

Farid Bensaid, président de Ténor Group et Othmane Bekkari, DG délégué Distribution, ont longuement négocié la cession de Cash.com.

E. B. / A. / A. / A.



Ténor Group cède Cash.com à Wafa Cash

Le groupe que préside Farid Bensaid se recentre sur ses fondamentaux. Les contraintes du secteur du transfert de fonds non bancaires invitent au regroupement : Wafa Cash, filiale d'AWB, se pose en leader en doublant son réseau.

En négociation depuis de longs mois, la cession de Cash.com (Western Union) par Ténor Group vient d'être finalisée. Farid Bensaid, son président et Samira Khamlitchi, directrice générale de Wafa Cash, ont signé un protocole d'accord pour l'acquisition, par la filiale d'Attijariwafa bank, de l'activité transfert de fonds développée par Ténor Group depuis 2007. Les négociations auront été longues. Dix-huit mois de tractations qui ont abouti, courant novembre, à la cession des quelque soixante quinze agences détenues par Cash.com, filiale de Ténor Group, à l'enseigne Western Union. Des agences qui arborent désormais la signalétique de Wafa Cash, qui double ainsi son réseau pour devenir

le premier opérateur de transfert de fonds non bancaires au Maroc. Comment expliquer ce passage éclair – trois ans – dans ce métier de services de la part d'un groupe habitué à ériger une activité multipolaire, de l'immobilier à l'assurance, du transport à l'outsourcing, de l'enseignement à l'audiovisuel ? « La crise », observe simplement Farid Bensaid. Avez-vous faiblesse ? Plutôt, pour qui connaît le président de Ténor Group, un acte de lucidité face à une conjoncture économique qui invite tous les managers à se recentrer sur leurs « fondamentaux ». De ce point de vue, 2008 et 2009 auront, partout, laissé des traces, révélant les faiblesses hier masquées par une croissance en partie anesthésiante pour un management habituellement conquérant. Ténor Group n'y a sans doute pas échappé,

qui – multipliant les acquisitions tous azimuts – avait l'habitude d'étudier, et souvent de conclure, toutes les opportunités de croissance. L'année 2010 qui s'achève apparaît donc clairement pour le groupe que préside Farid Bensaid comme celle de la « sortie de crise ». « Nous avons fait le choix de rester sur nos fondamentaux », explique-t-il. « en nous recentrant principalement sur l'assurance (AFMA), l'offshoring (Accolade) et la distribution (franchise Wana/Inwi) ». La cession de cash.com s'inscrit donc dans une stratégie de « sortie de crise » inclinant le groupe à céder une activité qui, dans les limites de son développement et les contraintes d'un secteur devenu très concurrentiel, n'a pas pu répondre aux exigences de rentabilité attendue. En trois années, Cash.com a développé rapidement

un réseau de 75 agences. « C'est un métier », reconnaît Othmane Bekkari, directeur général de Ténor Distribution, « qui doit être multiproduits et avoir une capillarité importante. Il faut être présent sur le transfert international et national, et donc disposer d'un réseau important. Notre objectif était de disposer d'une centaine d'agences en trois ans, avec nos agences en propre avant de penser à la franchise. » Or, Cash.com s'est heurté à trois difficultés. La crise économique, d'abord, qui a touché de plein fouet

assurer la croissance d'une activité fragilisée par le ralentissement des transferts des MRE comme des clients sur le territoire national.

Trois années et la réalité d'un marché soumis à une conjoncture économique affectée par la crise financière n'auront donc pas permis d'espérer un retour sur investissement à moyen terme. « Nous n'avons jamais gagné d'argent dans cette activité », reconnaît simplement Farid Bensaid. Soixante-et-un des soixante-quinze

fonds de commerce (les 14 autres ont été jugés trop en proximité du réseau de l'acquéreur), le personnel et l'ensemble des équipements viennent donc d'être cédés à Wafa Cash. Avec cette acquisition, la filiale d'Attijariwafa bank double ipso facto son propre réseau d'agences, étend son maillage du territoire, et se débarrasse d'un concurrent au moment où le marché exige une taille critique suffisante pour affronter quelques turbulences conjoncturelles.

Henri Laizau

« Nous n'avons jamais gagné d'argent dans cette activité. » Farid Bensaid

le volume des transferts, avec un marché en baisse de 15% à 20% depuis 2008. Si Cash.com a su résister, la faiblesse de sa propre croissance la pénalisait à court terme. Les contraintes sécuritaires (gardienage, caméras de surveillance), imposées à la mi 2009 aux établissements bancaires et aux sociétés de transfert de fonds, ont également joué. Si les premiers ont pu absorber les investissements afférents, les seconds ont vu leur modèle économique remis en cause. Les changements réglementaires enfin qui ont remis en cause la protection dont s'étaient dotés les acteurs du secteur avec une clause d'exclusivité des personnels. Le veto émis par Bank Al-Maghrib sur cette exclusivité, ajouté aux deux difficultés précédentes, a eu raison de la rentabilité du modèle économique. Le flux enregistré par Cash.com (200 à 300 millions de dirhams) s'est révélé insuffisant pour

► Trois pôles à consolider

La cession de Cash.com apparaîtra rapidement comme un épiphénomène dans la vie d'un groupe aux participations multiples. « Les périodes de crise économique peuvent être autant de périodes d'opportunités », assure Farid Bensaid. L'assurance, l'offshoring et la distribution concentrent désormais toute l'attention d'un groupe qui réalise 1,5 milliard de dirhams dont 25% à l'étranger.

