HYPER S.A.

NOTE D'INFORMATION

INTRODUCTION EN BOURSE PAR AUGMENTATION DE CAPITAL

OFFRE A PRIX OUVERT

Prix de l'action : entre 995 DH et 1 144 DH

Nombre d'actions offertes : 458 150 actions nouvelles

Montant global de l'opération :
entre 455 859 250 DH et 524 123 600 DH

Période de souscription : du 16 au 20 juin 2008*

Cette offre ne s'adresse pas aux OPCVM obligataires ni aux OPCVM monétaires de droit marocain et étranger.

(*) CLOTURE ANTICIPEE EVENTUELLE A PARTIR DU 17 JUIN 2008

CONSEILLER FINANCIER - COORDINATEUR GLOBAL

CHEF DE FILE DU SYNDICAT DE PLACEMENT	BMCI BOURSE Groupe BNP PARIBAS
CO-CHEF DE FILE DU SYNDICAT DE PLACEMENT	ARTBOURSE
MEMBRES DU SYNDICAT DE PLACEMENT	

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 visée par le CDVM le 13 juin 2008 sous la référence n° VI/EM/022/2008.

ABREVIATIONS

AELE	Association Européenne de Libre Échange
AGE	Assemblée Générale Extraordinaire
AGO	Assemblée Générale Ordinaire
APLS	Autre Produits Libre Service
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
BIM	Birlesik Magazalar AS (société turque de grande distribution)
BMCI	Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie
CAF	Capacité d'Autofinancement
CDVM	Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières
CGEM	Confédération Générale des Entreprises du Maroc
CIN	Carte d'Identité Nationale
CMI	Centre Monétaire Interbancaire
CMLT	Crédits Moyen et Long Terme
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CPC	Compte de Produits et Charges
DCF	Discounted Cash Flows
DH	Dirham marocain
DLC	Date Limite de Consommation
DLV	Date Limite de Vente
EAN	European Article Numbering
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
EBITDA	Earnings Before Interest and Taxes, Depreciation, and Amortization
ERP	Enterprise Resource Planning
FCP	Fonds Communs de Placement
FCE JAD	First Commercial Estate El Jadida
FCE FES	First Commercial Estate FES
FCE SAFI	First Commercial SAFI
FIFO	First In First Out
FLEG	Fruits & Légumes
GMS	Grandes et Moyennes Surfaces
HBM	Holding Benjelloun Meziane
HT	Hors Taxes
IR	Impôt sur le Revenu
IS	Impôt sur les Sociétés
KDH	Milliers de dirhams
MDH	Millions de dirhams
NS	Non Significatif
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OPCVM	Organisme de Placement Collectif en valeurs Mobilières
PER	Price Earning Ratio
PGC	Produits de Grande Consommation
RC	Responsabilité Civile
SA	Société Anonyme
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SCCD	Société des Centres Commerciaux du Détroit
SCCM	Société des Centres Commerciaux de Meknes
SCCD	Société des Centres Commerciaux du Sud
SICAV	Sociétés d'Investissement à Capital Variable
SPI	Société de Promotion Immobilière

TG	Tête de Gondole
TTC	Toutes Taxes Comprises
TVA	Taxe sur Valeur Ajoutée
UE	Union Européenne
UMA	Union du Maghreb Arabe
Var	Variation
VPC	Vente par correspondance
VPN	Virtual Private Network

DEFINITIONS

Assortiment : ensemble des produits proposés à la vente par un producteur ou un distributeur.

Balisage : mise en place dans les rayons des étiquettes prix pour chaque produit et des panneaux d'information et de promotions.

Bazar : ensemble de marchandises non alimentaires (sauf textile et droguerie, parfumerie, hygiène). On distingue le bazar léger (articles de ménage de bricolage et de loisirs) et le bazar lourd (électroménager, informatique…).

Carte privative : carte portant le nom d'une enseigne ou un autre nom, propriété du distributeur et généralement destinée à récompenser le consommateur de sa fidélité.

Cash and carry : entreprise de gros vendant en libre-service à des détaillants, des entreprises et des professions libérales. La clientèle paye au comptant les marchandises achetées.

Centrale d'achat : organisation destinée à sélectionner les fournisseurs et à négocier les conditions d'achat pour les détaillants. Une centrale d'achat peut représenter la fonction de gros d'un distributeur intégré ou une organisation chargée d'acheter pour différentes enseignes appartenant à des groupes capitalistes ou à des commerçants indépendants.

