur le fait qu'un investissement en titres de capital comporte des risques et que la valeur de l'investissement est susceptible d'évoluer à la hausse comme à la baisse sous l'influence de facteurs internes ou externes à l'émetteur.

Les dividendes distribués par le passé ne constituent pas une garantie de revenus futurs. Ceux-là sont fonction des résultats et de la politique de distribution des dividendes de l'émetteur.

La présente note d'information ne s'adresse pas aux personnes dont les lois du lieu de résidence n'autorisent pas la souscription ou l'acquisition de titres de capital, objet de ladite note d'information.

Les personnes en la possession desquelles ladite note viendrait à se trouver, sont invitées à s'informer et à respecter la réglementation dont elles dépendent en matière de participation à ce type d'opération.

Chaque établissement membre du syndicat de placement ne proposera les titres de capital, objet de la présente note d'information, qu'en conformité avec les lois et règlements en vigueur dans tout pays où il fera une telle offre.

Ni le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM) ni SRM ni FINERGY n'encourent de responsabilité du fait du non respect de ces lois ou règlements par un ou des membres du syndicat de placement.

PREAMBULE

En application des dispositions de l'article 14 du Dahir portant loi n°1-93-212 du 21 septembre 1993 relatif au CDVM et aux informations exigées des personnes morales faisant appel public à l'épargne tel que modifié et complété, la présente note d'information porte, notamment, sur l'organisation de l'émetteur, sa situation financière et l'évolution de son activité, ainsi que sur les caractéristiques et l'objet de l'opération envisagée.

Ladite note d'information a été préparée par FINERGY, Société de Bourse, conformément aux modalités fixées par la circulaire du CDVM n°03/04 du 19/11/04 prise en application des dispositions de l'article précité.

Le contenu de cette note d'information a été établi sur la base d'informations recueillies, sauf mention spécifique, des sources suivantes :

- Les analyses et les statistiques fournies par le management de SRM et recueillies lors des diligences effectuées auprès de la société selon les standards de la profession, afin de nous assurer de la sincérité des informations contenues dans la présente note ;
- Les procès verbaux des Assemblées Générales Ordinaires, pour les exercices clos aux 31 décembre 2003, 2004 et 2005 et les assemblées générales ordinaires et extraordinaires pour l'exercice en cours ;
- Les procès verbaux des Conseils d'Administration et rapports de gestion pour les exercices clos aux 31 décembre 2003, 2004 et 2005 ainsi que pour l'exercice en cours ;
- Les liasses fiscales et comptables de SRM pour les exercices clos aux 31 décembre 2003, 2004 et 2005 ;
- Les rapports des commissaires aux comptes pour les exercices clos aux 31 décembre 2003, 2004 et 2005.

En application des dispositions de l'article 13 du Dahir portant loi n°1-93-212 du 21 septembre 1993 relatif au Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières et aux informations exigées des personnes morales faisant appel public à l'épargne tel que modifié et complété, cette note d'information doit être :

- Remise ou adressée sans frais à toute personne dont la souscription est sollicitée, ou qui en fait la demande ;
- Tenue à la disposition du public au siège de SRM (5, Rue Emir Abdelkader Casablanca - Tel : +212 22 60 10 60) et dans les établissements chargés de recueillir les souscriptions où elle sera disponible à tout moment:
 - ❖ FINERGY, Espace Porte d'Anfa, 29 rue Bab El Mansour, 3^{ème} étage, 20050- Casablanca (Tel : +212 22 36 87 76)
 - ❖ DAR TAWFIR, 101 Boulevard Al Massira Al Khadra, Casablanca. (Tel: + 212 22 25 22 25)
- Disponible sur le site du CDVM (www.cdvm.gov.ma).
- Tenue à la disposition du public au siège de la Bourse de Casablanca.

I – ATTESTATIONS & COORDONNEES

Le Conseil d'Administration
Société de Réalisations Mécaniques S.A.
Représenté par M. Eric LEFORT
Administrateur Directeur Général
5, Rue Emir Abdelkader – 20300 – Casablanca
Téléphone : +212 22 60 10 60
Fax : +212 22 62 15 88
E-mail : eric.lefort@premium.net.ma

Je soussigné Eric LEFORT, Administrateur Directeur Général, atteste que, à ma connaissance, les données de la présente note d'information dont j'assume la responsabilité, sont conformes à la réalité. Elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs potentiels pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de la Société de Réalisations Mécaniques ainsi que sur les droits attachés aux titres proposés. Elles ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

Le Commissaire aux Comptes
Coopers & Lybrand (Maroc) SA
Représenté par M. Abdelaziz ALMECHATT
Adresse : 111, Boulevard Al Massira Al Khadra
Casablanca
Téléphone : +212 22 77 90 00
Fax : +212 22 99 11 96
E-mail : abdelaziz.almechatt@pwc-cl.com
Premier exercice soumis au contrôle : Exercice clos au 31 décembre 2001 (AG du 20 juin 2001)
Expiration du mandat actuel à l'issue de l'AGO statuant sur les comptes clos au 31 décembre 2006.

Attestation du commissaire aux comptes relative aux informations comptables et financières contenues dans la présente note d'information.

Nous avons procédé à la vérification des informations comptables et financières contenues dans la présente note d'information en effectuant les diligences nécessaires et compte tenu des dispositions légales et réglementaires en vigueur. Nos diligences ont consisté à nous assurer de la concordance desdites informations avec les états de synthèse audités.

Sur la base des diligences ci-dessus, nous n'avons pas d'observation à formuler sur la concordance des informations comptables et financières, données dans la présente note d'information, avec les états de synthèse tels que audités par nos soins au titre des exercices 2003 à 2005.

Rapport du commissaire aux comptes relatif aux comptes sociaux pour l'exercice clos au 31 décembre 2003

Conformément à la mission que vous nous avez confiée lors de votre Assemblée Générale du 20 Juin 2001, nous avons procédé à l'audit des états de synthèse, ci joints, de la Société des Réalisations Mécaniques S.A. au 31 décembre 2003, lesquels comprennent le bilan, le compte de produits et charges, l'état des soldes de gestion, le tableau de financement et l'état des informations complémentaires (ETIC) relatifs à l'exercice clos à cette date. Ces états de synthèse qui font ressortir un montant de capitaux propres et assimilés de KDh 20 289 dont une perte nette de KDh 22 sont de la responsabilité des organes de gestion de la société. Notre responsabilité consiste à émettre une opinion sur ces états de synthèse sur la base de notre audit.

Nous avons effectué notre audit selon les normes de la Profession applicables au Maroc. Ces normes requièrent qu'un tel audit soit planifié et exécuté de manière à obtenir une assurance raisonnable que les états de synthèse ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit comprend l'examen, sur la base de sondages, des documents justifiant les montants et informations contenus dans les états de synthèse. Un audit comprend également une appréciation des principes comptables utilisés, des estimations significatives faites par la Direction Générale ainsi que de la présentation générale des comptes. Nous estimons que notre audit fournit un fondement raisonnable de notre opinion.

Opinion sur les états de synthèse

2. Notre rapport d'audit relatif à l'exercice précédent faisait part des situations suivantes pour lesquelles nous faisons le suivi à la date du 31 décembre 2003 :

- a) La société n'avait pas constaté de provision pour dépréciation des stocks à rotation lente ou obsolètes d'une valeur égale à KDh 1 265. Au 31 décembre 2003, la valeur de ce stock s'élevait à KDh 1 032. En janvier 2004, ce stock a été apporté dans le cadre d'une augmentation de capital à une autre société pour sa valeur brute et aucune décote pour dépréciation n'a été prise en compte dans la valeur de cet apport.
- b) Un montant de charges à payer n'avait pas été provisionné pour environ KDh 291 et demeurait en instance de régularisation au niveau des écritures de caisse. Au 31 décembre 2003, une partie de ce montant a été régularisé et le reliquat s'élevant à KDh 123 demeure toujours en attente.
- c) La perte latente résultant des écarts de change au 31 décembre 2002 n'avait pas été provisionnée au 31 décembre 2002 pour un montant de KDh 432. Cette situation avait pour effet de majorer le résultat de l'exercice précédent et la situation nette comptable de ce montant. Au 31 décembre 2003, le montant de la perte latente pour écarts de change, qui s'élève à KDh 229, n'a pas été provisionnée ; ce qui minore la perte de l'exercice et majore la situation nette comptable au 31 décembre 2003 de ce montant.
- d) Les comptes clients comprenaient au 31 décembre 2002 des créances anciennes totalisant KDh 131 qui sont antérieures à 2001, qui n'avaient pas fait l'objet de recouvrement et pour lesquels aucune provision pour dépréciation n'avait été constituée. Au 31 décembre 2003, une partie desdites créances a été provisionnée pour KDh 69 et l'autre partie s'élevant à KDh 23 a été encaissée. Le reliquat est toujours en souffrance pour KDh 39. A ce montant, il y a lieu d'ajouter un total de créances s'élevant à KDh 86, antérieures à 2002 et non provisionnées. A ce stade, nous ne sommes pas en mesure de savoir si ces créances en souffrance, totalisent KDh 125

seront totalement ou partiellement encaissées, ni le montant de la provision éventuelle qui pourrait s'avérer nécessaire.

3. Les comptes fournisseurs comprennent un solde débiteur vis-à-vis d'un tiers d'un montant de KDh 882 dont le recouvrement est incertain et pour lequel aucune provision pour dépréciation n'a été constituée. La société est en litige avec ces tiers pour la récupération de cette somme d'argent. En l'état actuel de la procédure, nous ne sommes pas en mesure de savoir si ce solde sera totalement ou partiellement encaissé, ni le montant de la provision éventuelle qui pourrait s'avérer nécessaire.

4. Les comptes fournisseurs au 31 décembre 2003 comprennent un solde débiteur de KDh 100 pour lequel aucun document justificatif ne nous a été remis.

5. A notre avis, sous réserve de l'incidence sur les états financiers des situations décrites aux paragraphes 1 à 4, les états de synthèse cités au premier paragraphe ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de la Société des Réalisations Mécaniques S.A. au 31 décembre 2003 ainsi que du résultat de ses opérations et de l'évolution de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux principes comptables admis au Maroc.

Vérifications et informations spécifiques

6. Nous avons procédé également aux vérifications spécifiques prévues par la loi et nous nous sommes assurés notamment de la concordance des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'Administration destiné aux actionnaires avec les états de synthèse de la société.

7. Par ailleurs conformément à l'article 172 de la loi sur les sociétés anonymes, nous portons à votre attention qu'au cours de l'exercice 2003, la Société a pris le contrôle de la société Premium Location SA. Le nombre d'actions acquises s'élève à 14 829 (représentant 64.47% du capital) pour une valeur de KDh 4 449.

Rapport du commissaire aux comptes relatif aux comptes sociaux pour l'exercice clos au 31 décembre 2004

Conformément à la mission que vous nous avez confiée lors de votre Assemblée Générale du 20 Juin 2001, nous avons procédé à l'audit des états de synthèse, ci joints, de la Société des Réalisations Mécaniques S.A. au 31 décembre 2004, lesquels comprennent le bilan, le compte de produits et charges, l'état des soldes de gestion, le tableau de financement et l'état des informations complémentaires (ETIC) relatifs à l'exercice clos à cette date. Ces états de synthèse qui font ressortir un montant de capitaux propres et assimilés de KDh 23 127 dont un bénéfice net de KDh 3 839 sont la responsabilité des organes de gestion de la société. Notre responsabilité consiste à émettre une opinion sur ces états de synthèse sur la base de notre audit.

Nous avons effectué notre audit selon les normes de la Profession applicables au Maroc. Ces normes requièrent qu'un tel audit soit planifié et exécuté de manière à obtenir une assurance raisonnable que les états de synthèse ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit comprend l'examen, sur la base de sondages, des documents justifiant les montants et informations contenus dans les états de synthèse. Un audit comprend également une

appréciation des principes comptables utilisés, des estimations significatives faites par la Direction Générale ainsi que de la présentation générale des comptes. Nous estimons que notre audit fournit un fondement raisonnable de notre opinion.

Opinion sur les états de synthèse

2. Les comptes de stocks figurant au bilan pour une valeur brute de Dh 28 millions comprennent des articles à rotation lente ou obsolètes d'une valeur avoisinant Dh 1 million. Au 31 décembre 2004, la société a constaté une provision pour dépréciation des stocks à rotation lente pour KDh 280. En valorisant les stocks selon la méthode de la valeur nette de réalisation, la provision pour dépréciation comptabilisée devrait être augmentée d'au moins KDh 300.

3. Dans notre rapport de commissaire aux comptes relatif à l'exercice 2003, nous avons relevé que la perte latente résultant des écarts de change n'avait pas été provisionnée au titre de l'exercice arrêté à cette date pour un montant de KDh 229. Cette situation avait pour effet de majorer le résultat de cet exercice et la situation nette comptable de ce montant. Au 31 décembre 2004, le montant de la perte latente pour écarts de change, qui s'élève à KDh 573, n'a pas été provisionnée ; ce qui minore la perte de l'exercice et majore la situation nette comptable au 31 décembre 2004 de ce montant.

4. Les comptes clients figurant au bilan pour une valeur nette de Dh 44 millions comprennent des créances datant de plus d'un an et non provisionnées pour une valeur de KDh 470 (hors taxes). La direction affirme néanmoins avoir engagé des discussions avancées avec les débiteurs concernés pour le recouvrement des soldes en instance. Ces créances n'étant pas encaissées à ce jour, nous ne sommes pas en mesure à ce stade de nous prononcer sur leur recouvrabilité.

5. Dans notre rapport de commissaire aux comptes relatif à l'exercice 2003, les comptes fournisseurs comprenaient un solde débiteur d'un montant de KDh 882 dont le recouvrement était incertain et pour lequel aucune provision pour dépréciation n'avait été constituée. Au 31 décembre 2004, la régularisation de ce montant s'est traduite par une perte pour la société de même montant. Le résultat de l'exercice 2004 a supporté ainsi une charge sur exercices antérieurs de KDh 882.

6. Les comptes fournisseurs au 31 décembre 2004 comprennent un solde débiteur de KDh 128 pour lequel aucun document justificatif ne nous a été remis. A ce stade, nous ne sommes pas en mesure d'évaluer l'impact sur les comptes de la société qui découlerait de la régularisation définitive de ce solde.

7. Des opérations de vente totalisant un montant de KDh 2 165 (hors taxes) ont été comptabilisées au 31 décembre 2004 alors que les livraisons effectives aux clients n'avaient pas encore eu lieu à cette date. Cette situation a pour effet de majorer le résultat et la situation nette de l'exercice 2004 de KDh 234 et de minorer en conséquence le résultat de l'exercice 2005 du même montant.

8. A notre avis, sous réserve de l'incidence sur les états financiers des situations décrites aux paragraphes 1 à 7, les états de synthèse cités au premier paragraphe ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de la Société des Réalisations Mécaniques S.A. au 31 décembre 2004 ainsi que du résultat de ses opérations et de l'évolution de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux principes comptables admis au Maroc.

Vérifications et informations spécifiques

9. Nous avons procédé également aux vérifications spécifiques prévues par la loi et nous nous sommes assurés notamment de la concordance des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'Administration destiné aux actionnaires avec les états de synthèses de la société. Leur sincérité et leur concordance avec les comptes annuels de la société appellent, de notre part, les mêmes constatations que celles formulées ci-dessus.

10. Par ailleurs, conformément à l'article 172 de la loi sur les sociétés anonymes, nous portons à votre attention qu'au cours de l'exercice 2004, la Société a acquis des participations dans la société AFIT pour un montant avoisinant Dh 9.7 millions.

Rapport du commissaire aux comptes relatif aux comptes sociaux pour l'exercice clos au 31 décembre 2005

Conformément à la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée générale, nous avons procédé à l'audit des états de synthèse, ci-joints, de la Société des Réalisations Mécaniques S.A. au 31 décembre 2005, lesquels comprennent le bilan, le compte de produits et charges, l'état des soldes de gestion, le tableau de financement et l'état des informations complémentaires (ETIC) relatifs à l'exercice clos à cette date. Ces états de synthèses qui font ressortir un montant de capitaux propres et assimilés de KDH 28 653 dont un bénéfice net de KDH 5 015 sont la responsabilité des organes de gestion de la société. Notre responsabilité consiste à émettre une opinion sur ces états de synthèse sur la base de notre audit.

Nous avons effectué notre audit selon les normes de la Profession applicables au Maroc. Ces normes requièrent qu'un tel audit soit planifié et exécuté de manière à obtenir une assurance raisonnable que les états de synthèse ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit comprend l'examen, sur la base de sondages, des documents justifiant les montants et informations contenus dans les états de synthèse. Un audit comprend également une appréciation des principes comptables utilisés, des estimations significatives faites par la Direction Générale ainsi que de la présentation générale des comptes. Nous estimons que notre audit fournit un fondement raisonnable de notre opinion.

Opinion sur les états de synthèse

2. Les comptes de stocks figurant au bilan pour une valeur brute de DH 25.6 millions dont un stock de pièces de rechange totalisant DH 18 millions, comprennent des articles n'ayant enregistré aucun mouvement depuis plusieurs exercices. Le management de la société est convaincu de la nécessité de mettre en place une méthode de provisionnement statistique permettant de couvrir raisonnablement le risque de mévente ou de marge négative sur les articles en stock. S'appuyant sur sa connaissance des différents articles en stock, il estime par ailleurs que la mise en place d'une telle méthode ne devrait pas se traduire par un effet de provisionnement significatif.

3. Dans notre rapport de commissaire aux comptes au titre de l'exercice 2004, les comptes fournisseurs comprenaient un solde débiteur de KDH 128 pour lequel aucun document justificatif ne nous a été remis. Au 31 décembre 2005, et suite à des actions d'épurement, ce solde a été réduit à KDH 86 et devrait selon la Direction être entièrement apuré d'ici la fin de

l'exercice 2006. Nous estimons à ce stade que la régularisation définitive de ce solde présente un impact non significatif sur les comptes de la société.

4. Dans notre rapport de commissaire aux comptes relatif à l'exercice 2004, les comptes clients comprenaient des créances datant de plus d'un an et non provisionnées pour une valeur de KDH 470 (hors taxes). Au cours de l'exercice 2005, la direction a entrepris plusieurs actions visant le recouvrement des créances en retard de paiement. Nous estimons à ce stade que l'encours des créances anciennes non encore encaissées avoisinant au 31 décembre 2005 DH 0,4 millions présentent un enjeu non significatif comparé au solde global des créances clients totalisant à cette date DH 70,7 millions.

5. Notre rapport de commissaire aux comptes relatif à l'exercice 2004 faisait état d'opérations de vente totalisant un montant de KDH 2 165 (hors taxes) comptabilisé au 31 décembre 2004 alors que les livraisons effectives aux clients n'avaient eu lieu qu'en 2005. Cette situation avait pour effet de majorer le résultat et la situation nette de l'exercice 2004 de KDH 234 et de minorer en conséquence le résultat de l'exercice 2005 du même montant.

6. Dans notre rapport de commissaire aux comptes relatif à l'exercice 2004, la perte latente résultant des écarts de change débiteurs n'avait pas fait l'objet de provision pour dépréciation conformément aux principes comptables applicables au Maroc. Cette situation a pour effet de majorer le résultat de l'exercice et la situation nette comptable de KDH 573 et de minorer en conséquence le résultat de l'exercice 2005 du même montant.

A notre avis, sous réserve de l'incidence sur les états financiers de la situation décrite au paragraphe 2, les états de synthèse cités au premier paragraphe ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de la Société des Réalisations Mécaniques S.A. au 31 décembre 2005 ainsi que du résultat de ses opérations et de l'évolution de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux principes comptables admis au Maroc.

Vérifications et informations spécifiques

4. Nous avons procédé également aux vérifications spécifiques prévues par la loi et nous nous sommes assurés notamment de la concordance des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'administration destiné aux actionnaires avec les états de synthèse de la société. Leur sincérité et leur concordance avec les comptes annuels de la société appellent, de notre part, les mêmes constatations que celle formulées ci-dessus.

Le conseil juridique

RL CONSULTING

M. Rafik LAKHDAR

28, Boulevard Al Massira Al Khadra, Racine

Casablanca

E-Mail : r.lakhdar@rlconsul.com

Tél. : +212 22 39 92 06 / 07

Fax. : +212 22 39 92 08

L'opération objet de la présente note d'information est conforme aux dispositions statutaires de la Société de Réalisations Mécaniques « SRM » et à la législation marocaine en matière de droits des sociétés.

Le Conseiller et Coordinateur Global
FINERGY. Société de Bourse
M. Nour-Eddine CHAMMAT
Espace Porte d'Anfa. 29 rue Bâb El Mansour. 3^{ème} étage
20050 - Casablanca
Téléphone : +212 22 36 87 76
Fax : +212 22 36 87 84
E-mail : finance@finergy.ma

La présente note d'information a été préparée par nos soins et sous notre responsabilité. Nous attestons avoir effectué les diligences nécessaires pour nous assurer de la sincérité des informations qu'elle contient. Ces diligences reposent sur l'analyse des informations et des données fournies par le management de SRM d'une part et sur les rapports du commissaire aux comptes d'autre part.

Le responsable de l'information et de la communication financières

Mlle Hanane EL GUENNOUNI
Responsable Administratif et Financier- SRM
5, Rue Emir Abdelkader-20300-Casablanca
Téléphone : +212 22 60 10 60
Fax : +212 22 62 15 88
E-mail : hanane.elguenouni@premium.net.ma

II – PRESENTATION DE L'OPERATION

1. Cadre de l'opération

Le conseil d'administration tenu en date du 07 août 2006, a décidé de proposer à l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la société SRM d'augmenter le capital de la société par émission d'un maximum de 75 000 nouvelles actions sur la bourse de Casablanca. Ce conseil d'administration a également donné un pouvoir spécial à M. Eric LEFORT, Administrateur Directeur Général de SRM afin de conduire et de mener à bien l'opération d'introduction en bourse de la société.

Le conseil d'administration a proposé à l'assemblée générale extraordinaire la suppression du droit préférentiel de souscription réservé aux actionnaires pour la totalité de l'augmentation du capital.

L'assemblée générale extraordinaire tenue en date du 22 août 2006 a ratifié la décision prise par le conseil d'administration et a approuvé le pouvoir spécial donné par ce dernier à M. Eric LEFORT à l'effet :

- De compléter les modalités d'introduction en bourse par voie d'augmentation de capital de la société, et notamment de déterminer la quantité d'actions à émettre, ainsi que de déterminer le prix définitif de la prime d'émission des actions nouvelles ;
- De prendre toutes les mesures utiles et d'accomplir toutes les formalités nécessaires à la réalisation définitive de l'augmentation de capital et à l'inscription des actions émises à la cote de la Bourse de Casablanca.

L'assemblée générale extraordinaire a également approuvé la suppression du droit préférentiel de souscription pour la totalité de l'augmentation du capital.

Un conseil d'administration se tiendra en date du 7 décembre 2006 afin d'entériner l'augmentation définitive du capital de la société SRM suite à la présente opération d'introduction en bourse.

2. Objectifs de l'opération

L'introduction en bourse de SRM s'inscrit dans la stratégie financière de l'entreprise visant à diversifier et à accroître ses ressources permanentes. En effet, SRM, grâce au développement considérable du secteur du BTP et de la manutention au Maroc, se retrouve en phase de forte croissance de ses activités. Il s'avère donc pour elle, aujourd'hui indispensable de renforcer ses fonds propres afin d'augmenter son fonds de roulement, de renforcer sa trésorerie et de diminuer les charges financières.

Les principaux objectifs visés par cette opération d'introduction en bourse sont donc les suivants :

- Renforcer les fonds propres et diminuer la dépendance vis-à-vis des encours bancaires à court terme ;
- Financer le cycle d'exploitation de la société par le renforcement de la trésorerie ;

- Financer le développement futur de la société en fonds propres ;
- Accroître la notoriété de l'entreprise tant auprès de la communauté financière que des clients ;
- Pérenniser l'avenir de l'entreprise en institutionnalisant son tour de table et en permettant une plus grande liquidité de ses actions.

3. Intention des actionnaires

A la connaissance de la société, le Groupe Premium, actionnaire à plus de 99% de SRM, n'envisage pas de souscrire à la présente augmentation de capital par introduction en bourse.

A la connaissance de la société, certains administrateurs et dirigeants de la société envisagent de participer à la présente opération.

4. Structure de l'offre

4.1 Montant global de l'opération

Le montant global de l'opération est de 27 300 000 Dh soit 70 000 actions au prix de 390 Dh par action.

4.2 Place de cotation

Les actions de SRM seront cotées sur le 3^{ème} compartiment de la Bourse de Casablanca (marché croissance).

4.3 Répartition de l'offre

L'opération est structurée en deux types d'ordres :

Type d'ordre I : Personnes physiques et morales non institutionnelles, résidentes ou non résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère, exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 1 000 actions.

Le nombre de titres alloués à ce type d'ordre est de 35 000 actions (soit 50 % du nombre total d'actions offertes et 11 % du capital après augmentation de capital issue de la présente opération).

Type d'ordre II : Personnes physiques et morales ainsi qu'aux institutionnels¹, résidents ou non résidents, de nationalité marocaine ou étrangère, exprimant des ordres strictement supérieurs à 1 000 actions et inférieurs ou égaux à 5 000 actions.

Le nombre d'actions alloués à ce type d'ordre est de 35 000 actions (soit 50 % du nombre total d'actions offertes et 11 % du capital après augmentation de capital issue de la présente opération).

¹ Il est désigné institutionnel tout investisseur qualifié par nature selon l'article 12-3 du dahir portant loi n°1-93-212, tout professionnel de l'investissement agréé ou réglementé en tant que tel, toute personne morale dont l'objet social prévoit comme activité régulière l'investissement en valeurs mobilières.

5. Renseignements relatifs aux titres à émettre

Nature des titres	Actions de la Société de Réalisations Mécaniques S.A. toutes de même catégorie.
Nombre d'actions offertes	Le nombre d'actions offertes dans le cadre de cette opération est de 70 000.
Forme des titres	Les actions objets de la présente opération seront toutes au porteur. Les actions SRM seront entièrement dématérialisées et inscrites en compte chez Maroclear.
Prix de souscription	Le prix de souscription est fixé à 390 Dh par action.
Valeur nominale	100 Dh
Libération des titres	Les actions offertes seront entièrement libérées et libres de tout engagement.
Prime d'émission	Les actions seront offertes avec une prime d'émission de 290 Dh par action.
Date de jouissance	1 ^{er} janvier 2006 ²
Ligne de cotation	Première ligne
Droits préférentiels de souscription	Les anciens actionnaires ont renoncé à leur droit préférentiel de souscription en faveur des nouveaux actionnaires. A l'issue de cette augmentation de capital, les anciens actionnaires seront ainsi dilués à hauteur de 21,87 % dans le capital de SRM et ne détiendront plus que 78,13 % des actions en circulation.
Négociabilité des titres	Aucune clause statutaire ne restreint la libre négociation des actions composant le capital de SRM. Cependant et en vertu de la réglementation en vigueur à la Bourse de Casablanca, l'actionnaire majoritaire de la société s'est engagé formellement à conserver la majorité du capital pendant une période de trois ans à compter du premier jour de cotation des actions SRM en bourse et ce tant que la société restera cotée sur le 3 ^{ième} compartiment. Un compte spécial a ainsi été ouvert auprès du Crédit du Maroc et dans lequel l'actionnaire majoritaire a bloqué l'équivalent de 50% du capital plus une action soit 160 001 actions après augmentation de capital issue de la présente opération.

² Droit aux dividendes distribués en 2007 au titre de l'exercice 2006

Droits rattachés

Toutes les actions bénéficient des mêmes droits tant dans la répartition des bénéfices que dans la répartition du boni de liquidation. Chaque action donne droit à un droit de vote lors de la tenue des assemblées.

Animation des titres

Conformément au règlement général de la Bourse des Valeurs de Casablanca, un contrat d'animation du titre SRM en bourse a été signé entre SRM, Groupe Premium et FINERGY. Ce contrat porte sur une durée de 3 années à compter de la date de première cotation. Le Groupe Premium alloue dans le cadre de cette animation un montant en espèce de 1,0 MDh et 2 500 titres SRM.

6. Eléments d'appréciation du prix de souscription

Le prix de souscription proposé dans le cadre de la présente opération d'augmentation de capital par introduction en bourse, a été fixé d'un commun accord entre les membres du conseil d'administration et le coordinateur global, et a fait l'objet d'un rapport spécial du commissaire aux comptes dans lequel sont approuvées les conditions retenues.

La démarche adoptée pour la valorisation des fonds propres de SRM repose sur le croisement de 2 méthodes :

6.1 La méthode des ratios comparatifs boursiers locaux

Cette méthode repose sur le choix de deux échantillons de sociétés cotées à la bourse de Casablanca. Les ratios boursiers des sociétés composant ces deux échantillons sont calculés sur la base des agrégats financiers arrêtés au 31 décembre 2005 et de la moyenne des cours de bourse pondérée par les volumes échangés sur la période allant du 1^{er} octobre 2005 au 30 septembre 2006.

Les agrégats financiers de SRM au 31 décembre 2005 se présentent ainsi de la manière suivante :

<i>Au 31/12/2005 en K Dh</i>	RN	Fds propres	CF
SRM	5 015	27 692	6 873

Le premier échantillon est composé de sociétés évoluant dans le secteur de la distribution. Ces sociétés sont les suivantes :

Dénomination
Auto Nejma
Auto Hall
Berliet

Le second échantillon est composé de sociétés actives dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, secteur dont dépend une grande partie des ventes de matériels de SRM. Ces sociétés sont les suivantes :

Dénomination
Aluminium du Maroc
Ciment du Maroc
Holcim
Lafarge
Sonasid

Les ratios utilisés pour valoriser les fonds propres de SRM sont les suivants :

- Le P/E (Price Earning Ratio) : Multiple du résultat net
- Le P/B (Price to Book) : Multiple des fonds propres
- Le P/CF (Price to cash flows) : Multiple des cash flows

Les résultats obtenus après application de la méthode des multiples boursiers sont présentés dans les tableaux ci-après.

- Valorisation par l'échantillon des sociétés du secteur de la distribution :

Société	(1) CMP (Dh)	Capitalisation (Dh)	P/E	P/B	P/CF
Berliet	223	278 750 000	18,55	1,40	9,03
Auto Hall	667	1 574 120 000	13,08	1,88	10,60
Auto nejma	1 081	921 790 320	12,72	3,46	12,13
Moyenne Pondérée			13,51	2,36	10,95
Valorisation en Kdh			67 744	65 250	75 287

(*) CMP : Cours Moyen Pondéré

La valorisation moyenne de SRM en appliquant les ratios de valorisation de cet échantillon aboutit à **69 MDh**.

- Valorisation par l'échantillon des sociétés du secteur du bâtiment et des matériaux de construction :

Société	(1) CMP (Dh)	Capitalisation (Dh)	P/E	P/B	P/CF
SONASID	1 311	5 112 900 000	8,58	2,50	7,04
Holcim	1 599	6 731 790 000	18,90	5,57	13,76
Ciments du Maroc	1 770	12 775 863 540	24,38	4,93	16,58
Lafarge	3 326	15 846 078 430	18,52	3,94	13,72
Aluminium	1 190	554 485 260	12,44	1,86	9,30
Moyenne Pondérée			19,09	4,31	13,72
Valorisation en Kdh			95 715	119 425	94 332

(*) CMP : Cours Moyen Pondéré

La valorisation moyenne de SRM par cet échantillon s'établit à **103 MDh**.

- Valorisation moyenne des deux échantillons

La valorisation moyenne (moyenne arithmétique) par les deux échantillons que nous avons sélectionnés aboutit à **86 MDh**.

6.2 La méthode des Discounted Cash Flows (DCF)

La méthode des DCF repose sur le business plan prévisionnel de SRM tel que présenté dans la partie VI ainsi que sur certains paramètres propres à l'entreprise (tel que son profil de risque) et aux marchés financiers (taux sans risque, prime de risque...).

La valorisation des fonds propres de SRM par la méthode des DCF est basée sur la démarche générale suivante :

- **Elaboration d'un business plan prévisionnel et calcul des cash flows libres** pour les actionnaires. Le business plan repose sur les hypothèses de chiffre d'affaires et de charges telles que présentées dans la partie VI de la présente note d'information. Le calcul des cash flows libres est présenté ci-dessous :

(En K Dh)	2006	2007	2008	2009	2010
Résultat courant net	11 720	18 928	25 261	28 032	31 415
" + Dotations d'exploitations	380	767	759	805	853
Cash flow bruts	12 100	19 696	26 020	28 836	32 268
" - Investissements autofinancés	4 000	2 000	0	0	0
" - Variation du BFR	8 136	-8 821	-5 262	-65	-369
" - Remboursement principal emprunts	0	0	0	0	0
" + cession d'immobilisations	14 273	0	0	0	0
Free Cash Flow pour l'actionnaire	14 236	26 517	31 282	28 902	32 637

- **Calcul d'un taux d'actualisation** : Le taux d'actualisation que nous avons utilisé est de **14,04%** et correspond au coût des fonds propres, la société n'ayant pas d'endettement à moyen et long terme à fin 2005.
- **Actualisation au coût des fonds propres des cash flows** issus du business plan. Les résultats obtenus sont les suivants :

(En K Dh)	2006	2007	2008	2009	2010
Free Cash Flow pour l'actionnaire	14 236	26 517	31 282	28 902	32 637
Free Cash Flow actualisés	12 483	20 388	21 090	17 086	16 918
Somme des Free Cash Flow actualisés	87 965				

- **Calcul d'une valeur terminale** et actualisation au coût des fonds propres.

Pour le calcul de la valeur terminale, nous avons considéré un taux de croissance à l'infini du dernier free cash flows de 1%.

Taux de croissance à l'infini du dernier Free Cash Flow	1,0%
Valeur résiduelle	252 787
Valeur résiduelle actualisée	131 060

- **La valorisation globale des fonds propres de SRM par la méthode des DCF**, s'obtient en additionnant la somme des free cash flows actualisés (87,9 MDh) et la valeur résiduelle actualisée (131,0 MDh) et en déduisant l'endettement net de SRM au 31 décembre 2005, soit -46,3 MDh. La valorisation obtenue s'établit ainsi à **173 MDh**.

6.3 Synthèse

Pour obtenir la valeur des fonds propres de SRM, nous avons calculé la moyenne arithmétique des deux méthodes précédentes. Le résultat obtenu est le suivant :

Méthode utilisée	Valorisation en MDh	Pondération
Comparables boursiers	86	0,50
DCF	173	0,50
Valorisation générale moyenne SRM	130	

La valeur globale des fonds propres de SRM ressort ainsi à 130 MDh (avant augmentation de capital résultant de la présente opération d'introduction) soit 520 Dh par action. La décote pour minoritaire appliquée aux actions émises dans le cadre de la présente opération s'établit ainsi à 25%.