• **Assurance.** Leader dans le domaine du courtage, AFMA - qui a multiplié par quatre, en cinq ans, le montant des primes gérées, passé de 300 millions de dirhams à 1,2 milliard, et enregistre une croissance de 10% quand le marché est à +5% - entend offrir à sa clientèle, composée d'entreprises et de particuliers, une réelle valeur ajoutée. « Nous investissons lourdement dans les hommes et dans le savoir-faire », assure le président du groupe qui sait devoir faire face à la concurrence croissante de la bancassurance et du lobby des banques qui font, avec l'assentiment des pouvoirs publics, de chacune de leurs agences un point de vente éminemment

concurrentiel. Mais à moindre frais...

« Les autorités de contrôle doivent réguler, sinon les courtiers vont souffrir », observe Farid Bensaid, qui souhaiterait un meilleur équilibre face à des banques qui, s'arrangeant avec la légalité, ont créé un réseau de courtiers captifs, et fait remonter les dividendes de ce réseau.

• **Offshoring.** Premier acteur à avoir créé un centre d'appels au Maroc, avec SFR pour client, Ténor Group avait depuis quitté le secteur. C'était pour mieux revenir en force avec l'acquisition d'Accolade en 2009. Le groupe gère aujourd'hui 700 positions de travail et dispose de deux sites à Casablanca, ce qui en fait l'un des outsiders leaders parmi les acteurs maroco-marocains.

• **Distribution.** Dialcom, réseau franchisé de Wana, dispose aujourd'hui d'une centaine de points de vente (110 exactement). Agressivité des commerciaux, qualité de service, développement du prépayé ont fait le succès de cette activité. Place désormais au postpayé, à la conquête de nouveaux clients à domicile, comme au sein des entreprises pour le B to B. ■

Avec ma carte Entreprise, je gère mieux mes dépenses professionnelles

« La carte Entreprise facilite la gestion des dépenses professionnelles de mon entreprise. Pour chaque collaborateur, je choisis les services associés à la carte (retraits, paiements commerciaux, achats e-commerce) et je reçois, chaque fin de mois, un reporting détaillé qui me permet de suivre les notes de frais. »

Merwan, 41 ans, chef d'entreprise.



■ IL EST MASTER FRANCHISÉ DE L'ENSEIGNE FRANÇAISE ADA

Tenor Group veut céder son activité de location de voitures

■ Il vient de confier le mandat à une banque d'affaires de la place ■ Des sociétés de location figurent parmi les potentiels acquéreurs ■ Les ressources permettront de boucler le financement de l'achat de Mercure.com.

Tenor Group revuise son périmètre d'activités. Après la cession, il y a quelques jours, de la société d'ingénierie informatique Archos, le groupe contrôlé par Paul Bonaldi a mis sur la table des actifs considérables au profit de son filiale dédiée aux Prestations services diffusion (PSD), maître de location de véhicules comme pour tous les masters franchisés du français Ado Maroc.

Selon des sources bien informées, Tenor Group a confié à une banque de la place le soin de mener les discussions avec les acquéreurs potentiels, principalement des concurrents actifs de PSD dans ou à l'extérieur du pays. Il faut dire que la marque Ado, positionnée en Europe dans le segment location low cost, notamment pour les



véhicules utilitaires, a été bien développée au Maroc par le groupe Tenor qui en a fait une enseigne généralement bien introduite chez les flottes de multinationales dans le segment longue durée. En ce qui concerne la courte durée, PSD s'appuie sur un réseau de quatre agences à Marrakech et à Casablanca ainsi que sur le central de réservation d'Ado. PSD, une des trois implantations d'Ado en Afrique (Sénégal et Tunisie), compte aujourd'hui un parc de plus de 500 véhicules, en grande partie utilisés pour la location longue durée (LLD).

35 000 véhicules de location en circulation

Il faut dire aussi que la concurrence dans le secteur de la location au Maroc est très vive. Selon les recensements de chiffres fournis par les opérateurs structurés du secteur, ce dernier compterait quelque 1 400 unités, pour un parc de véhicules équivalent à 35 000 unités. Moins connu, la location de courte durée, qui mobilise 15 000 voitures, a réalisé en 2009 un volume de 500 000 locations. La location longue durée, elle, se voit doter un parc de 20 000 voitures et reste plutôt l'apanage d'entreprises de taille plus importante, souvent flottes de multinationales.