Centre commercial : ensemble de magasins proposant un ensemble de produits et de services regroupés dans un même lieu conçu selon un plan d'ensemble. Les magasins sont généralement disposés autour d'une galerie marchande animée par une ou plusieurs grandes surfaces jouant le rôle de locomotive.

Circuit de distribution : ensemble d'agents économiques utilisés par une entreprise de production pour assurer l'écoulement de ses produits jusqu'au consommateur final.

Codex Alimentarius : ensemble de normes, directives et recommandations internationales relatives à l'innocuité des produits alimentaires, créé par la FAO et l'OMS en 1962.

Commerce : activité de revente en l'état de marchandises achetées à des tiers.

Commerce de gros : ensemble d'entreprises qui sélectionnent et achètent à des producteurs des marchandises en grosses quantités, qui seront stockées et fractionnées afin être revendues, soit à d'autres entreprises de production (gros interindustriel), soit à des détaillants.

Commerce de détail : ensemble d'entreprises vendant directement au consommateur des marchandises achetées auprès de producteurs et/ou de grossistes.

Convenience stores : magasin de commodité ou de dépannage, il présente, dans de petite surface, un assortiment assez large et peu profond de produits répondant aux besoins alimentaires courants ainsi que des produits non alimentaires de dépannage.

Démarque : ensemble des pertes liées au stock subi par un magasin. On distingue la démarque connue (casse, vol répertorié,...) de la démarque inconnue, qui a pour source aussi bien les vols que toutes les erreurs liées à la manipulation des produits (erreurs de réception, comptables, de caisse, consommation sur place...).

Déréférencement : décision d'un distributeur de refuser la vente de tout ou partie des produits d'un industriel préalablement référencé.

Discount : politique de prix consistant, pour un commerçant, à vendre moins cher que le prix habituellement pratiqué sur le marché.

Distribution : ensemble des activités nécessaires à l'écoulement d'un produit depuis son stade de production jusqu'à son stade de consommation.

Entrepôt club : magasin d'entrepôt accessible aux clients ayant acquitté le paiement d'une carte de membre. Ces magasins sont parfois réservés à certains types de clientèles (restaurateurs, commerçants détaillants).

Gencod : organisme de gestion des codes barre EAN (European Article Number).

GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) : désigne des magasins dont la taille, pour le commerce alimentaire, est supérieure à 400 m². Pour le commerce non alimentaire, le seuil minimal dépend du type de marchandises vendu. Généralement les grandes surfaces non alimentaires ont une surface supérieure à 300 m².

Gondole : rayonnage d'une grande surface.

Grande Distribution : Secteur d'activité développé sur le concept du libre service. Il comporte les supérettes, les supermarchés et les hypermarchés.

Grand Magasin : magasin de plus de 2500 m² presque exclusivement non alimentaire et présentant un assortiment large de marchandises surtout dans le domaine du textile et de la décoration d'intérieur.

Hard Discount (en français maxidiscompte) : commerce proposant, sur une surface généralement comprise entre 200 et 1 000 m², un assortiment limité de produits alimentaires à forte rotation et à prix discount, la plupart du temps sous marque de distributeur.

Hypermarché : grande surface de vente alimentaire et non alimentaire de plus de 2 500 m² à prix discount.

Implantation : disposition des rayons et des allées à l'intérieur d'un magasin ou disposition des produits à l'intérieur d'une gondole.

Implantation magasin : emplacement choisi pour son magasin par une entreprise de distribution. On distingue les rues les plus commerçantes, les implantations centre ville, les implantations en périphérie seule ou au sein, de centres commerciaux.

Linéaire : dimension d'un rayonnage ou de la présentation d'une famille de produits.

Linéaire au sol : longueur d'un rayonnage exprimée en mètres

Logistique : ensemble des activités de préparation de commande, de transport, et d'entreposage. La logistique peut, dans un sens plus large, se définir comme la gestion des flux physiques, financiers et d'information.

Magasins entrepôts : magasins à la décoration très dépouillée permettant aux consommateurs d'acheter en grosses quantités, à des prix avantageux, des marchandises présentées dans leur emballage d'origine.

Marque de distributeur : marque créée par le distributeur. La marque porte le nom de l'enseigne (on parle alors de marque d'enseigne) ou un nom de fantaisie. Les produits à marque de distributeur sont fabriqués soit dans des unités de fabrication appartenant au distributeur, soit par des industriels à partir d'un cahier des charges préparé par le distributeur.

