

Dari couspate

Le couscoussier, tout un plat

La PMI dynamique inaugure le troisième compartiment. Son introduction en bourse porte sur une augmentation de 30% de son capital. Objectif: financer la croissance.

Par Meryem Hammouch

Tout commence lorsque Dari couspate décide d'accroître sa capacité de production. A

l'origine, cette jeune PMI fabrique et commercialise deux catégories de produits (couscous et pâtes alimentaires) sous la marque Dari. Très vite, elle gagne en notoriété et en parts de marché. Par ailleurs, couscous Dari propose un produit traditionnel à préparation rapide et moderne, pour accompagner la transformation des modes de consommation. Sa réussite repose sur un perpétuel travail de fond pour commercialiser la marque. L'entreprise met en place un circuit puissant de distribution à l'export, ce qui fait d'elle le premier exportateur de couscous avec une part de marché équivalant à 90%.

Sur les trois dernières années, Dari couspate affiche un taux de croissance moyen de +27% pour ce qui est du chiffre d'affaires, et de +52% sur le résultat net. L'entreprise détient une part de marché couscous équivalente à 14% au niveau national. Sa production évolue à un rythme annuel de 30%, aussi bien pour le marché local qu'à l'export. Cette évolution à la hausse, combinée à la croissance de la demande locale, laisse présager un besoin de capacité productive supplémentaire. Dari couspate amorce alors un program-



Dari couspate revendique une part de marché de 90% des exportations nationales de couscous.

me d'investissement conséquent, dès 2001, pour accompagner les besoins du marché. La capacité de production globale atteint 20.000 tonnes par an, en 2003. Celle de production du couscous actuelle arrivant à saturation (13.000 t/an), le management de la société a décidé de mettre en place une nouvelle ligne de couscous d'un volume annuel de 6.500 tonnes dès 2006, et d'augmenter de 50%, en 2007, la capacité de la ligne actuelle de pâtes alimentaires. Pour ce faire, deux solutions s'offrent aux dirigeants: aménager une nouvelle usine, ou bien insérer une nouvelle ligne au sein de l'entité existante. Le choix a été porté sur la première solution et l'enveloppe dédiée à ce programme d'investissement est de 37 millions de dirhams. Finergy (banque d'affaires spécialisée dans l'introduction en bourse des PME) intervient dans un premier temps en

tant que conseiller financier pour déterminer le mode de financement adéquat, et ensuite, comme coordinateur global de l'introduction de Dari couspate en bourse. Une option idéale pour financer la croissance de cette PMI dynamique. Dari couspate pourra tirer avantage de la bourse pour améliorer sa notoriété, médiatiser ses produits et profiter de l'effet de taille. Le montant global de l'opération est de 29.520.000 dirhams. Il correspond à un nombre d'actions

émises de 80.000. Offre à prix ferme, l'action coûte initialement 369 dirhams. Dari couspate est la première entreprise du secteur à faire le pas dans ce sens. S'inscrire à la cote et accepter le défi de transparence et de visibilité imposé par les règles strictes du marché est une passerelle, pour le secteur, vers un marché plus structuré. Après l'introduction, le cours de l'action a varié dans une fourchette comprise entre 405 et 410 dirhams. Il atteint le creux de 394 dirhams vers la mi-août puis reprend rapidement une ascension pour coter 405 dirhams le 18 du même mois. ■