7. Cotation en Bourse

7.1 Calendrier indicatif de l'opération

Numéro	Etapes	Au plus tard
1	Avis d'approbation de la Bourse	10 novembre 2006
2	Visa du CDVM	10 novembre 2006
3	Réception par la Bourse de Casablanca de la note d'information visée par le CDVM	13 novembre 2006
4	Publication au Bulletin de la Cote de l'avis relatif à l'opération d'introduction en Bourse de la société SRM	14 novembre 2006
5	Ouverture de la période de souscription	28 novembre 2006
6	Clôture de la période de souscription	30 novembre 2006
7	Réception des souscriptions par la Bourse de Casablanca, via les membres du syndicat de placement contre accusé de réception	4 décembre 2006 à 12 heures
8	Centralisation, consolidation des souscriptions et traitement des rejets par la Bourse de Casablanca	5 décembre 2006
9	Allocation des souscriptions et remise par la Bourse de Casablanca du listing des allocations à l'émetteur	6 décembre 2006
10	Constatation de l'augmentation de capital par le conseil d'administration de SRM	7 décembre 2006
11	-Remise du PV du conseil d'administration et de la lettre comptable de Maroclear à la Bourse de Casablanca. -Remise des allocations de titres aux membres du syndicat de placement	8 décembre 2006
12	-Annonce des résultats de l'opération au Bulletin de la cote -Première cotation et enregistrement de l'opération	12 décembre 2006
13	Règlement et livraison	15 décembre 2006
14	Prélèvement par la Bourse de Casablanca des commissions de centralisation et d'admission	18 décembre 2006

7.2 Libellé des actions, secteur d'activité et codes

L'admission des actions de SRM s'effectuera par une procédure de première cotation d'offre à prix ferme.

Libellé : REALIS.MECANIQUE

Secteur d'activité : Distributeurs

Compartiment : 3^{ème} compartiment (marché croissance)

Mode de cotation : Multi Fixing

Code : 9400

Ticker : SRM

Date de première cotation : 12 décembre 2006

7.3 Entités chargées d'enregistrer l'opération

L'enregistrement des titres émis dans le cadre de cette opération se fera par l'entremise de la société de bourse FINERGY.

FINERGY procédera à l'enregistrement des allocations qu'elle aura recueillies.

L'enregistrement des allocations recueillies par DAR TAWFIR se fera par l'entremise de CFG Marché.

7.4 Procédure d'appel de fonds

Il convient à ce sujet de rappeler l'article 1.2.8 du Règlement Général de la Bourse de Casablanca qui dispose que « (...) en cas de demande excessive de nature à entraîner une attribution inéquitable des titres, la Société Gestionnaire peut exiger que les sociétés de bourse membres du syndicat de placement lui versent, le jour de clôture des souscriptions, les fonds correspondant à la couverture des ordres de souscription, sur un compte de la Société Gestionnaire ouvert à Bank AL Maghrib. Elle fixe le pourcentage de couverture requis et le délai pendant lequel les fonds doivent rester bloqués. Dans tous les cas, ce délai ne peut dépasser le jour de l'attribution des titres (...) ».

En cas d'appel de fonds par la Bourse de Casablanca, FINERGY s'engage à verser sa part dans les fonds requis par la Bourse de Casablanca à première demande.

Le membre du syndicat de placement n'ayant pas le statut de société de bourse à savoir DAR TAWFIR, s'engage à verser à la société de bourse qu'il aura désigné à cet effet sa part dans les fonds requis par la Bourse de Casablanca à première demande.

7.5 Procédure de contrôle et d'enregistrement par la Bourse de Casablanca

FINERGY et DAR TAWFIR remettront séparément à la Bourse de Casablanca, sous forme de clé USB, et au plus tard le 4 décembre 2006 à 12 heures, le fichier des souscripteurs ayant participé à la présente opération. A défaut, les souscriptions seront rejetées.

La Bourse de Casablanca procédera à la consolidation des différents fichiers de souscripteurs et aux rejets des souscriptions ne respectant pas les conditions de souscription prédéfinies.

Le 8 décembre 2006, la Bourse de Casablanca communiquera aux membres du syndicat de placement les résultats de l'allocation.

Lors de la séance du 12 décembre 2006, il sera prononcé l'introduction de SRM à la Bourse de Casablanca et son inscription sur le troisième compartiment de la Bourse de Casablanca (marché croissance). Sur la base des résultats de l'allocation, il sera procédé à l'enregistrement en bourse des transactions correspondantes à l'opération et au règlement/livraison des titres selon les procédures en vigueur à la Bourse de Casablanca le 15 décembre 2006.

En particulier, il sera procédé, sur la base des résultats de l'allocation, à la validation des Avis d'Opéré, configurés conformément aux modèles en vigueur à la Bourse de Casablanca, par les sociétés de bourse et l'établissement dépositaire, et ce, préalablement au règlement des transactions.

L'enregistrement des titres émis dans le cadre de la présente opération se fera par l'entremise de la société de bourse FINERGY.

FINERGY procédera à l'enregistrement des allocations qu'elle aura recueillies.

L'enregistrement des allocations recueillies par DAR TAWFIR se fera par l'entremise de la société de bourse de son choix.

8. Syndicat de placement et intermédiaires financiers

Type d'intermédiaire financier	Nom	Adresse
Conseiller et Coordinateur Global	FINERGY	29, Rue Bab El Mansour, Espace Porte d'Anfa, 3 ^{ième} étage, Casablanca
Chef de file et membre du syndicat de placement	FINERGY	29, Rue Bab El Mansour, Espace Porte d'Anfa, 3 ^{ième} étage, Casablanca
Co-chef de file et membre du syndicat de placement	DAR TAWFIR	101, Boulevard Al Massira Al Khadra, Casablanca
Domiciliataire des titres	CREDIT DU MAROC	45, Boulevard Mohamed V, Casablanca

9. Modalités de souscription

9.1 Période de souscription

Les actions proposées au public dans le cadre de la présente opération, pourront être souscrites du 28 novembre 2006 au 30 novembre 2006, auprès des membres du syndicat de placement susmentionnés.

9.2 Descriptif des types d'ordre

L'opération est structurée en deux types d'ordres :

Type d'ordre I : Personnes physiques et morales non institutionnelles, résidentes ou non résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère, exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 1 000 actions.

Le nombre de titres alloués à ce type d'ordre est de 35 000 actions (soit 50 % du nombre total d'actions offertes et 11 % du capital après augmentation de capital issue de la présente opération).

Type d'ordre II : Personnes physiques et morales ainsi qu'aux institutionnels³, résidents ou non résidents, de nationalité marocaine ou étrangère, exprimant des ordres strictement supérieurs à 1 000 actions et inférieurs ou égaux à 5 000 actions.

Le nombre d'actions alloués à ce type d'ordre est de 35 000 actions (soit 50 % du nombre total d'actions offertes et 11 % du capital après augmentation de capital issue de la présente opération).

9.3 Conditions de souscription

9.3.1 Ouverture de comptes

Les opérations de souscriptions sont enregistrées dans un compte titres et espèces au nom du souscripteur.

³ Il est désigné institutionnel tout investisseur qualifié par nature selon l'article 12-3 du dahir portant loi n°1-93-212, tout professionnel de l'investissement agréé ou réglementé en tant que tel, toute personne morale dont l'objet social prévoit comme activité régulière l'investissement en valeurs mobilières.

Toute personne désirant souscrire auprès d'un membre du syndicat de placement devra obligatoirement disposer ou ouvrir un compte auprès dudit membre. Les seules exigences du membre à cet égard, sont la remise par le client, des documents suivants :

- Une copie du document d'identification du client (Carte d'identité nationale, carte de séjour, registre de commerce, passeport...);
- Le contrat d'ouverture de compte conforme à la réglementation du membre et dûment signé par le souscripteur.

Les ouvertures de compte pour enfants mineurs ne peuvent être réalisées que par le père, la mère, le tuteur ou le représentant légal de l'enfant mineur.

Les ouvertures de compte ne peuvent être réalisées que par le détenteur du compte, il est strictement interdit d'ouvrir un compte par procuration.

Une procuration pour une souscription ne peut en aucun cas permettre l'ouverture d'un compte pour le mandant.

- **Souscription auprès de FINERGY** : Les souscripteurs devront obligatoirement disposer ou ouvrir un compte auprès de FINERGY.

- **Souscription auprès de DAR TAWFIR** : Les souscripteurs devront obligatoirement disposer ou ouvrir un compte auprès de DAR TAWFIR

9.3.2 Modalités de souscription

Toutes les souscriptions se font en numéraire et doivent être exprimées en nombre de titres.

Les bulletins de souscription seront signés par le souscripteur ou son mandataire et horodatés par le membre du syndicat de placement.

Les membres du syndicat de placement doivent s'assurer, préalablement à l'acceptation d'une souscription, que le souscripteur a la capacité financière d'honorer ses engagements. Ils sont de ce fait tenus d'accepter les ordres de souscription de toute personne habilitée à participer à l'opération, à condition que ladite personne fournisse les garanties financières nécessaires.

Chaque membre du syndicat de placement s'engage ainsi à exiger de son client (autres que les institutionnels) la couverture de ses souscriptions selon les modalités suivantes :

- Un montant représentant au minimum 30 % de la souscription demandée devra faire l'objet d'un dépôt effectif (remise de chèque ou espèce) sur le compte du souscripteur, dépôt qui devra resté bloqué jusqu'à l'attribution du titre.
- Le reliquat de la souscription sera couvert selon les modalités définies avec le membre du syndicat. Les instruments financiers suivants peuvent être acceptés à hauteur des proportions suivantes :
 - OPCVM monétaire : 100 % de leur valeur au jour de la souscription ;
 - OPCVM autres que monétaires : 90 % de leur valeur au jour de la souscription ;
 - Actions : 50 % de leur valeur au jour de la souscription.

La somme des garanties financières fournies parmi les éléments ci-dessus devra représenter au moins 100% de la souscription.

9.3.3 Autorisation des souscriptions pour le compte de tiers

Les souscriptions pour tiers sont autorisées mais dans les limites suivantes :

- Les souscriptions pour le compte de tiers sont acceptées à condition que le souscripteur présente une procuration dûment signée et légalisée par son mandant délimitant exactement le champ d'application de la procuration (procuration sur tous types de mouvements titres et espèces sur le compte, ou procuration spécifique à la souscription à l'opération SRM). Les membres du syndicat de placement sont tenus, au cas où ils ne disposeraient pas déjà de cette copie, d'en obtenir une et de la joindre au bulletin de souscription ;
- Le mandataire doit préciser les références des comptes titres et espèces du mandant, dans lesquels seront inscrits respectivement les mouvements sur titres ou sur espèces liés aux valeurs mobilières objet de l'opération ;
- Une même personne ne pourra pas réaliser plus de 2 (deux) souscriptions pour le compte de tiers ;
- Les souscriptions pour le compte d'enfants mineurs dont l'âge est inférieur ou égal à 18 ans sont autorisées à condition d'être effectuées par le père, la mère, le tuteur ou le représentant légal de l'enfant mineur. Les membres du syndicat de placement sont tenus, au cas où ils n'en disposeraient pas déjà, d'obtenir une copie de la page du livret de famille faisant ressortir la date de naissance de l'enfant mineur lors de l'ouverture de compte, ou lors de la souscription pour le compte du mineur en question le cas échéant. En ce cas, les mouvements sont portés soit sur un compte ouvert au nom de l'enfant mineur, soit sur le compte titres ou espèces ouvert au nom du père, de la mère, du tuteur ou du représentant légal ;
- Dans le cas d'un mandat de gestion de portefeuille, le gestionnaire ne peut souscrire pour le compte du client dont il gère le portefeuille qu'en présentant une procuration dûment signée et légalisée par son mandant. Les sociétés de gestion sont dispensées de présenter ces justificatifs pour les OPCVM qu'elles gèrent ;
- Les souscriptions pour le compte d'enfants mineurs doivent être effectuées auprès du même intermédiaire.

9.3.4 Interdiction des souscriptions multiples

- Un souscripteur ne peut transmettre qu'un seul ordre pour son propre compte ainsi :
 - Une même personne ne peut souscrire qu'une seule fois au type d'ordre I ;
 - Une même personne ne peut souscrire qu'une seule fois au type d'ordre II ;
 - Une même personne ne peut souscrire à la fois au type d'ordre I et II.
- Chaque souscripteur ne peut transmettre qu'un seul ordre pour le compte d'un tiers, cependant il ne peut souscrire pour le compte de plus de 2 tiers mandant.
- Chaque souscripteur ne peut transmettre qu'un seul ordre pour le compte de chaque enfant mineur.

- Les souscriptions auprès de plusieurs membres du syndicat de placement, y compris celles effectuées pour le compte d'enfants mineurs, sont interdites.
- Tout le personnel des membres du syndicat de placement doit souscrire au plus tard le 28 décembre 2006.

Tous les ordres de souscription ne respectant pas les conditions ci-dessus seront frappés de nullité dans leur intégralité et leur globalité.

9.3.5 Commissions

Dans le cadre de la présente opération de placement, le membre du syndicat de placement s'engage explicitement et irrévocablement à l'égard de l'autre membre du syndicat de placement, à facturer aux souscripteurs les commissions suivantes :

- 0.1% (hors taxes) au titre de la commission de bourse ;
- 0.3% (hors taxes) au titre du règlement/livraison ;
- 0.9% (hors taxes) au titre de la commission d'intermédiation.

La TVA de 10% sera appliquée en sus.

9.3.6 Identification des souscripteurs

Les membres du syndicat de placement doivent s'assurer de l'appartenance du souscripteur à l'une des catégories définies ci après. A ce titre, ils doivent obtenir une copie du document qui atteste de l'appartenance du souscripteur à la catégorie, et la joindre au bulletin de souscription.

Catégorie des souscripteurs	Documents à joindre
Personnes physiques de nationalité marocaine résidentes ou non résidentes	Photocopie de la carte d'identité nationale ;
Personnes physiques résidentes non marocaines	Photocopie de la carte de résident ;
Personnes physiques non résidentes et non marocaines	Photocopie des pages du passeport contenant l'identité de la personne ainsi que les dates d'émission et d'échéance du document ;
Personnes morales de droit marocain (hors OPCVM)	Modèle des inscriptions au registre de commerce ;
Personnes morales de droit étranger	Modèle des inscriptions au registre de commerce ou équivalent ;
OPCVM	Photocopie de la décision d'agrément et, pour les Fonds Communs de Placement (FCP), le numéro du certificat de dépôt au greffe du tribunal, pour les Sociétés d'Investissement à Capital Variable (SICAV), numéro du registre de commerce ;

Institutionnels marocains	Photocopie du registre de commerce comprenant l'objet social faisant ressortir leur appartenance à cette catégorie ;
Institutionnels de droit étranger	Tout document faisant foi dans le pays d'origine et attestant de l'appartenance à la catégorie ou tout autre moyen jugé acceptable par le coordinateur global concerné ;
Associations	Photocopie des statuts et photocopie du récépissé du dépôt de dossier ;
Enfant mineur	Photocopie de la page du livret de famille attestant de la date de naissance de l'enfant.

Toutes les souscriptions qui ne respectent pas les conditions ci-dessus seront frappées de nullité.

Les ordres de souscription sont irrévocables après la clôture de la période de souscription.

10. Modalités de traitement des ordres

10.1 Règle d'attribution

A l'issue de la période de souscription, l'attribution des actions proposées au public se fera de la manière suivante :

Type d'ordre I	Le nombre de titres réservés à ce type d'ordre est de 35 000 actions. Si le nombre d'actions demandées excède le nombre d'actions offertes, les actions seront servies au prorata des demandes de souscriptions. Dans le cas contraire, la demande sera entièrement servie. Dans le cas où le nombre de titres alloués à un souscripteur ne serait pas un nombre entier, ce nombre de titres sera arrondi à l'unité inférieure. Les rompus seront attribués par palier d'une action avec priorité aux demandes les plus fortes. En fonction de la demande globale de titres exprimée, certaines souscriptions pourraient ne pas être satisfaites.
Type d'ordre II	Le nombre d'actions allouées à ce type d'ordre soit 35 000 actions, sera attribué au prorata des demandes selon la règle de la proportionnalité et dans la limite du plafond précité. Dans le cas où le nombre de titres alloués à un souscripteur ne serait pas un nombre entier, ce nombre de titres sera arrondi à l'unité inférieure. Les rompus seront attribués par palier d'une action avec priorité aux demandes les plus fortes. En fonction de la demande globale de titres exprimés, certaines souscriptions pourraient ne pas être satisfaites.

10.2 Règles de transvasement

Si la demande n'atteint pas le nombre d'actions prévues pour les types d'ordre I ou II, le reliquat est affecté à l'autre type d'ordre.

11. Modalités de règlement et de livraison des titres

11.1 Modalités de centralisation des ordres, de règlement et de livraison des titres

Sur instruction des avis d'opéré et conformément aux procédures en vigueur à la bourse de Casablanca, les comptes Bank Al Maghrib des établissements dépositaires seront débités des fonds correspondant à la valeur des actions attribués à chaque membre du syndicat de placement majoré des commissions.

Le règlement et la livraison des actions SRM s'effectueront selon les procédures en vigueur à la Bourse de Casablanca. L'opération de règlement/livraison interviendra le 15 décembre 2006.

Rappelons par ailleurs que SRM a désigné le Crédit Du Maroc comme seul dépositaire des titres émis dans le cadre de la présente opération (titres côté émetteur) et que l'enregistrement de ces titres se fera par l'entremise de la société de bourse FINERGY.

11.2 Modalités de publication des résultats de l'opération

Les résultats de l'opération seront publiés par la bourse de Casablanca au Bulletin de la cote le 12 décembre 2006 et par FINERGY dans un journal d'annonce légal au plus tard le 12 décembre 2006.

12. Fiscalité

L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que le régime fiscal marocain est présenté ci-dessous à titre indicatif et ne constitue pas l'exhaustivité des situations fiscales applicables à chaque investisseur.

Ainsi, les personnes physiques ou morales désireuses de participer à la présente opération sont invitées à s'assurer auprès de leur conseiller fiscal de la fiscalité qui s'applique à leur cas particulier. Sous réserve de modifications légales ou réglementaires, le régime actuellement en vigueur est le suivant :

Actionnaires personnes physiques résidentes au Maroc

1.1.1 Imposition des profits de cession

Conformément aux dispositions de l'article 75 du livre d'assiette et de recouvrement, les profits de cession des actions sont soumis à l'IR au taux de 10%. Pour les actions cotées, l'impôt est retenu à la source et versé au trésor par l'intermédiaire financier habilité teneur de comptes titres.

Selon les dispositions de l'article 70 du livre d'assiette et de recouvrement, sont exonérés de l'impôt :

les profits ou la fraction des profits sur cession d'actions correspondant au montant des cessions ; réalisées au cours d'une année civile, n'excédant pas le seuil de 20 000 DH ;

la donation des actions effectuée entre ascendants et descendants, entre époux et entre frères et sœurs.

Le fait générateur de l'impôt est constitué par la réalisation des opérations ci-après :

la cession, à titre onéreux ou gratuit à l'exclusion de la donation entre ascendants et descendants et entre époux, frères et sœurs ;

l'échange, considéré comme une double vente sauf en cas de fusion ;

l'apport en société.

Le profit net de cession est constitué par la différence entre :

d'une part, le prix de cession diminué, le cas échéant, des frais supportés à l'occasion de cette cession, notamment les frais de courtage et de commission ;

et d'autre part, le prix d'acquisition majoré, le cas échéant, des frais supportés à l'occasion de ladite acquisition, tels que les frais de courtage et de commission.

Les moins-values subies au cours d'une année sont imputables sur les plus-values des années suivantes jusqu'à l'expiration de la 4^{ème} année qui suit celle de la réalisation des moins-values.

1.1.2 Imposition des dividendes

Les dividendes distribués à des personnes physiques résidentes sont soumis à une retenue à la source de 10%.

Actionnaires personnes morales résidentes

1.1.3 Imposition des profits de cession

Les profits nets résultant de la cession, en cours ou en fin d'exploitation, d'actions cotées à la Bourse des Valeurs de Casablanca sont imposables en totalité.

Par dérogation aux dispositions de l'article 163-I du livre d'assiette et de recouvrement institué par l'article 6 de la loi de finances n° 35-05 pour l'année 2006, les personnes morales soumises à l'Impôt sur les Sociétés (IS) qui, procèdent à des cessions de titres de participation bénéficiant, pour une période de deux ans allant du 1^{er} janvier 2006 au 31 décembre 2007, d'un abattement appliqué sur le profit net global des cessions, obtenu après imputation des pertes résultant des cessions.

Le taux de l'abattement est de :

25% si le délai écoulé entre l'année d'acquisition et l'année de cession est supérieur à 2 ans et inférieur ou égal à 4 ans ;

50% si le délai écoulé entre l'année d'acquisition et l'année de cession est supérieur à 4 ans.

- *Imposition des dividendes*

- *Personnes morales résidentes passibles de l'IS*

Les dividendes distribués à des contribuables relevant de l'IS sont soumis à une retenue à la source de 10% libératoire de l'IS. Cependant les revenus précités ne sont pas soumis audit

impôt si la société bénéficiaire fournit à la société distributrice une attestation de propriété des titres comportant son numéro d'imposition à l'IS.

- Personnes morales résidentes passibles de l'IR

Les dividendes distribués à des personnes morales résidentes passibles de l'IR sont soumis à une retenue à la source au taux de 10%.

Actionnaires personnes physiques non résidentes

- Imposition des dividendes

Les dividendes d'actions sont soumis à une retenue à la source au taux de 10%.

- Imposition des profits de cession

Les profits de cession d'actions réalisées par des personnes physiques non résidentes sont imposables sous réserve de l'application des dispositions des conventions internationales de non double imposition.

Actionnaires personnes morales non résidentes

- Imposition des dividendes

Les dividendes sont soumis à une retenue à la source au taux de 10%.

- Imposition des profits de cession

Les profits de cession d'actions cotées à la bourse des valeurs réalisées par des personnes morales non résidentes sont exonérés de l'impôt sur les sociétés. Toutefois, cette exonération ne s'applique pas aux profits résultant de la cession des titres des sociétés à prépondérance immobilière.

13. Charges relatives à l'opération

L'émetteur supportera les frais du coordinateur global de la présente opération, les frais de placement des actions nouvelles et de la communication engagée pour la réussite de l'opération (soit au total environ 5% du montant de l'opération).

Les frais légaux ainsi que les commissions revenant à la Bourse de Casablanca, au dépositaire des titres, au dépositaire central ainsi qu'au CDVM sont également à la charge de l'émetteur et ne sont pas encore déterminés avec précision.

III – PRESENTATION GENERALE DE SRM

1. Renseignements à caractère général

Dénomination sociale	Société de Réalisations Mécaniques SA par abréviation SRM S.A.
Siège social	5, Rue Emir Abdelkader - Casablanca.
Téléphone	+212 22 60 10 60
Fax	+212 22 62 15 88
Adresse électronique	actionnaires@srm.ma
Forme juridique	Société Anonyme à Conseil d'Administration
Date de constitution	1949
Durée de vie	99 ans
Numéro du registre du commerce	RC N° 13 603 Casablanca
Exercice social	Du 1 ^{er} janvier au 31 décembre
Capital social au 01^{er} août 2006	25 000 000 Dh répartis en 250 000 actions de valeur nominale 100 Dh. Les actions sont toutes de même catégorie et entièrement libérées.
Objet social	Selon l'article 3 des statuts, la société a pour objet : <ul style="list-style-type: none">- les études ;- la réalisation ;- l'importation et la vente d'installations mécaniques ;- la location de biens d'équipement et la vente de biens de consommation ;- la participation à prendre dans toutes opérations commerciales ou industrielles pouvant se rattacher à l'objet précité par voie de création de société nouvelle, d'apport, commandite, souscription ou achat de titres ou droit sociaux, fusion, alliance, association en participation ou autrement et généralement, toutes opérations commerciales, industrielles, financières mobilières ou immobilières, ou autre se rattachant même indirectement à l'objet principal de la société et pouvant contribuer à son développement.

<p>Consultation des documents juridiques</p>	<p>Les documents sociaux, comptables et juridiques dont la communication est prévue par la loi et les statuts, peuvent être consultés au siège social de la Société à Casablanca, Rue Emir Abdelkader n°5.</p>
<p>Textes législatifs</p>	<p>De par sa forme juridique, la société est régie par le droit marocain, la loi 17-95 relatives aux sociétés anonymes ainsi que par ses statuts.</p> <p>De par son activité, la société n'est soumise à aucun texte législatif particulier.</p> <p>De par sa cotation à la Bourse de Casablanca, elle est soumise à toutes les dispositions légales et réglementaires relatives au marché financier et notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dahir portant loi n°1-93-211 du 21 septembre 1993 relatif à la Bourse des Valeurs modifié et complété par les lois 34-96. 29-00 et 52-01 ; - Règlement Général de la Bourse des Valeurs approuvé par l'Arrêté du Ministre de l'Economie et des Finances n°499-98 du 27 juillet 1998 et Amendé par l'Arrêté du Ministre de l'Economie, des Finances, de la Privatisation et du Tourisme n°1960-01 du 30 octobre 2001. Celui-ci a été modifié par l'amendement de juin 2004 entré en vigueur en novembre 2004 ; - Dahir portant loi n° 1-93-212 du 21 septembre 1993 relatif au Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières et aux informations exigées des personnes morales faisant appel public à l'épargne tel que modifié et complété par la loi n°23-01 ; - Dahir portant loi n°35-96 relatif à la création du dépositaire central et à l'institution d'un régime général de l'inscription en compte de certaines valeurs modifié et complété par la loi 43-02 ; - Règlement général du dépositaire central approuvé par l'arrêté du Ministre de l'Economie et des Finances n°932-98 du 16 avril 1998 et amendé par l'arrêté du Ministre de l'Economie, des Finances, de la Privatisation et du Tourisme n°1961-01 du 30 octobre 2001 ; - Dahir n°1-04-21 du 21 avril 2004 portant promulgation de la loi n°26-03 relative aux offres publiques sur le marché boursier marocain.

2. Renseignements sur le capital de SRM

2.1 Historique du capital et de l'actionnariat

2.1.1 Historique du capital

La société ALTATEX, aujourd'hui dénommée SRM, est créée à l'initiative de M. François MILLET en 1949. Elle est spécialisée dans l'importation de pièces détachées destinées à l'industrie et l'exportation de tissus.

En 1961, cette société est achetée par M. Jean Claude LEFORT, père de l'actuel dirigeant. Elle opère essentiellement dans l'importation de pièces détachées destinées à l'industrie et l'exportation de tissus. La même année, l'activité exportation est abandonnée afin de se concentrer sur l'activité d'importation de fournitures industrielles.

La société SRM est aujourd'hui spécialisée dans l'importation et la distribution de matériels de BTP et de matériels de manutention.

Jusqu'en 1961, le capital social de la société était de 10 000 Dh réparti en 40 actions de 250 Dh de nominal. Il est demeuré stable jusqu'en 1969. Depuis 1970, il a connu les évolutions suivantes :

Date	Capital avant l'opération	Nombre d'actions en circulation avant l'opération	Nature de l'opération	Nombre de titres créés ou détruits	Variation de la valeur nominale	Prix par action	Montant de l'opération	Capital après l'opération	Nombre d'actions en circulation après l'opération
1 ^{er} juin 1970	10 000	40	Augmentation de capital en numéraire	+1 160	-	250	290 000	300 000	1 200
10 mai 1974	300 000	1 200	Augmentation de capital en numéraire	-	+200	-	240 000	540 000	1 200
3 août 1979	540 000	1 200	Augmentation de capital en numéraire	-	+950	-	1 140 000	1 680 000	1 200
3 août 1979	540 000	1 200	Augmentation de capital en numéraire	+300	-	1 400	420 000	2 100 000	1 500
24 juillet 1992	2 100 000	1 500	Augmentation de capital par incorporation de réserves	+2 000	-	1 450	2 900 000	5 000 000	3 500
30 mai 1994	5 000 000	3 500	Uniformisation de la valeur nominale des titres	- 1 250	+2 450 et +2 600	-	-	5 000 000	1 250
30 mai 1994	5 000 000	1 250	Augmentation de capital par incorporation de reports à nouveau	+ 250	-	4 000	1 000 000	6 000 000	1 500
16 octobre 1997	6 000 000	1 500	Augmentation de capital par incorporation de réserves	-	+ 4 000	-	6 000 000	12 000 000	1 500
31 juillet 2006	12 000 000	1 500	Augmentation du nombre d'actions en circulation	118 500	-7 900	-	-	12 000 000	120 000
31 juillet 2006	12 000 000	1 500	Augmentation de capital par incorporation de réserves	130 000	-	100	13 000 000	25 000 000	250 000

- **Le 1^{er} juin 1970**, les actionnaires de SRM procèdent à une augmentation de capital en numéraire, par la création de 1 160 nouvelles actions au nominale de 250 Dh. Le capital social de SRM est alors composé de 1 200 actions de valeur nominale 250 Dh ;
- **Le 10 mai 1974**, les actionnaires de SRM procèdent à une nouvelle augmentation de capital en numéraire de 240 KDh. Celle-ci se traduit par le maintien du nombre d'actions précédent soit 1 200 titres et l'augmentation de leur valeur nominale qui passe à 450 Dh ;

- **Le 3 août 1979**, le capital social de SRM est à nouveau augmenté en numéraire d'un montant de 1 560 KDh, par la création de 300 actions nouvelles au prix de 1 400 Dh et l'augmentation de la valeur nominale des anciens titres qui passe de 450 Dh à 1 400 Dh ;
- **Le 24 juillet 1992**, les actionnaires de SRM décident d'augmenter le capital social de la société d'un montant de 2 900 KDh pour le porter à 5 MDh. Cette augmentation de capital est faite par création de 2 000 nouvelles actions d'une valeur nominale de 1 450 Dh. Dès lors, le capital social de la société est composé de deux catégories d'actions : 1 500 actions d'une valeur nominale de 1 400 Dh et 2 000 actions d'une valeur nominale de 1 450 Dh ;
- **Le 30 mai 1994**, la société augmente son capital social de 1 MDh par incorporation de reports à nouveau et procède par la même occasion à l'uniformisation de la valeur nominale de ses actions. Au terme de ses opérations, le nombre d'actions de la société s'élève 1 500 titres de valeur nominale 4 000 Dh. La répartition du capital entre les actionnaires n'a pas été modifiée à l'issue de ces opérations ;
- **En octobre 1997**, la société augmente son capital de 6 MDh par incorporation de réserves. Cette augmentation se traduit par le maintien du nombre d'actions précédent (1 500 titres) et le doublement de leur valeur nominale qui passe de 4 000 Dh à 8 000 Dh ;
- **Le 31 juillet 2006**, les actionnaires de SRM procèdent à la réduction de la valeur nominale des anciens titres (de 8000 Dh à 100 Dh) ce qui entraîne la création de 118 500 nouvelles actions. Ils procèdent au même moment à une augmentation de capital de 13 MDh par incorporation de réserves et création de 130 000 nouvelles actions de valeur nominale 100 Dh. Ces deux opérations permettent d'augmenter le nombre de titres en circulation à la veille de l'introduction de SRM en bourse. Le capital social de SRM est désormais de 25 MDh réparti en 250 000 actions de valeur nominale 100 Dh.

2.1.2 Evolution de l'actionnariat

Les principaux changements intervenus au niveau de l'actionnariat ont eu lieu lors de la marocanisation de SRM en 1973 avec l'entrée d'actionnaires marocains dans le tour de table et du fait des transferts de titres découlant de successions au cours des années suivantes.

Jusqu'à fin 2003, l'actionnariat de SRM est demeuré concentré entre les mains des actionnaires historiques de l'entreprise à savoir la famille LEFORT ainsi que leur associé marocain M. Driss ANEKRIFF. Nous présentons dans les tableaux ci-après l'évolution de l'actionnariat de l'entreprise depuis fin 2002.

Identité des actionnaires	2002	2003			2004		
	Nombres d'actions détenues à fin 2002	Actions cédées ou léguées	Actions acquises	Nombres d'actions détenues à fin 2003	Actions cédées ou léguées	Actions acquises par Groupe Premium	Nombres d'actions détenues à fin 2004
Groupe Premium	0			0			1 494
Eric Lefort	336		1	337	347*	346	1
Loic Lefort	275			275	286*	285	1
Arnaud Lefort	21			21	0	0	0
Veronique Lorho	114	114		0	0	0	0
Driss Anekrif	392			392	392	391	1
Ahmed Chajai	70			70	70	70	0
Mohamed Adnane	60			60	60	59	1
Alain Hamon	51			51	51	51	0
Halima Maatouk	26			26	26	26	0
Mohamed Hamdi	23			23	23	23	0
Mustapha Manaf	10			10	10	10	0
Caroline Vincent	115	115		0	0	0	0
Philippe Vignon	0		229	229	229	229	0
Autres actionnaires	7	1		6	6	4	2
Nombre total d'actions	1 500	230	230	1 500	1 500	1 494	1 500

*En 2004, M. Arnaud LEFORT, cousin de l'actuel dirigeant, cède ses 21 actions à Mrs Eric et Loïc LEFORT.

En 2003, Mmes Véronique LORHO et Caroline VINCENT ont cédé respectivement 114 et 115 actions SRM à M. Philippe Vignon.

En 2004, a lieu la naissance effective du Groupe Premium, avec la cession de l'actionnariat des sociétés SRM et SOCOPIM. Ainsi, tous les actionnaires de SRM procèdent au transfert de leurs titres à cette nouvelle entité et reçoivent en contrepartie des actions du Groupe Premium. Seuls les administrateurs conservent encore une action de SRM.

Pour SRM, la valorisation a été effectuée par la méthode de la situation nette comptable au 31 décembre 2002, augmentée de la valeur de son fonds commercial et diminuée des provisions pour dépréciation de « stocks clients » soit une valeur marchande de 24 888 KDh au 29 décembre 2003. Compte tenu du nombre de titres en circulation au 31 décembre 2004 soit 1 500 actions, la valorisation du titre SRM a été de 16 592 Dh.

Identité des actionnaires	2004	2005			31.10.2006				
	Nombre d'actions détenues à fin 2004	Actions cédées ou léguées	Actions acquises	Nombre d'actions détenues à fin 2005	Actions émises par AC	Actions émises par diminution de la valeur du nominal	Actions cédées	Actions acquises	Nombre d'actions détenues au 31 août 2006
Groupe Premium	1 494	6		1 488	128 962	117 552		1 986	249 988
Autres actionnaires	6		6	12	1 038	948	1 986	0	12
	1 500	6	6	1 500	130 000	118 500	1 986	1 986	250 000

En 2005, le Groupe Premium cède 6 titres SRM au profit des administrateurs afin que ces derniers puissent disposer des 2 actions de garanties nécessaires statutairement aux postes d'administrateurs.

Au mois de juillet 2006, le nombre d'actions détenues par le Groupe Premium passe de 1 488 à 248 002 titres suite à l'augmentation de capital par incorporation de réserves de 13 MDh (soit 128 962 actions) et à la diminution du nominal des actions de 8 000 Dh à 100 Dh (soit 117 552

actions). Dans le même temps, les actions détenues par les administrateurs passent de 12 titres à 1 998 titres (1 038 titres par augmentation de capital et 948 par diminution de la valeur du nominal). Le nombre total d'actions formant le capital de SRM est alors de 250 000 titres de valeur nominale 100 Dh. Au mois de septembre 2006, les administrateurs de SRM cèdent chacun 331 actions au Groupe Premium pour ne détenir que le minimum légal soit 2 actions par administrateur. Le nombre d'actions ainsi détenu par le Groupe Premium au 31 octobre 2006 s'élève à 249 988.