Tenor Group qui n'est pas adossé à un groupe bancaire, à l'instar des leaders du métier de la LLD, se finance grâce à une injection de capitaux étrangers ou le code de refinancement en une composition de compétences. Au passage, cette opération lui permettra de dégager des liquidités immédiates

pour, probablement, booster le financement de l'acquisition appelée d'Orca en novembre 2009 du holding Mercure.com au prix de 97 MDH. Outre la nouvelle acquisition, Accolade et Netcom Technologies, les deux filiales, qui viennent renforcer le Pôle Business Process Outsourcing articulé au-

tour de Tenor Services, Tenor Group est également présent dans d'autres métiers tels le courtage en assurance (AFMA), la distribution télécom (Dialcom), la location d'argent (Cash Com), l'enseignement (Brain) et l'informatique (Bis Soft).

ALAIN BOURGEOIS

STRATÉGIE

Ténon Group, une jeune holding aux dents longues

D'habitude très discret sur ses acquisitions et participations, Ténon group s'est retrouvé dans les feux de l'actualité avec son rachat de Mercure.Com, filiale à 100 % du groupe ONA. Cette holding, qui se positionne comme créateur-développeur et non acheteur-vendeur, n'a pas encore fini de surprendre le monde des affaires par son audace. **par ADAMA SYLA**

97 millions de dirhams. C'est ce que Farid Bensaid vient de mettre sur la table pour s'offrir la holding de participations Mercure.Com. Et quand on lui demande s'il a fait une bonne affaire, le président-fondateur de la holding Ténon Group estime tout simplement que son groupe a racheté cette filiale à 300 % du groupe ONA à sa juste valeur, en tirant sur sa croissance. Pour autant, la transaction aura duré près d'un an. « On a voulu que les choses se fassent très bien. Et puis, c'est à l'issue d'un processus compétitif ouvert à l'ensemble des investisseurs nation-

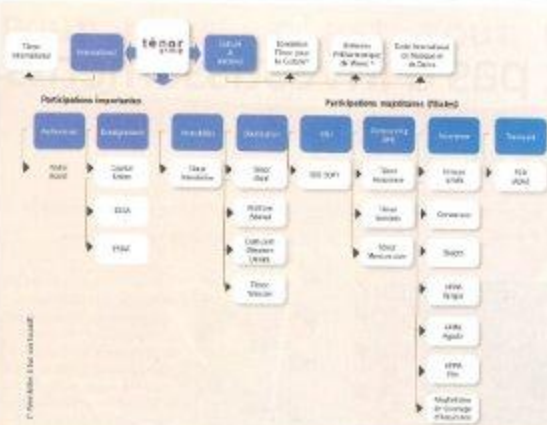
aux et internationaux après marqué un intérêt que nous avons été choisis », précise le Président de Ténon Group. Il faut dire que Farid Bensaid est en terrain connu. « C'est une opération de rachat entre dans le cadre de la croissance externe de notre holding dans des métiers que nous connaissions déjà très bien. Les centres d'appels et les RPO, ainsi que les SSIL, constituent tous notre cœur de métier », souligne Farid Bensaid. En effet, par cette acquisition, Ténon Group se retrouve avec Mercure.Com qui est présent dans deux principaux secteurs d'activités : Business Process Outsourcing (BPO) et SSIL, à travers trois filiales spécialisées (Accolade, NetCom Technologies et Archos Conseil). D'ores et déjà, la holding compte apporter tout son savoir-faire technique et commercial à son oeuvre naissante. « On restructure Mercure.Com si c'est nécessaire », confie le président-fondateur de Ténon group. À l'affût d'opportunités, Farid Bensaid semble se définir comme un homme d'affaires classique. « Je suis un développeur et non pas un opportuniste qui achète et qui revend », précise-t-il. Actif dans des secteurs importants de l'économie marocaine, la holding intervient principalement dans le domaine des services à valeur ajoutée (voir organigramme). Elle est ainsi présente dans l'assurance, la distribution, le non-holding, les nouvelles technologies et le transport. Elle détient également des participations importantes dans les secteurs des médias et de l'enseignement. « Nous prenons des participations quand nous considérons le porteur de

projet et la structure. C'est le cas de Thami El Ghorfi, our chef de qui nous avons pris des participations pour la création de YESCA, mais aussi de l'ESLAC au début des années 1990. C'est d'ailleurs tout naturellement que nous nous retrouvons dans le tour de table de la radio Anawak », souligne Farid Bensaid.

A l'affût des opportunités

Pour ce faire, il faut noter que Ténon Group est contrôlé par des sous-holdings indépendantes dont « la mission est d'investir en partenariat les revenus du groupe dans des sociétés à même de générer des synergies créatrices de valeur ». Parmi ces pôles de participation, on trouve, entre autres, Ténon Management, Finance Transport, Idéation, Ténon Finances et Ténon Services. « C'est ce dernier qui a racheté Mercure.Com sous fonds propres complétés par un crédit bancaire », renseigne Farid Bensaid qui tient à garder secret le montant du prêt. D'habitude très discret sur ces acquisitions et participations, Ténon Group ne pouvait pas ne pas déroger cette fois-ci à sa règle de conduite, la transaction se faisant avec un groupe coté à la bourse. Pourtant, il faut parier des holdings qui montent en puissance.