Merchandising : ensemble des moyens destinés à présenter les marchandises de la manière la plus attirante possible pour le consommateur et la plus rentable pour le distributeur.

Mise en avant : tout moyen destiné à attirer l'attention du consommateur par une action promotionnelle comme, par exemple, une tête de gondole.

Palette : Plateau de manutention en bois ou en plastique couramment utilisé pour le transfert des marchandises.

Picking : opération consistant à préparer une commande en prélevant les articles de chaque ligne de commande sur leurs lieux de stockage dans l'entrepôt.

Plate-forme : lieu d'arrivée des marchandises, provenant d'un producteur ou d'un grossiste ; celles-ci sont déchargées, triées, regroupées avec des produits provenant d'autres producteurs, puis réexpédiées vers les points de vente.

PLV (Publicité sur le lieu de vente) : matériel destiné à présenter les produits et les opérations promotionnelles sur le lieu de vente (présentoir, stop rayon, affichettes magasin...).

Prix : valeur d'un produit payé par le consommateur ou le distributeur. La fixation du prix se fait selon trois grands types de méthodes : l'observation de la concurrence, l'application d'une marge sur le prix de revient, le prix psychologique qu'est prêt à payer le consommateur ou l'intermédiaire.

Produits blancs : gros électroménager (réfrigérateurs, congélateurs, fours, lave-linge…).

Produits bruns : hi-fi, son, audiovisuel et téléphonie.

Promotion : Ensemble des techniques utilisées par les producteurs et/ou les distributeurs au cours de la vie d'un produit pour un public déterminé : consommateurs, distributeurs, force de vente afin de stimuler les ventes à court terme en conciliant, si possible, l'intérêt du consommateur et le profit des entreprises concernées.

Référence : définition la plus fine possible des caractéristiques d'un produit, par exemple : modèle x taille x couleur x.

Référencement : décision d'un distributeur consistant à accepter de vendre un ou plusieurs produits d'un industriel. Certains distributeurs référencent les fournisseurs et d'autres les produits.

Scanner : appareil destiné à lire les codes barre présents sur les produits.

Services : ensemble d'avantages gratuits ou onéreux associés à l'achat d'un produit ou à la fréquentation d'un magasin.

Stock : ensemble des marchandises destinées à la vente et se trouvant en magasin et/ou en réserve.

Supérette : magasin alimentaire de proximité en libre-service dont la surface est comprise entre un minimum de 120 m² et un maximum de 400 m². De nombreuses supérettes peuvent être considérées comme des « convenience stores ».

Supermarché : magasin de vente en libre-service à forte dominante alimentaire dont la surface est comprise entre prés de 400 m² et un maximum de 2 500 m².

Tablette : étagère d'une gondole.

Tête de gondole : désigne l'emplacement de la gondole qui est perpendiculaire au sens de circulation des clients. Les têtes de gondoles qui sont, étant donné leur position, particulièrement visibles, sont réservées aux produits en promotion.

SOMMAIRE

1 AVERTISSEMENT **9**

2 PREAMBULE **10**

I. ATTESTATIONS ET COORDONNEES **11**

I.1. LE CONSEIL D'ADMINISTRATION 12
I.2. LES COMMISSAIRES AUX COMPTES 12
I.3. L'ORGANISME CONSEIL 14
I.4. LE CONSEILLER JURIDIQUE 15
I.5. LE RESPONSABLE DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION FINANCIERE 15

II. PRESENTATION DE L'OPERATION **16**

II.1. CADRE DE L'OPERATION 17
II.2. OBJECTIFS DE L'OPERATION 17
II.3. INTENTIONS DES ACTIONNAIRES ET DES DIRIGEANTS 17
II.4. STRUCTURE DE L'OFFRE 17
II.5. RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX TITRES A EMETTRE 20
II.6. ÉLEMENTS D'APPRECIATION DU PRIX DE SOUSCRIPTION 20
II.7. COTATION EN BOURSE 27
II.8. SYNDICAT DE PLACEMENT – INTERMEDIAIRES FINANCIERS 28
II.9. MODALITES DE SOUSCRIPTION 28
II.10. MODALITES DE TRAITEMENT DES ORDRES 36
II.11. PROCEDURE DE CONTROLE ET D'ENREGISTREMENT PAR LA BOURSE DE CASABLANCA 38
II.12. ENTITES CHARGEES D'ENREGISTRER L'OPERATION 39
II.13. DETERMINATION DU PRIX DE L'OPO 40
II.14. MODALITES DE REGLEMENT/LIVRAISON DES TITRES 40
II.15. RESTITUTION DU RELIQUAT AU CLIENT 40
II.16. MODALITES DE PUBLICATION DES RESULTATS DE L'OPERATION 41
II.17. COMMISSIONS LIEES A L'OPERATION 41
II.18. REGIME FISCAL 41
II.19. CHARGES RELATIVES A L'OPERATION 43