2.3 Structure de l'actionnariat

La structure de l'actionnariat de SRM se présente de la manière suivante :

Identité des actionnaires	Avant l'introduction en bourse				Après introduction en bourse			
	Nombre d'actions détenues	% du capital	Nombre de droits de vote détenus	% des droits de vote	Nombre d'actions détenues	% du capital	Nombre de droits de vote détenus	% des droits de vote
Groupe Premium	249 988	99,99%	249 988	99,99%	249 988	78,12 %	249 988	78,12 %
Autres actionnaires	12	0,01%	12	0,01%	12	0,01%	12	0,01%
Flottant en Bourse	-	-	-	-	70 000	21,87%	70 000	21,87 %
Total	250 000	100%	250 000	100%	320 000	100%	320 000	100%

A la veille de la présente opération d'introduction en bourse, le capital social de SRM s'élève à 25 MDh réparti en 250 000 actions de valeur nominale 100 Dh. Il est détenu à 99,99% par le Groupe Premium. Après la présente augmentation de capital, ce dernier ne détiendra plus que 78,12 % du capital et des droits de vote de SRM.

Les administrateurs de la société détiennent ensemble 12 actions de SRM. Monsieur Eric LEFORT est à la fois administrateur et Directeur Général de SRM. Il occupe par ailleurs le poste de Directeur général et la fonction de Président du conseil d'administration du Groupe Premium.

La société ne détient aucune de ses propres actions et aucune action de SRM n'est détenue directement ou indirectement par une entreprise qu'elle contrôle majoritairement.

2.4 Renseignements relatifs au principal actionnaire

Le Groupe Premium est créé en 1999 sous la forme d'une Société Anonyme au capital de 300 000 Dh. Jusqu'en 2004, cette société n'a eu aucune activité.

Le transfert des titres des actionnaires de SRM et de SOCOPIM au Groupe Premium en 2004, marque la naissance effective de cette société.

En contre partie de cet apport, les dits actionnaires se voient attribuer des actions du Groupe Premium. Le transfert des actions SRM et SOCOPIM au Groupe Premium s'est fait simultanément. Il a été réalisé par la création de 94 333 nouvelles actions émises au prix de 300 Dh par action.

Simultanément à cet apport de titres, M. Jacques ROBELIN souscrit à une augmentation de capital en numéraire par la création de 46 667 nouvelles actions émises à la valeur nominale de 300 Dh.

Le capital du Groupe Premium est alors composé de 142 000 actions de valeur nominale 300 Dh.

En 1999, le capital social du Groupe Premium est de 300 000 Dh réparti en 1 000 actions de valeur nominale 300 Dh. La répartition du capital du Groupe Premium avant le transfert des titres détenues par les actionnaires de SRM et SOCOPIM se présente de la manière suivante :

Identité des actionnaires	Nombre d'actions détenues	% du capital	% des droits de vote
SRM	480	48 %	48 %
SOCOPIM	480	48 %	48 %
Eric LEFORT	10	1 %	1 %
Loïc LEFORT	10	1 %	1 %
Richard ROBELIN	10	1 %	1 %
André ROBELIN	10	1 %	1 %
Total	1 000	100%	100%

Au lendemain du regroupement des actionnaires de SRM et de SOCOPIM au niveau du Groupe Premium, la structure de l'actionnariat de ce dernier se présente de la manière suivante :

Identité des actionnaires	Nombre d'actions détenues	% du capital	% des droits de vote
Jacques ROBELIN	53 492	38 %	38 %
Richard ROBELIN	2 285	2 %	2 %
Eric LEFORT	21 421	15 %	15 %
Loïc LEFORT	15 828	11 %	11 %
Driss ANEKRIFF	21 680	15 %	15 %
Autres actionnaires	27 294	19 %	19 %
Total	142 000	100%	100%

En date du 30 septembre 2006, le capital social du Groupe Premium a été porté à 52,8 MDh, et la nouvelle structure de l'actionnariat se présente de la manière suivante :

Identité des actionnaires	Nombre d'actions détenues	% du capital	% des droits de vote
Jacques ROBELIN	76 750	44%	44%
Richard ROBELIN	2 845	1%	1%
Eric LEFORT	73 414	42%	42%
Loïc LEFORT	19 618	11%	11%
Autres actionnaires	3 373	2%	0%
Total	176 000	100%	100%

Le Groupe Premium est dirigé par M. Eric LEFORT (Directeur Général). Il occupe également la fonction de Président du Conseil d'Administration de la société.

Les autres actionnaires n'interviennent pas dans la gestion de SRM. Seul, M. Eric LEFORT intervient au niveau de SRM en tant que Directeur Général. Il établit la stratégie globale de SRM en coordination avec 2 directeurs de division. Son rôle est important dans la négociation de gros contrats de BTP et de manutention.

Les fonctions occupées par les actionnaires du Groupe Premium au sein des différentes entités se présentent comme suit :

Identité des actionnaires	Groupe Premium	SOCOIM	SRM	Premium Location	IKIS	AFIT
Jacques ROBELIN	-	Président du CA	-	-	-	-
Richard ROBELIN	-	-	-	-	-	-
Eric LEFORT	PDG	Directeur Général	Directeur Général	-	Gérant	Président du CA
Loïc LEFORT	-	-	-	PDG	-	-
Driss ANEKRIFF	-	-	Président du CA	-	-	-

On peut en outre noter que tous ces actionnaires occupent également la fonction d'administrateur au sein de toutes les sociétés du Groupe.

Aucun intérêt croisé n'existe entre les principaux actionnaires du Groupe Premium. En effet, les actionnaires du Groupe Premium ne possèdent aucune action des autres sociétés à l'exception des actions de garanties nécessaires pour occuper le poste d'administrateur.

De plus, il n'existe aucune relation commerciale entre les différentes sociétés du groupe, sauf entre SRM et Premium Location. Les sociétés appartiennent au même groupe et partagent des ressources communes (immobilier, informatique, services généraux...).

Selon l'article 3 des statuts du Groupe Premium, la société a pour objet social :

- La participation directe ou indirecte dans toutes entreprises industrielles, commerciales, financières, mobilières, immobilières, agricoles, minières, touristiques, et généralement, l'investissement dans tous les secteurs économiques autorisés, et ce par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports, souscriptions ou achat de titres ou droits sociaux, de fusion ou autrement ;
- La gestion d'un portefeuille de titres et de participations ;
- La prise, l'achat, l'exploitation, la cession de tous brevets d'invention avec des perfectionnements et des certificats d'addition, licences, marques de fabrique et, généralement, de tous procédés de fabrication ;
- Et généralement, toutes opérations de participation se rapportant directement ou indirectement aux objets précités ou susceptibles d'en favoriser la réalisation.

Les participations détenues par le Groupe Premium, à la veille de la présente opération d'augmentation de capital figurent dans le tableau ci-dessous :

Dénomination (*)	Capital social (En Dh) au 31.10.2006	% du capital	% des droits de vote
SRM	25 000 000	99,99%	99,99%
SOCOIM	12 600 000	99,99%	99,99%
AFIT	15 680 000	49%	49%
Ikis Equipement	100 000	100%	100%
Premium Location	6 900 000	99,90%	99,90%

(*) Les sociétés du Groupe Premium sont présentées en p. 48

2.5 Pacte d'actionnaires

A ce jour, aucun pacte n'existe entre les actionnaires de SRM.

2.6 Intention des actionnaires

Dans les 12 mois suivant l'introduction en bourse, le Groupe Premium pourrait être amené à acquérir ou céder (dans la limite des actions libres de tout blocage) des actions en fonction des opportunités qui se présenteront sur le marché boursier.

2.7 Restrictions en matière de négociabilité

Afin de respecter la réglementation en vigueur concernant la négociabilité des actions introduites sur le troisième compartiment (marché croissance) de la Bourse de Casablanca, la société Groupe Premium s'est engagée à bloquer, conformément au Dahir portant loi n°1-93-211 du 21/09/93 relatif à la Bourse des Valeurs et tel que modifié et complété par les lois n°34-96, 29-00 et 52-01, l'équivalent de 50% du capital plus 1 action après augmentation résultant de la présente opération (soit 160 001 actions) sur un compte ouvert auprès du Crédit du Maroc.

Identité des actionnaires	Nombre d'actions détenues après l'introduction en bourse	Nombre d'actions bloquées	Nombre d'actions libres de tout blocage
Groupe Premium	249 988	160 001	89 987
Autres actionnaires	12	0	12
Flottant en bourse	70 000	0	70 000
Total	320 000	160 001	159 999

Les actions bloquées par le Groupe Premium ne pourront être cédées pendant une période de trois ans suivant la première cotation tant que la société restera inscrite au troisième compartiment (marché croissance) de la bourse de Casablanca.

2.8 Déclaration des franchissements de seuil

Les porteurs d'actions SRM sont tenus de déclarer aux organismes concernés certains franchissements de seuil conformément aux dispositions des articles 68 ter et 68 quater du Dahir portant loi n°1-93-211 relatif à la Bourse des Valeurs tel que modifié et complété.

L'article 68 ter prévoit que « toute personne physique ou morale qui vient à posséder plus du vingtième, du dixième, du cinquième, du tiers, de la moitié ou des deux tiers du capital ou des droits de vote d'une société ayant son siège au Maroc et dont les actions sont cotées à la Bourse des valeurs, informe cette société ainsi que le conseil déontologique des valeurs mobilières et la société gestionnaire, dans un délai de 5 jours ouvrables à compter de la date de franchissement de l'un des seuils de participation, du nombre total des actions de la société qu'elle possède, ainsi que du nombre de titres donnant à terme accès au capital et des droits de vote qui lui sont rattachés. Elle informe en outre dans les mêmes délais le conseil déontologique des valeurs mobilières des objectifs qu'elle a l'intention de poursuivre au cours des 12 mois qui suivent lesdits franchissements de seuil »

L'article 68 quater prévoit que « toute personne physique ou morale possédant plus du vingtième, du dixième du cinquième, du tiers, de la moitié ou des deux tiers du capital ou des droits de vote sur une société ayant son siège au Maroc et dont les actions sont cotées à la Bourse des valeurs, qui vient à céder tout ou une partie des ces actions ou de ces droits de vote, doit en informer cette société ainsi que le conseil déontologique des valeurs mobilières et la société gestionnaire dans les mêmes conditions que celles visées à l'article 68 ter, s'il franchit à la baisse, l'un de ces seuils de participation ».

2.9 Politique de distribution des dividendes

	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
Résultat net (En Dh)	-21 000	3 839 000	5 015 000
Dividendes versés (En Dh)	0	400 000	-
Nombre d'actions	1 500	1 500	1 500
Résultat net par action (En Dh)	-	2 559	3 343
Dividendes par action (En Dh)	-	267	-
Taux de distribution (En %)	N/A	10,4 %	N/A

Au cours de la période 2003-2005, SRM a eu comme politique de distribuer le moins possible de dividendes afin de renforcer les fonds propres et la trésorerie de l'entreprise. Seul un dividende symbolique de 400 KDh a été distribué en 2005 au titre de l'exercice 2004, pour satisfaire les actionnaires. Ce montant a représenté un taux de distribution de 10,4%.

En outre, l'article 33 des statuts prévoit que « les produits nets de chaque exercice, déduction faite des frais généraux et autres charges de la société, y compris tous amortissements et provisions, constituent les bénéfices nets ou les pertes de l'exercice.

Sur le bénéfice net de chaque exercice, diminué le cas échéant, des pertes antérieures, il est tout d'abord prélevé 5% pour constituer la réserve légale ; ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le montant de la réserve légale excède le dixième du capital social ; il reprend son cours lorsque, pour une cause quelconque, la réserve légale est descendue au dessous de cette fraction.

Le solde, augmenté le cas échéant, du report bénéficiaire des exercices précédents et diminué des réserves imposées, soit par la loi, soit par les statuts, ou des réserves facultatives, constitue le bénéfice distribuable.

L'Assemblée Générale décide souverainement de l'affectation du bénéfice. A ce titre, elle peut, en totalité ou partiellement, l'affecter à la dotation de toutes réserves générales ou spéciales, le reporter à nouveau et déterminer la part attribuée aux actionnaires sous forme de dividendes.

L'Assemblée fixe un premier dividende (après détermination de la part attribuée aux actions jouissant de droits prioritaires ou d'avantages particuliers) attribuable aux actions ordinaires, calculé sur le montant libéré et non remboursé du capital social. Le solde peut constituer un superdividende, sous déduction de toutes autres affectations de réserves. »

La mise en paiement des dividendes doit intervenir dans un délai maximum de neuf mois après la clôture de l'exercice. Le délai de prescription des dividendes est de 5 ans.

3. Marché des titres de l'émetteur

A ce jour, aucun titre de créance, ni titre de capital de SRM n'est coté sur le marché marocain ni sur aucun autre marché.

4. Assemblées des actionnaires

Les modes de convocation, les conditions d'admission, les quorums et les conditions d'exercice des droits de vote des Assemblées Générales Ordinaires et Extraordinaires de la société SRM sont conformes à la loi 17-95 des Sociétés Anonymes.

5. Organes d'administration

La société est administrée par un conseil d'administration composé de 3 membres au moins à 12 membres au plus. A l'issue de la présente augmentation de capital par introduction en bourse, et conformément aux dispositions de la loi 17-95 ce nombre peut être porté à 15. Le Conseil d'Administration de SRM est composé des personnes suivantes :

Membres du Conseil	Fonction	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Lien de parenté avec le directeur général
Driss Anekrif	Président du CA	28 juin 2002	28 juin 2008	-
Eric Lefort	Administrateur	28 juin 2002	28 juin 2008	-
Loïc Lefort	Administrateur	28 juin 2002	28 juin 2008	Frère
Jacques Robelin	Administrateur	23 juin 2005	28 juin 2008	-
Richard Robelin	Administrateur	23 juin 2005	28 juin 2008	-
Mohamed Adnane	Administrateur	28 juin 2002	28 juin 2008	-

On peut en outre noter qu'à part M. Jacques ROBELIN représentant du Groupe Premium au sein du Conseil d'Administration de SRM tous les autres administrateurs sont désignés intuitu personae.

Les dispositions des statuts de la société relatives à la composition, aux attributions et au fonctionnement du conseil d'administration de SRM sont conformes à la loi 17-95 des Sociétés Anonymes.

6. Organes de direction

La direction générale de SRM est assurée par M. Eric LEFORT. Il est assisté dans ses fonctions par deux directeurs de division et une responsable administrative et financière. Les 2 directeurs de divisions, et la responsable administrative et financière, occupent des fonctions exclusives au sein de SRM. Seul M. Eric LEFORT intervient dans les autres sociétés du Groupe Premium.

Les pouvoirs du directeur général sont conformes aux dispositions de la loi 17-95 des Sociétés Anonymes.

Nous présentons ci-dessous le curriculum vitae des principaux dirigeants de la société :

M. Eric LEFORT, 38 ans, est diplômé de l'European Business School. En 1991, il intègre la société SRM en tant que Directeur de la division Industrie, puis prend en charge la Direction Générale en 1992. En 1996, il prend une participation de 25 % dans la société SOCOPIM et en devient le Directeur Général.

En 1997, il restructure les différentes entreprises qu'il dirige autour de quatre métiers : fournitures industrielles, matériel de manutention, BTP et agricole, puis crée en 1999 le Groupe Premium dont il est le Président Directeur Général. M. LEFORT est également aujourd'hui Président de la société AFIT, Directeur Général de SRM et SOCOPIM, Administrateur de Premium Location et Gérant de Ikis équipement.

M. Erwan CATTO, 33 ans, est diplômé de l'Institut Catholique des Arts et Métiers (ICAM). Il occupe la fonction de responsable commercial au sein de différentes entreprises en France et

au Niger. En 2002, il rejoint SRM en tant que Directeur de la division Manutention. Il est exclusivement dédié à SRM.

M. Adrian BOBOS, 42 ans, est ingénieur polytechnique diplômé de l'université de Cluj-Napoca. Il occupe la fonction d'ingénieur de production de 1988 à 1990 à la Compina métallurgique, puis rejoint, en tant qu'ingénieur d'étude la société marocaine SCIGAM de 1990 à 1991. Il occupe ensuite la fonction de responsable de la maintenance au sein de la société MAROC-FONTE jusqu'en 1999, date à laquelle il rejoint le Groupe Premium, en tant que directeur technique du groupe. En 2005, il prend en charge la direction de la division BTP au sein de SRM, et n'occupe aucune autre fonction.

Mlle Hanane El GUENNOUNI, 34 ans, est diplômée de l'Ecole Supérieure de Gestion (ESG Maroc). De 1995 à 1999, elle occupe la fonction de responsable du service importation au sein de SOCOPIM, puis rejoint le Groupe Premium en tant que contrôleur de gestion jusqu'en août 2006. Au cours du mois de septembre de la même année, elle est nommée responsable administrative et financière de SRM. Elle est ainsi en charge de la comptabilité et de la trésorerie de la société. Elle prend également en charge les différents aspects liés au personnel et aux affaires juridiques de SRM. Elle est désormais totalement dédiée à SRM et directement rattachée au Directeur Général. Elle n'occupe plus aucune fonction au sein du Groupe Premium. (Cf. p. 74)

7. Gouvernement d'entreprise

7.1 Comités techniques

Les statuts ne prévoient pas la mise en place de comités techniques et à ce jour, aucun de ces comités n'a été mis en place au sein du conseil d'administration de SRM. Par ailleurs, aucun projet de mise en place de comités techniques n'est aujourd'hui à l'étude.

7.2 Rémunération attribuée aux membres des organes d'administration et de direction

Conformément à l'article 19 des statuts, l'Assemblée Générale peut allouer des jetons de présence aux administrateurs.

Pour les trois derniers exercices, l'Assemblée Générale a attribué aux administrateurs les jetons de présence suivants :

(En Dh)	2003	2004	2005
Jetons de Présence	71 000	50 000	50 000

La rémunération des membres du conseil d'administration de SRM varie peu sur la période 2003-2005, passant de 71 KDh en 2003, à 50 KDh en 2004 et 2005.

Au cours des trois dernières années, l'assemblée générale a attribué au directeur général un intéressement sous forme de tantième qui se présente comme suit :

<i>(En MDh)</i>	2003	2004	2005
Tantième	-	0,4	0,5

En 2003, le directeur général n'a pas perçu d'intéressement. En revanche, ce dernier a reçu des tantièmes s'élevant à 0,4 MDh et 0,5 MDh respectivement au titre des exercices 2004 et 2005. Ces tantièmes ont été alloués par l'assemblée générale ordinaire de 2006.

Au cours des trois dernières années le montant de la rémunération globale des dirigeants de SRM se présente comme suit :

<i>(En MDh)</i>	2003	2004	2005
Rémunération	1,4	1,3	1,4

La rémunération des membres de la direction de SRM est restée stable sur la période 2003-2005. Elle se compose, d'un fixe, d'un intéressement sur les résultats et de divers avantages en nature telle que voitures de fonction et téléphones portables. Elle est conforme aux pratiques rencontrées au sein du marché marocain pour la rémunération des cadres dirigeants.

En 2005, le montant global des rémunérations attribuées aux membres de direction de SRM s'élève à 1,4 MDh.

7.3 Intéressement et participation du personnel

A la veille de l'introduction en bourse des actions de SRM, l'ensemble du personnel est intéressé aux résultats de l'entreprise. Cet intéressement varie en fonction de la position hiérarchique, de la fonction et peut aller de 2 semaines à plusieurs mois de salaires.

Par ailleurs, la société n'a pas prévu de conditions de souscription particulière pour ses salariés dans le cadre de la présente augmentation de capital par introduction en bourse.

7.4 Prêts accordés aux membres du conseil d'administration et aux directeurs

Les dispositions des statuts de SRM relatives aux prêts accordés aux membres du conseil d'administration sont conformes à la loi 17-95 des Sociétés Anonymes.

A ce jour, aucun prêt n'a été accordé à un des membres du conseil d'administration de SRM. Il en est de même pour les directeurs de la société.

IV – ACTIVITE DE SRM

1. Historique de SRM

- **1949** Création de la société ALTATEX, fondée par M. François MILLET. La société est spécialisée dans l'importation de pièces détachées destinées à l'industrie et l'exportation de tissus produits par les usines de M. MILLET.
- **1961** Rachat de la société ALTATEX par M. Jean-Claude LEFORT, neveu de M. MILLET et père de l'actuel dirigeant. Abandon de l'activité d'exportation de tissus et consolidation de l'activité d'importation autour des métiers de la fourniture industrielle, des pièces de cycle et des pièces détachées destinées aux mines. La même année ALTATEX change de dénomination et devient la Société de Réalisations Mécaniques (SRM).
- **1965** Lancement de l'activité « manutention » avec la représentation de la marque LINDE pour le Maroc.
- **1973** Marocanisation de l'entreprise avec l'entrée au capital de l'entreprise de certains salariés de nationalité marocaine.
- **1984** Arrivée de M. Arnaud LEFORT, neveu de M. Jean-Claude LEFORT, au poste de Directeur Général de SRM. Arrêt de l'activité cycle et mines et recentrage sur les activités de fournitures industrielles et de manutention.
- **1986** Représentation de la marque MANITOU pour le Maroc. M. Arnaud LEFORT abandonne la direction générale de SRM. M. Jean-Claude LEFORT reprend alors le poste de directeur général de SRM.
- **1989** Décès de M. Jean-Claude LEFORT, la direction est dès lors assurée par M. ANEKRIF pour la partie opérationnelle, M. TISSIER pour la partie financière et par M. Arnaud LEFORT pour la partie stratégique et les relations avec les fournisseurs.
- **1991** Arrivée de M. Eric LEFORT, actuel dirigeant, à la tête de l'activité fourniture industrielle de SRM.
- **1992** Nomination de M. Eric LEFORT à la direction générale de SRM. Cette nomination coïncide avec la première informatisation de l'entreprise.
- **1993** Rachat du département « caoutchouc industriel » de l'entreprise SODIPI qui vient compléter l'offre du département fourniture industrielle et fait de SRM une des grandes entreprises dans le secteur de la fourniture industrielle au Maroc.
- **1994** Lancement de l'activité « nettoyage » au sein du département manutention.

- **1995** Lancement de l'activité BTP au sein de SRM avec la représentation des marques LIEBHERR et PUTZMEISTER pour le Maroc.
- **1996** Prise de participation à hauteur de 25 % de M. Eric LEFORT dans le capital de la société SOCOPIM spécialisée dans le matériel agricole et BTP. M. Eric LEFORT est nommé Directeur Général de l'entreprise.
- **1999** Ouverture de l'agence de Aït Melloul.
- **2000** Mise en place du nouveau système informatique intégré.
- **2004** Naissance effective du Groupe Premium qui regroupe l'ensemble des actionnaires de SRM et SOCOPIM. SRM prend une participation dans la société AFIT spécialisée dans la fourniture industrielle.
- **2005** Mise en place de la démarche qualité ISO 9001 version 2000.
- **2006** Ouverture de l'agence de Tanger et de Meknès, cession par SRM de ses participations dans AFIT, Premium Location ainsi que dans le Groupe Premium et introduction en bourse de la société

2. Appartenance de SRM au Groupe Premium

2.1 Historique de développement du groupe Premium

Le Groupe Premium est créé en 1999 dans le but de regrouper les actionnaires des sociétés SRM et SOCOPIM. Cependant, l'accord sur le transfert des participations de chaque actionnaire au sein du Groupe Premium n'a pu être obtenu qu'au cours de l'exercice 2004.

La même année, la société AFIT intègre le groupe grâce à une prise de participation de SRM dans son capital et une restructuration des activités est engagée. Ainsi, l'activité fourniture industrielle de SRM est transférée à la société AFIT ce qui permet à SRM de prendre une participation de 49% dans le capital de cette dernière, et l'activité BTP de SOCOPIM est transférée à SRM qui se spécialise dès lors dans la vente de matériels de manutention et de BTP. SOCOPIM se spécialise quant à elle dans la vente de matériels agricoles.

Cette restructuration opérationnelle et juridique du Groupe Premium s'accompagne d'une réorganisation fonctionnelle du nouvel ensemble. Le Groupe Premium apporte ainsi son appui logistique et organisationnel pour soutenir ses différentes filiales. Ainsi, le Groupe Premium centralise certaines dépenses et les réaffecte ensuite aux différentes sociétés du Groupe en fonction de clés de répartition pré-définies (Cf. P. 48).

Ainsi, le Groupe Premium met à la disposition de SRM certaines ressources partagées avec les autres sociétés du Groupe. Ces ressources concernent essentiellement les locaux (siège, dépôt et agences), et certaines fonctions supports telles que l'informatique, les services généraux, le transit et les compétences techniques (juridiques, fiscales, techniques...).

SRM est la filiale du Groupe Premium. C'est la plus importante société du Groupe. Son chiffre d'affaires représente 60 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, et elle absorbe 51 % des frais généraux du Groupe.

Le tableau ci-dessous présente les différentes charges centralisées au sein du Groupe Premium, et les bases de répartition correspondantes :

Thème	Base de répartition
Salaires	Temps passé sur chaque société
Loyers	Superficie utilisée par chacune des sociétés
Frais généraux	Effectif de la société / effectif total du Groupe

Le Groupe Premium prend donc en charge certaines dépenses pour le compte des sociétés du Groupe, et leur refacture ensuite en fonction de clés de répartition. Ainsi, en ce qui concerne la logistique ou les tâches administratives par exemple, les dépenses sont comptabilisées en fonction du temps consacré par les salariés du Groupe Premium à SRM. Pour les loyers, la dépense est comptabilisée selon la superficie occupée par chaque société. Enfin, concernant les frais généraux, (téléphone, électricité...) le Groupe Premium facture chaque société en fonction de son effectif.

Pour se faire, le Groupe Premium dispose d'une comptabilité analytique, lui permettant d'affecter immédiatement les charges refacturées aux entreprises. Chaque écriture comptable est ventilée analytiquement selon des clés prédéfinies qui répartissent les charges par métier et par entreprise.

Les risques de conflits d'intérêts qui peuvent exister entre les différentes entités du Groupe sont minimales étant donné que chaque entreprise commercialise des produits différents, dispose de ses propres budgets et bénéficie d'une autonomie totale en terme de mise en œuvre de la stratégie.

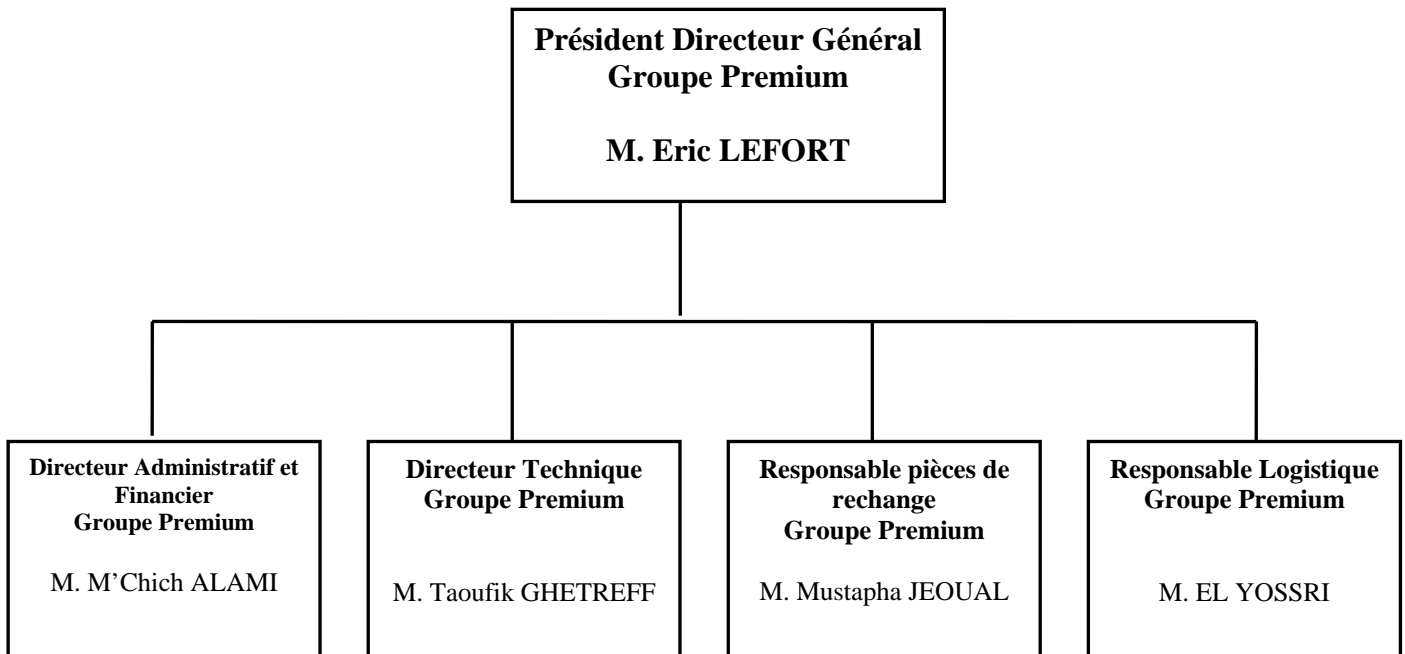
2.2 Activité du Groupe Premium

Le Groupe Premium regroupe aujourd'hui plusieurs sociétés spécialisées dans l'importation, la distribution et la maintenance de matériels agricoles, de manutention et de BTP, ainsi que dans la fourniture industrielle. Par ailleurs, à travers sa filiale Premium Location créée en 1999, le groupe se développe dans la location courte et longue durée de matériels. Cette activité de location concerne exclusivement le matériel importé par les différentes entités du groupe. Ainsi, les ventes de SRM au profit de Premium Location sont réalisées au coût de revient pour le matériel de manutention, et avec une marge de 3 % pour le matériel de BTP.

Nous présentons ci-dessous l'évolution de quelques agrégats du Groupe Premium sur les trois derniers exercices (agrégats non consolidés).

<i>(En Dh)</i>	2003	2004	2005
Capital social	300 000	42 600 000	42 600 000
Fonds propres	262 562	42 562 562	42 501 322
Total bilan	407 667	48 908 154	46 766 885
Chiffre d'affaires	0	10 124 518	12 248 047
Résultat net	(13 072)	0	(61 240)

L'organigramme fonctionnel du Groupe Premium au 30 septembre 2006 se présente comme suit :



- **La direction générale** du Groupe Premium, est assurée par M. Eric LEFORT. Il est chargé d'établir une vision stratégique du groupe, claire et cohérente, d'en contrôler la mise en place et d'y faire adhérer le personnel. Il est, également en charge de définir les objectifs pour chacune des sociétés du groupe et de veiller à les atteindre. M. LEFORT occupe ainsi, les fonctions de Directeur Général de SRM, et de SOCOPIM, gérant de IKIS équipement, et Président du Conseil d'Administration d'AFIT. Il est assisté dans sa mission par Mme ZINI.
- **La direction administrative et financière** du groupe est assurée par M. ALAMI. Il est en charge de la comptabilité, de la trésorerie ainsi que du suivi des budgets des sociétés AFIT, SOCOPIM, PREMIUM LOCATION et de IKIS équipements. Il contrôle par ailleurs, le travail réalisé au sein de SRM par la responsable administrative et financière.
Cette direction est composée de 9 personnes, dont un chef comptable, 4 comptables, un coursier, une personne responsable de la facturation, une autre des ressources humaines, et une troisième du recouvrement.
- **La direction technique** est assurée par M. GHETREFF. Il est en charge du développement et de l'organisation du SAV. Il intervient au niveau des différentes sociétés du Groupe en cas de besoin, en support, pour apporter son appui dans sa spécialité. Il est également en charge de l'amélioration de la productivité et de la formation des équipes du SAV. La direction technique compte 4 personnes dont 3 assistantes et un coursier.
- **Le département pièces de rechange** est dirigé par M. JEOUAL. Il est chargé du suivi des approvisionnements en PDR réalisés par chacune des sociétés du Groupe et du suivi des stocks. Ce département comprend une assistante, 2 magasiniers et un coursier.

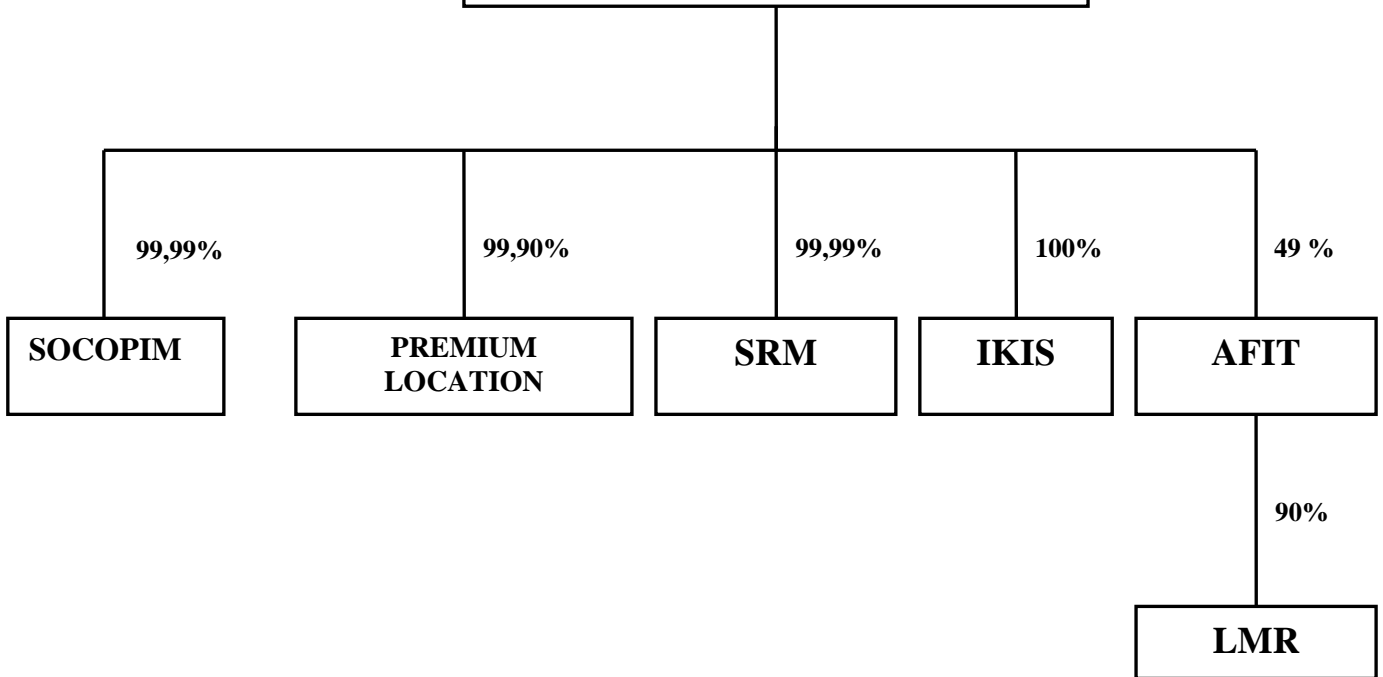
- **Le département logistique** est dirigé par M. EL YOSSRI. Celui-ci est responsable du suivi du transport des machines et des engins au niveau national et international, ainsi que de la gestion des transits portuaires et aéroportuaires. Il assure aussi le suivi des commandes des sociétés du Groupe. Il dispose d'une équipe de 5 personnes pour réaliser sa mission, dont un responsable maritime, un responsable aérien, une personne responsable des déclarations, un commis de douane et d'un coursier.