C'est en 2005 que Farid Bensaid décide de quitter le salariat pour se consacrer entièrement à ses affaires qu'il regroupe dans une holding. Aujourd'hui, il pèse 1,5 milliard de dirhams. La vie de la holding est déjà marquée par deux grandes phases, malgré son jeune âge. En effet, avant 2000, les activités du groupe étaient concentrées



Farid Bensaid, président de Ténor Group.

essentiellement sur la compagnie local Mondial Assistance et le Centre d'Appels Phone Assistance. À partir de 2005, il fut décidé de créer une structure trinationale afin de fédérer les activités et de lancer un plan de développement ambitieux dans le monde des services. Cette date correspond en quelque sorte à la renaissance de Ténor Group. En effet, tout est parti de Mondial Assistance, reprise en main en 1999 par Farid Bensaid alors que l'entreprise basait de l'air. Elle a développé avant de la racheter, en association à parts égales avec Moulay Hafid El Alamy. Six ans plus tard, l'entreprise affiche une très bonne santé financière, avec un résultat net de plus de 25 millions de dirhams. Il cède alors ses parts. Mais à l'époque où il reprendit en main la compagnie local Mondial Assistance, Farid Bensaid réussit à convaincre le donneur d'ordres français, SFR, de délocaliser ses traitements d'appels au Maroc. Le Centre d'Appels Phone Assistance voit ainsi le jour. Quelques mois avant de céder ses parts dans Mondial Assistance, il vendit ses parts dans Phone Assistance à un groupe international. « Nous étions à 50/50 avec Océis de Mosley Hafid El Alamy. Et comme, nous ne pouvions être majoritaires, nous avons alors vendu nos parts », souligne le président de Ténor Group, pionnier dans l'activité des centres d'appels au Maroc. « Nous avons été les premiers à prendre des risques dans ce

« C'est en 2005 que Farid Bensaid décide de quitter le salariat pour se consacrer entièrement à ses affaires qu'il regroupe dans une holding. Aujourd'hui, il pèse 1,5 milliard de dirhams.

secteur », rappelle-t-il. Quel qu'il en soit, avec les cessions de Phone Assistance et Mondial Assistance, l'acte de naissance de Ténor Group venait d'être signé par son président-fondateur. Ces cessions ont en effet permis au groupe de conforter son assise financière pour s'ouvrir de nouveaux horizons. En effet, contre toute attente, Ténor group s'intéresse depuis à de nouvelles activités.

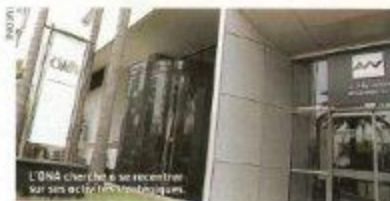
La Bourse en ligne de mire

Il faut dire que la holding a très tôt joué son dévolu sur des secteurs porteurs. Le rachat, en 2005, d'Alma en est l'exemple. Cette entreprise sera par la suite restructurée avant de sceller un partenariat avec le numéro 1 mondial dans le coverage en assurances, en l'occurrence Marsh. Les résultats ne se feront pas attendre : Alma se hisse à la

deuxième place du marché marocain. Quid des ambitions de Ténor Group ? « Nous avons une vision long terme qui passe par une concentration de nos énergies sur les métiers que nous maîtrisons et sur lesquels nous disposons d'un véritable savoir-faire, à savoir : l'assurance, l'engineering, la distribution et l'immobilier ». Pour l'instant, à en croire le management de Ténor group, la holding « attend avec beaucoup de soin toutes les opportunités de croissance dans les domaines où le groupe a la conviction de disposer d'une vraie valeur ajoutée ». Dans ce cadre, d'ailleurs, le groupe est en train de finaliser la création d'une joint venture avec le groupe français Financière Dunal. Dénommée Yalco Maroc, cette nouvelle entité entend s'imposer comme « un acteur majeur » sur le marché marocain de property et du facility management (gestion de services immobiliers). Elle sera dirigée par Badr El Yessoubi, diplômé de l'ESTP et de l'IAE de Paris, qui était jusqu'à présent DG de Property Solutions, filiale de gestion immobilière de Ténor Group. Il travaillera en étroite collaboration avec Benoît Ladouce, représentant du groupe Financière Dunal. Des projets, il n'en manque pas chez Ténor group. Son management se penche sur quelques structures de la holding qui vont faire leur entrée en bourse.

Néanmoins, les r

ONA. Mercure.com vendue



L'ONA cherche à se recentrer sur ses activités stratégiques.

Le groupe marocain vient de céder son holding spécialisé dans les nouvelles technologies, Mercure.com, filiale à 100% de FONIA, qui intervient dans les domaines de l'architecture réseau, la sécurité et la stratégie des systèmes d'information (à travers ses trois filiales : Netcom, Archos Conseil et Accolade), a été vendue pour le prix de 97 millions de dirhams. Un montant largement inférieur au chiffre d'affaires réalisé par le holding en 2008, qui s'est établi à 141 MDH. "Ce-

te opération de cession entre dans le cadre du recentrage du groupe sur ses activités stratégiques", indique le communiqué de FONIA. Le repreneur n'est autre que Ténor Group, il s'agit d'un holding présent dans différents domaines d'activité comme l'assurance, la distribution, les nouvelles technologies et l'immobilier. Appartenant à Farid Bensaid (fondateur de l'Orchestre philharmonique du Maroc), ce groupe brasse un chiffre d'affaires annuel de 1 milliard de dirhams. **■ P.F.**