III. PRESENTATION D'HYPER S.A. **44**

III.1. RENSEIGNEMENTS A CARACTERE GENERAL 45
III.2. RENSEIGNEMENTS SUR LE CAPITAL DE L'EMETTEUR 46
III.3. MARCHE DES TITRES D'HYPER S.A. 54
III.4. NOTATION 54
III.5. ASSEMBLEES D'ACTIONNAIRES 54
III.6. ORGANES D'ADMINISTRATION 55
III.7. ORGANES DE DIRECTION 56
III.8. GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE 58

IV. ACTIVITE D'HYPER S.A. **62**

IV.1. HISTORIQUE D'HYPER S.A. 63
IV.2. APPARTENANCE AU GROUPE BEST FINANCIERE 64
IV.3. FILIALES D'HYPER S.A. 68
IV.4. SECTEUR D'ACTIVITE 69
IV.5. ACTIVITES D'HYPER S.A. 78
IV.6. ORGANISATION D'HYPER S.A. 100
IV.7. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT 107

V. ANALYSE FINANCIERE D'HYPER S.A. 110

V.5. ANALYSE DU COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES 111
V.6. ANALYSE DU BILAN 118
V.7. ANALYSE DU TABLEAU DE FINANCEMENT 132

VI. PERSPECTIVES D'HYPER S.A. 133

VI.5. PERSPECTIVES DU SECTEUR 134
VI.6. ORIENTATIONS STRATEGIQUES 2008-2011 139
VI.7. PROGRAMME D'OUVERTURES PREVISIONNEL 2008-2011 140
VI.8. CPC PRÉVISIONNEL 2007-2011^{P} 143
VI.9. BILAN PRÉVISIONNEL SIMPLIFIÉ 2007-2011^{P} 148
VI.10. TABLEAU DES FLUX DE FINANCEMENT PREVISIONNEL 2007-2011^{P} 150

VII. FACTEURS DE RISQUE 152

VII.5. RISQUE ECONOMIQUE 153
VII.6. RISQUE CONCURRENTIEL 153
VII.7. RISQUE D'INVESTISSEMENT 153
VII.8. RISQUE DE GESTION 154
VII.9. RISQUES JURIDIQUES 154

VIII. FAITS EXCEPTIONNELS & LITIGES 155

IX. ANNEXES 157

1 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 HYPER S.A., ni BMCI Finance n'encourent de responsabilité du fait du non-respect de ces lois ou règlements par un ou plusieurs des membres du syndicat de placement.

2 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 BMCI Finance, agissant en qualité de Conseiller et Coordinateur Global, 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 la présente note d'information a été établi sur la base d'informations recueillies, sauf mention spécifique, des sources suivantes :

- ✓ Les commentaires, analyses et statistiques fournis par le management d'HYPER S.A. et recueillies lors des « due diligences » effectuées auprès de celle-ci ;
- ✓ Les procès verbaux des Conseils d'Administration, AGO et AGE relatifs aux exercices 2004, 2005 et 2006, et de l'année 2007 ;
- ✓ Les rapports des commissaires aux comptes pour les exercices clos le 31 décembre 2004, 2005 et 2006 ;
- ✓ Les comptes estimés à fin 2007 ;
- ✓ Les prévisions établies par les Organes de Direction et de Gestion d'HYPER S.A.

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 d'HYPER S.A. et dans les établissements chargés de recueillir les souscriptions selon les modalités suivantes :
  - Elle est disponible à tout moment au siège social de la société HYPER S.A. (Angle Av Mehdi Ben Barka ET Av Annakhil, Espace Les Lauriers, Hay Riad - Rabat - Téléphone : 037 56 95 95)
  - Elle est disponible à tout moment au siège social de BMCI Bourse (Bd Bir Anzarane Immeuble Romandie I - Casablanca – Téléphone : 022 95 38 00)
  - Elle est disponible sur demande dans un délai maximum de 48h auprès des points de collecte des souscriptions du réseau de placement
- ✓ Disponible sur le site web du CDVM (www.cdvm.gov.ma) :
- ✓ Tenue à la disposition du public au siège de la Bourse de Casablanca.