Les fonctions assurées par le Groupe Premium pour le compte de SRM concernent essentiellement les éléments suivants :

- **Logistique** : Assure le suivi des importations de SRM en ce qui concerne les formalités douanières ;
- **Direction technique et PDR** : Le directeur technique du groupe apporte son expertise aux responsables de SRM en cas de besoin et assure le suivi du stock de PDR pour le compte de chacune des sociétés du groupe ;
- **Juridique et fiscal** : C'est une cellule du Groupe qui apporte son soutien aux responsables de SRM pour toutes les questions liées aux aspects juridiques et fiscaux ;
- **Informatique** : Assure la maintenance des postes de travail et de l'ERP.
- **Services généraux** : Standard, femmes de ménage, gardiennage ;

2.4 Organigramme des participations du Groupe Premium au 30 septembre 2006

GROUPE PREMIUM



- **SOCOPIIM** est créée en 1949 par M. KLAUSS. Elle avait alors comme activité la distribution de produits pour l'industrie et les mines. Dans les années 1970, la société se spécialise dans la distribution de matériels de BTP et agricoles avec la représentation au Maroc de cartes telles que Poclain, IH et Caruelle Nicolas. La société perd les cartes Poclain et IH dans les années 80 et connaît alors certaines difficultés. Un nouvel actionnaire, le groupe ROBELIN, fait alors son entrée dans le capital de la société qui se développe dans la distribution de matériels de BTP et agricoles à travers de nouvelles marques telles que John Deere, O&K et BOMAG. En 1996, M. Eric LEFORT prend une participation de 25 % dans la société qui reste contrôlée par le groupe ROBELIN. En 2004, l'entreprise se spécialise dans le matériel agricole avec la marque John Deere et transfère son activité BTP à SRM. La même année, les actionnaires remontent leurs participations au sein du groupe Premium. A fin 2005, son capital social s'élève à 12,6 MDh, son chiffre d'affaires s'établit à 38 MDh et son résultat net à 251 KDh ;

- **Premium location** est une société créée en 1999 par le Groupe Premium pour développer l'activité de location de matériels. Elle est spécialisée dans la location courte et longue durée de chariots élévateurs, de machines de terrassement, de grues mobiles, de camions et de tracteurs. Le matériel loué par la société est acheté exclusivement auprès des filiales du groupe, et notamment auprès de SRM. Cela leur permet ainsi d'assurer une activité récurrente en terme de SAV et de vente de PDR et de fidéliser les clients qui préfèrent ce type de contrats en évitant qu'ils ne s'approvisionnent auprès de la concurrence. L'approvisionnement auprès de SRM se fait au coût de revient pour le matériel de maintenance et avec une marge de 3 % pour le matériel de BTP.

Au cours de l'exercice 2003, SRM prend une participation de 64 % dans le capital de Premium Location, et SOCOPIIM prend une participation de 31 %. Au 01^{er} septembre 2006, la société est détenue à 99,90 % par le Groupe Premium. En effet SRM et SOCOPIIM ont procédé à la cession de leur participation au Groupe Premium au cours du mois d'août 2006.

L'activité est aujourd'hui en plein développement grâce au boom du secteur du BTP et de la logistique. A fin 2005, le chiffre d'affaires de l'entreprise est de 19 MDh pour un résultat net de 2,4 MDh ;

- **AFIT** est une société créée en 1986 par M. MIEKISIAK (son directeur général actuel), spécialisée dans la distribution de fournitures industrielles avec notamment la carte SKF. La société appartient à Mrs LAUNEY et MIEKISIAK. En 2004, SRM prend une participation de 49% dans son capital par apport en nature (transfert de l'activité fourniture industrielle de SRM à AFIT). Au cours du mois d'août 2006, cette participation est transférée au Groupe Premium

Le chiffre d'affaires et le résultat net d'AFIT s'établissent respectivement à 50 MDh et 0,4 MDh à fin 2005 et son capital est de 15,7 MDh ;

- **Ikis Equipement** est une société créée en 1999 par le Groupe Premium, sous le nom de Premium Service. En 2005, elle change de dénomination sociale et devient Ikis Equipement. Le changement de dénomination sociale est intervenu parce que la première vocation de Premium Service était de réaliser le service après vente de toutes les entreprises du Groupe. Ce concept ayant été abandonné au profit d'une gestion individuelle par chaque société du groupe, la société a été mise en sommeil avant d'être réactivée en 2006 pour se spécialiser dans l'importation de matériels de BTP d'origine chinoise. Son capital social détenu à 100 % par le Groupe Premium, s'élève à 100 KDh ;

- **LMR** est une société détenue à 90% par AFIT. Elle exerce la même activité que cette dernière mais vise une clientèle de professionnels (grossistes). Son chiffre d'affaires s'est établi à 12 MDh à fin 2005 pour un résultat net de -46 KDh.

3. Filiales de SRM

A la veille de son introduction en bourse, la société SRM ne détient plus aucune filiale, les participations détenues dans les sociétés AFIT et Premium Location ayant été cédées au groupe Premium au cours du mois d'août 2006 (Cf. Business Plan P.100).

4. Activité de SRM

4.1 Présentation des secteurs d'activité

4.1.1 Le secteur de la distribution de matériels de BTP dans le monde

La distribution de matériels de BTP intègre généralement tous les engins lourds et semi lourds utilisés pour les activités de terrassement, de construction de route, de bâtiments et de béton.

Les principaux fabricants sont localisés aux Etats-Unis (CATERPILLAR), en Europe (LIEBHERR, BOMAG, VOLVO) et en Asie (KOMATSU, HITACHI) et produisent une gamme complète d'engins destinés au secteur du Bâtiment et des Travaux Publics. Ces fabricants commercialisent généralement leurs engins par l'intermédiaire d'un réseau d'importateurs installés dans les principaux pays de consommation. Les ventes de matériels de BTP sont estimées à près de 80 milliards d'Euros en 2005 contre près de 50 milliards d'Euros en 2001⁴. Les ventes de matériels au niveau mondial ont connu des niveaux historiques ces dernières années grâce à la bonne tenue de l'activité de BTP et à la croissance économique importante de la zone Asie Pacifique.

4.1.2 Le secteur du matériel de BTP au Maroc

Depuis quelques années, le secteur connaît également un développement significatif au Maroc et notamment grâce à la politique d'investissements en infrastructures initiées par les pouvoirs publics et le lancement de plusieurs chantiers d'envergures tels que le port de Tanger Med, l'aménagement de la vallée du Bouregreg ou encore la construction de l'autoroute Casablanca Marrakech. La croissance du secteur du BTP résulte d'une volonté politique de mettre à niveau les infrastructures du pays. Aussi le développement touristique et le boom enregistré par les zones du Sud, influencent positivement la croissance du secteur du BTP

Ainsi, la croissance du secteur du BTP entraîne des effets positifs sur le secteur de la revente de matériels de BTP qui trouve de plus en plus de débouchés pour du matériel neuf et doté d'une technicité de pointe. Le tableau ci-dessous reprend l'évolution du PIB du secteur du BTP sur la période 2002-2004.

<i>(En MDh)</i>	2002	<i>Var</i>	2003	<i>Var</i>	2004
PIB secteur BTP	19 314	7,30%	20 724	7,60%	22 299

Source : Haut Commissariat au Plan

⁴ *Source* : l'usine nouvelle n° 3008 du 04/05/06

Malgré cette croissance importante du secteur, le parc de matériels de BTP demeure vétuste et le Maroc se caractérise par un sous équipement structurel. Notons par ailleurs, que la majeure partie des engins en activité dans le pays est achetée en seconde main sur les marchés européens et asiatiques.

▪ **Organisation du secteur**

Faute de données sectorielles officielles, certaines informations chiffrées ont été estimées par les dirigeants de SRM et ne représentent en aucun cas des données officielles fournies par un organisme habilité à cet effet.

Les entreprises du secteur sont regroupées au sein de l'Association Professionnelle des Importateurs de Matériels (APIM). Sa mission consiste à représenter la profession vis-à-vis des tiers, et à collecter les informations du marché. De nombreux revendeurs de matériels sont également membres de la Fédération Nationale du Bâtiment et des Travaux Publics (FNBTP), dont le rôle principal est de représenter la profession au sens le plus large, c'est-à-dire les clients et les fournisseurs. Dans le cadre de l'exercice de leurs missions, elles s'associent tous les ans pour organiser le salon BTP Expo qui a lieu en général au mois de décembre. Le but de ce salon est de créer une plateforme d'information et d'échange sur le secteur, son financement, son mode de gestion ou encore sa réglementation.

Cependant, la présence d'un secteur informel rend cette tâche difficile. Celui-ci, est très développé au Maroc, et concerne en particulier les pièces de rechange, le service après vente, ainsi que les ventes de gré à gré. De par sa nature, informelle, ce secteur est difficile à analyser. Toutefois, les responsables de SRM estiment que pour une machine neuve en BTP, s'en vendent 3 d'occasions.

▪ **La réglementation du secteur**

Le secteur de la vente de matériels de BTP n'est pas réglementé. Néanmoins, il dépend du ministère du commerce et de l'industrie, qui est chargé de veiller au bon fonctionnement du secteur.

Les entreprises se doivent donc de respecter la législation marocaine relative aux droits de douane à l'importation. Ceux-ci dépendent du pays d'origine et varient de 0% (matériel importé de l'Union Européenne) à 2,5% (matériel importé d'autres régions). Les droits de douane appliqués aux PDR destinées à ce matériel varient quant à eux de 0% à 35 % en fonction du type de pièces et du lieu de production.

Dans les années avenir, les droits de douane évolueront à la baisse pour les PDR, et demeureront inchangés pour les machines, sauf pour celles en provenance des Etats-Unis qui devraient passer à 0%. Ces baisses sont programmées dans les accords de libre échange signés par le Maroc avec l'Union Européenne et les Etats-Unis.

▪ **Les principales marques représentées au Maroc**

La plupart des grandes marques internationales de matériels de BTP sont présentes au Maroc par l'intermédiaire de distributeurs locaux qui disposent d'une ou plusieurs cartes. Aucune de ces entreprises ne dispose d'un site de production ou de montage localement. La totalité du matériel neuf commercialisé au Maroc est donc importé de l'étranger.

Le tableau ci-dessous présente les différentes marques et leur représentant au Maroc :

Métier	SRM	Tractaftric	SMAC	Stockvis	First Matériel	Ets Berrenger	Volvo	Soberma
Terrassement	Liebherr	Caterpillar	New Holland	Komatsu	JCB	Hitachi	Volvo	case
Route	Bomag	Caterpillar	Ingersol	Dynapac	Vibromax			
	XCMG		New Holland	Komatsu				
	Vogele		ABG					
	Wirtgen		Esco					
Béton	Liebherr							
	Putzmeister							
Bâtiment	Liebherr		New Holland	Komatsu	JCB			
	PPM-Demag							
	Manitou							
	Bobcat							

Source : SRM

Le tableau précédent fait apparaître la diversité des marques représentées sur le territoire national. On constate également que SRM dispose d'une grande variété de cartes de représentation de marques, ce qui lui permet de commercialiser tous types d'engins destinés au secteur du BTP.

Ses principaux concurrents sont les entreprises suivantes :

- **Tractaftric** est le concessionnaire CATERPILLAR (marque d'origine américaine) depuis plus de 70 ans en Afrique Centrale, et depuis 1992 au Maroc. La société est basée à Casablanca et appartient au groupe ONA. Elle est présente auprès de grands clients locaux et internationaux grâce à la notoriété de sa carte et à son appartenance à l'un des plus grand groupe marocain.
- **SMAC** (Société Marocaine de l'Air Comprimé) filiale du groupe HOFIT est une société basée à Bouskoura. Elle opère dans divers métiers tels que le terrassement, la construction de routes et le bâtiment. Elle représente également certaines marques telles que New Holland, Ingersol, ou Esco...
- **Stockvis** est une entreprise créée en 1950 et domiciliée à Casablanca. Elle représente et distribue du matériel dans des domaines très divers tels que les engins de BTP, le matériel de manutention, le matériel de rayonnage, le matériel agricole, et le matériel de nettoyage. Elle détient notamment la marque Japonaise KOMATSU.
- **First matériel**, est une société marocaine implantée à Casablanca. Elle distribue et commercialise tout type d'engins de BTP sous la marque JCB d'origine anglaise.
- **Etablissement Berrenger** est une société marocaine, implantée à Casablanca. Elle distribue et commercialise des engins de BTP sous la marque HITACHI d'origine Japonaise.
- **Volvo Maroc**, implantée à Casablanca, est une filiale de Volvo international (Suède). Elle met à la disposition des opérateurs nationaux, des équipements hautement performants dans les métiers du terrassement.
- **Soberma**, filiale du groupe Auto Hall, est le distributeur exclusif au Maroc de la marque d'origine américaine CASE de matériels et d'engins de travaux publics.

▪ Evolution des ventes de matériels de BTP au Maroc

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des ventes globales de matériels de BTP au Maroc sur la période 2003-2005 :

(En unité)	2003	var	2004	var	2005
Terrassement	178	29 %	230	22 %	280
Route	78	73 %	135	-	135
Béton	6	100 %	12	- 50 %	6
Bâtiment	10	-	10	200 %	30
Total	272	42 %	387	16 %	451

Sources : Estimation SRM

Ces chiffres sont des estimations des dirigeants de SRM. En effet, il n'existe pas de données officielles et indépendantes sur les ventes globales de matériels de BTP au Maroc. Ces ventes concernent donc les produits concurrents directs de SRM commercialisés à l'état neuf et n'intègrent pas forcément tous les types de matériels disponibles. Les dirigeants de SRM se sont basés sur les données présentées par les fournisseurs de matériels à l'échelle mondiale qui établissent un relevé détaillé de leurs exportations mondiales ainsi que sur les tendances observées sur le marché national. Ces données sont ensuite transmises aux différents distributeurs.

Les ventes totales de matériels de BTP à l'état neuf estimées par SRM, connaissent une évolution importante sur la période 2003-2005 et s'établissent à 451 unités en 2005, contre 272 en 2003. L'ensemble des segments constituant le secteur du matériel de BTP est en progression sur la période à l'exception des engins pour le béton. Les engins de terrassement constituent le segment le plus important du secteur avec des ventes représentant plus de 62% du total des ventes de matériels de BTP à fin 2005, car ce sont les machines les plus couramment utilisées sur les chantiers.

Ces ventes sont réalisées en grande majorité auprès des entreprises de bâtiments et de travaux publics actives sur le territoire marocain.

4.1.2 Le secteur de la distribution de matériels de manutention

Ce secteur englobe essentiellement le matériel destiné à l'arrimage et le désarrimage des cargaisons, le chargement et le déchargement des marchandises et l'acheminement dans les entrepôts ou sur les terres pleins de stockage.

Aucun secteur aujourd'hui n'échappe à la nécessité de déplacer et de stocker des charges, c'est pourquoi, la vente de matériels de manutention connaît depuis quelques années un essor considérable accentué par le développement de la « pallétisation ». En effet, afin de pouvoir déplacer plus aisément les produits qu'elles fabriquent, de plus en plus d'entreprises optent pour le stockage sur des palettes en bois ou en d'autres matériaux. Ces palettes circulent de fournisseurs à clients et permettent d'accélérer l'acheminement et par la même le cycle de production.

Le parc marocain de matériel de manutention, même s'il connaît un essor important depuis quelques années, demeure encore largement sous exploité. Il est estimé entre 4 000 et 6 000 machines, toutes catégories confondues.

- **La réglementation du secteur**

Le secteur de la distribution de matériels de manutention n'est soumis à aucune réglementation particulière. La seule réglementation que les entreprises se doivent de respecter concerne les droits de douane à l'importation. En effet, l'importation de matériels de manutention est soumise à des droits de douane variant de 0% à 35 % en fonction de son origine de production. Le matériel importé de l'Union Européenne n'est ainsi soumis à aucun droit de douane tandis que celui provenant des autres pays connaît des droits de douane pouvant aller jusqu'à 35%.

- **Les principales marques représentées au Maroc**

Plusieurs entreprises détiennent des cartes de représentation de marques de matériel de manutention pour le marché marocain. La plupart de ces entreprises distribuent également des engins de BTP.

Le tableau ci-dessous reprend les différentes marques commercialisées localement et les sociétés qui les représentent :

Métier	SRM	Tractaftric	SMAC	Stockvis	First Matériel	Ets Berrenger	Forges de Bazas	Manuafric
Manutention industrielle	Linde	Hyster	TCM et VTP	Mitsubishi		Loc	Toyota	Nissan
Manutention tout terrain	Manitou				JCB			Noel Fantuzzi
Levage	Manitou		Grove					
Equipement de quai	Combursa							
Groupe électrogène	Aksa	Caterpillar	SDMO		JCB			
Matériel de voirie	Mathieu-Yno							

Source : SRM

- **Tractaftric** est également présente dans la distribution de matériels de manutention avec la carte HYSTER, et la carte CATERPILLAR pour les groupes électrogènes ;
- **SMAC** (Société marocaine de l'Air Comprimé) filiale du groupe HOFIT, est une société implantée à Bouskoura. Outre la vente de matériel de BTP, elle commercialise également du matériel pour la manutention industrielle, le levage et les groupes électrogènes. Elle représente des marques telles que TCM, Grove, SDMO...
- **Stockvis** représente et distribue du matériel de manutention et de rayonnage de la marque Mitsubishi d'origine japonaise.
- **Etablissement Berrenger** est une société marocaine, implantée à Casablanca. Elle distribue et commercialise des engins de manutention sous la marque LOC.
- **First matériel**, est une société marocaine implantée à Casablanca. Elle distribue et commercialise tout type d'engins de manutention sous la marque JCB d'origine anglaise.
- **Forges de Bazas** est l'une des plus anciennes sociétés marocaines dans le domaine de la manutention. Elle offre une gamme peu étendue de machines et a pour partenaire Toyota.

- **Manuaftric**, (société africaine de matériel de manutention) est une société marocaine créée en 1972. Elle opère essentiellement dans l'importation et la commercialisation de matériels de manutention et représente des marques telles que Nissan, Noell ou encore Fantuzzi.

▪ Evolution des ventes de matériels de manutention

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des ventes de matériels de manutention et des autres équipements réalisées au Maroc sur la période 2003-2005.

Pour des raisons de simplification en terme d'analyse, les équipements de quai, les groupes électrogènes, et le matériel de voierie, ont été regroupés dans le segment « matériels de manutention » sous la rubrique « autres »

<i>(En unité)</i>	2003	<i>var</i>	2004	<i>var</i>	2005
Manutention industrielle	420	7 %	450	33 %	600
Manutention tout terrain	8	- 25 %	6	283 %	23
Levage	8	-	8	50 %	12
Total manutention	436	6%	464	37%	635
Equipement de quai	100	20 %	120	66 %	200
Groupe électrogène	500	20 %	600	17 %	700
Matériel de voierie	0	100 %	1	-	1
Total autres	600	21%	721	25%	901

Sources : Estimations SRM

Les ventes de matériels de manutention connaissent un essor important au Maroc entre 2003 et 2005. En effet, celles-ci enregistrent une croissance de 46% entre 2003 et 2005 à 635 unités contre 436 en 2003, grâce notamment au développement de la palettisation, l'extension de la distribution moderne et la mise à niveau de la logistique des entreprises Marocaines.

Notons que le matériel de manutention industrielle représente en volume, les ventes les plus importantes du secteur avec respectivement 600 unités commercialisées en 2005, soit 95% des ventes totales du secteur en 2005.

Les ventes de groupes électrogènes constituent le poste le plus important de la rubrique « autres ». Elles ont ainsi progressé de 200 unités sur la période 2003-2005 passant de 500 à 700 machines. Les ventes d'équipements de quai connaissent la même tendance passant de 100 unités vendues en 2003 à 200 unités vendues en 2005.

Cette évolution positive est la conséquence d'une bonne conjoncture économique qui favorise les investissements et l'équipement des entreprises en matériels de manutention.

4.1.3 Le secteur du service après vente

▪ Présentation du secteur

Le service après vente (SAV) comprend les interventions sur le matériel telles que la maintenance, le dépannage ou les réparations en cas de problème technique.

En effet, la fiabilité et la performance d'un matériel dépendent bien souvent de sa maintenance. C'est pourquoi, des techniciens professionnels, formés et agréés par les fabricants sont nécessaires pour réaliser cette maintenance.

Une grande partie des revendeurs de matériels disposent ainsi d'une organisation en interne leur permettant de réaliser des interventions soit ponctuelles soit de manière préventive afin d'assurer le SAV du matériel qu'ils commercialisent et les réparations nécessaires en cas de panne.

Il existe également un certain nombre d'intervenants spécialisés dans le dépannage et la revente de pièces de rechange (pièces d'occasion ou adaptables) qui opèrent souvent sur le secteur informel. Ce marché parallèle est relativement prospère en ce qui concerne les PDR courantes pour le matériel de BTP et de manutention. Cependant, la complexité technique du matériel et les contrats de SAV mis en place par les revendeurs de matériels neufs encouragent de plus en plus les clients finaux à faire appel à ces derniers pour solutionner les problèmes qui surviennent sur leurs engins.

▪ **Les pièces de rechange**

Dans le cadre des activités de SAV, les pièces de rechange ont une importance considérable. En effet, les engins de manutention et surtout de BTP sont généralement utilisés sur des terrains difficiles, ce qui nécessite un entretien régulier et le changement fréquent de certaines pièces afin d'éviter les désagréments en cours de chantier. Le marché des pièces de rechange constitue ainsi un marché très important en terme de chiffre d'affaires. Cependant, nous ne disposons pas d'estimations chiffrées de ce marché au Maroc par manque de statistiques officielles et en raison de la présence de nombreux revendeurs de pièces adaptables actifs sur le marché informel. Celles-ci sortent le plus souvent de la même chaîne de fabrication que la pièce d'origine et sont commercialisées sous différentes marques. Les dirigeants de SRM estiment que le marché de l'adaptable représente 50 % du total des ventes de pièces de rechange au Maroc.

4.1.4 Les perspectives d'évolution du secteur

La forte croissance du secteur du BTP devrait se poursuivre au cours des prochaines années et notamment grâce au lancement de grands chantiers de travaux publics tels que les autoroutes, routes, barrages, aéroports, chemin de fer, nouvelles zones d'habitation et touristiques.... De ce fait, cette croissance devrait profiter aux entreprises spécialisées dans la revente de matériels de BTP.

La forte tendance à l'amélioration des conditions de travail et de stockage au sein des entreprises industrielles et le développement de la grande distribution et donc du rayonnement devrait également permettre aux revendeurs de matériels de manutention de réaliser des ventes importantes au cours des prochaines années.

Le secteur de la vente de matériels de manutention et de BTP ne devrait pas connaître de changements structurels importants. En effet, la plupart des grandes marques sont aujourd'hui représentées localement à travers des revendeurs de renom. On devrait néanmoins voir l'arrivée de certains fabricants chinois de matériels, essentiellement le matériel de manutention de petite taille, attirés par la croissance du marché. Face à cette concurrence, les dirigeants de SRM ne peuvent que conforter leur discours sur la qualité des produits qu'ils commercialisent et offrir un service de qualité à ses clients.

4.2 L'activité de SRM

SRM est spécialisée dans l'importation et la vente de matériels de BTP et de matériels de manutention. Elle est en effet, le distributeur exclusif au Maroc de nombreuses marques européennes de renommée internationale. SRM commercialise également les PDR des marques qu'elle représente, et assure un service après vente pour ses clients.

4.2.1 Les produits et services commercialisés par SRM

La stratégie de SRM repose sur un positionnement sur le marché du haut de gamme tant dans le choix des produits commercialisés que dans le service après vente.

En effet, la société a choisi de commercialiser des marques de qualité et de renommée internationale capables de résister à toutes les conditions d'exploitation des usagers. Par ailleurs, SRM s'est engagée dans une démarche interne de qualité par la constitution d'une équipe de techniciens de haut niveau répartis sur tout le territoire national, aptes à intervenir auprès de tous les clients de la société et leur fournir un service de pointe. Une stratégie d'ouverture d'agences est d'ailleurs initiée par le Groupe depuis quelques années, afin de se rapprocher de ses clients.

Ainsi, dans le cadre d'un contexte économique extrêmement porteur, SRM a su mettre en œuvre une démarche commerciale adéquate pour maintenir son rang face à une concurrence de plus en plus rude, portée par les marques asiatiques, qui outre des prix plus attractifs, ont bénéficié d'une conjoncture en terme de taux de change (Yen et Dollar) plus favorable au cours des deux derniers exercices.

Les performances commerciales de SRM s'expliquent principalement par :

- L'importance accordée à l'activité SAV. Les techniciens de SRM sont ainsi formés par les fournisseurs en Europe afin d'intervenir sur le matériel de manière précise et efficace.
- Le respect, par l'ensemble du personnel de SRM, des procédures écrites mises en place au sein de l'entreprise. Ces procédures définissent avec précision les tâches à accomplir par chaque employé et la manière de les réaliser ;
- La politique de proximité de SRM avec la clientèle qui se traduit par une présence régionale à travers les agences ouvertes par le Groupe Premium. SRM dispose ainsi d'un commercial et de techniciens dans chacune des agences, ce qui permet d'augmenter la réactivité commerciale et technique du personnel ;
- La réorganisation interne du Groupe Premium entamée en 2004 et qui a abouti à une spécialisation par métier des différentes entités juridiques.

En application de stratégie les domaines d'activité de SRM sont les suivants :

▪ **Le matériel de BTP**

SRM propose à ses clients des machines dans les domaines du terrassement, de la route, du béton et du bâtiment.

Les principales marques représentées par SRM dans le secteur du BTP sont les suivantes :

LIEBHERR est une entreprise allemande créée en 1949. C'est la grande réussite de la première grue à tour mobile économique et facile à monter qui a posé les bases de son développement. Aujourd'hui, elle compte parmi les plus grands fabricants mondiaux d'engins de construction avec un chiffre d'affaires consolidé qui s'élève en 2004, à 4 590 millions d'euros.

Elle emploie 22 000 personnes dans plus de 150 pays sur tous les continents. Ses activités de fabrication des produits et composants sont répartis sur 25 sites dans 11 pays.

La technologie de LIEBHERR fait partie intégrante de l'univers du BTP. La gamme d'engins de construction comprend les séries complètes des machines nécessaires à la réalisation des travaux. Elle propose également des lignes complètes dans de nombreux autres secteurs et notamment dans celui de la manutention.

LIEBHERR accorde à SRM depuis 1995, l'exclusivité pour l'importation et la distribution sur le territoire marocain de toute sa gamme de machines et engins, à savoir le matériel de travaux

publics et de mines, les grues à tour, les centrales à béton, les grues mobiles, les camions malaxeurs et les pièces détachées y afférents.

BOMAG, est une entreprise allemande spécialisée dans la fabrication de matériels de compactage et travaux routiers. Leader mondial dans ce domaine d'activité, BOMAG possède 3 usines en Allemagne, 15 filiales et 21 représentants à l'étranger. Une centaine d'agences dans le monde et plusieurs centaines de centres de service après vente assurent les interventions auprès des clients. BOMAG a réalisé un chiffre d'affaires de 660 millions d'euros en 2005.

BOMAG accorde depuis 1986 à SOCOPIM puis à SRM aujourd'hui, l'exclusivité pour l'importation et la distribution sur le territoire marocain de tous ses produits.

WIRTGEN et VÖGELE est une entreprise allemande dont l'activité centrale est l'étude et la fabrication de machines et installations destinées à la construction routière. Les sociétés Wirtgen et Vögele ont confié la distribution exclusive de leurs produits à la société SRM depuis 2002 pour le territoire marocain.

PUTZMEISTER est une entreprise allemande, fondée en 1958, implantée dans 14 pays aujourd'hui leader mondial dans le domaine du pompage de béton. Elle est représentée au Maroc en exclusivité depuis 1996 par la société S.R.M.

MANITOU est une entreprise française fondée en 1957. Elle réalise en 2005 un chiffre d'affaires consolidé de 985 millions d'Euros. Elle propose aujourd'hui la gamme la plus importante du marché dans trois grands secteurs : Le bâtiment, l'agriculture et l'industrie. Elle emploie plus de 2 200 personnes dans le monde dont 1 200 au siège et à l'usine en France. Le groupe est en outre implanté dans 120 pays et dispose d'un réseau de 500 concessionnaires et points de vente et 17 filiales à travers le monde dont 7 usines de production.

Manitou est ainsi le fournisseur de SRM depuis 1986. Il accorde à SRM l'exclusivité des ventes sur le territoire marocain de toute sa gamme de machines et d'engins.

BOBCAT est une société américaine, leader mondial des mini pelles et skidloader, qui a confié la distribution exclusive au Maroc de tous produits à SRM et cela depuis 1999.

SRM commercialise également d'autres marques telle que, **BERCO** d'origine italienne ou **METALOGENIA** d'origine espagnole dans le domaine de la pièce détachée. La commercialisation de ces marques permet en effet à SRM de proposer une gamme très variée d'engins de BTP à ses clients.

Le tableau ci-dessous présente les ventes en unité de SRM par segment de produits dans la branche du BTP:

(En unité)		2003	var	2004	var	2005
Terrassement		7	371%	33	30 %	43
	<i>Parts de marché</i>	4 %		14 %		15 %
Route		-	-	30	13 %	34
	<i>Parts de marché</i>	-		22 %		25 %
Béton		5	60 %	8	- 50 %	4
	<i>Parts de marché</i>	83 %		67 %		67 %
Bâtiment		6	-	6	250 %	21
	<i>Parts de marché</i>	60 %		60 %		70 %
	Total	18	328 %	77	32 %	102
	<i>Part de marché</i>	7 %	-	20 %	-	23 %

Sources : Estimations SRM

Les ventes globales de SRM dans la branche BTP s'élèvent à 102 unités à fin 2005, contre 77 en 2004 et 18 en 2003 soit respectivement une croissance de 32 % et 328 %. En effet, c'est en 2004 que l'entreprise amorce son véritable essor dans le domaine de la vente de matériels de BTP avec le transfert à SRM de toute l'activité BTP de SOCOPIM, spécialisée aujourd'hui dans le matériel agricole. La part de marché globale de SRM dans la branche BTP évolue ainsi de 7% à fin 2003 à 23% à fin 2005.

SRM commercialise aujourd'hui une gamme complète d'engins destinés aux différents besoins des entreprises évoluant dans les métiers du BTP et des mines :

- Le métier de terrassement, regroupe l'ensemble des travaux de mouvement de terre et de mise en forme dans le cadre de réalisation d'infrastructures routières, autoroutières et ferroviaires.

Pour ce faire, SRM commercialise des pelles sur chenilles et sur pneus, des chargeuses sur chenilles et sur pneus ainsi que des bulldozers.

Ce métier a enregistré chez SRM, une évolution importante entre 2003 et 2005, passant de 7 unités vendues à 43, et constitue en volume, les ventes les plus importantes avec 42% du total des ventes de la branche BTP. La part de marché de SRM sur ce segment évolue également de manière importante passant de 4 % en 2003 à 15 % en 2005 ;

- Le métier de la route concerne essentiellement l'aménagement des chaussées routières et autoroutières et la réalisation de travaux urbains et environnementaux. SRM offre ainsi aux entreprises évoluant dans ce secteur des machines telles que des compacteurs, des niveleuses ou encore des finisher.

Les ventes de SRM dans ce segment sont de 34 machines en 2005 contre 30 l'année précédente soit une hausse de 13 %. En 2003, les ventes ont été réalisées par SOCOPIM, qui a commercialisé au total 30 machines ;

- Dans le segment du bâtiment, SRM met à la disposition de ses clients une gamme étendue de grues, de chariots élévateurs télescopiques, de chargeuses compactes et de minis pelles. Les ventes de l'entreprise se sont élevées à 21 unités en 2005 contre 6 en 2004 et 2003, soit une part de marché de respectivement 70 et 60 % ;

- Enfin, dans le segment du béton, les ventes de SRM se sont élevées à 4 unités à fin 2005 contre 8 en 2004 et 5 en 2003. La baisse des ventes enregistrée en 2005 s'explique par la diminution des investissements des entreprises évoluant dans le secteur du béton.

▪ **Le matériel de manutention**

La démarche de SRM, en ce qui concerne le secteur du matériel de manutention, est d'offrir la gamme la plus large du marché avec le matériel le mieux adapté aux besoins de ses clients. C'est ainsi que l'entreprise représente depuis plusieurs décennies, une variété d'entreprises spécialisées dans la fabrication de tout type de matériel de manutention. SRM dispose aujourd'hui d'une expertise lui permettant de conseiller ses clients en matière de choix de matériels le mieux adapté à leurs besoins. SRM accompagne également ses clients durant toute la durée de vie du matériel en cas de problème technique ou tout simplement pour les interventions d'entretien, grâce à une équipe de techniciens qui assure un service après vente de qualité. L'entreprise dispose également à cet effet d'un stock de pièces de rechange d'origine lui permettant de réaliser rapidement les travaux de dépannage et d'entretien.

Les principales marques représentées par SRM sont les suivantes :

LINDE, entreprise d'origine allemande, est un des principaux intervenants mondial dans le secteur de la construction de matériels de manutention. La société a été créée en 1862 et n'a cessé de se développer depuis. Elle a réalisé une fusion en 1985 avec le leader allemand Fenwick, qui conçoit et fabrique des chariots de magasinage. LINDE est le leader mondial de la manutention industrielle. Son chiffre d'affaires consolidé atteint en 2004 près de 9 421 millions d'euros (dont 3 372 millions d'euros pour la manutention) et emploie un effectif de plus de 41 000 personnes (dont 19 000 pour la manutention).

LINDE confie à SRM depuis 1966, la distribution exclusive sur le territoire marocain des chariots élévateurs, ainsi que des pièces de rechange y afférents.

MANITOU est également représentée par SRM depuis 1986 dans la distribution de matériels de manutention.

COMBURSA, est une société espagnole fondée en 1978, spécialisée dans la fabrication de portes sectionnelles, d'équipements de quai et rampes de chargement. SRM commercialise les produits de cette entreprise pour le Maroc depuis 2001.

MATHIEU-YNO est une entreprise française créée en 1923. C'est la première entreprise au monde à avoir fabriqué les balayeuses mécaniques destinées à l'entretien des routes. Elle réalise plus de 25 millions d'euros de chiffre d'affaires à fin 2005 dont 35 % à l'exportation. La société a confié la distribution exclusive de ces produits à S.R.M depuis 2005.

Le tableau ci-dessous présente les ventes par métier de SRM dans le segment manutention :

<i>(en unité)</i>	2003	<i>var</i>	2004	<i>var</i>	2005
Manutention industrielle	112	11 %	124	32 %	164
<i>Parts de marché</i>	27 %		28 %		27 %
Manutention tout terrain	4	- 50 %	2	700 %	16
<i>Parts de marché</i>	50 %		33 %		70 %
Levage	5	- 20 %	4	50 %	6
<i>Parts de marché</i>	63 %		50 %		50 %
Total manutention	121	7%	130	43%	186
<i>Parts de marché</i>	28%	-	28%	-	29%
Equipement de quai	43	109 %	90	32 %	119
<i>Parts de marché</i>	43 %		75 %		60 %
Groupe électrogène	1	400 %	5	180 %	14
<i>Parts de marché</i>	0.2 %		0.8 %		2 %
Matériel de voierie	0	100 %	1	-100 %	0
<i>Parts de marché</i>	-		100 %		-
Total autres	44	118 %	96	39%	133
<i>Parts de marché</i>	7 %	-	13 %	-	15 %

Source : estimation SRM

Dans la rubrique « manutention », les ventes de SRM s'élèvent à 186 unités à fin 2005 contre 130 en 2004 et 121 en 2003, soit une croissance de respectivement 43% et 7 %.

Dans un contexte concurrentiel particulièrement tendu, SRM a pu maintenir sa part de marché dans le segment de la manutention, qui s'élève à 29% en 2005 contre 28% en 2003. Cette performance a pu être réalisée grâce notamment à une politique de proximité avec la clientèle (renforcement des équipes locales à Agadir et Tanger) et au recrutement de nouveaux

commerciaux pour la région de Casablanca, afin de promouvoir et de développer la vente de toutes les catégories de matériels représentées par SRM.