SUCCESSIONS | DERAPAGE



Belkhatayt, réformateur

Il n'a qu'une idée en tête : faire du sport un business. Alors, il ne se presse pas une semaine sans que le ministre de la Jeunesse et des Sports n'annonce un projet. Tantôt à Tamesna pour lancer les travaux d'un centre sportif. Tantôt à l'ISCAE pour inaugurer un cycle de Master en management sportif. Sa dernière trouvaille est le lancement d'un magazine gratuit pour les jeunes: JM Magazine. Le nouveau ministre s'est activé ces derniers temps pour expliquer sa stratégie et comment il compte la mettre en oeuvre. Fort de l'augmentation

030
budgétaire qu'il a réussi à obtenir dans la loi de Finances, il traque toutes les occasions qui peuvent lui apporter de l'argent pour financer l'assainissement de cette vieille machine improductive et malade qu'est le sport. Et pour cela, il est même prêt à vendre le foncier du ministère, une assiette estimée 5 milliards de dirhams. Il réclame en annonçant la création d'une righe publicitaire pour gérer les centres socio sportifs de proximité afin de drainer des revenus publicitaires. En commercialisant auprès ayant fourbi ses armes dans des secteurs fortement concurrentiels comme les télécoms et la grande distribution, Mehrez Belkhatayt sait qu'il doit rentabiliser au mal du sport à la racine. «*Il n'y a pratiquement aucun club qui dispose de déclarations fiscales, il n'y en a aucun qui paye des salaires à des gros dirigeants, une sécurité sociale et des impôts. Par contre, il y a beaucoup d'argent qui rentre dans leurs caisses, déclare-t-il récemment à un journal de la place, jusqu'où ira-t-il ?...*»



Farid Bensaïd, chasseur

Il a fini par décrocher Mercure.com. Farid Bensaïd est en train de nourrir son tableau de chasse par des prises hautement stratégiques. Annoncée par ENE, il y a un an, sa récente acquisition de la filiale de l'ONA, qui lui a coûté 92 millions de dirhams, entre dans la ligne de son groupe basé sur les services à forte valeur ajoutée. Pendant 1 milliard de dirhams de chiffre d'affaires, Ténor group est présent dans l'assurance, la distribution, le rebranding et la location longue et courte durée. En opérant cet achat, le nouveau maître de

Mercure.com a démontré son talent de chasseur d'affaires à côté de celui déjà prouvé de violoniste. Après la fusion de Distrisoft et Matel PC, les valeurs technologiques suscitent actuellement beaucoup d'intérêt chez les investisseurs. Un intérêt appuyé par le plan gouvernemental Maroc Numeric. Mais Bensaïd ne compte pas s'arrêter là. Il y a quelques semaines, toujours à la quête des bonnes affaires, il a ajouté une nouvelle corde à son arc en s'alliant au groupe Financière Dural pour conclure une joint venture dans des métiers à la page, le «Property» et le «Facility Managements». Un créneau qui repose sur la prise en charge, pour le compte d'un client de l'ensemble de la gestion technique de son patrimoine. Un segment voué à un bel avenir. ■

Économiste | avril 2012

Driss Jettou, critique

Driss Jettou a-t-il usé de son pouvoir pour s'approprier un terrain rural de 40 hectares dans la région de Nouaceur? L'ancien Premier ministre a fini par régler sur multiples critiques de la presse en affirmant que cette affaire est dénuée de tout fondement. Initialement le terrain en question devait être traversé par une autoroute. Certains journaux ont avancé que Jettou a usé de son pouvoir pour changer le tracé de l'autoroute et pour ainsi récupérer le lot de terrain pour la superficie d'un grand projet industriel en train de réaliser dans la région. L'agence infodirige selon Jettou qui affirme être toujours en train de négocier l'achat de ce terrain auprès de la famille qui le possède. Affaire à suivre. ■



Youssef Ben Mansour, héritier

Drôle de réaction de la Fédération Nationale des promoteurs Immobiliers. Au lieu de la sorte de l'étude de McKinsey sur le secteur de l'automobile, cette organisation dirigée par Youssef Ben Mansour, a pu communiquer où elle reproduit aux médias s'être focalisés sur les marges fatigantes gagnées sur le haut standing, et qui peuvent atteindre à 100% selon l'étude. Que cherche la Fédération? A sauver son honneur? Tout le monde sait qu'elle ne représente qu'une poignée de promoteurs et qu'elle ne peut se fier à certains qui cherchent à faire le maximum de gain par tous les moyens, profitant du noir et du manque de réglementation. Masquer la réalité, qui plus est, vient d'un cabinet international, ne servira à rien. ■



Marrakech, Essaouira, Agadir et bientôt à Casablanca



LE GROUPE
ONA
Le progrès, notre métier

ténor
group

Communiqué de presse

Mercure.com

À l'issue d'un processus compétitif ouvert à l'ensemble des investisseurs nationaux et internationaux ayant marqué un intérêt, le Groupe ONA a procédé, le 25 novembre 2009, à la cession de 100% du capital social et des droits de vote du Groupe Mercure.com à Ténor Group, pour un prix de 97 millions de dirhams.