I. ATTESTATIONS ET COORDONNEES

I.1. LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Identité

Représentant légal	Zouhair Bennani
Fonction	Président du Conseil d'Administration
Adresse	Angle Av Mehdi Ben Barka ET Av Annakhil, Espace Les Lauriers, Hay Riad - Rabat
Numéro de téléphone	(212) 37 56 95 95
Numéro de fax	(212) 37 56 95 73
Adresse électronique	z.bennani@labelvie.ma

Attestation

Le Président du conseil d'administration atteste que, à sa connaissance, les données de la présente note d'information dont il 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 d'HYPER S.A.ainsi que sur les droits rattachés aux titres proposés. Elles ne comportent pas d'omissions de nature à en altérer la portée.

I.2. LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Identité des commissaires aux comptes

Prénom et Nom	Aziz Belkasmi Price Waterhouse	Ahmed Mseffer
Fonction	Associé Gérant	Associé Gérant
Adresse	101, Boulevard Massira Al Khadra 20 000 Casablanca Maroc	279, Boulevard Mohammed V, 10 000 Rabat, Maroc
Numéro de téléphone	(212) 22 77 90 00	(212) 37 70 99 17
Numéro de fax	(212) 22 77 90 90	(212) 37 72 56 34
Date du 1er exercice soumis au contrôle	2003	2000
Date d'expiration du mandat actuel	AGO statuant sur l'exercice 2008	AGO statuant sur l'exercice 2008

Attestation des commissaires 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 2004, 2005 et 2006.

Rapport général des commissaires aux comptes relatif à l'exercice du 1er janvier au 31 décembre 2004.

1. *Conformément à la mission qui nous a été confiée, nous avons procédé à l'audit des états de synthèse, ci-joints, de la société HYPER SA au 31 décembre 2004, lesquels comprennent le bilan, le compte de produits et charges, 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 DH 77 441 989 et une perte nette de DH 6 837 786 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'anomalie significative. 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. *A notre avis, les états de synthèse cités au paragraphe 1 ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de la société HYPER SA au 31 décembre 2004 ainsi que du résultat de ses opérations et l'évolution de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux principes comptables admis au Maroc.*

3. *Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur ce qui suit :*

   Ainsi que détaillé dans notre rapport de l'exercice précédent, la société HYPER SA a hérité de la société Superdiplo, au moment de l'absorption de cette dernière à compter du 1er janvier 2002, de nombreux soldes non analysés parmi les comptes d'actif et de passif. Les principaux montants concernés avaient respectivement trait à des soldes individuels de fournisseurs totalisant DH 2,5 millions ainsi que des créances à recevoir d'un montant de DH 2,3 millions et dont le caractère recouvrable était incertain en 2004. En application d'une décision du Conseil d'Administration stipulant la régularisation définitive de ces différentes situations, la Société a soldé les comptes concernés à l'exception de dettes à l'égard de certains tiers ayant pris attache avec la Société s'élevant à DH 800 000 et maintenues par prudence parmi les fournisseurs au 31 décembre 2004.

   Vérifications et informations spécifiques

   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.

Rapport général des commissaires aux comptes relatif à l'exercice du 1er janvier au 31 décembre 2005.

1. *Conformément à la mission qui nous a été confiée, nous avons procédé à l'audit des états de synthèse, ci-joints, de la société HYPER SA au 31 décembre 2005, lesquels comprennent le bilan, le compte de produits et charges, 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 DH 77 930 926 et une perte nette de DH 5 599 032 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'anomalie significative. 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. *A notre avis, les états de synthèse cités au paragraphe 1 ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de la société HYPER SA au 31 décembre 2005 ainsi que du résultat de ses opérations et 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

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.

Rapport général des commissaires aux comptes relatif à l'exercice du 1er janvier au 31 décembre 2006.

1. *Conformément à la mission qui nous a été confiée, nous avons procédé à l'audit des états de synthèse, ci-joints, de la société HYPER SA au 31 décembre 2006, lesquels comprennent le bilan, le compte de produits et charges, 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 DH 113 933 505 et une perte nette de DH 1 002 579 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'anomalie significative. 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. *A notre avis, les états de synthèse cités au paragraphe 1 ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de la société HYPER SA au 31 décembre 2006 ainsi que du résultat de ses opérations et 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

   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.