Dans la rubrique « autres », les ventes de SRM connaissent une croissance importante en ce qui concerne les équipements de quai et les groupes électrogènes dont les ventes se situent respectivement à 119 et 14 unités en 2005 contre 43 et 1 unités en 2003.

Grâce aux différentes cartes qu'elle représente, SRM couvre aujourd'hui pratiquement tous les segments de la manutention :

- Dans le cadre du métier de **la manutention industrielle**, SRM commercialise tous types de chariots élévateurs, des transpalettes électriques et de gerbeurs. Ce métier représente en volume la quantité vendue la plus importante de la branche « manutention » avec 164 machines vendues en 2005 contre 124 en 2004 et 112 en 2003, soit une croissance respective de 32% et 11%. Sa part de marché dans ce segment s'établit à 27% à fin 2005 et demeure relativement stable sur la période ;
 - SRM commercialise aussi du matériel de **manutention tout terrain**, avec des chariots à mat et des chariots télescopiques. En 2005, les ventes de ce type de matériel ont enregistré une hausse importante avec la vente de 16 machines contre seulement 2 l'année précédente et 4 en 2003. Les ventes de matériels de manutention tout terrain évoluent donc en dents de scie car le marché est en phase de démarrage au Maroc. Selon les estimations des dirigeants de SRM sa part de marché dans ce segment avoisine les 70% à fin 2005 ;
 - SRM propose également des machines dans le métier **des équipements de quai** à savoir, des niveleurs de quai et des portes sectionnelles. Ses ventes dans ce segment représentent 119 unités à fin 2005 contre 90 en 2004 et 43 en 2003 soit une croissance respectivement de 32% et 109%. Sa part de marché évolue en dents de scie passant de 43% en 2003 à 75% à fin 2004 pour finir à 60% en 2005 ;
 - Enfin, SRM offre à ses clients, du **matériel de levage** (nacelles, grues...), du **matériel de voierie** (balayeuses et laveuses) et des **groupes électrogènes**. Les ventes de ce type de matériels restent encore peu importantes. En effet, leur commercialisation n'a débutée que récemment comparativement aux autres types de matériels et les commerciaux de l'entreprise éprouvent encore quelques problèmes d'adaptation à leurs spécificités techniques. SRM a ainsi enregistré la vente de 6 nacelles à fin 2005 contre 4 en 2004, et 14 groupes électrogènes contre 5 l'année précédente. La vente de matériels de voierie demeure encore aujourd'hui insignifiante.
- **Les pièces de rechange (PDR) et le service après vente (SAV)**

La différenciation dans le secteur de la vente de matériels de manutention et de BTP se fait de plus en plus en terme de SAV et de disponibilité en PDR. SRM offre par conséquent une garantie de six mois sur tout le matériel qu'elle commercialise.

La société SRM dispose ainsi d'un stock de PDR assez conséquent lui permettant de livrer dans les meilleurs délais ses clients. Ce stock de PDR permet également à ses techniciens de réaliser rapidement les réparations les plus courantes. Pour le matériel de BTP, les réparations sont généralement effectuées chez les clients par les équipes techniques mobiles. Pour le matériel de manutention qui est généralement de plus petite taille que les engins de BTP, les réparations peuvent également être réalisées en ateliers.

Par ailleurs, SRM peut bénéficier de l'appui du Groupe Premium pour certaines réparations spécifiques, notamment celui du directeur technique qui peut apporter son expertise si cela s'avère nécessaire. L'activité PDR est directement gérée par SRM, le responsable PDR au niveau du groupe contrôlant le respect des procédures (entrée/sortie/commandes...). Toute la partie opérationnelle est ainsi gérée directement par SRM.

Les responsables de SRM ont par conséquent construit une véritable structure de SAV avec un encadrement propre et des techniciens formés en continu soit en interne soit auprès de ses fournisseurs.

La société propose donc aujourd'hui trois types de contrats de SAV à ses clients :

- **Le contrat Premium Full Service** offre, pour un montant forfaitaire, la prise en charge de tous les éléments nécessaires au bon fonctionnement du matériel. Les visites de maintenance préventives prévues par le constructeur, les fournitures nécessaires à la maintenance préventive, toutes les réparations du matériel, les pièces détachées et les accessoires nécessaires aux réparations. La main d'œuvre et les déplacements sont également pris en charge au sein de ce forfait ;
- **Les contrats Pro et Pro +**, qui offrent pour un montant forfaitaire, la prise en charge des visites et opérations de maintenances préventives prévues par le constructeur, la fourniture des consommables ainsi que la main d'œuvre et les déplacements nécessaires ;
- **Le contrat Assistance** offre quant à lui, un nombre défini de visites (main d'œuvre et déplacement inclus, fournitures non comprises). Les visites peuvent être utilisées pour réaliser un diagnostic de remise en conformité du matériel ou pour la formation de l'équipe technique du client.

Les équipes techniques et d'encadrement des activités SAV et PDR ont été considérablement renforcées depuis quelques années, leur nombre passant de 26 en 2003 à 33 en 2005. Ceci a permis d'une part d'améliorer la qualité des prestations offertes et d'autre part de suivre l'évolution de la demande liée à l'accroissement du parc installé. Une démarche commerciale appropriée a d'ailleurs été mise en place afin d'accompagner toutes les ventes de matériels par des contrats de maintenance permettant de s'assurer une présence plus importante chez les clients. Cette démarche consiste à proposer à tous les clients une offre de contrat de maintenance. Une personne, spécialement embauchée à cet effet, est en charge de la commercialisation des contrats de maintenance chez les anciens clients de SRM.

Par ailleurs, pour pallier au problème de la maintenance et de la réparation des engins, de plus en plus de clients optent pour des contrats de location qui les soulagent en terme de gestion des pannes et d'entretien. Pour suivre cette tendance, une structure juridique appropriée a été créée par le Groupe Premium en 1999, la société Premium Location, qui achète le matériel à SRM au coût de revient pour le matériel de manutention et avec une marge de 3 % pour le matériel de BTP. Ces achats sont effectués en leasing. En contre partie, Premium Location s'engage à acheter et à réaliser le service après vente de ce matériel de manière exclusive auprès de SRM. A partir de janvier 2007, les relations entre Premium Location et SRM seront définies au niveau d'un contrat.

4.2.2 La politique d'approvisionnement de SRM

La politique d'approvisionnement de SRM est réalisée en étroite collaboration avec ses fournisseurs. Ainsi, la qualité des relations tissées entre la société et ses principaux fournisseurs depuis plusieurs décennies lui procure certaines facilités au niveau de la négociation des prix et des délais de livraison.

La majorité du matériel commercialisé par SRM provient soit d'Allemagne soit de France et est acheminée par voie maritime au port de Casablanca. Cette proximité géographique avec les fournisseurs permet de bénéficier de délais de livraison relativement courts. Le délai moyen de réception d'une commande de machines est d'environ 2 mois et demi pour celles qui ne seraient pas disponibles en stock. Bien que les fournisseurs n'exigent pas de SRM qu'elle constitue de stocks en terme de machines, l'entreprise veille à ce que les besoins des clients puissent être satisfaits rapidement en constituant un stock permanent pour les équipements les plus couramment vendus, notamment les chariots élévateurs thermiques et électriques, les pelles hydrauliques, les chargeurs sur pneus, les compacteurs et les tractopelles.

Les PDR font quant à elles l'objet d'une attention toute particulière afin que le taux de service reste élevé et que les clients puissent être dépannés dans les meilleurs délais. Les fournisseurs demandent en effet, à ce que les importateurs constituent un stock de PDR sans en déterminer le niveau précis. En cas de non disponibilité en stock, les pièces sont généralement livrées dans un délai court qui varie entre 72 heures et une semaine en fonction de la disponibilité de la pièce chez le fournisseur. Concernant le matériel de BTP et de manutention les fournisseurs n'exigent pas la constitution d'un stock minimum.

Les commandes sont réalisées en fonction de l'état des stocks de la société et du carnet de commandes. Une analyse détaillée des stocks est effectuée toutes les quinzaines afin de reconstituer les stocks à forte rotation. Les commandes de matériels de BTP et de manutention à faible rotation s'effectuent en fonction des commandes et des délais d'approvisionnement.

Les achats sont généralement effectués en Euros et les délais de paiement varient en fonction des fournisseurs. Tout fournisseur confondu, le délai moyen est de 110 jours.

Le tableau ci-dessous présente la répartition des achats de la division BTP par fournisseur sur la période 2003-2005 :

En %	2003		2004		2005	
	% cumulé des achats division BTP	% cumulé du total des achats de marchandises	% cumulé des achats division BTP	% cumulé du total des achats de marchandises	% cumulé des achats division BTP	% cumulé du total des achats de marchandises
Fournisseur 1	40%	16%	47%	33%	45%	30%
Fournisseur 1 à 2	60%	24%	54%	38%	55%	37%
Fournisseur 1 à 3	68%	29%	62%	43%	57%	38%

En 2003, 40% des achats de la division BTP sont réalisés avec un seul fournisseur. Le premier fournisseur de cette division ne représente cependant que 16% du total des achats de marchandises de SRM. Les 3 premiers fournisseurs représentent 29 % du total des achats de marchandises de l'entreprise.

En 2004, 47% des achats de la division et 33 % du total des achats de marchandises sont réalisés avec un seul fournisseur. Les 3 premiers fournisseurs représentent quant à eux 43 % du total des achats de marchandises de SRM

En 2005, 45 % des achats de marchandises de la division BTP sont réalisés avec un seul fournisseur, ce qui représente 30 % du total des achats de marchandises de SRM. Les 3 premiers fournisseurs du segment BTP représente en outre 38 % du total des achats de marchandises de SRM.

Le tableau ci-dessous présente la répartition des achats de la division manutention par fournisseur sur la période 2003-2005 :

En %	2003		2004		2005	
	% cumulé des achats de la division manutention	% cumulé du total des achats de marchandises	% cumulé des achats de la division manutention	% cumulé du total des achats de marchandises	% cumulé des achats de la division manutention	% cumulé du total des achats de marchandises
Fournisseur 1	44%	17%	50%	12%	36%	12%
Fournisseur 2	52%	20%	57%	14%	54%	18%
Fournisseur 3	55%	21%	60%	14%	59%	19%

En 2003, 44% des achats de la branche manutention sont réalisés avec un seul fournisseur. Le premier fournisseur de ce segment ne représente cependant que 17 % du total des achats de marchandises de SRM. Les 3 premiers fournisseurs représentent 21 % du total des achats de marchandises.

En 2004, près de 50%, des achats de la division manutention sont réalisés avec un seul fournisseur. En outre, le premier fournisseur de la division ne représente que 12% du total des achats de l'entreprise. Les 3 premiers fournisseurs ne représentent quant à eux que 14 % du total des achats de marchandises de SRM.

En 2005, 36% des achats de la division manutention et 12% du total des achats de marchandises sont réalisés avec un seul fournisseur. Les 3 premiers fournisseurs représentent 19% du total des achats de marchandises de l'entreprise.

4.5.3 Positionnement commercial et géographique des ventes de SRM

Le tableau ci-dessous retrace les ventes de matériel de BTP de SRM par région :

(En %)	2003	2004	2005
Nord	1 %	40 %	12 %
Centre	97 %	55 %	75 %
Oriental	0 %	2 %	2 %
Sud	2 %	3 %	11 %
Total	100 %	100 %	100 %

Les trois quarts des ventes de SRM dans la branche BTP sont réalisées dans la région du Centre à savoir l'axe Kenitra - Settat - El Jadida. Cette région est en effet, la région qui, économiquement parlant, est la plus dynamique et où se concentrent les principaux donneurs d'ordres telles que les grandes entreprises de BTP. Les ventes au Nord ont connu une croissance importante en 2004 en raison d'un important contrat décroché par SRM auprès d'entreprises intervenant dans la construction du port de Tanger-Med⁵.

⁵ Cf. p.80

Notons également la croissance relativement importante des ventes réalisées au Sud du pays, grâce au boom touristique de ces dernières années.

Cette répartition des ventes s'accompagne d'une politique d'ouverture d'agences sur tout le territoire national afin de renforcer la proximité en terme de SAV et l'écoute des besoins des clients.

Le tableau ci-dessous retrace les ventes de matériels de manutention de SRM par région :

<i>(en %)</i>	2003	2004	2005
Nord	12 %	13 %	10 %
Centre	72 %	71 %	70 %
Oriental	1 %	5 %	4 %
Sud	15 %	11 %	16 %
Total	100 %	100 %	100 %

Les ventes de matériels de manutention connaissent approximativement la même répartition géographique que les ventes d'engins de BTP. Ceci confirme la prépondérance industrielle de l'axe du Centre et la montée en puissance des régions du Sud.

4.5.4 Les réseaux de distribution et les clients de SRM

▪ **Les réseaux de distribution**

SRM utilise principalement deux canaux de distribution pour commercialiser ces produits :

- **2 services commerciaux** dédiés par métier, constitué chacun d'une assistante commerciale et de 3 vendeurs pour la division manutention et 3 vendeurs pour la division BTP. Chacun d'entre eux est responsable d'une zone géographique et dispose d'un portefeuille clients qu'il gère de manière autonome. Ils sont également responsables de la gestion de la relation client et du suivi en terme de SAV. Les grands comptes sont généralement suivis par les directeurs de division et par la direction générale.
- **Des agences** avec des représentants actuellement dans 2 villes du royaume (Agadir - Aït Melloul et Tanger) et prochainement Meknès (début 2007). D'autres agences sont en cours d'ouverture (Kenitra, et Marrakech) par le Groupe Premium afin de renforcer sa présence territoriale. Cette nouvelle stratégie permet d'améliorer l'action commerciale auprès des clients de taille et de notoriété moins importantes et de fournir un SAV de qualité aux clients en général qui utilisent le matériel commercialisé dans tout le Maroc par SRM.
Ces agences appartiennent ainsi au Groupe Premium et sont utilisées par l'ensemble des sociétés du groupe qui le souhaitent, mais chacune disposant de sa propre force de vente et de ses propres techniciens.

▪ **Les clients de SRM**

A fin 2005, le portefeuille clients de SRM est composé à 90% de clients privés et à 10% d'entreprises publiques. La majorité des contrats conclus avec ses clients publics se fait par appel d'offre. Parmi les entreprises publiques clientes de SRM on peut citer L'OCP, l'ODEP, ou

encore certaines communes. La répartition du chiffre d'affaires de la branche BTP sur la période 2003-2005 se présente de la manière suivante :

En %	2003		2004		2005	
	% cumulé du CA division BTP	% cumulé du CA global	% cumulé du CA division BTP	% cumulé du CA global	% cumulé du CA division BTP	% cumulé du CA global
Client 1	25 %	7 %	34 %	22 %	36 %	23 %
Client 1 à 3	57 %	16 %	54 %	34 %	49 %	31 %
Client 1 à 5	73 %	21 %	64 %	40 %	57 %	36 %
Client 1 à 10	96 %	28 %	80 %	51 %	74 %	47 %

Au niveau de la division BTP, SRM compte parmi ses principaux clients de grandes entreprises nationales ou internationales. Ainsi, les sociétés SOMAGEC, MATIMEX, BOUYGUES, GTR, SGTM, STAM, AIC, LRN ou encore SOTRAVO, Ets HAJJI, SEFIANI, SOTRADEMA... font partie de ses principaux clients.

En 2003, 25% du chiffre d'affaires de la division BTP est réalisé avec un seul client. Le premier client de cette division ne représente cependant que 7 % du chiffre d'affaires global de l'entreprise en 2003. Les dix premiers clients représentent quant à eux 28 % du chiffre d'affaires global.

En 2004, près de 34 % du chiffre d'affaires de la division et 22 % du chiffre d'affaires global sont réalisés avec un seul client. Les dix premiers clients représentent quant à eux 51 % du chiffre d'affaires global de SRM.

En 2005, 36% du chiffre d'affaires de la division BTP est réalisé avec un seul client, ce qui représente 23% du chiffre d'affaires global de l'entreprise. Les dix premiers clients du segment représentent en outre 47 % du chiffre d'affaires global de SRM.

La répartition du chiffre d'affaires de la branche manutention sur la période 2003-2005 se présente de la manière suivante :

En %	2003		2004		2005	
	% cumulé du CA division manutention	% cumulé du CA global	% cumulé du CA division manutention	% cumulé du CA global	% cumulé du CA division manutention	% cumulé du CA global
Client 1	7 %	2 %	20 %	5 %	16 %	5 %
Client 1 à 3	8 %	4 %	30 %	7 %	24 %	8 %
Client 1 à 5	20 %	6 %	35 %	8 %	28 %	9 %
Client 1 à 10	34 %	10 %	47 %	11 %	38 %	12 %

Au niveau de la division manutention, SRM compte parmi ces principaux clients de grandes entreprises nationales ou internationales telles que ALTADIS, MAPHAR, COPAG, GEODIS, ou encore METRO, MARJANE, ROBELBOIS, SOCOB, SCBG, ATLAS BOTLING...

En 2003, 7% du chiffre d'affaires de la branche manutention est réalisé avec un seul client. Le premier client de ce segment représente seulement 2% du chiffre d'affaires global de l'entreprise. Les dix premiers clients représentent quant à eux 10% du chiffre d'affaires global.

En 2004, près de 20% du chiffre d'affaires de la branche est réalisé avec un seul client. En outre, le premier client de la division ne représente que 5% du chiffre d'affaires global de SRM. Les dix premiers clients ne représentent quant à eux que 11 % du chiffre d'affaires global de l'entreprise

En 2005, près de 16 % du chiffre d'affaires de la division et 5 % du chiffre d'affaires global sont réalisés avec un seul client qui ne représente cependant que 5% du chiffre d'affaires total de l'entreprise.

Les dix premiers clients représentent 12 % du chiffre d'affaires global de l'entreprise.

Les délais de paiement accordés par SRM varient en fonction du type de matériel vendu. Pour les grands engins, les délais accordés sont de 30 à 60 jours et pour les pièces de plus petite taille de 60 jours fin de mois.

▪ **Politique tarifaire**

Les tarifs pratiqués par SRM sont en moyenne de 5% à 15 % plus chers que ceux de la concurrence aussi bien pour le matériel de BTP que pour le matériel de manutention. Cette différence de prix provient essentiellement des marques représentées par SRM qui sont uniquement des marques européennes, reconnues comme des marques de grande qualité. SRM est ainsi positionnée dans le segment supérieur en terme de qualité sur les différentes catégories de matériels qu'elle commercialise.

Les prix fixés par SRM sont fonction du prix d'achat sorti usine ainsi que du taux de change à la date de paiement du fournisseur. Une marge brute comprise entre 10% et 15% est généralement appliquée sur les machines et de 30% sur les pièces de rechange. Cette marge peut-être nettement moindre et notamment lorsque les ventes sont réalisées intragroupe (Premium Location). Ainsi, les ventes de SRM au profit de Premium Location, se font au coût de revient pour le matériel de manutention et avec une marge de 3 % pour le matériel de BTP. En contre partie de ses marges réduites, l'entreprise négocie généralement des contrats de SAV qui lui procure un revenu régulier et des marges confortables sur plusieurs années. Les marges appliquées par SRM à Premium Location en terme de contrat de SAV, sont les mêmes que celles qu'elle applique à ses grands comptes.

En outre, depuis quelques mois, la société a mis en place une politique de recouvrement plus agressive en responsabilisant directement les commerciaux. Cette politique a permis de réduire les retards de paiements de certains clients et d'améliorer ainsi quelque peu la trésorerie de l'entreprise.

4.5.5 Les facteurs de compétitivité de SRM

La société SRM est perçue par ses partenaires comme une entreprise dynamique, efficace et professionnelle. En effet, parmi les facteurs de compétitivité de l'entreprise, on peut citer :

- **La renommée des marques représentées** : SRM dispose d'un portefeuille de cartes de représentation de marques connues au niveau mondiale, classées par les professionnels du marché dans le segment haut de gamme. Le matériel de BTP (LIEBHERR, BOMAG et PUTZMEISTER) et de manutention (LINDE, MANITOU) commercialisé par SRM est en effet d'une qualité très souvent supérieure à celle qu'offre la concurrence. Cette qualité se traduit néanmoins par des prix de vente plus élevés que la moyenne du marché ;
- **Le savoir faire technique** : Les relations tissées par SRM avec ses principaux fournisseurs lui permettent de bénéficier depuis plusieurs années d'un transfert de savoir faire technique qui constitue un atout majeur dans les négociations commerciales. En effet, les principaux techniciens de l'entreprise sont envoyés une fois par an en formation directement chez les fournisseurs de SRM. Par ailleurs, des formations sont organisées au Maroc par ces mêmes fournisseurs au profit de l'ensemble des équipes techniques de l'entreprise. Ces compétences techniques permettent à SRM de réaliser tous types d'interventions (entretien et réparations) sur le matériel qu'elle commercialise ;
- **La qualité de gestion de l'entreprise** : Depuis sa création, les dirigeants de SRM se sont évertués à gérer l'entreprise avec les outils de gestion les plus modernes. C'est ainsi que la société opte dès l'année 1992 pour l'informatisation totale de sa gestion commerciale et financière. Par ailleurs, l'entreprise est organisée de telle manière à responsabiliser au maximum le personnel notamment les commerciaux des différentes divisions qui sont directement intéressés aux résultats (prime en fonction du chiffre d'affaires qu'ils réalisent). Ces méthodes de gestion modernes permettent de renforcer l'implication du personnel et d'améliorer la relation avec les différents partenaires (clients, fournisseurs, administration...).

5. Organisation de SRM

5.1 Moyens humains

5.1.1 Organigramme au 30 septembre 2006

DIRECTEUR GENERAL
M. Eric LEFORT

Directeur Maintenance
E. CATTO

Directeur BTP
A. BOBOS

Responsable Administrative et Financière
H. EL GUENNOUNI

Service après vente

Service pièces de rechange

Service Commercial

Service après vente

Service pièces de rechange

Service Commercial

Comptable

Trésorier

Dispatch
Electri-
que

Dispatch
thermi-
que

2 Commerciaux
sédentaires

Assistante
commerciale

Dispatch
thermi-
que

Assistant
dispat-
cher

1 Commercial
sédentaire

Assistante
commerciale

Assistante dispatcher

3 commerciaux

8 tech.
BTP

3 commerciaux

25 techniciens
Thermiques et électriques

5.1.2 Organisation de la société

L'organisation de SRM s'articule autour de deux divisions et d'un département administratif et financier.

- La **division manutention**, dirigée par M. CATTO, est divisée en trois services : Un service après vente, un service pièces de rechange et un service commercial. Le SAV offre aux clients de SRM un suivi technique du matériel commercialisé. Il comprend 2 dispatchers, en charge de l'organisation de la charge de travail de leurs techniciens. Dans la manutention SRM dispose de 2 catégories de techniciens, ceux spécialisés dans les machines électriques et ceux spécialisés dans les machines thermiques et une assistante chargée de la coordination des différents services. Le service PDR, est constitué de deux commerciaux sédentaires, qui sont en charge du suivi des clients et de leurs besoins ainsi que de la disponibilité de toutes les pièces nécessaires à la réparation des machines et engins commercialisés par SRM. Le service commercial est composé d'une équipe de commerciaux chargée du développement des ventes et de la prospection de nouveaux clients. Une assistante commerciale dresse les plannings des commerciaux et établit les offres et le suivi des ventes.
- La **division BTP** est dirigée par M. BOBOS. Elle est également divisée en trois services: Le service après vente, le service pièces de rechange et le service commercial. Le service après vente comprend un dispatcher qui dirige une équipe de 8 techniciens BTP. Il est secondé par un assistant. Les techniciens sont en charge du suivi technique et de l'entretien du parc de matériel de SRM et d'effectuer des réparations si nécessaire. Le service PDR comprend un seul commercial sédentaire, qui est en charge du suivi des clients et de leurs besoins ainsi que de la disponibilité de toutes les pièces nécessaires à la réparation des machines et engins commercialisés par la division BTP. Le service commercial comprend 3 commerciaux ainsi qu'une assistante commerciale chargée de coordonner les différents plannings des commerciaux et d'assurer le suivi des ventes.
- Le **département administratif et financier** est chargé de la gestion financière de SRM ainsi que du suivi de la trésorerie. Il est dirigé par Mlle Hanane EL GUENNOUNI, qui est dédiée exclusivement à SRM. Chacune des fonctions (comptabilité et trésorerie) est assurée par une personne distincte. Par ailleurs, Mlle GUENNOUNI reporte périodiquement à M. M'chich ALAMI, Directeur Administratif et Financier du Groupe Premium. Celui-ci supervise la gestion administrative et financière de l'ensemble des sociétés du groupe, et peut apporter son expertise pour des questions ponctuelles.

SRM dispose ainsi de moyens administratifs, logistiques et humains qui lui sont propres et bénéficie du soutien du Groupe Premium, en cas de problèmes ou d'interrogations qui nécessitent une expertise particulière. Des reportings financiers mensuels, destinés au Groupe Premium sont réalisés par SRM afin de permettre aux dirigeants de coordonner la stratégie commerciale et financière de cette dernière par rapport aux autres entités du groupe.

Les dirigeants du Groupe Premium en coordination avec les responsables métier de chacune des filiales établissent des prévisions de vente, de marges brutes et d'investissements. Une

analyse mensuelle des résultats est effectuée pour tous les métiers. L'ensemble des directeurs (par métier) doit alors réaliser les objectifs fixés.

5.1.3 Les effectifs de SRM

Le tableau ci-dessous retrace l'évolution de l'effectif de SRM entre 2004 et le 30.09.2006 :

<i>Effectifs</i>	2004	2005	30.09.2006
Cadres supérieurs	2	2	3
Cadres intermédiaires	10	12	13
Magasiniers	1	1	2
Techniciens et Mécaniciens	26	31	33
Employés de bureau	5	7	8
Temporaires	-	-	-
Total	44	53	59

Le nombre total d'employés de SRM s'établit à 59 personnes au 30 septembre 2006, dont 2 directeurs, 1 responsable de département, 13 cadres intermédiaires, 33 techniciens, 2 magasiniers et 8 employés de bureau, contre 44 au terme de l'exercice 2004 et 53 en 2005. Le recrutement est réalisé par les divisions concernées en fonction des prévisions d'activité.

Le taux d'encadrement de SRM (cadres supérieurs et intermédiaires) est resté relativement stable sur la période 2004-2006 à 27%.

Le management place la gestion des ressources humaines au cœur de ses préoccupations. Une série de mesures a ainsi été prise dans ce sens :

- Une plus grande responsabilisation des différents salariés grâce à la mise en place d'une structure souple et décentralisée ;
- La récompense au mérite comme mode de gestion des ressources humaines grâce à la mise en place d'une prime d'intéressement aux résultats individuels et à ceux de la société ;
- Des recrutements sélectifs sur la base de la formation ;
- Un rajeunissement des effectifs de la société ;
- Un plan de formation annuel et régulier suivi d'évaluation en partenariat avec les fournisseurs et des cabinets de formation.

5.1.4 La politique sociale de SRM

La politique sociale de SRM vise à motiver le personnel en développant le sentiment d'appartenance à une structure efficiente et en plein développement. Cela se traduit par un faible taux de rotation (inférieur à 5% sur la période 2004-2006).

Le personnel de l'entreprise est syndiqué. Les relations avec les délégués syndicaux sont constructives et visent à améliorer les conditions de travail du personnel.

La majorité du personnel est rémunérée au-dessus du SMIG et bénéficie des avantages légaux prévus par la loi et de plusieurs autres avantages sociaux, tels que CIMR, assurance maladie complémentaire, 13^{ème} mois et primes de fin d'année.

Par ailleurs, l'ensemble des salariés de SRM participe à l'amélioration de la qualité des prestations de services par la mise en place de cercles de qualité. C'est ainsi que certains membres du personnel se réunissent mensuellement au sein de ces cercles (1 cercle par division) afin de discuter et d'échanger leurs points de vue sur des sujets précis relatifs à l'amélioration de la qualité des prestations.

5.2 Moyens techniques

5.2.1 Ateliers de réparation et d'entretien

SRM assure un service après vente de l'ensemble des engins qu'elle commercialise. A cet effet, différents contrats (cités précédemment) d'entretien et de réparation sont proposés à ses clients.

En outre le Groupe Premium met à la disposition de SRM et des autres sociétés du Groupe un atelier de réparation du matériel de manutention et du matériel de BTP de 6 000 m². L'atelier est équipé du matériel nécessaire afin de procéder aux révisions et réparations requises pour le matériel que commercialise SRM. Un stock appartenant à SRM de 45 000 pièces référencées sur 1 500 m² est disponible à cet effet, ainsi que 25 véhicules d'intervention.

Les techniciens de SRM, quant à eux, bénéficient d'une formation continue annuelle. En effet tous sont soumis à des cycles de formation le plus souvent en Europe, par les fournisseurs, pour être formés sur les nouveaux engins et sur les nouvelles techniques.

2.2.2 Outil Informatique

En 2000, SRM dispose désormais d'un nouveau système informatique basé sur la technologie E.R.P (Entreprise Ressource Planning) qui permet à l'entreprise de disposer de toutes les informations, dans toutes les activités en temps réel et de manière détaillée. Ce système appartient au Groupe Premium et est exploité par l'ensemble des sociétés du Groupe et notamment par SRM. Il permet en effet, d'intégrer dans sa gestion plus de 99 sociétés différentes, qui peuvent toutes l'utiliser simultanément et de manière autonome.

Ce système qu'utilisent plusieurs grandes entreprises opérant dans le même secteur d'activité en Europe (Linde, Hertz équipement ...) permet de gérer les modules suivants :

- Achats
- Stock
- Distribution
- Vente machine
- SAV et les contrats de maintenance
- Activités commerciales et marketing
- Location
- Comptabilité, paie et contrôle de gestion
- Finance (trésorerie, emprunt, leasing...)

L'intégration de toutes les informations dans un système homogène, permet à SRM de gagner en productivité, de garantir une information traçable, fiable et valable pour tous, desquelles

découlent des outils d'aide à la décision qui lui permettent de s'engager sur la base d'éléments factuels et prouvés.

Grâce à une comptabilité analytique et à un contrôle de gestion bien adaptés, SRM est en mesure de disposer d'informations détaillées sur la rentabilité de toutes les activités en temps réel, ce qui permet de garder un contrôle précis sur le fonctionnement de l'entreprise.

Ce système de part sa conception permet de gérer plusieurs sites distants, dont les agences et l'atelier de réparation et de concentrer l'information au niveau central tout en autorisant tous les employés de SRM, en fonction de leur catégorie, à les consulter quelque soit le lieu géographique des terminaux.

La performance et la fiabilité du système d'information permettent de fournir aux dirigeants de SRM l'ensemble des tableaux de bord de gestion à J+1 et une vue complète sur la rentabilité des activités (compte d'exploitation, BFR, écart sur budget ...) à J+7.

6. Stratégie de développement

6.1 Stratégie de développement sur les trois derniers exercices

Durant les trois dernières années, le management de SRM s'est concentré sur la réorganisation de ses différentes activités afin d'augmenter son efficacité. La stratégie de développement mise en place par le management s'articule ainsi autour de quatre axes :

- L'implémentation d'une nouvelle organisation opérationnelle, qui s'est traduite d'une part par la cession au cours de l'année 2004 des activités BTP de la SOCOPIM à SRM et celles de fournitures industrielles de cette dernière à AFIT. Dès lors, l'activité de SRM a été scindée en deux : la vente de matériels de manutention et celles de BTP avec un responsable à la tête de chacune de ces divisions. Ces changements ont permis d'augmenter la réactivité des responsables de SRM sur un marché de plus en plus concurrentiel, puisque désormais chaque division a son propre métier et que chaque directeur de division est responsable de ses résultats ;
- La focalisation sur les activités de SAV et ventes de PDR qui constitue le facteur clé de succès pour les années à venir ;
- Le développement d'un réseau d'agences, au nombre de 2 actuellement, qui permet d'être à l'écoute des besoins des clients où qu'ils se trouvent et de diminuer les délais d'exécution des prestations ;
- Le développement des cartes de représentation afin de fournir une gamme complète de produits et de prix aux clients ;

6.2 Stratégie de développement 2006-2009

L'ambition de SRM sur les trois prochaines années est de renforcer les liens avec ses clients habituels et de devenir le partenaire privilégié des entreprises marocaines pour tous leurs besoins en matériels de manutention et de BTP.

L'entreprise bénéficie aujourd'hui d'une position dominante dans la fourniture de services liés aux matériels de BTP et de manutention. La stratégie de développement de l'entreprise s'appuie sur la qualité et sur l'image de marque du matériel qu'elle commercialise.

Ses objectifs de développement pour les années à venir s'articulent autour des axes suivants :

- La mise en place d'un système de contrôle de la qualité ISO 9001 version 2000, prévue pour la fin de l'année 2006, concerne toutes les sociétés du Groupe Premium,

mais de manière autonome puisque chacune des sociétés obtiendra sa propre certification ;

- Une approche commerciale orientée vers la satisfaction du client par la mise en place d'une stratégie de proximité grâce à l'ouverture de plusieurs agences sur tout le territoire national, dont notamment Meknès pour le début de l'année 2007 ainsi que Kenitra et Marrakech au cours de l'année 2007 ;
- Le développement des nouveaux métiers au sein même des segments BTP et manutention par la diversification de l'offre de matériels proposés par ses fournisseurs historiques ou par la recherche de nouvelles cartes de représentation ;
- La saisie des différentes opportunités de croissance externe qui viendraient à se présenter en Afrique et plus particulièrement au Maghreb.

V – SITUATION FINANCIERE

1. Présentation et analyse des soldes intermédiaires de gestion

Le tableau ci-dessous reprend les principaux agrégats des soldes intermédiaires de gestion de la société SRM sur la période 2003-2005.

<i>En K Dh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Vente de l'exercice	110 435	58 %	174 186	1%	175 802
Achats revendus de l'exercice	89 530	75 %	156 485	- 7%	146 545
Marge brute	20 905	- 15%	17 701	65%	29 257
Production de l'exercice	2 301	-25%	1 715	75%	2 988
Chiffre d'affaires	113 049	56 %	176 203	1 %	178 216
Consommation de l'exercice	7 130	11%	7 935	25%	9 925
Valeur ajoutée	16 076	-29%	11 482	94%	22 320
Impôts et taxes	574	- 28%	416	11 %	462
Charges de personnel	9 754	- 7%	9 075	10%	9 991
Excédent Brut d'Exploitation	5 747	-65%	1 990	496%	11 867
Produits d'exploitation nets des charges	- 103	<i>N/S</i>	- 830	<i>N/S</i>	- 136
Dotations d'exploitation nettes des reprises	- 723	<i>N/S</i>	7 774	<i>N/S</i>	-1 858
Résultat d'exploitation (I)	4 921	82%	8 934	11%	9 873
Produits financiers	294	- 39%	180	194%	529
Charges financières	4 281	- 23%	3 318	- 19%	2 717
Résultat financier (II)	-3 988	-21%	- 3 138	-30%	-2 188
Résultat courant (III) = (I) + (II)	933	521%	5 796	33%	7 685
Produits non courants	15	<i>N/S</i>	9 889	<i>N/S</i>	183
Charges non courantes	403	<i>N/S</i>	9 725	<i>N/S</i>	26
Résultat non courant (IV)	-388	-142%	164	-4%	157
Résultat avant impôts (V) = (III) + (IV)	545	993%	5 959	32%	7 842
Impôts sur les résultats	567	274%	2 119	33%	2 827
Résultat net	-22	<i>N/S</i>	3 840	31%	5 015

Source : SRM

1.1 Analyse de la marge brute

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de la marge brute de SRM sur la période 2003-2005. Notons que pour une meilleure compréhension de l'évolution des principaux agrégats de SRM et pour faciliter la comparaison avec l'année 2003 et 2005, les achats de marchandises ont été retraités en 2004 de la variation de stocks de fournitures industrielles pour un montant de 9,7 MDh. La contrepartie de cette variation de stocks comptabilisée en 2004 dans la rubrique « reprises d'exploitation : transfert de charges » a également été corrigée de 9,7 MDh.