Filiale à 100% du Groupe ONA, le holding de participations Mercure.com est présent dans deux principaux secteurs d'activités : Business Process Outsourcing (BPO) et SSI, à travers trois filiales spécialisées [Accolade, NetCom Technologies et Archos Conseil].

Pour le Groupe ONA, cette opération de cession entre dans le cadre du recentrage du Groupe sur ses activités stratégiques, conformément à la nouvelle vision annoncée par la Gouvernance du Groupe au mois d'octobre 2008.

Pour Ténor Group, cette acquisition représente une opportunité importante de développement, confirmant les ambitions de croissance de la société.

À propos du Groupe ONA

Le Groupe ONA est le premier groupe industriel et financier privé au Maroc. Il opère dans cinq domaines d'activités stratégiques : Mines, Agroalimentaire, Distribution, Activités Financières et Relais de Croissance [Télécoms, Immobilier et Énergie & Environnement].

À propos de Ténor Group

Ténor Group est une société holding qui intervient principalement dans le domaine des services à valeur ajoutée. Le groupe est ainsi présent dans l'Assurance, la Distribution, le Nearshoring, les Nouvelles technologies, le Transport, les Services immobiliers... Il détient également des participations importantes dans les secteurs des Médias et de l'Enseignement.

ONA et Ténor Group se félicitent mutuellement de la qualité du processus ayant conduit à la finalisation de cette opération.

Contact ONA :

Mme Fakhita Drissi
Téléphone : +212 522 43 21 07
Courriel : f.drissi@ona.co.ma

Contact Ténor Group :

Mme Caroline Saunier
Téléphone : +212 522 42 81 80
Courriel : caroline.saunier@tenorgroup.ma

Le deal Holmarcom sort d'Otis Maroc



CONTEXTE

Cette prise de contrôle s'inscrit dans la politique d'expansion à l'international de l'espagnol Zordaya Otis, et semble répondre parfaitement à la logique de recentrage stratégique du groupe Holmarcom.

Zordaya Otis, filiale espagnole de l'américain United Technologies Corp, vient d'exercer une option de rachat sur 99% du capital d'Otis Maroc. Le fabricant espagnol d'ascenseurs et d'escaliers mécaniques vient de récupérer en effet les anciennes parts détenues par Otis France et l'Omnium marocain d'investissement

(OME), filiale du groupe Holmarcom de la famille Bensalah. Montant du deal : 10,73 millions d'euros, soit l'équivalent de 118 millions de dirhams. Une belle affaire pour Zordaya, qui récupère une firme en pleine croissance, dans un marché marocain de l'immobilier qui n'est pas prêt de s'essouffier.

L'info Maroc-Algérie : La bataille solaire

Le projet de méga station solaire dans le sud du Maroc fait des émules... chez le voisin algérien. L'entreprise publique Sonelgaz vient d'annoncer sa volonté d'investir une enveloppe de 100 millions de dollars dans la construction d'une station d'énergie solaire. Un appel d'offres international pour le choix des prestataires serait ainsi lancé d'ici la fin d'année. La station, dont l'ouverture est prévue pour 2012, devrait produire quelques 50 mégawatts d'énergie par année, soit un dixième de la capacité d'une petite centrale nucléaire.

AGENDA

16 | 12 | 2009

Casablanca *Exhibition*
Regulation financière
& compliance

14-15 | 01 | 2010

Tanger *Colloque*
Défi de la ville
durable

12 | 01 | 2010

Casablanca *Salon*
Private Equity

27-30 | 01 | 2010

Casablanca *Salon*
Dom & Event

Ils font le business



Farid Bensaïd
L'immo d'entreprise

Técor Group vient de conclure une joint venture avec le groupe Financière Duvol. Les deux groupes lancent ainsi une nouvelle enseigne (Ydme Maroc) spécialisée dans les métiers de la gestion du patrimoine immobilier commercial.



Omar Tazi
Piqûre algérienne

C'est une première. L'Algérie, craignant une pénurie en insuline, vient de conclure un gros contrat avec le laboratoire marocain Biothema. Le labo n'est pas à sa première opération en Algérie.

Hassan Bensalah
Dans le mobilier

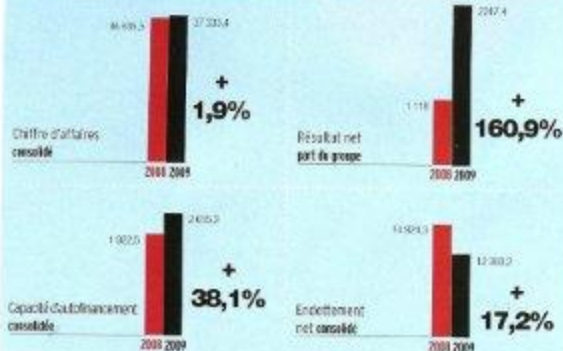
Pour se lancer dans le mobilier de maison, le patron du groupe Hoemarcom s'est associé avec l'enseigne française Atlas. L'ouverture de son premier magasin vient d'être annoncée en grande pompe en ce début de semaine.