I.3. L'ORGANISME CONSEIL

Identité

Dénomination ou raison sociale	BMCI Finance
Représentant légal	Mohamed Abou El Fadel
Fonction	Administrateur Directeur Général
Adresse	26, Place des Nations Unies, 20 000 - Casablanca
Numéro de téléphone	(212) 22 46 11 46
Numéro de fax	(212) 22 27 93 79
Adresse électronique	mohamed.abouelfadel@bnpparibas.com

Attestation

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 ont notamment concerné l'analyse de l'environnement économique et financier d'HYPER S.A. à travers :

- ✓ *Les informations et éléments de compréhension recueillis auprès du management d'HYPER S.A. ;*
- ✓ *Les comptes sociaux relatifs aux exercices 2004, 2005 et 2006 ;*
- ✓ *Les comptes sociaux relatifs à l'exercice 2007 arrêtés par le Conseil d'Administration et non encore certifiés par les Commissaires aux Comptes ;*
- ✓ *Les rapports de gestion et d'activité relatifs aux exercices 2004, 2005 et 2006;*
- ✓ *Les procès verbaux des organes de direction et des assemblées d'actionnaires relatifs aux exercices 2004, 2005, 2006, 2007 et 2008 ;*
- ✓ *Les prévisions établies par les organes de direction et de gestion d'HYPER S.A.*

Compte tenu de ce qui précède, nous attestons avoir mis en œuvre toutes les mesures nécessaires pour garantir l'objectivité de notre analyse et la qualité de la mission pour laquelle nous avons été mandatés.

I.4. LE CONSEILLER JURIDIQUE

Identité

Dénomination ou raison sociale	UGGC
Prénoms et Noms	Patrick Larrivé
Fonction	Avocat au Barreau de Paris
Adresse	93, Bd Massira Al Khadra - Casablanca
Numéro de téléphone	(212) 22 77 44 30
Numéro de fax	(212) 22 23 86 66
Adresse électronique	p.larrive@uggcavocats.com

Attestation

L'opération, objet de la présente note d'information est conforme aux dispositions statutaires d'HYPER S.A. et à la législation marocaine en matière de droit des sociétés.

I.5. LE RESPONSABLE DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION FINANCIERE

Prénom et Nom	Riad Laissaoui
Fonction	Directeur Général Adjoint
Adresse	Angle Av Mehdi Ben Barka ET Av Annakhil, Espace Les Lauriers, Hay Riad - Rabat
Numéro de téléphone	(212) 37 56 95 95
Numéro de fax	(212) 37 56 95 73
Adresse électronique	r.laissaoui@labelvie.ma

II. PRESENTATION DE L'OPERATION

II.1. CADRE DE L'OPERATION

Le Conseil d'administration réuni en date du 21 novembre 2007 a décidé à l'unanimité de proposer à l'Assemblée Générale Mixte de procéder à une introduction en bourse par augmentation de capital de 458 150 actions nouvelles et a délégué, à cet effet, au Président du Conseil d'Administration, les pouvoirs nécessaires afin de procéder aux démarches réglementaires y afférant.

L'Assemblée Générale Mixte des actionnaires du 13 décembre 2007 a approuvé la décision du Conseil d'Administration d'introduire la société à la Bourse de Casablanca, par voie d'augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription pour la totalité de cette augmentation, et lui a donné tous pouvoirs pour réaliser et constater la réalisation de cette augmentation de capital et de procéder à la modification corrélative des statuts.

II.2. OBJECTIFS DE L'OPERATION

L'objectif visé par la société HYPER S.A. à travers la présente opération est de financer son développement, comme présenté dans la partie VI, à la fois sur :

- ✓ le segment Supermarchés,
- ✓ et le segment Hypermarchés.

Par ailleurs, l'introduction en bourse répond à plusieurs autres objectifs de la société et permet ainsi de :

- ✓ Institutionnaliser l'image de la société par l'ouverture de l'actionnariat au grand public et aux investisseurs institutionnels ;
- ✓ Développer la notoriété de l'entreprise auprès de la communauté financière et du grand public ;
- ✓ Diversifier ses sources de financement et augmenter son indépendance financière grâce à un accès direct aux marchés financiers ;
- ✓ Poursuivre la logique de performance dans laquelle s'inscrit l'entreprise et renforcer le gage de transparence en se soumettant aux jugements du marché ;
- ✓ Motiver et fidéliser ses collaborateurs en associant les salariés au capital de la société ;
- ✓ Bénéficier des incitations fiscales[1] prévues pour les sociétés désirant s'inscrite à la cote.