<i>En K Dh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Vente de marchandises en l'état	110 435	58 %	174 186	1 %	175 802
<i>CA BTP</i>	40 899	189 %	118 286	- 5 %	112 726
<i>CA Manutention</i>	46 653	4 %	48 137	28 %	61 634
<i>CA Fourniture industrielle</i>	22 883	- 74 %	5 844	<i>N/S</i>	-
<i>CA Autres</i>	-	<i>N/S</i>	1 919	-25 %	1 442
Achat de marchandises	89 530	64 %	146 805 (*)	- 1 %	146 545
Marge brute sur ventes en l'état	20 905	31 %	27 381	7%	29 257
<i>Taux de marge globale (en %)</i>	19 %	-	16%	-	17 %
Marge brute BTP	4 170	194 %	12 284	21 %	14 797
<i>Taux de marge (en %)</i>	10%	-	10%	-	13%
Marge brute manutention	11 363	3 %	11 717	11 %	13 018
<i>Taux de marge (en %)</i>	24%	-	24%	-	21%
Marge brute Fournitures industrielles	5 372	- 73 %	1 461	<i>N/S</i>	-
<i>Taux de marge (en %)</i>	23%	-	25%	-	-
Marge brute « autres »	-	-	1 919	-25%	1 442

(*) Achats de marchandises corrigés de la variation de stocks transférés à la société AFIT pour un montant de 9,7 MDh

Les ventes de marchandises en l'état évoluent de manière significative entre 2003 et 2005, passant de 110 MDh à 176 MDh. Cet accroissement est réalisé en grande partie en 2004 (+58% à 174 MDh), l'année 2005 ayant plutôt connu une stagnation en terme de ventes (+1% à 176 MDh). Les ventes de matériels de BTP représentent la plus grosse part du chiffre d'affaires de SRM avec plus de 64% des ventes en 2005 contre 68% en 2004 et 37% en 2003. Le chiffre d'affaires par catégorie de produits comprend à la fois les ventes de matériels, le SAV et les PDR.

- **La division « BTP »** a connu une évolution des ventes en dents de scies. Elles s'établissent à 118 MDh à fin 2004 contre 41 MDh en 2003 soit une croissance de 189% et diminuent en 2005 de 5% pour s'établir à 113 MDh. La forte hausse constatée en 2004 s'explique essentiellement par le transfert de l'activité BTP de SOCOPIM et par la réalisation d'une opération exceptionnelle pour le compte d'un client de l'entreprise. Cette opération a consisté en l'importation de 2 centrales à béton, et d'un équipement spécifique qui devaient être achetés localement en dirhams par le client (Contrat négocié avec les fournisseurs en Europe sur la base de conditions spéciales pour un montant de 50 MDh). Hors opération exceptionnelle, l'évolution du chiffre d'affaires de la division BTP est beaucoup plus importante en 2005 et s'établit à 44% grâce à la forte demande sur le marché et la signature de plusieurs contrats de vente de matériels dans le domaine du terrassement. Ces contrats sont consécutifs à d'importants marchés (autoroutes, barrages) décrochés par les clients de SRM ;
- Le chiffre d'affaires de **la division « manutention »** croit quant à lui de manière plus régulière et s'établit à 62 MDh à fin 2005 contre 47 MDh en 2003 et 48 MDh en 2004. Cette croissance est due à la demande soutenue au niveau du marché, à l'effet « pallétisation » et aux efforts de réorganisation entrepris par SRM qui permet d'augmenter la réactivité des commerciaux et la qualité des prestations, les commerciaux étant désormais responsables de tous les revenus générés par leurs clients (machines, PDR et SAV) ;
- Les ventes de **fournitures industrielles** décroissent quant à elles de manière constante sur la période passant de 23 MDh en 2003 à 6 MDh en 2004 et à 0 en 2005. Cette

évolution s'explique par le transfert de cette activité au cours de l'année 2004 à la société AFIT contre une prise de participation par SRM de 49% dans son capital ;

- Le chiffre d'affaires « **autres** » concerne la refacturation au Groupe Premium, de certaines charges communes. En effet, avant la restructuration du Groupe, le loyer du siège social ainsi que d'autres charges générales telles que les lignes téléphoniques et internet étaient payées par SRM. En 2004, tous les contrats conclus avec ces fournisseurs ne pouvant être renégociés immédiatement, SRM établit une facture au groupe pour la partie revenant aux autres sociétés. Le Groupe Premium refacture ensuite à ses différentes filiales en fonction des bases de répartition pré définies (Cf. p. 48). Ce chiffre d'affaires est en baisse en 2005 à 1,4 MDh contre 1,9 MDh en 2004. Certains contrats (Lignes téléphoniques, gardiennage et entretien des locaux) ayant été transférés au groupe Premium au cours de l'exercice 2005.

La marge brute totale de SRM est en forte augmentation sur la période. Elle s'établit à 29 MDh en 2005 contre 27 MDh⁶ en 2004 et 21 MDh en 2003 soit une croissance respective de 7% et 31%. La bonne tenue de la marge brute de SRM en 2004 et 2005 est à imputer aux réalisations opérationnelles de l'entreprise dans un contexte de marché extrêmement favorable.

Le taux de marge brute décroît quant à lui modérément en 2005 et s'établit à 17% contre 19% en 2003. La baisse constatée en 2004 (de 19% à 16%) est à imputer à l'opération exceptionnelle citée précédemment qui a été réalisée à marge symbolique.

- La marge brute de **la division BTP** augmente fortement sur la période passant de 4 MDh en 2003 à 15 MDh en 2005. Cette évolution est conforme à celle des ventes avec tout de même une amélioration du taux de marge de l'activité en 2005 qui s'établit à 13% contre 10% pour les années précédentes grâce à l'augmentation des ventes de pièces de rechange et de service liées à la croissance du parc installé ;
- L'évolution de la marge brute de **la division manutention** est également conforme à celle des ventes, le taux de marge brute étant stable en 2003 et 2004 à 24%. Le taux de marge brute est en baisse en 2005 à 21% en raison de la concurrence existant dans ce secteur et à la stratégie de SRM visant à maintenir ses parts de marché et ainsi baisser ses prix ;
- Les ventes de **fournitures industrielles** ont été réalisées avec des taux de marge relativement similaires en 2003 et 2004 (23% contre 25%), avant le transfert de cette activité à AFIT.

Le chiffre d'affaires SAV et PDR de SRM est présenté dans le tableau ci-dessous :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Chiffre d'affaires SAV et PDR	19 952	65 %	32 825	12%	36 824
<i>% du Chiffre d'affaires global</i>	18 %	-	19 %	-	21 %

Le chiffre d'affaires SAV et PDR de SRM est en forte augmentation sur la période, passant de 20 MDh en 2003 à 33 MDh en 2004 et 37 MDh en 2005, soit une progression de respectivement 65% et 12 %. Cette progression est essentiellement due à d'importants efforts

⁶ Ce chiffre tient compte des retraitements effectués au niveau des achats de marchandises

réalisés par SRM en vue de promouvoir les différents types de contrats SAV qu'elle propose à ses clients. Tous les commerciaux proposent systématiquement les contrats de SAV aux clients et ont des objectifs en terme, à la fois de vente de matériels et de vente des contrats de SAV. Une grande partie des ventes réalisées ces dernières années a donc été accompagnée d'un contrat SAV.

Par ailleurs notons que les ventes de marchandises réalisées par SRM aux sociétés du groupe durant la période 2003-2005 s'établissent comme suit :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Premium Location					
BTP	770	N/S	10 566	N/S	40 143
Manutention	1 694	N/S	8 183	-5%	7 753
Total	2 464	661 %	18 749	155 %	47 896

Source : SRM

La totalité des ventes de marchandises intra groupe est réalisée avec la société Premium Location. Celle-ci acquiert le matériel de SRM sous forme de leasing et le donne en location à certains clients qui préfèrent ce type de contrats afin de ne plus avoir à gérer la maintenance et les réparations. Les contrats de leasing sont conclus avec des sociétés spécialisées, et SRM ne consent jamais de crédit à Premium Location. Ces ventes sont réalisées au coût de revient pour le matériel de manutention et avec une marge de 3% pour le matériel de BTP, mais permettent de garantir un flux d'activité récurrent pour SRM en terme de SAV et de PDR. Nous constatons que les ventes de SRM à Premium Location sont en forte augmentation sur la période, passant de 2,5 MDh en 2003 à 48 MDh en 2005 soit respectivement 2,3% et 27% des ventes de marchandises en l'état, inclus les ventes de SAV et PDR pour lesquels SRM applique les mêmes marges que celles qu'elle applique à ses grands comptes.

Notons également que les ventes de SAV et de PDR réalisées par SRM à Premium Location durant la période 2003-2005 s'établissent comme suit :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Premium Location	654	N/S	2 324	96 %	4 556

Les ventes de SAV et de PDR réalisées avec Premium Location ont fortement progressé sur la période passant de 654 KDh en 2003, à 2.3 MDh en 2004 et 4.5 MDh en 2005. L'importante augmentation des ventes de matériels de BTP et de manutention réalisées avec Premium Location, explique la progression des ventes de SAV et de PDR.

Un flux d'activité récurrent en terme de SAV et de PDR est ainsi garanti pour SRM. Celui-ci vient donc compenser les faibles marges réalisées avec Premium Location.

1.2 Analyse de la valeur ajoutée

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de la valeur ajoutée sur la période 2003-2005 :

<i>En K Dh</i>	2003	<i>Var</i>	2004 (*)	<i>Var</i>	2005
Marge Brute	20 905	31 %	27 381	7 %	29 257
Production de l'exercice	2 301	- 25 %	1 715	74 %	2 988
Consommation de l'exercice	7 130	11 %	7 935	25 %	9 925
Valeur ajoutée	16 076	32%	21 161	5 %	22 320
<i>% du CA</i>	14 %	-	12 %	-	12 %

(*) L'année 2004 tient compte du retraitement de la marge brute suite à l'opération de transfert de stocks à AFIT

La valeur ajoutée de SRM tient compte, de la marge brute dégagée par l'activité de distribution de matériels, de SAV, PDR et des remboursements de garanties effectués par les constructeurs (comptabilisés dans la rubrique production de l'exercice) diminuée des consommations de l'entreprise. Elle s'établit à 22 MDh à fin 2005 contre 21 MDh en 2004 et 16 MDh en 2003 soit une croissance respective de 5% et 32%.

La forte augmentation enregistrée en 2004 par rapport à 2003 s'explique principalement par l'augmentation de la marge brute de 31% et ce malgré la baisse de la production de 25% à 1,7 MDh et la hausse des consommations de l'exercice de 11% à 8 MDh.

En 2005, la valeur ajoutée n'augmente que de 5% en raison de la hausse plus modérée de la marge brute (+7%) et de l'augmentation des consommations de 25% à 10 MDh contre 8 MDh en 2004. Corrigée de la vente exceptionnelle réalisée en 2004, la valeur ajoutée connaît une très forte hausse au cours de l'exercice 2005 (comparée à l'exercice 2004), portée par une conjoncture très favorable dans le secteur du BTP.

Nous présentons ci-dessous l'évolution détaillée des consommations de SRM sur la période 2003-2005 :

<i>En K Dh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Achats de matériels et fournitures consommables	390	- 71 %	113	- 78 %	25
Autres (dont les variations de stocks)	-	-	386	59 %	612
Achats consommés de matières et fournitures	390	27 %	498	28 %	637
Redevances de crédit bail	551	- 56 %	243	41 %	343
Locations et charges locatives	1 664	17%	1 943	36%	2 649
Entretien et réparations	529	2 %	539	- 13 %	468
Déplacements, missions et réceptions	1 021	6 %	1 086	30 %	1 412
Primes d'assurances	165	26 %	208	- 29 %	147
Rémunérations d'intermédiaires et honoraires	243	- 14 %	208	28 %	267
Rémunération du personnel extérieur à l'entreprise	2	550 %	13	530 %	82
Redevance pour brevets, marques, droits	57	21 %	69	- 25%	52
Transport	621	16 %	723	19 %	859
Reste du poste des autres charges externes	1 887	27 %	2 405	25 %	3 009
Autres charges externes	6 740	10 %	7 437	25 %	9 288
Total consommations de l'exercice	7 130	11 %	7 935	25 %	9 925
<i>% du CA</i>	6 %	-	4 %	-	5 %

Les consommations de matières et de fournitures concernent de petits matériels (tels que des vis, joints...) ainsi que certaines fournitures (huile, filtres...). Ces consommations sont en augmentation sur la période et s'établissent à 637 KDh en 2005 contre 498 KDh en 2004 et 390 KDh en 2003. Cette augmentation se justifie par l'accroissement du parc de matériels BTP et de manutention en service.

Les autres charges externes augmentent sur la période 2003-2005 passant de 6 740 KDh en 2003 à 9 288 KDh en 2005. Ils intègrent essentiellement les éléments suivants :

- Les redevances de crédit bail qui s'établissent à 343 KDh en 2005 contre 551 KDh en 2003. Ces redevances concernent du matériel informatique et de transport. Elles ont fortement baissé sur la période en raison de l'arrivée à échéance des remboursements du matériel informatique, et d'autres investissements notamment du mobilier et de la bureautique. Notons que les engagements de leasing de SRM s'établissent à 450 KDh à fin 2005 ;
- Les locations et charges locatives qui s'établissent à 2,6 MDh en 2005 contre 1,7 MDh en 2003. Ces locations concernent essentiellement le loyer du siège social (Ce loyer, 40 KDh par mois, est pris en charge globalement par SRM qui refacture la partie revenant aux autres sociétés du groupe au Groupe Premium), la location longue durée de matériels roulants (1,1 MDh à fin 2005 contre 1,2 MDh en 2004 et 1 MDh en 2003) ainsi que la location de matériels auprès de Premium Location (895 KDh en 2005 contre 113 KDh en 2004 et 67 KDh en 2003). La location de matériels auprès de Premium Location s'explique par la nécessité de mettre à la disposition de certains clients du matériel avant sa réception de l'étranger. L'augmentation constatée en 2005 provient ainsi essentiellement des locations de matériels de BTP et de manutention auprès de Premium Location qui s'explique par la forte augmentation des ventes et les retards de livraison enregistrés par certains fournisseurs ;
- Les frais de déplacement qui s'établissent à 1,4 MDh en 2005 contre 1 MDh en 2003. Ces dépenses concernent principalement les frais de voyage au Maroc et à l'étranger du personnel de SRM ;
- Les frais de transport de la force commerciale et des techniciens du SAV. Ces frais s'établissent à 859 KDh en 2005 contre 621 KDh en 2003. Cette augmentation s'explique par la progression des ventes et du parc de matériels commercialisés par SRM ;
- La rubrique « reste du poste des autres charges externes » qui s'établit à 3 MDh en 2005 contre 2,4 MDh en 2004 et 1,9 MDh en 2003. Les charges comptabilisées dans cette rubrique concernent principalement les frais bancaires (1,3 MDh en 2005 contre 0,8 MDh en 2003) et les frais de télécommunication (1,5 MDh en 2005 contre 0,9 MDh en 2003).

Les charges de SRM facturées par les autres sociétés du Groupe Premium sur la période 2003-2005 se présentent de la manière suivante :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Groupe Premium	0	<i>N/S</i>	4 875	17 %	5 664
SOCOPIM	0	<i>N/S</i>	388	<i>N/S</i>	45
AFIT	0	-	0	-	0
Premium Location	67	<i>N/S</i>	113	<i>N/S</i>	895
Total	67	<i>N/S</i>	5 376	23%	6 604

Les facturations intra groupe sont en forte augmentation sur la période et s'établissent à 6,6 MDh en 2005 contre 67 KDh en 2003. Cette augmentation est imputable à la nouvelle

organisation du Groupe qui vise à centraliser les dépenses communes (maintenance informatique, entretien et gardiennage du siège social, la location de l'atelier de réparation, des entrepôts, des agences régionales, et la rémunération du personnel partagé) et à les réaffecter aux filiales suivant des bases de répartition prédéfinies. (Cf. page 48 pour le détail des bases de répartition).

Les principales facturations établies par les sociétés du Groupe à SRM émanent ainsi du Groupe Premium et concernent la quote part des charges communes à chacune des entités et affectés à SRM.

Le Groupe Premium établit un bilan mensuel de toutes les charges engagées, et refacture ensuite chaque département en fonction des dépenses de chacun. (Cf. clés de répartition citées précédemment).

Les charges engagées ne sont pas intégrées dans un compte particulier, mais enregistrées dans le compte concerné. Il existe en outre une balance analytique qui permet à SRM d'identifier toutes les prestations facturées par le Groupe poste par poste.

Notons également la forte augmentation des facturations de Premium Location à SRM qui passent de 67 KDh en 2003 à 895 KDh en 2005 pour les raisons citées précédemment.

1.3 Excédent brut d'exploitation

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de l'EBE sur la période 2003-2005 :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004 (*)	<i>Var</i>	2005
Valeur ajoutée	16 076	32%	21 161	5%	22 320
Charges de personnel	9 754	- 7 %	9 075	10 %	9 991
<i>% du CA</i>	9 %	-	5 %	-	6 %
Impôts et taxes	574	- 27 %	416	11 %	462
Excédent Brut d'Exploitation	5 747	103%	11 670	2 %	11 867
<i>% du CA</i>	5 %	-	7 %	-	7 %

(*) L'année 2004 tient compte du retraitement de la valeur ajoutée suite à l'opération de transfert de stocks à AFIT

L'excédent brut d'exploitation augmente significativement sur la période 2003-2005 passant de 5,7 MDh à 11,8 MDh. La croissance est très importante en 2004 (+103%) en raison de la forte hausse de la valeur ajoutée accentuée par la baisse des charges de personnel qui s'établissent à 9 MDh en régression de 7% par rapport à 2003. Cette baisse des charges du personnel est consécutive au départ à la retraite de certains employés bénéficiant de revenus élevés et leur remplacement par des nouveaux aux salaires plus bas.

La hausse est plus modérée en 2005 (+2%). Le taux d'excédent brut d'exploitation augmente en 2005 à 7% contre 5% en 2003 mais est en stagnation par rapport à 2004.

1.4 Résultat net

<i>En Kdh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Excédent Brut d'Exploitation	5 747	103%	11 670 (*)	2 %	11 867
Autres produits d'exploitation	174	- 25 %	130	- 81 %	25
Autres charges d'exploitation	-277	247 %	-960	- 83 %	-161
Reprises d'exploitation : transfert de charges	383	10 %	420(**)	62 %	681
Dotations d'exploitation	-1 106	110 %	-2 325	9 %	- 2 539
Résultat d'exploitation (I)	4 921	82 %	8 933	11 %	9 873
Résultat financier (II)	- 3 988	- 21 %	- 3 138	- 30 %	- 2 188
Résultat courant (III) = (I) + (II)	933	521 %	5 795	33 %	7 685
<i>% du CA</i>	1 %	-	3 %	-	4%
Résultat non courant (IV)	- 388	-142 %	163	- 4 %	157
Résultat avant impôts (V) = (III) + (IV)	545	<i>N/S</i>	5 958	32 %	7 842
Impôts sur les résultats	567	<i>N/S</i>	2 119	33 %	2 827
Résultat net	-22	<i>N/S</i>	3 839	31 %	5 015
<i>% du CA</i>	<i>N/S</i>	-	2 %	-	3 %

(*) Excédent brut d'exploitation corrigé. La contrepartie de la variation de stock se retrouvant en déduction des reprises d'exploitation pour un montant de 9,7 MDh.

(**) Retraité de 9.7 MDh correspondant à la valeur du stock de fournitures industrielles apporté à AFIT en 2004

- Le résultat d'exploitation de SRM est en forte augmentation sur la période 2003-2005 passant de 5 MDh en 2003 à 10 MDh en 2005. Cette augmentation est due principalement aux performances opérationnelles de l'entreprise, les ventes ayant connu des niveaux élevés au cours des deux derniers exercices. La rubrique « autres charges d'exploitation » intègre essentiellement des pertes sur créances irrécouvrables (client litigieux) dont le montant s'élève à 938 Kdh en 2004 contre 273 Kdh en 2003 et 40 Kdh en 2005. Les reprises d'exploitation concernent principalement des provisions pour autres risques et charges constatées au cours des exercices précédents ainsi que des transferts de charges sur les exercices suivants. Notons par ailleurs que la société a comptabilisé au cours de l'exercice 2004 le produit de cession du stock de fournitures industrielles à AFIT dans la rubrique « reprises d'exploitation : transfert de charges ». Le montant correspondant a été retraité afin de permettre la comparaison avec les années 2003 et 2005. Les dotations d'exploitation sont quant à elles en augmentation passant de 1,1 MDh en 2003 à 2,5 MDh en 2005. Ces dotations concernent l'amortissement des immobilisations corporelles, les provisions pour dépréciation des actifs circulants (stocks obsolètes et clients douteux) ainsi que des provisions pour primes à verser au personnel et en attente de validation par le conseil d'administration (812 Kdh en 2004 et 1 112 Kdh en 2005);
- Le résultat financier, bien que structurellement négatif, s'améliore entre 2003 et 2005, pour s'établir à fin 2005 à -2,2 MDh, contre -4 millions en 2003. SRM est en effet une entreprise dont la trésorerie est structurellement négative, d'où des charges financières importantes. Ces charges sont relativement constantes sur la période et s'établissent à 2,4 MDh en 2005 contre 2,6 MDh en 2003. L'entreprise n'a pas d'endettement à moyen et long terme à fin 2005. L'amélioration du résultat financier s'explique donc par l'optimisation des opérations de change dont les résultats sont passés de -1,4 MDh en 2003 à +214 Kdh en 2005, grâce au recours plus fréquent à des opérations de couvertures de change. Notons par ailleurs, qu'au cours de la période 2003-2005, la société n'a pas comptabilisé de plus ou moins values latentes sur opérations de changes contrairement aux recommandations du commissaire aux comptes. Celles-ci seront provisionnées à compter de l'exercice 2006 ;

- Le résultat non courant de l'entreprise s'établit à 157 KDh en 2005 contre 163 KDh en 2004 et -388 KDh en 2003. En 2004, les « autres produits non courants » ainsi que les « autres charges non courantes » intègrent l'opération de transfert des stocks de fournitures industrielles de SRM à AFIT pour un montant de 9,7 MDh. Cette opération a été soldée au niveau du résultat exceptionnel afin de faire apparaître l'opération dans le résultat d'exploitation ;
- Le résultat net de SRM s'établit à 5 MDh à fin 2005, contre 22 KDh de pertes en 2003. Cette nette augmentation des bénéfices résulte essentiellement de l'augmentation de l'activité et des volumes vendus ainsi que de la maîtrise des charges d'exploitation et des coûts liés aux opérations de change.

1.5 Autofinancement

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de l'autofinancement net de SRM entre 2003-2005 :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Capacité d'autofinancement	1	<i>N/S</i>	4 247	24 %	5 270
- Distribution de bénéfices	86	-	71	-	450
= Autofinancement net	-85	<i>N/S</i>	4 176	24 %	4 820

L'autofinancement de SRM est positif à fin 2005 et en nette amélioration sur la période. Il s'établit à près de 5 MDh contre 4,2 MDh en 2004 et -85 KDh en 2003. Le résultat net de l'entreprise est le principal composant de la capacité d'autofinancement sur la période de notre analyse. Une partie des bénéfices de l'entreprise est distribuée sur forme de tantièmes. Seule l'année 2005 a fait l'objet d'une distribution de dividendes (400 KDh) au titre de l'exercice 2004. Cette politique permet à la société d'améliorer ses fonds propres et de renforcer sa trésorerie.

1.6 Ratios de rentabilité

Le tableau ci-dessous retrace l'évolution de la marge nette de SRM sur la période 2003-2005 :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Résultat net	-22	<i>N/S</i>	3 839	31 %	5 015
Chiffre d'affaires	113 049	56%	176 203	1 %	178 216
Marge nette	-N/S	-	2 %	-	3 %

La marge nette de SRM est en légère amélioration sur la période et s'établit à 3 % en 2005 contre 2% en 2004. En 2003, la marge nette de l'entreprise n'est pas significative en raison de l'augmentation des charges de l'entreprise et de pertes de change importantes. En effet, 2003 a été une année de réorganisation et de restructuration des différentes activités du groupe. L'année 2005 a été l'année de la confirmation des avantages induits par cette réorganisation qui a permis à l'entreprise d'augmenter son chiffre d'affaires, son résultat net et par conséquent sa marge nette.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de la rentabilité financière de SRM sur la période 2003-2005 :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Résultat net	-22	<i>N/S</i>	3 839	<i>31%</i>	5 015
Capitaux propres et assimilés	20 289	<i>19%</i>	24 057	<i>19%</i>	28 622
Rentabilité financière	N/S	-	16 %	-	18 %

La rentabilité financière de SRM enregistre également une nette amélioration sur la période 2003-2005 et s'établit à 18 % en 2005 contre 16% en 2004 et 0 % en 2003. Cette amélioration s'explique par l'augmentation du résultat net (+ 5 MDh en 2005 contre -22 KDh en 2003), les capitaux propres n'ayant pas connu d'augmentation autres que le report desdits résultats nets.

1.7 Ratios de solvabilité

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des ratios de solvabilité de SRM entre 2003-2005 :

%	2003	2004	2005
Charges financières (y compris opérations de change) / EBE	74%	28%(*)	23%

(*) EBE retraité de la cession de stocks pour un montant de 9,7 MDh

Les ratios de solvabilité de SRM sont en nette amélioration entre 2003 et 2005. Ainsi, les charges financières ne représentent plus que 23 % de l'EBE en 2005 contre 74 % en 2003. Cette amélioration s'explique par la forte augmentation de l'EBE, l'amélioration de la gestion des opérations de change ainsi que par la légère diminution des charges d'intérêt.

2. Analyse de la structure et de l'équilibre du bilan

2.1 Evolution des masses du bilan

<i>En Kdh</i>	2003	Var	2004	Var	2005
Immobilisations corporelles, incorporelles et en non valeurs	2 246	- 15 %	1 916	-9 %	1 735
Immobilisations financières	4 643	254 %	16 426	-12 %	14 429
Ecarts de conversion actifs	-	-	-	-	-
Total Actif Immobilisé	6 889	166 %	18 342	- 12 %	16 165
Stocks	26 841	5 %	28 265	- 12 %	24 954
Créances actif circulant	42 557	57 %	66 862	21 %	80 647
Ecarts de conversion actifs	229	150 %	573	- 78 %	126
Total Actif Circulant	69 627	37 %	95 700	10 %	105 727
Trésorerie Actif	274	28 %	350	- 14 %	300
Total Bilan	76 790	49 %	114 392	7 %	122 191
Capitaux Propres	20 289	19 %	24 057	19 %	28 622
Dettes de financement	218	N/S	6	-	-
Provisions durables pour risques et charges	-	-	-	-	-
Total capitaux permanents	20 507	17 %	24 063	19 %	28 622
Passif circulant	28 510	144 %	69 540	- 32 %	46 929
Trésorerie Passif	27 773	- 25 %	20 789	124 %	46 640

Les grandes masses du bilan de SRM connaissent une évolution représentative de la croissance de l'activité. Le total bilan s'établit à 122 MDh à fin 2005 contre 114 MDh en 2004 et 77 MDh en 2003 soit une croissance respective de 7% et de 49%.

2.1.1 Analyse de l'actif du bilan

- **Les immobilisations corporelles**

SRM détient peu d'immobilisations en raison de la nature de son activité (négoce de matériels). Les principales immobilisations présentes au niveau du bilan à fin 2005 sont présentées dans le tableau ci-dessous :

<i>En Kdh</i>	Taux d'amortissement	Valeur d'acquisition	Amortissements cumulés au 31.12.2005	Taux d'usure	VNC au 31.12.2005
Constructions	20 %	1 199	483	41 %	716
Installations techniques, matériel et outillage	10 %	2 426	1 792	74 %	634
Matériel de transport	10%	50	5	10 %	45
Mobilier, matériel de bureau et aménagements	10 %	1 086	746	69 %	340
Total	-	4 761	3 026	-	1 735

La société a ainsi réalisé des constructions pour un montant de 1,2 MDh amorties à fin 2005 à hauteur de 483 Kdh, soit un taux d'usure de 41%. Ces constructions ont été financées par SRM et concernent des hangars techniques destinés aux travaux de réparation et d'entretien du matériel.

Les installations techniques, matériels et outillages concernent essentiellement les caisses à outil nécessaire à chaque technicien pour la réalisation des travaux de maintenance et d'entretien. Cette rubrique présente un montant net d'amortissement de 634 Kdh à fin 2005 et un taux d'usure de 74%.

Enfin, la rubrique « mobilier, matériels de bureau et aménagement » représente un investissement initial de 1 MDh amorti à hauteur de 746 KDh à fin 2005, soit un taux d'usure de 69 %.

▪ **Les immobilisations financières**

Les immobilisations financières représentent le poste le plus important des immobilisations de SRM au 31 décembre 2005. Elles sont essentiellement constituées des titres de participation. L'évolution de ces titres de participation sur la période 2003-2005 est présentée dans le tableau ci-dessous :

2003			2004			2005		
Dénomination	Montant (KDh)	% de contrôle	Dénomination	Montant (KDh)	% de contrôle	Dénomination	Montant (KDh)	% de contrôle
Groupe Premium	144	48%	Groupe Premium	144	0.33%	Groupe Premium	144	0.33%
Premium Location	4 449	64%	Premium Location	4 449	64%	Premium Location	4 449	64%
Afit	-	-	Afit	9 680	49%	Afit	9 680	49%
Total	4 593	-	-	14 273	-	-	14 273	-

A fin 2005, SRM détient des participations dans les sociétés Premium Location et AFIT à hauteur respectivement de 64% et de 49%, soit une valeur comptable de 4 449 KDh et 9 680 KDh. La participation dans Premium Location est stable sur la période. La prise de participation dans AFIT a eu lieu en 2004 et a été réalisée par apport en nature des stocks de fournitures industrielles de SRM.

La participation de SRM dans le Groupe Premium est symbolique et représente 0.33% du capital. En 2003, cette participation s'élevait à 48%. Elle est diluée en 2004 suite au transfert des participations détenues par les actionnaires respectifs de SRM et de SOCOPIIM dans le Groupe Premium.

Notons par ailleurs qu'à la veille de la présente opération d'introduction en bourse, la société ne détient plus aucune participation, celles-ci ayant été cédées au Groupe Premium à la valeur nette comptable correspondant à leur valeur d'acquisition.

En outre, le poste immobilisations financières comprend des prêts immobilisés et des autres créances financières détaillés dans le tableau ci-dessous :

(En KDh)	2003	2004	2005
Prêts immobilisés	-	2 153	157
Autres créances financières	50	-	-
Total	50	2 153	157

Le poste immobilisations financières comprend ainsi des créances envers les autres sociétés du Groupe Premium, et des prêts attribués en 2004 par SRM aux différentes sociétés du Groupe, pour un montant global de 2 153 KDh. La diminution constatée en 2005, résulte du remboursement de ces prêts par les différentes sociétés pour un montant avoisinant les 2 MDh.

- **Les stocks de marchandises et matières**

Le tableau ci dessous présente l'évolution des stocks sur la période 2003-2005 :

<i>En KDhs</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Stocks	26 841	5 %	28 265	- 12 %	24 954
produits destinés à la revente	13 427	8 %	14 518	- 59 %	5 906
pièces détachées	12 497	5 %	13 132	36 %	17 859
travaux en cours	917	- 33 %	615	93 %	1 189
Rotation (en j) (1)	88	-	59	-	52

(1) (Stocks / Ventes de marchandises) * 365

Les stocks de SRM s'élèvent à 25 MDh à fin 2005 contre 28 MDh en 2004 et 27 MDh en 2003. L'exercice 2004 connaît une légère augmentation des stocks (+5%) qui s'explique essentiellement par la reprise des stocks de matériels et pièces de rechange BTP de SOCOPIIM et malgré la cession des stocks de fournitures industrielles à AFIT. En 2005, les stocks baissent de 12% en raison de la diminution du stock de produits destinés à la revente (-59%) due principalement à l'accroissement de l'activité et à certaines difficultés d'approvisionnement auprès des fournisseurs de matériels (difficultés en terme de délais de livraisons). Par contre, le stock de pièces de rechange croît significativement (+36%), ce qui s'explique par la constitution d'un stock de sécurité pour faire face à une demande de plus en plus importante et à l'accroissement du parc de matériels en circulation.

La rotation des stocks connaît une amélioration constante sur la période passant de 88 jours de chiffre d'affaires en 2003 à 52 jours en 2005.

- **Les clients et les autres créances de l'actif circulant**

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des créances clients sur la période 2003-2005 :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var %</i>	2004	<i>Var %</i>	2005
Clients et comptes rattachés, fournisseurs débiteurs	38 630	50 %	57 877	23 %	71 083
Rotation (en j) (1)	104	- 4 %	100	21 %	121
Autres créances de l'actif circulant	3 926	129 %	8 986	6 %	9 564
Total	42 557	57%	66 862	21%	80 647

(1) = Comptes clients / (chiffre d'affaires * 1.2) * 365

Les créances de l'actif circulant sont en augmentation sur la période. Ils s'établissent à 81 MDh à fin 2005 contre 43 MDh à fin 2003.

Les créances sur la clientèle représentent le poste le plus important de cette rubrique puisqu'elles représentent 71 MDh à fin 2005 contre 39 MDh en 2003. L'augmentation constatée en 2005 s'explique par des ventes importantes réalisées en fin d'année et payées au cours de l'exercice 2006. Cela se vérifie au niveau des stocks de produits destinés à la revente qui connaissent une baisse importante à la fin de l'année 2005 (-59% comparée à l'exercice 2004).

Les délais de paiement sont quant à eux stables en 2003 et 2004 et représentent respectivement 104 jours et 100 jours de chiffre d'affaires. Ils augmentent de près de 20 jours en 2005 en raison des ventes importantes réalisées en fin d'année, et non réglées au 31 décembre 2005.

Les créances envers les sociétés du groupe évoluent quant à elles de la manière suivante :

<i>En K Dh</i>	2003	<i>Var %</i>	2004	<i>Var %</i>	2005
Groupe Premium	-	-	1 986	- 86 %	277
Premium Location	677	198 %	2 019	- 65 %	697
SOCOPIM	2 199	- 40 %	1 313	-98 %	32
AFIT	-	-	2 813	- 51 %	1 391
Total	2 876	183 %	8 131	- 70 %	2 397

Les créances vis-à-vis des sociétés du groupe évoluent en dents de scie passant de 2,9 MDh en 2003 à 8,1 MDh en 2004 et 2,4 MDh en 2005.