Quelle transparence pour l'entité nouvelle ?

Hommage à l'ONA

Fusionnant avec la SNI et agrandé à disparaitre, un dernier anif sur les plus importants agrégats financiers du premier holding privé du Royaume d'imposé dont le mot d'ordre est la croissance.



Source: ONA

Chiffres clés

Le holding royal plus performant que jamais!

1^{er} groupe industriel et financier privé au Maroc, **35 079** collaborateurs, **5** domaines d'activités stratégiques, **20,5%** de la capitalisation boursière de la place de Casablanca, **4,4** milliards de dirhams d'investissements, **3,5** milliards d'impôts sur les sociétés payés en 2009.

avec la BMCE. Une opération croisée qui permet à la CDG de disposer de 8% du capital de la banque de Benjelloun. Le dernier en date, alors que nous mettions sous presse, n'est autre que la cession par Fipar, bras financier de la CDG à l'international, de 1.211.519 obligations remboursa-

Il n'y a pas que l'ONA et la SNI qui aient revu leur positionnement stratégique, la CDG le fait aussi.

bles en actions nouvelles ou existantes (Orane) du Club Med au chinois Fosun. Soit environ 4% du capital de la société. La CDG tient à préciser qu'il ne s'agit nullement d'un désenga-

→ mobilisation de l'épargne à long terme, capitaliser sur le rôle historique de la Caisse en matière de prévoyance et de gestion des fonds de retraite, porter un intérêt particulier au développement des investissements étrangers. Et enfin, renforcer son rôle d'opérateur du développement territorial et durable. D'ailleurs, Abdelatif Jouahri, gouverneur de Bank Al-Maghrib et président de la commission de surveillance de la CDG, avait déjà planté le décor à l'occasion du cinquantième anniversaire de l'institution: «L'année 2009 marque une nouvelle étape dans la vie de cette institution qui se mobilise pour mettre en œuvre une nouvelle vision ordonnée et dynamique de ses métiers», a-t-il déclaré. Il faut dire que les sorties stratégiques de la Caisse ne se sont pas fait attendre. Rachat de parts du deuxième opérateur télécoms Méditel. Ensuite la CDG conclut, à travers sa filiale CGI, un méga-deal



célèbre musicien fondateur de l'Orchestre philharmonique du Maroc Farid Bensaid, est lui aussi touché par la vague de réorganisation stratégique. Le groupe qui opère dans des secteurs variés, surtout dans les domaines des services à forte valeur ajoutée, revisite son périmètre d'action en mettant sur la liste des participations à céder la société Promotion services diffusion (PSD), entité de location de véhicules connue pour être le master franchisé du français Ada au Maroc. Par ailleurs, le groupe avait cédé auparavant sa société d'ingénierie informatique Archios à l'un des importants acteurs du secteur, Capital Consulting. Il faut dire que l'essor de ce groupe s'est fait rapidement, puisque la création de la holding ne date pas de plus de six ans, plus précisément en 2005, année où Farid Bensaid a décidé de se consacrer aux affaires. Le groupe détient majoritairement des participations via des filiales opérant dans l'immobilier, la distribution, les SSII, l'outsourcing, les assurances et le transport. Ténor Group possède également des participations dans les secteurs des médias et de l'enseignement supérieur. A ce jour, le groupe pèse plus d'un milliard de dirhams, emploie plus de 730 personnes et compte une vingtaine de sociétés,

Ténor Group Une holding qui a de l'avenir !

Ténor Group, l'une des holdings les plus structurées, appartenant au célèbre musicien fondateur de l'Orchestre philharmonique du Maroc Farid Bensaid, est lui aussi touché par la vague de réorganisation stratégique. Le groupe qui opère dans des secteurs variés, surtout dans les domaines des services à forte valeur ajoutée, revisite son périmètre d'action en mettant sur la liste des participations à céder la société Promotion services diffusion (PSD), entité de location de véhicules connue pour être le master franchisé du français Ada au Maroc. Par ailleurs, le groupe avait cédé auparavant sa société d'ingénierie informatique Archios à l'un des importants acteurs du secteur, Capital Consulting. Il faut dire que l'essor de ce groupe s'est fait rapidement, puisque la création de la holding ne date pas de plus de six ans, plus précisément en 2005, année où Farid Bensaid a décidé de se consacrer aux affaires. Le groupe détient majoritairement des participations via des filiales opérant dans l'immobilier, la distribution, les SSII, l'outsourcing, les assurances et le transport. Ténor Group possède également des participations dans les secteurs des médias et de l'enseignement supérieur. A ce jour, le groupe pèse plus d'un milliard de dirhams, emploie plus de 730 personnes et compte une vingtaine de sociétés,

Le groupe Zibner crée la société Diana Holding se la transformation de produits cosmétiques et médicaments. Le groupe Zibner suit ses investissements dans la filière agricole et alimentaire. Ce projet est en construction d'unité de production au domaine Ait Harza sera chargée de la production des huiles essentielles de produits destinés à des utilisations aussi variées que variées comme alimentaire, cosmétique, aromatique, phytothérapie, etc. Ce faire, le groupe a créé la nouvelle société, G&D qui portera l'edit projet. Rappelons que Diana qui emploie 6.500 personnes opère principalement dans la distribution spécialisée (Bureau), la viticulture (Celliers de Meknès), la distillation et la distribution de boissons alcoolisées (Ebertec...), la pêche (l'emballage), les loisirs (Magic Park à Salé) et la tôle.