II.3. INTENTIONS DES ACTIONNAIRES ET DES DIRIGEANTS

A la connaissance de la société HYPER S.A., la société Retail Holding, ainsi que les autres actionnaires détenant plus de 5% du capital d'HYPER S.A., n'ont pas l'intention de souscrire à la présente opération.

Par ailleurs, certains dirigeants d'HYPER S.A. envisagent de participer à l'opération dans le cadre de la tranche réservée au personnel de la société.

II.4. STRUCTURE DE L'OFFRE

II.4.1. Montant global de l'opération

Le montant global de l'opération se situe entre 455 859 250 DH et 524 123 600 DH.

II.4.2. Place de cotation

Les actions d'HYPER S.A. seront cotées au 1er compartiment de la Bourse de Casablanca.

1 La Loi de Finance 2003 accorde une exonération de 50% sur l'IS, sur la base d'un taux de 35%, aux sociétés s'introduisant en bourse par voie d'augmentation de capital dont le taux d'augmentation est ≥ 20%.

II.4.3. Principaux éléments de l'offre

Type d'ordres	I	II	III	IV	V
Souscripteurs	Salariés permanents du Groupe Best Financière et ses filiales dont Hyper S.A.	Personnes physiques ou morales résidentes ou non résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère	Personnes physiques ou morales résidentes ou non résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère	• Les investisseurs qualifiés par nature selon l'article 12-3 du dahir portant loi n° 1-93-212[2] • Etablissements bancaires de droit marocain • Sociétés de bourse • Institutionnels de l'investissement agréés étrangers.[3]	• Les sociétés anonymes, de droit marocain, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008 et ayant comme activité principale ou régulière l'investissement en valeurs mobilières. • Les sociétés de capitaux, de droit étranger, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008 et ayant comme activité principale ou régulière l'investissement en actions.
Nbre de titres	18 326	142 027	68 722	160 353	68 722
Montant	Entre 18 234 KDH et 20 965 KDH	Entre 141 317 KDH et 162 478 KDH	Entre 68 378 KDH et 78 618 KDH	Entre 159 551 KDH et 183 444 KDH	Entre 68 378 KDH et 78 618 KDH
% de l'opération	4%	31%	15%	35%	15%
Plafond des souscriptions	12 mois de salaire brut	500 000 DH	3 000 000 DH	45 815 actions	26 205 608 DH
Membre du syndicat de placement	BMCI	BMCI Crédit du Maroc BCP Art Bourse	BMCI Crédit du Maroc BCP Safa Bourse Art Bourse	BMCI Bourse Safa Bourse BCP Art Bourse Crédit du Maroc Capital	BMCI Art bourse
Couverture des souscriptions	Couvertes à 100% par un dépôt effectif (remise de chèque ou espèce)	Couvertes à 100% par un dépôt effectif (remise de chèque ou espèce)	Couvertes à 100% par un dépôt effectif (remise de chèque ou espèce)	Couverture non obligatoire	Couvertes à 20% par un dépôt effectif (remise de chèque ou espèce)
Modalités d'allocation	Allocation par itération	Allocation par itération	Allocation au prorata des Demandes	Allocation au prorata des Demandes	Méthode d'allocation qualitative

II.4.4. Répartition de l'offre

L'offre est structurée en 5 types d'ordres :

Type d'ordre I

Réservé aux salariés du Groupe Best Financière et ses filiales dont HYPER SA, disposant d'un contrat à durée indéterminée au plus tard le premier jour de la période de souscription, et exprimant des ordres dont le montant individuel de souscription est inférieur ou égal à 12 mois de salaire brut.

Type d'ordre II

Réservé :

- aux personnes physiques résidentes ou non-résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère, exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 500 000 DH ;
- aux personnes morales n'appartenant pas à la catégorie d'investisseurs habilités à souscrire aux types d'ordres IV et V, de droit marocain ou étranger, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008, et exprimant des ordres inférieurs ou

[2] Les investisseurs qualifiés par nature selon l'article 12-3 du dahir portant loi n° 1-93-212 suivants : les OPCVM, les entreprises d'assurance et de réassurance telles que régies par la loi 17-99 portant code des assurances, les organismes de pension et de retraite, et la CDG.