La forte augmentation constatée en 2004 (+183%) provient principalement de l'augmentation des créances vis à vis du Groupe Premium (Frais communs payés par SRM et refacturés au Groupe Premium), de Premium Location (Suite à la forte croissance des ventes de SRM à Premium Location celles passant de 2,4 MDh à 18,7 MDh) et d'AFIT (Stocks de fournitures industrielles cédés par SRM à AFIT et non transformés en titres de participation). Les créances vis-à-vis de SOCOPIM concernent quant à elles des facturations de SAV et de ventes de PDR réalisées par cette dernière pour le compte SRM à certains de ses clients historiques pour l'activité de matériels de BTP.

Ces créances vis-à-vis des société du groupe sont en nettes régression à fin 2005 (-70%) en raison de la baisse des facturations de SRM au Groupe Premium, de l'amélioration du recouvrement des créances envers Premium Location et des remboursements réalisés par SOCOPIM et AFIT au cours de l'exercice.

La société n'enregistre que peu de défaillance en terme de recouvrement de créances, la plupart de ses clients étant des entreprises de renommée nationale et internationale.

Nous présentons ci-dessous un tableau récapitulatif des créances douteuses et des provisions correspondantes :

<i>En K Dh</i>	2003	<i>Var %</i>	2004	<i>Var %</i>	2005
Créances douteuses	2 815	20 %	3 391	5 %	3 577
Créances provisionnées	2 729	19 %	3 242	7 %	3 462
Taux de provisionnement	97%	-	96%	-	97%

Les créances douteuses enregistrent une faible évolution passant de 2,8 MDh à 3,6 MDh sur la période. Ces créances sont quasi totalement provisionnées, le taux de provisionnement atteignant 97% à fin 2005. Celui-ci est resté stable sur toute la période 2003-2005 à 97 %.

Les autres créances de l'actif circulant intègrent essentiellement des créances envers l'état et concernent de la TVA à récupérer. La forte augmentation constatée en 2004 provient de l'importance des facturations réalisées en fin d'exercice et de l'acquisition du stock de matériels de BTP et de PDR auprès de SOCOPIM ayant généré une TVA déductible de 1,2 MDh.

2.1.2 Analyse du passif du bilan

▪ Les capitaux propres

Les capitaux propres de SRM sont en augmentation constante sur la période passant de 20 MDh en 2003 à près de 29 MDh en 2005. Cette progression s'explique par les reports à nouveau des résultats annuels et par la politique de SRM qui jusqu'en 2004 n'a pas distribué de dividendes. En effet, seul l'exercice 2005 a connu la distribution d'un dividende de 400 KDh au titre de l'exercice 2004. Notons par ailleurs que le capital social de l'entreprise est resté stable sur la période à 12 MDh. Il a été porté à 25 MDh au cours du mois d'août 2006 par incorporation de réserves, afin d'augmenter le nombre d'actions disponibles à la veille de la présente opération d'introduction en bourse.

▪ Les dettes de financement

Le tableau ci-dessous retrace l'évolution de l'endettement moyen et long terme de SRM sur la période 2003-2005 :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Crédit moyen long termes	218	<i>N/S</i>	6	<i>N/S</i>	-

L'endettement à moyen et long terme de SRM est très faible sur la période 2003-2005 en raison du choix fait par le management de financer son exploitation par des crédits à court terme. Il s'établit à 218 KDh en 2003. A fin 2005, l'entreprise ne dispose plus de financement à moyen et long terme.

▪ Passifs circulants

Le tableau ci-dessous présente l'évolution du passif circulant de SRM sur la période 2003-2005 :

<i>En KDh</i>	2003	<i>Var</i>	2004	<i>Var</i>	2005
Fournisseurs et comptes rattachés	25 998	123 %	58 118	-35 %	37 987
Rotation (en j) ⁽¹⁾	88	29 %	113	-31 %	79
Autres passifs circulants	2 511	322 %	10 605	-30 %	7 455
Dettes du Passif circulant	28 509	141 %	68 723	-34 %	45 442

(1) = fournisseurs et comptes rattachés/ (achats revendus de marchandises*1.2)*365

- **Les dettes envers les fournisseurs** évoluent en dents de scie sur la période 2003-2005. Elles s'établissent ainsi à 26 MDh en 2003 et 58 MDh en 2004 pour terminer à 38 MDh à fin 2005. Les délais de paiement connaissent la même évolution passant de 88 jours en 2003, à 113 jours en 2004 pour clôturer à 79 jours à fin 2005.

La forte augmentation enregistrée **en 2004** s'explique par l'importance des achats effectués en fin d'année et non réglés au 31 décembre 2004. Notons par ailleurs que SRM a comptabilisé au cours du même exercice un avoir de 11,3 MDh sur un fournisseur correspondant à du matériel cédé à Premium Location et devant être restitué en fin de période de location.

A fin 2005, les délais de paiement fournisseurs retrouvent des niveaux comparables à ceux des années 2003 et antérieurs.

- **Les autres passifs circulants** augmentent de manière importante en 2004 pour s'établir à 10,6 MDh contre 2,5 MDh en 2003. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'accroissement des comptes de régularisation passifs (+ 5,5 MDh), du compte « autres créanciers » (+1,3 MDh) et des dettes envers l'Etat (+ 1,9 MDh). Les comptes de régularisation passifs reprennent des paiements fournisseurs en cours de traitement bancaire tandis que les autres créanciers concernent des créances envers certaines sociétés du Groupe. Les dettes envers l'Etat concernent essentiellement de la TVA.
En 2005, les autres passifs circulants diminuent de 31% en raison principalement du remboursement de la dette envers l'Etat (TVA) pour 2,2 MDh et du paiement de la dette envers les « autres créanciers » pour 1,2 MDh.

Nous présentons ci-dessous l'évolution des dettes à court terme de SRM envers les sociétés du Groupe Premium sur la période 2003-2005 :

<i>En Kdh</i>	2003	Var %	2004	Var %	2005
Groupe Premium	-	-	2 204	- 39 %	1 345
Premium Location	57	26 %	72	- 6 %	68
SOCOPIM	1 020	504 %	6 157	- 29 %	4 400
AFIT	-	-	1 381	- 97%	36
Total	1 077	811 %	9 814	- 40 %	5 849

A fin 2005, les dettes de SRM envers les sociétés du Groupe atteignent 5,8 MDh contre 9,8 MDh en 2004 et 1,1 MDh en 2003. Ces dettes concernent principalement des achats de stocks de matériels suite au transfert de l'activité BTP de SOCOPIM à SRM (4 400 Kdh à fin 2005) et des dépenses communes refacturées par le Groupe à SRM (1 345 Kdh à fin 2005).

2.2 Les équilibres du bilan

<i>En Kdh</i>	2003	Var	2004	Var	2005
Capitaux permanents	20 507	17%	24 063	19 %	28 622
-Actif Immobilisé	6 889	166 %	18 342	-12 %	16 165
Fonds de roulement	13 618	- 58 %	5 721	118 %	12 457
Actif circulant	69 627	37 %	95 700	10 %	105 726
-Passif circulant	28 510	144 %	69 540	-33 %	46 929
Besoin en fonds de roulement (BFR)	41 117	-36 %	26 160	125 %	58 798
Trésorerie nette	- 27 500	26%	- 20 439	-127%	- 46 340

La structure du bilan fait ressortir un déficit de trésorerie structurel au sein de SRM. Ainsi, ce déficit atteint 28 MDh en 2003 pour s'établir à 46 MDh à fin 2005 malgré une légère amélioration au terme de l'exercice 2004 à - 20 MDh.

L'analyse des composantes de cette trésorerie fait apparaître les éléments suivants :

- **Le fonds de roulement** de l'entreprise est positif sur l'ensemble de la période mais évolue en dents de scie passant de 13 MDh en 2003 à 6 MDh en 2004 pour terminer

à 12 MDh en 2005. La baisse enregistrée en 2004 s'explique par l'augmentation des immobilisations financières suite à la prise de participation dans la société AFIT et à l'attribution de différents prêts aux sociétés du groupe pour un montant en fin d'exercice de 2,2 MDh. L'exercice 2005 connaît une amélioration du fonds de roulement suite à l'augmentation des capitaux propres par le report à nouveau des résultats de l'exercice et grâce à la baisse des immobilisations financières suite au remboursement des prêts octroyés aux sociétés affiliées (-2 MDh) ;

- **Le besoin en fonds de roulement (BFR)** varie en dents de scie sur la période s'établissant à 59 MDh en 2005 contre 26 MDh en 2004 et 41 MDh en 2003. L'amélioration constatée **en 2004** s'explique par la stabilisation des stocks (+5%), suite au transfert de l'activité fourniture industrielle de SRM à AFIT et la forte augmentation des dettes du passif circulant (141%). **En 2005**, la détérioration du BFR s'explique principalement par la baisse du compte fournisseurs (- 34%) suite à la diminution des délais de règlement accordés par les fournisseurs en 2005 par rapport à 2004 passant de 113 jours à 79 jours et malgré la diminution des stocks (- 12%) qui n'a pu être compensée par une amélioration des délais de paiement des clients (augmentation des créances de l'actif circulant de 20%), les ventes ayant été réalisées pour une grande partie en fin d'année.

2.3. Les ratios de structure du passif du bilan

%	2003	2004	2005
Capitaux permanents / total bilan	27 %	21 %	24 %
Passif circulant / total bilan	37 %	61 %	38 %
Trésorerie Passif / total bilan	36 %	18 %	38 %

Le tableau ci-dessus fait ressortir la faible proportion des capitaux permanents dans la structure financière de SRM. En effet, cette dernière se positionne résolument comme une entreprise de négoce ayant peu de besoins de financement à moyen et long terme.

Ce tableau illustre également le choix fait par la direction de financer l'entreprise par des dettes à court terme provenant soit des fournisseurs soit des banques. Les dettes du passif circulant et la trésorerie passif représentent ainsi, une proportion supérieure à 75%, en moyenne, sur l'ensemble de la période.

Cependant, et afin d'assouplir les conditions de financement octroyées par les banques et les fournisseurs, le management a pris la décision à travers la présente opération d'augmentation de capital de renforcer les capitaux permanents de SRM.

3. Analyse du tableau de financement

<i>En K Dh</i>	2003		2004		2005	
	Emplois	Ressources	Emplois	Ressources	Emplois	Ressources
I - Ressources stables						
Autofinancement	85			4 176		4 820
Cessions et réductions d'immobilisations		387		50		2 057
Augmentation des capitaux propres et assimilés						
Augmentation des dettes de financement						
Total des ressources stables	85	387		4 226		6 877
II - Emplois stables						
Acquisition et augmentation d'immobilisations	2 208		11 911		134	
Remboursement des capitaux propres					6	
Remboursement des dettes de financement	210		212			
Emplois en non-valeurs						
Total Emplois stables	2 418		12 123		141	
Variation besoin de financement global	1 945			14 956	32 637	
Variation de trésorerie		4 062	7 059			25 901
Trésorerie finale	- 27 500		-20 439			- 46 340

L'analyse du tableau de financement fait ressortir les éléments suivants :

- La majeure partie des ressources stables de l'entreprise provient de l'autofinancement avec cependant un remboursement d'une créance immobilisée intervenue au cours de l'exercice 2005 (voir ci après) ;
- Les emplois stables de la société concernent des acquisitions d'immobilisations financières. SRM acquiert effectivement une participation dans les sociétés Premium Location et AFIT respectivement en 2003 et en 2004. La variation des immobilisations financières tient compte en 2004 d'un prêt de 2,2 MDh accordé aux différentes sociétés du Groupe et qui a été remboursé en 2005 à hauteur de 2 MDh ;
- Nous constatons en définitive que la majeure partie des ressources et des emplois provient de la variation du BFR ce qui se justifie par l'activité déployée par SRM qui demande peu d'investissements en immobilisations. Le niveau de trésorerie dépend donc principalement de la capacité de l'entreprise à négocier des délais fournisseurs confortables, par la mise en place d'une politique de recouvrement efficace de ses créances lui permettant de minimiser les délais clients.

VI – PERSPECTIVES SUR LA PERIODE 2006-2009

AVERTISSEMENT

Les prévisions ci-après sont fondées sur des hypothèses dont la réalisation présente par nature un caractère incertain. Les résultats et les besoins de financement réels peuvent différer de manière significative des informations présentées. Ces prévisions ne sont fournies qu'à titre indicatif, et ne peuvent être considérées comme un engagement ferme ou implicite de la part de SRM. De même ces prévisions n'ont pas fait l'objet d'un audit ni de la part du commissaire aux comptes, ni de celle d'un auditeur externe indépendant.

1. Perspectives du secteur

Le secteur de la distribution de matériels de BTP et de manutention devrait connaître une évolution soutenue au cours des prochaines années.

Les ventes de matériels de BTP seront en effet directement impactées par les projets d'investissements en infrastructures initiés par les pouvoirs publics et par l'accélération des programmes de construction de logements.

Pour le secteur du matériel de manutention, le phénomène de « pallétisation » au niveau du stockage dans les entreprises industrielles et le développement de la distribution moderne qui multiplie les rayonnages de toute dimension sont des éléments qui favoriseront les ventes de ce type de matériels.

Enfin, notons que le secteur de la distribution de matériel de BTP et de manutention sera également porté par les ventes de PDR et la réalisation de travaux de SAV. En effet, l'accroissement du parc de matériels en circulation et l'exigence de service imposée par les clients obligent aujourd'hui les entreprises de distribution de matériels à investir massivement dans ces deux créneaux.

Notons par ailleurs, que l'environnement réglementaire du secteur et notamment la législation en matière de droits de douane à l'importation évoluera à la baisse pour les PDR (démantèlement douanier progressif pour l'ensemble des pièces en provenance de l'Union Européenne à hauteur de 10% par an jusqu'à atteindre 0% en 2012), et demeureront inchangé pour les machines (0%), sauf pour celles en provenance des Etats-Unis qui devraient également passer à 0% suite aux accords de libre échange signés avec le Maroc.

2. Orientations stratégiques de SRM

Afin de répondre aux perspectives d'évolution du secteur de la distribution de matériels de BTP et de manutention durant les prochaines années, SRM s'est dotée d'une organisation souple et performante, orientée vers la satisfaction du client. C'est ainsi que l'entreprise est présentement scindée en deux divisions opérationnelles disposant chacune de moyens propres et d'objectifs clairs.

La stratégie mise en place par SRM au cours des prochaines années vise à accroître les ventes de matériels tout en maintenant les marges d'exploitation. A cet effet, le management a établi une stratégie en plusieurs points :

- Améliorer la négociation avec les principaux fournisseurs de matériels afin d'obtenir des prix et des conditions de paiement avantageux ainsi que des délais de livraison plus courts ;
- Etendre la présence territoriale des commerciaux et des équipes techniques grâce à une présence dans les nouvelles agences qui seront ouvertes par le Groupe Premium au niveau des principales villes du royaume, notamment Meknès pour le début de l'année 2007 et Kenitra et Marrakech pour la fin de l'année 2007. Cette stratégie permettra à SRM de répondre plus efficacement aux consultations des clients existants et potentiels et d'améliorer le SAV ;
- Poursuivre les ventes de matériels à Premium Location. Ces ventes devraient connaître une évolution importante compte tenu de l'engouement de certains acheteurs pour de la location.
- Assurer le SAV et la vente de PDR du matériel donné en location par Premium Location ;
- Accroître les ventes de PDR et les prestations de SAV par la négociation systématique de contrats de maintenance lors de la vente de matériels, par la constitution de stocks de pièces détachées variés et à des prix compétitifs ;
- Diminuer la dépendance vis-à-vis des banques par le renforcement des fonds propres.

3. Détail du programme d'investissements de SRM

Compte tenu de l'activité de distribution de matériels développée par SRM, les investissements sont relativement faibles sur la période 2006-2009.

Cependant, les dirigeants de SRM prévoient la réalisation de certains investissements notamment ceux concernant l'équipement spécifique des ateliers de réparation et d'entretien du matériel qu'ils commercialisent. Le montant prévisionnel de ces investissements s'établit ainsi à 4 MDh pour l'exercice 2006 et 2 MDh en 2007 entièrement financé en fonds propres.

Notons par ailleurs, que le Groupe Premium entamera au cours de l'exercice 2007, la construction d'un nouveau siège et prendra en charge son financement. Cet investissement ainsi que les aménagements qui en découlent sont les seuls investissements d'envergure qui seront entrepris par le groupe sur la période 2006- 2009, et seul le Groupe participera au financement desdits investissements.

4. Les principales hypothèses du business plan prévisionnel

Le compte de produits et charges prévisionnels de SRM a été établi à partir de la démarche générale suivante :

- La détermination des ventes de matériels de BTP et de manutention sur les 4 prochaines années en tenant compte des réalisations passées, du carnet de commandes pour l'exercice en cours et du potentiel du marché sur les années 2007 à 2009 ;
- La consolidation de l'activité SAV et de la vente de PDR ;
- Le maintien d'un taux de marge brute quasi similaire sur la période et estimé en fonction des prévisions de prix d'achat fournisseur, du taux de change prévisionnel EURO/MAD et USD/MAD et du type de clientèle cible ;
- La projection des charges d'exploitation compte tenu de la stratégie commerciale déployée par l'entreprise ;

- La répartition des charges générales d'exploitation commune à l'ensemble des sociétés du Groupe et affectées à SRM ;
- L'allègement des charges financières et des frais bancaires suite à l'augmentation de capital issue de la présente opération ;
- L'amélioration du niveau de trésorerie grâce au produit de la présente augmentation de capital, au financement des principaux investissements par le Groupe et notamment le nouveau siège social et à la stabilisation du besoin en fonds de roulement grâce à une politique de recouvrement rigoureuse, à la négociation de délais de paiement plus long auprès des fournisseurs et à une gestion stricte des stocks.

4.1 Détermination du chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaires prévisionnel de SRM a été établi sur la base des prévisions de ventes de matériels en unités. Les dirigeants de SRM ont basé leurs estimations sur les prévisions fournies par les constructeurs et par ses commerciaux. En effet, depuis l'ouverture des agences régionales, les commerciaux de SRM sont de plus en plus présents sur le terrain, ce qui leur permet d'anticiper de manière beaucoup plus précise les besoins du marché. Ces ventes se présentent comme suit sur la période 2005-2009 :

<i>En unité</i>	2005	<i>Var</i>	2006	<i>Var</i>	2007	<i>Var</i>	2008	<i>Var</i>	2009
Matériel de BTP	102	37%	140	31%	183	23%	225	13%	254
Terrassement	43	46 %	63	25 %	79	20 %	95	13%	107
Route	34	65 %	56	25 %	70	27 %	89	10%	98
Béton	4	50 %	6	50 %	9	- 11 %	8	0%	8
Bâtiment	21	-29 %	15	67 %	25	32 %	33	24%	41
Matériel de manutention	319	23%	391	9%	426	26%	537	14%	613
Manutention industrielle	164	41 %	231	- 4 %	222	20 %	267	12%	299
Autres	155	3 %	160	28 %	204	32 %	270	16%	314

Les ventes de **matériels de BTP** connaissent une évolution soutenue sur la période 2005-2009 passant de 102 unités en 2005 à 254 unités en 2009. L'ensemble des segments de la division « BTP » contribue à cet accroissement. Le matériel de terrassement et de route représente cependant les ventes les plus importantes de cette division.

Les ventes de **matériels de manutention** sont également en forte augmentation sur la période 2005-2009 et s'établissent à 613 unités en 2009 contre 319 en 2005. Le matériel de manutention industrielle contribue pour près de la moitié des ventes sur ce segment durant toute la période de projection.

5. Le compte de produits et de charges prévisionnel pour la période 2006-2009

En Kdh	2005	Var	2006	Var	2007	Var	2008	Var	2009
C.A	(*) 178 790	36%	242 270	16%	280 999	13%	316 273	10%	347 901
dont CA BTP	112 726	46%	164 900	21%	199 615	9%	218 287	10%	240 115
dont CA MANUTENTION	61 634	26%	77 370	5%	81 384	20%	97 986	10%	107 786
dont CA AUTRES	1 442	-	-	-	-	-	-	-	-
ACHATS DE MARCHANDISES	146 545	36%	198 661	16%	230 419	11%	256 181	10%	281 799
MARGE BRUTE	29 257	49%	43 609	16%	50 580	19%	60 092	10%	66 101
Tx de MB sur CA	16,03%	12%	18,00%	0%	18,00%	6%	19,00%	0%	19,00%
CONSUMMATIONS DE L'EXERCICE	9 925	-1%	9 894	22%	12 084	8%	13 053	9%	14 187
VALEUR AJOUTEE	22 320	51%	33 715	14%	38 496	22%	47 039	10%	51 914
Tx de VA	12,48%	12%	13,92%	-2%	13,70%	9%	14,87%	0%	14,92%
CHARGES DE PERSONNEL	9 991	13%	11 260	12%	12 577	10%	13 774	10%	15 152
IMPOTS	462	-49%	234	1%	237	1%	239	6%	253
EBE	11 867	87%	22 221	16%	25 682	29%	33 026	11%	36 509
Tx d'EBE	6,64%	38%	9,17%	0%	9,14%	14%	10,44%	0%	10,49%
DOTATIONS AUX AMTS	298	27%	380	102%	767	-1%	759	6%	805
DOTATIONS NETTES AUX PROVISIONS	1 560	20%	1 877	8%	2 025	19%	2 408	10%	2 649
AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION	136	-19%	110	0%	110	0%	110	0%	110
RT EXPLOITATION	9 873	101%	19 853	15%	22 779	31%	29 749	11%	32 946
Marge d'exploitation	5,52%	48%	8,19%	-1%	8,11%	16%	9,41%	1%	9,47%
Produits financiers	528	-100%	0	-	164	-	870	19%	1 032
Charges financières	2 716	-33%	1 823	-	0	-	0	-	0
RESULTAT FINANCIER	-2 188	-17%	-1 823	-109%	164	430%	870	19%	1 032
RESULTAT COURANT	7 685	135%	18 031	27%	22 944	33%	30 619	11%	33 978
Impôts sur les résultat	2 829	123%	6 311	-36%	4 015	33%	5 358	11%	5 946
RESULTAT NET	5 015	134%	(**) 11 720	62%	18 928	33%	25 261	11%	28 032
Marge nette	2,80%	73%	4,84%	39%	6,74%	19%	7,99%	1%	8,06%

(*) Correspond au chiffre d'affaires de l'exercice augmenté de la variation de stocks de produits finis

(**) Le résultat net 2006 intègre un produit exceptionnel de 14 273 Kdh et une charge exceptionnelle de 14 273 Kdh correspondant à la cession des participations de SRM dans AFIT et Premium Location

Le Chiffre d'affaires de SRM s'établit à 348 MDh en 2009 contre 179 MDh en 2005. Les ventes de matériels de BTP devraient représenter la part la plus importante du chiffre d'affaires de SRM avec 69 % des ventes en 2009 soit plus de 240 MDh. Cette performance s'explique par les prévisions optimistes de développement du secteur du BTP au Maroc sur les 4 prochaines années et aux efforts commerciaux et stratégiques déployés par les dirigeants de SRM pour promouvoir et asseoir la notoriété des marques qu'ils représentent.

Les ventes de matériels de manutention devraient également connaître une évolution importante sur les 4 prochains exercices grâce à la mise à niveau des entreprises marocaines et à l'effet « pallétisation » constaté depuis plusieurs années au Maroc. Ainsi, les ventes de matériels de manutention progressent sur la période passant de 62 MDh en 2005 à 108 MDh en 2009. Les ventes de matériels de manutention représentent environ 31% des ventes totales de SRM en 2009.

La marge brute totale de SRM devrait atteindre 66 MDh en 2009 contre 29 MDh en 2005. Cette augmentation est à imputer à la forte croissance du chiffre d'affaires et à l'augmentation du taux de marge brut qui passe de 16% en 2005 à 19% en 2009 suite à l'accroissement de la part des ventes de PDR et de SAV dans le chiffre d'affaires total de SRM ;

Les consommations de SRM évoluent de 10 MDh en 2005 à 14 MDh en 2009. Ils comprennent essentiellement les charges locatives liées au matériel de transport, la quote part des charges communes du Groupe revenant à SRM, les frais bancaires ainsi que les charges liées à la force de vente et de SAV. La stagnation constatée en 2006 par rapport à 2005

provient du fait que nous n'avons pas projeté dans nos estimations les locations de matériels BTP et manutention de SRM au Groupe Premium étant donné qu'elles représentent une situation exceptionnelle. Ce montant était de l'ordre de 900 KDH en 2005. La croissance des consommations en 2007 provient de l'augmentation des charges communes refacturées à SRM par le Groupe Premium suite à la construction des nouveaux locaux et par l'intensification des actions commerciales.

La valeur ajoutée réalisée par SRM s'établit à 52 MDh en 2009 contre 22 MDh en 2005. Elle est en très forte augmentation durant l'exercice 2006 grâce à la bonne tenue de la marge brute (+ 49 %) conjuguée à la baisse des consommations (-1 %). On constate donc une amélioration notable du taux de valeur ajoutée qui atteint 15% en 2009 contre 12% en 2005 grâce à la maîtrise des consommations et des autres charges externes de l'entreprise ;

L'excédent brut d'exploitation s'établit à 37 MDh en 2009 contre 12 MDh en 2005. Cette performance s'explique par l'augmentation de la valeur ajoutée et la maîtrise des charges de personnel qui varient de 10 MDh en 2005 à 15 MDh en 2009 soit une augmentation de 50% contre 136% pour la valeur ajoutée.

Le résultat d'exploitation devrait ainsi atteindre 33 MDh en 2009 contre 10 MDh en 2005 grâce à la maîtrise des autres charges d'exploitation. La marge d'exploitation enregistre un bond significatif en 2006 et s'établit à 8,2% contre 5,5% en 2005. Cette marge devrait cependant se stabiliser sur la période pour atteindre 9,4% en 2008 et 2009 ;

Le résultat financier de SRM est en constante amélioration sur la période et s'établit à +1 MDh en 2009 contre -2 MDh en 2005. Cette amélioration s'explique en grande partie par la baisse des charges financières (qui passent de 2.7 MDh en 2005, à 0 en 2009) grâce à l'effet sur la trésorerie de la présente augmentation de capital et par le report à nouveau d'une partie des résultats générés par l'entreprise ;

En conséquence, **le résultat net** de SRM devrait ainsi atteindre 28 MDh en 2009 contre 5 MDh en 2005. La marge nette connaît également un bon significatif à 8% en 2008 et 2009 contre 3% en 2005. Le type d'activité déployée par l'entreprise qui ne nécessite pas d'importants investissements en immobilisations et favorise les économies d'échelle, l'abattement de l'impôt sur les sociétés obtenu suite à la présente opération d'introduction en bourse (50% d'abattement sur l'IS) et les perspectives encourageantes du marché marocain de la vente de matériels de BTP et de manutention sont les principales raisons qui expliquent cette performance.

6. Le tableau de financement prévisionnel pour la période 2006-2009

Le tableau de financement tient compte de la structure de financement actuelle de SRM et des prévisions en terme de ressources complémentaires et d'emplois. Il se présente comme suit :

En K Dh	2005	2006	2007	2008	2009
RESSOURCES					
Cession d'immobilisations	2 057	14 273	0	0	0
Augmentation de capital en numéraire	-	27 300	0	0	0
Capacité d'autofinancement	5 270	12 100	19 696	26 020	28 836
Total Ressources	7 327	53 673	19 696	26 020	28 836
EMPLOIS					
Investissements autofinancés	134	4 000	2 000	0	0
Remboursements d'emprunts CMLT	6	0	0	0	0
Distribution dividendes (n-1)	(*) 450	(**) 935	4 102	6 625	8 841
Variation du besoin en fonds de roulement	32 637	8 136	-8 821	-5 262	-65
Total Emplois	33 227	13 071	-2 719	1 363	8 776
var de la trésorerie	-25 901	40 602	22 415	24 657	20 061
Solde	-46 340	-5 738	16 676	41 333	61 394

(*) Ce montant intègre un tantième de 50 KDh

(**) Ce montant correspond à des tantièmes dans son intégralité

La trésorerie de fin d'exercice s'améliore notablement sur la période. Elle s'établit à +61 MDh en 2009 contre un solde négatif à fin 2005 de -46 MDh. Cette amélioration est à imputer aux performances opérationnelles de l'entreprise qui lui procurent ainsi une meilleure capacité d'autofinancement ainsi qu'à l'augmentation des fonds propres résultant de la présente opération d'augmentation de capital et à la cession des participations financières pour un montant de 14 MDh.

Il est également important de souligner la bonne maîtrise du BFR sur la période 2006-2009 malgré une détérioration constatée en 2005 et résultant d'une augmentation significative des délais de paiement des clients consécutive à des ventes réalisées en fin d'année et payées au cours du premier semestre 2006. Notons également que la créance sur le Groupe Premium suite à la cession des participations à cette dernière sera récupérée pour moitié en 2007 et pour le reliquat en 2008.

VII – FACTEURS DE RISQUES

1. Risques afférents au secteur

1.1 Risques macro économiques

Le risque macro économique recouvre essentiellement le risque lié à une récession économique et au ralentissement des investissements publics et privés dans le secteur du BTP.

Le secteur de la vente de matériels de BTP est directement dépendant de l'activité économique et du lancement de nouveaux projets d'investissements. Un ralentissement des investissements dans ce secteur pourrait impacter négativement les performances opérationnelles et financières de SRM.

Cependant, les retards enregistrés par le Maroc au niveau de ses infrastructures et les besoins très importants de logements au cours des prochaines années ne laissent pas présager un tel scénario sur la prochaine décennie.

Le secteur de la vente de matériels de manutention est quant à lui moins exposé au risque de diminution des dépenses d'investissements publics. Une récession économique pourrait avoir un impact sur les investissements en équipement de la part des entreprises. Cependant, l'ouverture croissante de l'économie marocaine sur l'extérieur, la nécessité de mise à niveau des méthodes de travail au sein des entreprises, la montée en puissance de la distribution moderne et des activités de logistique sur le territoire national sont de nature à minimiser le risque macro économique pour les entreprises spécialisées dans la revente de matériels de manutention.

1.2 Risques liés à la concurrence

Le risque concurrentiel recouvre à la fois le risque d'apparition de nouveaux concurrents et la perte de parts de marché.

La forte croissance du secteur du BTP et les besoins d'équipement des entreprises marocaines en matériels de manutention sont de nature à attirer sur le marché local de nombreuses marques européennes et asiatiques qui voient là une excellente opportunité pour écouler leurs stocks. Ce phénomène est néanmoins limité par le fait que le marché mondial du matériel de BTP et de manutention vit une période très tendue en raison de la très forte demande formulée par les marchés asiatiques et par la présence déjà importante des marques, les plus prestigieuses du secteur, détenues par des entreprises locales de très grande notoriété.

De plus, en ce qui concerne le secteur des pièces de rechange, SRM est confrontée à une concurrence particulièrement forte, notamment celle du secteur informel et des entreprises commercialisant des pièces de rechange adaptables. Toutefois, le savoir faire de SRM et de ses techniciens formés par les fournisseurs européens, la qualité et la réactivité de son SAV, la disponibilité et la diversité du stock de PDR ainsi que l'offre de contrats de maintenance adaptés à la demande du marché permettent de limiter cette concurrence.

1.3 Risques liés à la détention de cartes d'importation

SRM pourrait être confrontée à un risque de perte des cartes qu'elle représente sur le Maroc, dans les cas où, par exemple, ses performances seraient inférieures aux attentes des constructeurs, ou si un de ses fournisseurs est lui-même racheté par un autre et que ce dernier préfère donner la carte à son correspondant historique. Les constructeurs européens concèdent à SRM le droit de vente exclusif sur le territoire marocain des machines et engins qu'ils fabriquent, ainsi que leurs pièces de rechange, pour une période déterminée. Ces contrats sont généralement conclus pour une durée d'une année renouvelable par tacite reconduction. Les parties contractantes peuvent toutefois les dénoncer moyennant un préavis.

Néanmoins, une telle perspective est peu probable vu la nature des liens entretenus depuis des décennies par SRM avec les différents constructeurs et des relations très étroites nouées avec les principaux clients sur le marché local.

De plus, la majorité des grandes marques sont déjà représentées sur le territoire marocain par de grandes entreprises nationales ce qui limite le risque d'octroi d'une de ces cartes à l'une de ces entreprises.

2. Risques afférents à la société

2.1 Risques clients

Comme toute société commerciale, SRM fait face au risque de défaillance et d'impayés de la part de ses clients. Ce risque est cependant limité par plusieurs facteurs :

- La qualité de la signature de ses clients qui sont en général des grandes entreprises nationales ou étrangères ;
- Le suivi rigoureux des créances et la responsabilisation des commerciaux par la mise en place de procédures adéquates. Effectivement, à ce jour, la société n'a pas enregistré d'impayés significatifs susceptibles d'affecter ses résultats.

2.2 Risques de conflit social

Aucun mouvement social majeur, de nature à entraver la bonne marche de SRM n'a à ce jour été constaté. Cependant, comme toutes les entreprises, SRM pourrait être confrontée à un risque de grève ou de conflit social.

Néanmoins, compte tenu du strict respect par SRM de la législation marocaine du travail, du niveau attractif des salaires, de la qualité du recrutement et de la proximité des dirigeants avec les salariés, le risque d'apparition d'un mouvement social au sein de SRM est limité.

2.3 Risques de change

Les achats de SRM auprès de ses fournisseurs étrangers sont essentiellement réalisés en Euros et en Dollars et ses ventes sont exclusivement libellées en Dirhams.

Ainsi, SRM est exposée à un risque de fluctuation des taux de change de ces devises par rapport au Dirham.

Ce risque est cependant limité par la disponibilité auprès de certaines banques, d'instruments financiers de couverture à terme permettant de se prémunir d'un effet défavorable des variations des taux de change.

2.4 Risques liés à l'actionnariat

Outre les risques découlant directement de SRM, le Groupe Premium pourrait être impacté par un changement au niveau de son actionnariat et au niveau de son équipe dirigeante.

2.5 Risques liés aux conflits d'intérêts au sein du Groupe Premium

Les risques de conflits d'intérêts qui peuvent exister entre les différentes entités du Groupe sont minimales étant donné que chaque entreprise commercialise des produits différents, dispose de ses propres budgets et bénéficie d'une autonomie totale en terme de mise en œuvre de la stratégie.

Actuellement, les relations entre SRM et Premium Location ne sont pas définies dans un contrat, mais à partir de janvier 2007, ces deux entités signeront un contrat qui consistera à préciser leurs relations.

VIII – FAITS EXCEPTIONNELS

A la date d'établissement de la présente Note d'Information, la société SRM ne connaît pas de faits exceptionnels susceptibles d'affecter de façon significative ses résultats, sa situation financière ou son activité.

IX – LITIGES ET AFFAIRES CONTENTIEUSES

A la date d'établissement de la présente Note d'Information, la société SRM ne connaît pas de litiges et affaires contentieuses susceptibles d'affecter de façon significative ses résultats, sa situation financière ou son activité.