Holmarcom introduit l'enseigne française Atlas au Maroc. Le groupe Holmarcom a un partenaire français spécialiste du Mobilier Européen décidé d'ouvrir à Marrakech un nouveau parc d'activités «Le Comptoir», ainsi que le premier magasin au Maroc de l'enseigne Atlas, propriété du groupe français L'investissement global de 45 MDH et a permis de créer 80 emplois. Le site qui se situe sur une superficie de 700 m², est un nouveau concept d'espace commercial dédié à la classe moyenne et est entièrement dédié à l'univers de la maison et de la construction, depuis les fondations jusqu'à la décoration de l'intérieur. Les produits sont essentiellement d'origine européenne avec un bon rapport qualité/prix. Un autre magasin Atlas, trois fois plus grand que celui de Marrakech, sera ouvert à Casablanca. Les autres grandes villes du pays suivront.



En rachetant Mercure.com, Ténor a joué le rôle d'intermédiaire.

(PHOTO: OQ)

Archos, lecture d'une transaction

● La vente du cabinet par Ténor n'est pas une surprise ● C'est Accolade qui intéressait Bensaïd ● La transaction considérée comme une formidable opportunité par Capital Consulting

PAR NABILA FATHI

Archos et Ténor, deux noms du conseil. D'où l'importance de l'opération de cession d'Archos par le groupe Ténor. Cette transaction intervient deux mois seulement après le rachat par

le groupe Farid Bensaïd de Mercure.com, un pôle qui regroupait trois entités : Archos, Accolade et Netcom, et qui appartenait par le passé à l'ONA. Sans pour autant dévoiler le montant de la transaction, le top management de Ténor évoque des raisons purement stra-

tégiques pour expliquer cette cession. «C'est un métier que nous ne maîtrisons pas», répond d'emblée un responsable de Ténor. Et de poursuivre, «Pour nous, le rachat le plus important était celui d'Accolade vu que nous sommes présents en force dans les BPO (n.d.r. : business process

Quid de Netcom ?

L'appétit de Ténor pour Netcom, l'autre filiale du groupe Mercure.com, n'est pas du tout palpable. D'ailleurs, le groupe n'hésite pas à évoquer le grand intérêt qu'il porte pour Accolade, mais jamais celui qu'il affiche pour Netcom. «Le sort de Netcom n'est pas encore scellé. Nous menons une réflexion pour décider

du devenir de l'entreprise», s'est contentée de lancer une source à Ténor. Toutefois, il paraît que la décision a déjà été prise concernant Netcom, lui aussi spécialisé dans les métiers de l'informatique. Selon les dernières informations, Telcom, entreprise fondée par Réda Meziane Belfqih

et dont 51% ont été rachetés il y a trois mois par le géant sud-africain Dimension Data est, d'ores et déjà, le nouveau propriétaire de Netcom. Cette opération permettra à Dimension Data de mieux se positionner sur le marché arabe, qu'elle considère comme un premier pas dans la conquête de l'Afrique du Nord.

outsourcing). D'ailleurs, nous avons été les pionniers en matière de centre d'affaires avec le lancement de Phone Assistance». Dans le milieu des affaires, le désengagement de Bensaïd d'Archos n'a pourtant pas «étonné». «Ténor n'est pas un spécialiste de l'intégration télécom. Sa vocation ne se situe pas à ce niveau», confie un expert dans le domaine. Et d'expliquer, «Le groupe de Bensaïd a fait du portage. Il a en quelque sorte joué le rôle d'intermédiaire dans cette transaction».

Bon deal pour Capital Consulting

Le fait que ce soit Capital Consulting qui s'est rapproché de Ténor pour acquérir Archos Conseil ne semble pas étonner non plus. «C'est un rachat somme toute logique», note une source proche du dossier. En effet, les deux entreprises sont présentes dans le même créneau, celui de l'informatique et du reporting décisionnel. «Un métier où les deux opérateurs jouissent d'un bon historique. Leur regroupement permettra à coup sûr de consolider le positionne-

ment de Capital Consulting», assure la même source. Du côté du nouvel acquéreur, impossible de soutirer la moindre information supplémentaire. Au moment où nous mettions sous presse, son top management demeurait injoignable. «Les équipes d'Archos Conseil correspondent en tous points à nos attentes (...) Cette acquisition est une formidable opportunité pour Capital Consul-

Dans cette opération, le groupe de Bensaïd a fait du portage.

ting, Archos Conseil et pour l'ensemble de nos clients et collaborateurs respectifs», peut-on lire sur le site de Capital Consulting, qui se targue aujourd'hui de son offre de service globale. «Le groupe ainsi formé compte plus de 120 professionnels et confirme sa position d'acteur leader au Maroc, au Maghreb et en Afrique francophones».