

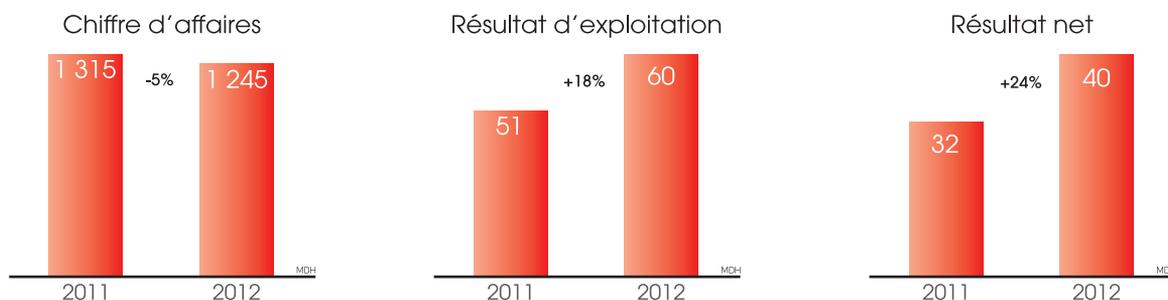
Le Directoire de Disway s'est réuni le 12 Mars 2013 en vue d'examiner l'activité et arrêter les comptes du groupe au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Durant l'année 2012, Disway a évolué dans un environnement caractérisé par :

- Un manque de liquidité à l'échelle nationale, impactant négativement les délais de paiement et les conditions de financement sur le marché financier national ;
- Une baisse des ventes de PC au Maroc (en unités) de -7,1% durant le deuxième semestre 2012. Cette baisse s'est davantage ressortie sur le chiffre d'affaires en raison de l'érosion des prix de vente ;
- Une forte concurrence à tous les niveaux du marché (nouveaux Grossistes, Intégrateurs, Grande Distribution Directe et Informel) ;
- Signature d'un contrat d'approvisionnement direct entre HP et Disway Tunisie au mois d'août 2012, d'où le transfert des ventes des produits HP à cette filiale sur les 4 derniers mois de 2012.

Réalisations

[Comptes sociaux \(en millions de dirhams\) :](#)



Dans ce contexte difficile et malgré un léger repli du chiffre d'affaires passant de 1 315 MDh à 1 245 MDh en 2012, Disway renoue avec la croissance qui s'est traduite au niveau de ses comptes sociaux par :

- Une croissance de 18% du résultat d'exploitation, passant de 51 MDh en 2011 à 60 MDh ;
- Un rebond de 24% du résultat net à 40 MDh contre 32 MDh en 2011.

[Comptes consolidés \(en millions de dirhams\) :](#)

Dans la même logique de croissance, le groupe Disway affiche les résultats consolidés suivants :

Données en MDH	2011	2012	% Var.
Chiffre d'affaires	1 341	1 309	-2,3%
Résultat d'exploitation	49	56	+15,9%
Résultat net consolidé	25	31	+22,6%
RNPG	26	31	+21,2%

Dividendes

Le Directoire a décidé de proposer à l'Assemblée Générale Ordinaire la distribution d'un dividende de **15 DH** par actions.

Perspectives

En 2013, Disway poursuivra à l'instar de ses réalisations 2012 à maintenir son leadership au niveau national et à jouer un rôle déterminant sur la zone MEA en développant davantage ses exportations. Le marché marocain à lui seul représente déjà un très fort potentiel.

Fort de sa solidité financière, son savoir-faire marketing, la performance de son système d'information combinée à son efficacité sur le plan logistique, Disway continuera ses efforts de développement de ses filiales afin de les transformer en levier de croissance au niveau du groupe.