X - ANNEXES

Actif (en Dh)	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
<u>Immobilisations en Non Valeur (A)</u>			
* Frais Préliminaires			
* Charges à répartir sur plusieurs exercices			
<u>Immobilisations Incorporelles (B)</u>			
* Brevets. marques. droits et valeurs similaires			
* Fonds commercial			
* Autres Immo. Incorporelles			
<u>Immobilisations Corporelles (C)</u>	2 246 661.77	1 915 958.02	1 735 405.95
* Terrains	0.00	0.00	0.00
* Constructions	834 664.02	775 464.09	715 714.54
* Installations techniques. matériel & outillage	263 989.15	36 763.54	634 224.59
* Matériel de transport	411.83	0.00	45 725.00
* Mobilier. matériel de bureau et aménagement divers	1 147 596.77	1 103 730.39	339 741.82
* Autres immobilisations corporelles	0.00	0.00	0.00
* Immobilisations corporelles en cours	0.00	0.00	0.00
<u>Immobilisations Financières (D)</u>	4 642 700.00	16 425 962.65	14 429 237.85
* Prêts Immobilisés	0.00	2 153 262.65	156 537.85
* Autres Créances financières	50 000.00	0.00	0.00
* Titres de Participation	4 592 700.00	14 272 700.00	14 272 700.00
* Autres Titres Immobilisés	0.00	0.00	0.00
<u>Ecarts de Conversion - Actif (E)</u>	0.00	0.00	0.00
* Diminution des Créances immobilisées	0.00	0.00	0.00
* Augmentation des dettes financières	0.00	0.00	0.00
TOTAL I (A + B + C + D + E)	6 889 361.77	18 341 920.67	16 164 643.80
<u>Stocks (F)</u>	26 840 799.26	28 264 693.50	24 953 831.31
* Marchandises	25 924 138.86	27 649 344.00	23 764 541.19
* Matières et fournitures consommables	0.00	0.00	0.00
* Produits en cours	916 660.40	615 349.50	1 189 290.12
* Produits finis	0.00	0.00	0.00
<u>Créances de l'Actif Circulant (G)</u>	42 556 680.94	66 862 402.36	80 646 827.51
* Fournis. Divers avances et acomptes	1 494 286.85	13 789 126.59	3 824 063.80
* Clients et comptes rattachés	37 136 298.02	44 087 919.70	67 258 590.89
* Personnel	431 005.23	212 608.83	208 277.87
* Etat	3 220 950.46	8 695 496.47	9 173 095.44
* Comptes d'associés	0.00	0.00	0.00
* Autres débiteurs	106 471.68	72 551.02	113 769.82
* Comptes de régularisation actif	167 668.70	4 699.75	69 029.69
<u>Titres et Valeurs de Placements (H)</u>	0.00	0.00	0.00
<u>Ecarts de Conversion - Actif (I)</u>	228 962.86	572 953.00	125 961.07
*Eléments circulants	228 962.86	572 953.00	125 961.07
TOTAL II (F + G + H + I)	69 626 443.06	95 700 048.86	105 726 619.89
Trésorerie - Actif			
* Chèques et Valeurs à encaisser	13 358.13	25 003.72	37 500.00
* Banques. T.G. et C.C.P.	137 508.10	263 232.53	252 565.00
* Caisses. Régies d'avances et accreditifs	122 839.33	61 720.27	10 283.70
TOTAL III	273 705.56	349 956.52	300 348.70
TOTAL ACTIF	76 789 510.39	114 391 926.05	122 191 612.39

Passif (en Dh)	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
Capitaux Propres (A)	19 358 991.68	23 127 168.60	27 692 255.55
* Capital social ou personnel	12 000 000.00	12 000 000.00	12 000 000.00
* Prime d'émission, de fusion, d'apport			
* Ecart de réévaluation			
* Réserve légale	810 760.57	810 760.57	1 013 085.10
* Autres réserves			
* Report à nouveau	6 569 766.21	6 477 231.11	9 664 083.50
* Réserves d'investissements			
* Résultats net de l'exercice	-21 535.10	3 839 176.92	5 015 086.95
Capitaux Propres Assimilés (B)	930 250.00	930 250.00	930 250.00
* Subventions d'investissements	930 250.00	930 250.00	930 250.00
* Provisions réglementées			
Dettes de Financement (C)	218 056.40	6 084.07	0.00
* Emprunts obligataires			
* Autres dettes de financements	218 056.40	6 084.07	0.00
* Crédit moyen terme			
Provisions Durables pour Risques et Charges (D)			
* Provisions pour risques			
* Provisions pour charges			
Ecart de Conversion - Passif (E)			
* Augmentation des créances immobilisées			
* Diminution des dettes financières			
TOTAL I (A + B + C + D + E)	20 507 298.08	24 063 502.67	28 622 505.55
Dettes du Passif Circulant (F)	28 509 469.45	68 722 968.36	45 441 720.18
* Fournisseurs et comptes rattachés	25 998 326.70	58 117 654.35	37 986 744.91
* Clients créditeurs, avances & acomptes	104 922.24	213 127.11	448 380.82
* Personnel	360 200.00	39 894.66	30 000.17
* Organismes sociaux	651 499.21	378 330.48	416 458.15
* Etat	354 891.54	2 233 608.39	76 859.07
* Comptes d'associés	287 498.48	163 673.62	593 813.51
* Autres créanciers		1 293 516.39	35 000.04
* Comptes de régularisation - Passif	752 131.28	6 283 163.36	5 854 463.51
Autres Provisions pour Risques et Charges (G)		812 200.00	1 369 500.00
Ecart de Conversion - Passif (H)	343.70	4 453.00	117 759.02
TOTAL II (F + G + H)	28 509 813.15	69 539 621.36	46 928 979.20
Trésorerie - Passif			
* Crédits d'escompte		3 715 656.96	2 657 438.61
* Crédits de trésorerie	10 334 334.75	12 446 960.62	28 977 803.61
* Banques (soldes créditeurs)	17 438 064.41	4 626 184.44	15 004 885.42
TOTAL III	27 772 399.16	20 788 802.02	46 640 127.64
TOTAL PASSIF	76 789 510.39	114 391 926.05	122 191 612.39

Comptes de produits et charges (en Dh)	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
Produits d'Exploitation			
* Ventes de marchandises en l'état	110 434 562.02	174 186 363.13	175 802 018.57
* Ventes de biens et services produits	2 614 790.38	2 016 841.81	2 413 967.17
* Chiffre d'affaires	113 049 352.40	176 203 204.94	178 215 985.74
* Variation stocks de produits finis	-313 532.72	-301 310.90	573 940.62
* immobilisations produites par l'entreprise pour elle-même	0.00	0.00	0.00
* Subventions d'exploitation	0.00	0.00	0.00
* Autres produits d'exploitation	173 654.15	129 563.50	24 655.31
* Reprises d'exploitation. transferts de charges	383 139.64	10 099 901.85	680 712.22
TOTAL (1)	113 292 613.47	186 131 359.39	179 495 293.89
Charges d'Exploitation			
* Achats revendus de marchandises	89 529 720.21	156 484 832.46	146 544 642.68
* Achats consommés de matières & fournitures	390 833.96	498 309.38	637 386.64
* Autres charges externes	6 739 580.36	7 437 012.47	9 287 717.31
* Impôts et taxes	574 067.77	416 360.71	461 536.48
* Charges de personnel	9 754 418.13	9 075 137.70	9 991 194.72
* Autres charges d'exploitation	277 114.61	959 995.74	160 739.77
* Dotations d'exploitation	1 105 632.21	2 326 314.40	2 539 056.41
TOTAL (2)	108 371 367.25	177 197 962.86	169 622 274.01
Résultat d'Exploitation (3) = (1) - (2)	4 921 246.22	8 933 396.53	9 873 019.88
Produits Financiers			
* Produits des titres de participation	0.00	0.00	0.00
* Gains de change	293 627.90	145 823.63	528 564.03
* Intérêts et autres produits financiers	0.00	34 188.00	0.00
* Reprises financières. transferts de charges	0.00	0.00	0.00
TOTAL (4)	293 627.90	180 011.63	528 564.03
Charges Financières			
* Charges d'intérêts	2 611 303.57	2 643 225.09	2 401 062.90
* Pertes de change	1 670 141.10	674 967.57	315 491.33
* Autres charges financières	0.00	0.00	0.00
* Dotations financières	0.00	0.00	0.00
TOTAL (5)	4 281 444.67	3 318 192.66	2 716 554.23
Résultat Financier (6) = (4) - (5)	-3 987 816.77	-3 138 181.03	-2 187 990.20
Résultat Courant (7) = (3) + (6)	933 429.45	5 795 215.50	7 685 029.68
Produits Non Courants			
* Produits de cessions d'immobilisations	3 500.00	0.00	60 000.00
* Autres produits non courants	11 280.52	9 888 644.61	123 098.01
* Reprises non courantes. transferts de charges	0.00	0.00	0.00
TOTAL (8)	14 780.52	9 888 644.61	183 098.01
Charges Non Courantes			
* Valeurs nettes d'amortissements des Immobilisations cédées	15 300.00	0.00	0.00
* Subventions accordées	0.00	0.00	0.00
* Autres charges non courantes	387 730.07	9 725 357.96	26 087.74
* Dotations non courantes aux amortissements et Provisions	0.00	0.00	0.00
TOTAL (9)	403 030.07	9 725 357.96	26 087.74
Résultat Non Courant (10) = (8) - (9)	-388 249.55	163 286.65	157 010.27
Résultat Avant Impôts (11) = (7) + (10)	545 179.90	5 958 502.15	7 842 039.95
* Impôts sur les résultats (12)	566 715.00	2 119 325.23	2 826 953.00
RESULTAT NET (13) = (11) - (12)	-21 535.10	3 839 176.92	5 015 086.95

ETAT DES SOLDES DE GESTION (En Dh)	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
* Ventes de marchandises en l'état	110 434 562.02	174 186 363.13	175 802 018.57
* Achats revendus de marchandises	89 529 720.21	156 484 832.46	146 544 642.68
Marge Brute sur Ventes en l'état	20 904 841.81	17 701 530.67	29 257 375.89
Production de l'exercice	2 301 257.66	1 715 530.91	2 987 907.79
* Ventes de biens et services produits	2 614 790.38	2 016 841.81	2 413 967.17
* Variation de stocks de produits	-313 532.72	-301 310.90	573 940.62
* Immobilisations produites par l'entreprise pour elle- même			
Consommations de l'exercice	7 130 414.32	7 935 321.85	9 925 103.95
* Achats consommés de matières et fournitures	390 833.96	498 309.38	637 386.64
* Autres charges externes	6 739 580.36	7 437 012.47	9 287 717.31
Valeur Ajoutée	16 075 685.15	11 481 739.73	22 320 179.73
* Subventions d'exploitation			
* Impôts et taxes	574 067.77	416 360.71	461 536.48
* Charges de personnel	9 754 418.13	9 075 137.70	9 991 194.72
Excédent/Insuffisance Brut d'Exploitation	5 747 199.25	1 990 241.32	11 867 448.53
* Autres produits d'exploitation	173 654.15	129 563.50	24 655.31
* Autres charges d'exploitation	277 114.61	959 995.74	160 739.77
* Reprises d'exploitation; transferts de charges	383 139.64	10 099 901.85	680 712.22
* Dotations d'exploitation	1 105 632.21	2 326 314.40	2 539 056.41
Résultat d'Exploitation	4 921 246.22	8 933 396.53	9 873 019.88
Résultat Financier	-3 993 574.56	-3 138 181.03	-2 187 990.20
Résultat Courant	933 429.45	5 795 215.50	7 685 029.68
Résultat Non Courant	-388 249.55	163 286.65	157 010.27
Résultat Avant Impôts			
Impôts sur le Bénéfice	566 715.00	2 119 325.23	2 826 953.00
RESULTAT NET	-21 535.10	3 839 176.92	5 015 086.95

<i>Synthèse de masses du bilan</i>			Variation 05/04				Variation 04/03	
	Masses (En Dh)	2005	2004	Emplois	Ressources	2004	2003	Emplois
Financement permanent	28 622 506	24 063 503		4 559 003	24 063 503	20 507 298		3 556 205
Moins actif immobilisé	16 164 644	18 341 921		2 177 277	18 341 921	6 889 362	11 452 559	
Fond de roulement Fonctionnel (A)	12 457 862	5 721 582		6 736 280	5 721 582	13 617 936	7 896 354	
Actif Circulant	105 726 620	95 700 049	10 026 571		95 700 049	69 626 443	26 073 606	
Passif circulant	46 928 979	69 539 621	22 610 642		69 539 621	28 509 813		41 029 808
Besoin de financement Global	58 797 641	26 160 428	32 637 213		26 160 428	41 116 630		14 956 202
Trésorerie nette (actif passif)	-46 339 779	-20 438 846		25 900 933	-20 438 846	-27 498 694	7 059 848	

Tableau de financement en Dh	31.12.2003		31.12.2004		31.12.2005	
	Emplois	Ressources	Emplois	Ressources	Emplois	Ressources
I Ressources stables de l'exercice (flux)						
* Autofinancement (A)	85 307			4 176 369		4 820 134
. Capacité d'autofinancement		511		4 176 369		5 270 134
. Distribution de bénéfices		85 818	71 000		450 000	
* Cessions et réduction d'immobilisations (B)		386 640		50 000		2 056 725
. Cessions d'immobilisations incorporelles						
. Cessions d'immobilisations corporelles		3 500				60 000
. Cessions d'immobilisations financières						
. Récupération sur créances immobilisées		383 140		50 000		1 996 725
* Augmentation des capitaux propres assimilés (C)		0				
. Augmentation de capital. Apports						
. Subventions d'investissement						
* Augmentation des dettes de financement (D)						
(nettes de primes de remboursement)						
TOTAL (I) Ressources stables (A + B + C +D)	85 307	386 640	0	4 226 369		6 876 859
II Emplois stables	2 417 999		12 122 724	0		
* Acquisition et augmentation des immobilisations (E)	2 207 814		11 910 751		134 495	
. Acquisition d'immobilisations incorporelles						
. Acquisition d'immobilisations corporelles	101 787		77 488		134 495	
. Acquisition d'immobilisations financières	2 106 027		9 680 000			
. Augmentation des créances immobilisées			2 153 263			
* Remboursement des capitaux propres (F)					6 084	
* Remboursement des dettes de financement (G)	210 185		211 972			
* Emploi en non valeurs (H)						
TOTAL (II) Emplois stables (E + F + G +H)	2 417 999		12 122 724		140 579	
III Variation du B.F.G	1 945 118			14 956 202	32 637 213	
IV Variation de la trésorerie		4 061 785	7 059 848	0		25 900 933

Principales Méthodes d'évaluation spécifiques à l'entreprise au 31.12.2005

I. Actif Immobilisé

A. Evaluation à l'entrée

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------|
| 1. Immobilisations en non valeurs : | Coût d'acquisition |
| 2. Immobilisations incorporelles : | Coût d'acquisition |
| 3. Immobilisations corporelles : | Coût d'acquisition |
| 4. Immobilisations financières : | Coût d'acquisition |

B. Correction de valeur

- | | |
|--|--|
| 1. Méthode d'amortissement : | Linéaire |
| 2. Méthode d'évaluation des provisions pour dépréciation | Néant |
| 3. Méthode de détermination des écarts de Conversion Actif | Comptabilisation d'une provision pour perte de change latente en fonction des cours de change des devises au 31/12 |

II. Actif Circulant (Hors trésorerie)

A. Evaluation à l'entrée

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. Stock | Coût d'acquisition- méthode du coût moyen pondéré après chaque entrée |
| 2. Créances | Coût d'acquisition |
| 3. Titres et valeurs de placement | Néant |

B. Correction de valeur

- | | |
|--|--|
| 1. Méthode d'évaluation des provisions pour dépréciation | Stocks : une provision pour dépréciation est constituée au cas par cas en fonction de l'état d'obsolescence. |
| 2. Méthode de détermination des écarts de conversion actif | Clients : une provision pour dépréciation est constituée pour les clients douteux au cas pour cas |

III. Financement permanent

- | | |
|--|-------|
| 1. Méthodes de réévaluation | Néant |
| 2. Méthodes d'évaluation des provisions réglementées | Néant |
| 3. Dettes de financement permanent | |

4. Méthode dévaluation des provisions durables pour risques et charges
5. Méthodes de détermination des écarts de conversion- Passif Gain de change latent en fonction des cours de change et de devises au 31/12

IV. Passif Circulant (Hors trésorerie)

1. Dettes du passif circulant
2. Méthodes d'évaluation des autres provisions pour risques et charges
3. Méthodes de détermination des écarts de conversion - Passif

V. Trésorerie

1. Trésorerie Actif
2. Trésorerie Passif
3. Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciation

Etat des Dérogations (Exercice clos au 31.12.2005)

Indications des dérogations	Justifications des dérogations	Influence de la dérogation sur le patrimoine, la situation financière et les résultats
I. Dérogations aux principes comptables fondamentaux	NEANT	NEANT
II. Dérogations aux méthodes d'évaluation	NEANT	NEANT
III. Dérogations aux règles d'établissement et de présentation des états de synthèse	NEANT	NEANT

Etat des Changements de Méthodes de 2005

Nature des changements	Justification du changement	Influence sur le patrimoine. la situation financière et les résultats
I. Changement affectant les méthodes comptables fondamentales - - - - -	NEANT	NEANT
II. Changement affectant les règles de présentation - - - - -	NEANT	NEANT

Tableau des Amortissements 2005

Tableau des amortissements en Dh 2005	Cumul début exercice (1)	Dotations de l'exercice (2)	Amort. Sur immo. Sorties (3)	Cumul d'amort. Fin exercice (1) + (2) - (3)
Immobilisations en non-valeurs	84 560.85			84 560.85
* Frais préliminaires * Charges à répartir sur plusieurs exercices * Primes de remboursement obligations	84 560.85			84 560.85
Immobilisations incorporelles				
* Immobilisations en recherche et développement * Brevets, marques, droits et valeurs similaires * Fonds Commercial * Autres immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles	2 728 624.71	315 046.87	17 117.38	3 026 554.20
* Terrains				
* Constructions	423 717.30	59 749.55		483 466.85
* Installations techniques matériel et outillage	1 622 230.63	169 933.37		1 792 164.00
* Matériel de transport	18 797.94	3 010.28	17 117.38	4 690.84
* Mobilier, matériel de bureau et aménagement	663 878.84	82 353.67		746 232.51
* Autres immobilisations corporelles				

Tableau des plus ou moins value sur cessions ou retraits d'immobilisations
Exercice clos au 31 décembre 2005

Date	Compte principal	Montant brut	Amort. Cumulés	Valeur nette d'amort	Produit de cession	Plus values	Moins values
31/12/2005	234 000	17 117.38	17 117.38	0.00	60 000.00	60 000.00	
TOTAL		17 117.38	17 117.38	0.00	60 000.00	60 000.00	0.00

Tableau des provisions Exercice clos au 31 décembre 2003

(En Dh)	01/01/2003	Dotations			Reprises			31/12/2003
		D'exploit.	financières	Non courantes	D'exploit.	financières	Non courantes	
1. Provisions pour dépréciation de l'actif immobilisé								
2. Provisions réglementées								
3. Provisions durables pour risques et charges								
Sous Total (A)								
4. Provisions pour dépréciation de l'actif circulant (hors trésorerie)	3 294 168.49	352 046.67			819 564.45			2 826 650.71
5. Autres provisions pour risques et charges								
Sous Total (B)	3 294 168.49	352 046.67			819 564.45			2 826 650.71
Total (A + B)	3 294 168.49	352 046.67			819 564.45			2 826 650.71

Tableau des provisions Exercice clos au 31 décembre 2004

(En Dh)	01/01/2004	Dotations			Reprises			31/12/2004
		D'exploit.	Financières	Non courantes	D'exploit.	financières	Non courantes	
1. Provisions pour dépréciation de l'actif immobilisé								
2. Provisions réglementées								
3. Provisions durables pour risques et charges								
Sous Total (A)								
4. Provisions pour dépréciation de l'actif circulant (hors trésorerie)	2 826 650.71	793 346.45			58 434.43			3 561 562.73
5. Autres provisions pour risques et charges		812 200.00						812 200.00
Sous Total (B)	2 826 650.71	1 605 546.45			58 434.43			4 373 762.73
Total (A + B)	2 826 650.71	1 605 546.45			58 434.43			4 373 762.73

Tableau des provisions Exercice clos au 31 décembre 2005

(En Dh)	01/01/2005	Dotations			Reprises			31/12/2005
		D'exploit.	financières	Non courantes	D'exploit.	financières	Non courantes	
1. Provisions pour dépréciation de l'actif immobilisé								
2. Provisions réglementées								
3. Provisions durables pour risques et charges								
Sous Total (A)								
4. Provisions pour dépréciation de l'actif circulant (hors trésorerie)	3 561 562.73	663 613.83			156 748.45			4 068 428.11
5. Autres provisions pour risques et charges	812 200.00	1 112 500.00			555 200.00			1 369 500.00
Sous Total (B)	4 373 762.73	1 776 113.83			711 948.45			5 437 928.11
Total (A + B)	4 373 762.73	1 776 113.83			711 948.45			5 437 928.11

TABLEAU DES TITRES DE PARTICIPATION AU 31 DECEMBRE 2003 (B4)

						Extrait des derniers états de synthèse de la société émettrice			
Raison sociale de la société émettrice	Secteur d'activité	Capital social	Participation au capital (%)	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Date de clôture	Situation nette	Résultat net	Produit inscrit au C.P.C de l'exercice
Groupe Premium	Holding	300 000.00	48%	144 000.00	144 000.00	31/12/2003	262 562.37	-13 072.81	
Premium Location	Location	6 900 000.00	64%	4 448 700.00	4 448 700.00	31/12/2003	2 459 735.76	466 916.22	
TOTAL			1.12		4 592 700.00				

TABLEAU DES TITRES DE PARTICIPATION AU 31 DECEMBRE 2004 (B4)

						Extrait des derniers états de synthèse de la société émettrice			
Raison sociale de la société émettrice	Secteur d'activité	Capital social	Participation au capital (%)	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Date de clôture	Situation nette	Résultat net	Produit inscrit au C.P.C de l'exercice
Groupe Premium	Holding	42 600 000	0.3%		144 000.00	31/12/2004	42 562 562.37	0.00	
Premium Location	Location	6 900 000.00	64%		4 448 700.00	31/12/2004	2 929 444.27	469 708.51	
AFIT	Industrie	15 680 000.00	49%		9 680 000.00	31/12/2004	13 933 103.08	-1 051 392.83	
TOTAL			1.61		14 272 700.00				

TABLEAU DES TITRES DE PARTICIPATION AU 31 DECEMBRE 2005 (B4)

						Extrait des derniers états de synthèse de la société émettrice			
Raison sociale de la société émettrice	Secteur d'activité	Capital social	Participation au capital (%)	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Date de clôture	Situation nette	Résultat net	Produit inscrit au C.P.C de l'exercice
Groupe Premium	Holding	42 600 000.00	0%		144 000.00	31/12/2005	42 501 322.37	-61 240.00	
Premium Location	Location	6 900 000.00	64%		4 448 700.00	31/12/2005	5 342 946.42	2 413 502.15	
AFIT	Industrie	15 680 000	49%		9 680 000.00	31/12/2005	14 298 030.38	364 927.30	
TOTAL			1.14		14 272 700.00				

TABLEAU DES CREANCES AU 31 DECEMBRE 2003 (B6)

(En Dh)	TOTAL	Analyse par échéance			Autre Analyse			
		> 1 an	< 1 an	Echues et non recouvrées	Devises	Etat et organismes publics	Entreprises liées	Effets
Créances de l'actif immobilisé	50 000.00		50 000.00				50 000.00	
* Prêts immobilisés								
* Autres créances financières	50 000.00		50 000.00				50 000.00	
Créances de l'actif circulant	45 383 331.65	0.00	19 679 760.76	25 703 570.89	1 366 481.75	3 665 742.03	2 216 463.56	5 776 575.13
* Fournisseurs débiteurs	1 494 286.85			1 494 286.85	1 366 481.75			
* Clients et comptes rattachés	39 865 480.06		15 656 196.02	24 209 284.04		444 791.57	2 216 463.56	5 776 575.13
* Personnel	528 473.90		528 473.90					
* Etat	3 220 950.46		3 220 950.46			3 220 950.46		
* Comptes d'associés								
* Autres débiteurs	106 471.68		106 471.68					
* Comptes de régularisation-actif	167 668.70		167 668.70					

TABLEAU DES CREANCES AU 31 DECEMBRE 2004 (B6)

(En Dh)	TOTAL	Analyse par échéance			Autre Analyse			
		> 1 an	< 1 an	Echues et non recouvrées	Devises	Etat et organismes publics	Entreprises liées	Effets
Créances de l'actif immobilisé	2 153 262.65		2 153 262.65				2 153 262.65	
* Prêts immobilisés								
* Autres créances financières	2 153 262.65		2 153 262.65				2 153 262.65	
Créances de l'actif circulant	66 862 402.36	4 265 143.00	48 808 132.77	13 789 126.59	13 789 126.59	8 695 496.47	0.00	0.00
* Fournisseurs débiteurs	13 789 126.59			13 789 126.59	13 789 126.59			
* Clients et comptes rattachés	44 087 919.70		39 822 776.70	4 265 143.00			3 958 088.77	3 619 301.04
* Personnel	212 608.83		212 608.83					
* Etat	8 695 496.47		8 695 496.47			8 695 496.47		
* Comptes d'associés	0.00		0.00					
* Autres débiteurs	72 551.02		72 551.02					
* Comptes de régularisation-actif	4 699.75		4 699.75					

TABLEAU DES CREANCES AU 31 DECEMBRE 2005 (B6)

(En Dh)	TOTAL	Analyse par échéance			Autre Analyse			
		> 1 an	< 1 an	Echues et non recouvrées	Devises	Etat et organismes publics	Entreprises liées	Effets
Créances de l'actif immobilisé	156 537.85		156 537.85				156 537.85	
* Prêts immobilisés								
* Autres créances financières	156 537.85		156 537.85				156 537.85	
* Titres de Participation								
Créances de l'actif circulant	84 108 368.81		78 711 116.01	5 397 252.80	3 824 063.80	9 173 095.44	2 343 000.00	2 657 438.61
* Fournisseurs débiteurs	3 824 063.80			3 824 063.80	3 824 063.80			
* Clients et comptes rattachés	70 720 132.19		69 146 943.19	1 573 189.00			2 343 000.00	2 657 438.61
* Personnel	208 277.87		208 277.87					
* Etat	9 173 095.44		9 173 095.44			9 173 095.44		
* Comptes d'associés	0.00		0.00					
* Autres débiteurs	113 769.82		113 769.82					
* Comptes de régularisation-actif	69 029.69		69 029.69					

TABLEAU DES DETTES AU 31 DECEMBRE 2003 (B7)

(En Dh)	TOTAL	Analyse par échéance			Autre analyse			
		> 1 an	< 1 an	Echues et non payées	Devises	Etat et organismes publics	Entreprises liées	Effets
Dettes de financements	218 056.40		218 056.40			0.00		
* Emprunts obligataires								
* Autres dettes de financement	218 056.40		218 056.40					
Dettes du passif circulant	28 509409 .45	0.00	28 509409 .45		23 612 001.07	1 006 390.75	1 076 975.04	979 153.05
* Fournisseurs et comptes rattachés	25 998 326.70		25 998 326.70		23 612 001.07		1 076 975.04	979 153.05
* Clients débiteurs. avances et acomptes	104 922.24		104 922.24					
* Personnel	360 200.00		360 200.00					
* Organismes sociaux	651 499.21		651 499.21			651 499.21		
* Etat	354 891.54		354 891.54			354 891.54		
* Comptes d'associés	287 498.48		287 498.48					
* Autres créanciers								
* Comptes de régularisation passif	752 131.28		752 131.28					

TABLEAU DES DETTES AU 31 DECEMBRE 2004 (B7)

(En Dh)	TOTAL	Analyse par échéance			Autre analyse			
		> 1 an	< 1 an	Echues et non payées	Devises	Etat et organismes publics	Entreprises liées	Effets
Dettes de financements	6 084.07		6 084.07			0.00		
* Emprunts obligataires								
* Autres dettes de financement	6 084.07		6 084.07					
Dettes du passif circulant	68 722 968,36	0.00	68 722 968,36		25 215 609.02	2 457 084.05	6 319 157.82	5 255 576.22
* Fournisseurs et comptes rattachés	58 117 654.35		58 117 654.35		25 215 609.02		6 319 157.82	5 255 576.22
* Clients débiteurs, avances et acomptes	213.127,11		213.127,11					
* Personnel	418 225,14		418 225,14					
* Etat	2.233.608,39		2.233.608,39			233 475.66		
* Comptes d'associés	163.673,62		163.673,62			2.233.608,39		
* Autres créanciers	1.293.516,39		1.293.516,39					
* Comptes de régularisation passif	6 283 163.36		6 283 163.36					

TABLEAU DES DETTES AU 31 DECEMBRE 2005 (B7)

(En Dh)	TOTAL	Analyse par échéance			Autre analyse			
		> 1 an	< 1 an	Echues et non payées	Devises	Etat et organismes publics	Entreprises liées	Effets
Dettes de financements								
* Emprunts bancaires								
* Autres dettes de financement								
Dettes du passif circulant	45 441 720.18	0.00	45 441 720.18		28 138 862.37	493 317.22	5 816 000.00	438 206.60
* Fournisseurs et comptes rattachés	37 986 744.91		37 986 744.91		28 138 862.37		5 816 000.00	438 206.60
* Clients débiteurs. avances et acomptes	448 380.82		448 380.82					
* Personnel	30 000.17		30 000.17					
* Organismes sociaux	416 458.15		416 458.15			416 458.15		
* Etat	76 859.07		76 859.07			76 859.07		
* Comptes d'associés	593 813.51		593 813.51					
* Autres créanciers	35 000.04		35 000.04					
* Comptes de régularisation passif	5 854 463.51		5 854 463.51					

TABLEAU DES SURETEES REELLES DONNEES OU REÇUES AU 31 DECEMBRE 2005 (B8)

Tiers créditeurs ou Tiers débiteurs	Montant couvert par la sûreté	Nature (1)	Date et lieu d'inscription	Objet (2) (3)	Valeur comptable nette de la sûreté donnée à la date de clôture
Sûretés données		NEANT			
Sûretés reçues		NEANT			

(1) – Gage : Hypothèque : 2 Nantissement : 3- Warrant : 4- Autres : 5 – (à préciser)

(2) préciser si la sûreté est donnée au profit d'entreprises ou de personnes tierces (sûretés données) (entreprises liées, associés, membres du personnel)

(3) préciser si la sûreté reçue par l'entreprise provient de personnes tierces autres que le débiteur (sûretés reçues)

**TABLEAU DES ENGAGEMENTS FINANCIERS DONNES OU REÇUS
HORS OPERATIONS DE CREDIT-BAIL AU 31 DECEMBRE 2005 (B9)**

(En Dh)	2004	2005
Engagements donnés		
* Avals et Cautions	10 000 000.00	10 000 000.00
* engagements en matière de pensions de retraites et obligations similaires		
* Autres engagements donnés nantissement sur fonds de commerce (au profit du crédit du Maroc)	2 000 000.00	2 000 000.00
Total	12 000 000.00	12 000 000.00
(1) Dont engagements à l'égard d'entreprises liées.....		
Engagements reçus		
* Avals et Cautions	NEANT	NEANT
* Autres engagements reçus	NEANT	NEANT
TOTAL		

TABLEAU DES BIENS EN CREDIT BAIL AU 31.12.2005 (EN DHS)

Rubriques 1	Date de la 1ère échéance 2	Durée du contrat en mois 3	Valeur estimée du bien à la date du contrat 4	Durée théorique d'amortis- sement du bien 5	Cumul des exercices préc édents des redevances 6	Montant de l'exercice des redevances 7	Redevances restant à payer		Prix d'achat résiduel en fin de contrat 10	Observations 11
							A moins d'un an 8	A plus d'un an 9		
135110	20/05/2003	48	223 922.67		126 419.80	70 889.64		101 135.84		
30779	05/08/2004	36	195 587.34		32 774.90	78 659.76		128 036.63		
2915-01	10/06/2005	48	237 816.00			37 719.64		220 929.32		
			657 326.01		159 194.70	187 269.04	0.00	450 101.79		

TABLEAU D'AFFECTATION DES RESULTATS AU 31 DECEMBRE
2003 (C2)

A. ORIGINE DES RESULTATS A AFFECTER

(En Dh)	2003
* Report à nouveau	6 374 039.76
* Résultats nets en instance d'affectation	
* Résultat net de l'exercice	296 362.73
* Prélèvements sur les réserves	
* Autres prélèvements	
TOTAL A	6 670 402.49

B. AFFECTATION DES RESULTATS

(En Dh)	2003
* Réserve Légale	14 818.14
* Autres réserves	
* Tantièmes	85 818.14
* Dividendes	
* Autres affectations	
* Report à nouveau	6 569 766.21
TOTAL B	6 670 402.49

TABLEAU D'AFFECTATION DES RESULTATS AU 31 DECEMBRE
2004 (C2)

A. ORIGINE DES RESULTATS A AFFECTER

(En Dh)	2004
* Report à nouveau	6 569 766.21
* Résultats nets en instance d'affectation	
* Autres impôts et taxes	
* Résultat net de l'exercice	-21 535.10
* Prélèvements sur les réserves	
* Autres prélèvements	
TOTAL A	6 548 231,11

B. AFFECTATION DES RESULTATS

(En Dh)	2004
* Réserve Légale	
* Autres réserves	
* Tantièmes	71 000
* Dividendes	
* Autres affectations	
* Report à nouveau	6 477 231,11
TOTAL B	6 548 231,11

TABLEAU D'AFFECTATION DES RESULTATS AU 31 DECEMBRE
2005 (C2)

A. ORIGINE DES RESULTATS A AFFECTER

(En Dh)	2005
* Report à nouveau	6 477 231.11
* Résultats nets en instance d'affectation	3 839 176.92
* Résultat net de l'exercice	
* Prélèvements sur les réserves	
* Autres prélèvements	
TOTAL A	10 316 408.03

B. AFFECTATION DES RESULTATS

(En Dh)	2005
* Réserve Légale	202 324.53
* Autres réserves	
* Tantièmes	50 000.00
* Dividendes	400 000.00
* Autres affectations	
* Report à nouveau	9 664 083.50
TOTAL B	10 316 408.03

DATATION DES EVENEMENTS POSTERIEURS

I - DATATION * Date de clôture (1) 31 Décembre 2005 * Date d'établissement des états de synthèse (2) (1) Justification en cas de changement de la date de clôture de l'exercice (2) Justification en cas de dépassement du délai réglementaire de trois mois prévu pour l'élaboration des états de synthèse	Date de la liasse fiscale
II - EVENEMENTS NES POSTERIEUREMENT A LA CLOTURE DE L'EXERCICE NON RATTACHABLES A CET EXERCICE AVANT LA lière COMMUNICATION EXTERNE DES ETATS DE SYNTHESE	Néant

TABLEAU DE REPARTITION DU CAPITAL SOCIAL AU 31 DECEMBRE 2005

Nom. prénom ou raison sociale des principaux associés (1)	Adresse	Nombre de titres		Valeur nominale de chaque action ou part sociale	Montant du capital		
		Exercice précédent	Exercice actuel		Souscrit	Appelé	Libéré
Groupe Premium	CASA	1 494	1490	8 000.00	11 920 000.00		11 920 000.00
Eric LEFORT	CASA	1	2	8 000.00	16 000.00		16 000.00
Loic LEFORT	CASA	1	2	8 000.00	16 000.00		16 000.00
Driss ANEKRIF	CASA	1	2	8 000.00	16 000.00		16 000.00
Jacques ROBELIN	CASA	0	2	8 000.00	16 000.00		16 000.00
Richard ROBELIN	CASA	0	2	8 000.00	16 000.00		16 000.00
Total		1 500.00	1 500.00		12 000 000.00		12 000 000.00

Quand le nombre des associés est inférieur ou égal à 10. L'entreprise doit déclarer tous les participants du capital. Dans les autres cas, il y a lieu de ne mentionner que les 10 principaux associés par ordre d'importance décroissant.