[3] Institutionnels de l'investissement agréés étrangers : Les Fonds collectifs agréés ou dont le gestionnaire est spécifiquement agréé à cet effet, Les compagnies d'assurance et de réassurance, les établissements bancaires, les organismes de pension et de retraite et tout organisme de gestion pour compte de tiers spécifiquement agréé en tant que tel par l'autorité compétente.

égaux à 500 000 DH.

Type d'ordre III

Réservé :

- aux personnes physiques résidentes ou non-résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère, exprimant des ordres strictement supérieurs à 500 000 DH et inférieurs ou égaux à 3 000 000 DH ;
- à toutes les autres personnes morales n'appartenant pas à la catégorie d'investisseurs habilités à souscrire aux types d'ordres IV et V, de droit marocain ou étranger, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008, et exprimant des ordres strictement supérieurs à 500 000 DH et inférieurs ou égaux à 3 000 000 DH.

Type d'ordre IV

Réservé :

- aux investisseurs de droit marocain exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 45 815 actions:
  - Les investisseurs qualifiés par nature selon l'article 12-3 du dahir portant loi n° 1-93-212 suivants :
    - Les OPCVM ;
    - Les entreprises d'assurance et de réassurance telles que régies par la loi 17-99 portant code des assurances ;
    - Les organismes de pension et de retraite ;
    - La CDG ;
  - Les établissements bancaires;
  - Les sociétés de bourse ;
- aux investisseurs de droit étranger exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 45 815 actions :
  - Les Fonds collectifs agréés ou dont le gestionnaire est spécifiquement agréé à cet effet ;
  - Les compagnies d'assurance et de réassurance ;
  - Les établissements bancaires ;
  - Les organismes de pension et de retraite ;
  - Tout organisme de gestion pour compte de tiers spécifiquement agréé en tant que tel par l'autorité compétente.

Type d'ordre V

Réservé :

- aux personnes morales marocaines et étrangères ci-après exprimant des ordres inférieurs ou égaux à un montant de 26 205 608 DH :
  - les sociétés anonymes, de droit marocain, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008 et ayant comme activité principale ou régulière l'investissement en valeurs mobilières ;
  - les sociétés de capitaux, de droit étranger, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008 et ayant pour activité principale ou régulière l'investissement en actions.

Cette offre ne s'adresse pas aux OPCVM obligataires ni aux OPCVM monétaires de droit marocain et étranger.

II.4.5. Clause de transvasement

Si le nombre de titres demandé par type d'ordre demeure inférieur à l'offre correspondante, le chef de file et le co-chef de file du syndicat de placement en collaboration avec le conseiller et coordinateur global, HYPER S.A. et la Bourse de Casablanca attribueront la différence aux autres types d'ordres. Les modalités de transvasement sont définies au point II.10.2.

II.5. RENSEIGNEMENTS RELATIFS AUX TITRES A EMETTRE

Nature des titres	Actions HYPER S.A. toutes de même catégorie
Forme	Les actions HYPER S.A sont nominatives ou au porteur, entièrement dématérialisées et inscrites en compte chez Maroclear
Nombre d'actions créées	458 150 actions nouvelles
Procédure de première cotation	Offre à Prix Ouvert
Prix d'émission	Le prix de souscription est fixé entre 995 DH et 1 144 DH par action
Valeur nominale	100 DH
Prime d'émission	Entre 895 DH et 1 044 DH
Libération des actions	Les actions émises seront entièrement libérées et libres de tout engagement
Date de jouissance	1er janvier 2008[4]
Ligne de cotation	1ère ligne
Droits préférentiels de souscription	L'Assemblée Générale ayant décidé de l'augmentation de capital a supprimé les droits préférentiels de souscription des actionnaires actuels en faveur des nouveaux actionnaires.
Compartiment de cotation	Marché Principal (1er compartiment)
Négociabilité des actions	Les actions, objet de la présente opération, sont librement négociables. Aucune clause statutaire ne restreint la libre négociation des actions composant le capital de la société HYPER S.A.
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.

II.6. ÉLEMENTS D'APPRECIATION DU PRIX DE SOUSCRIPTION

Le Conseil d'administration réuni en date du 21 novembre 2007 a décidé à l'unanimité de proposer à l'Assemblée Générale Mixte du 13 décembre 2007 de procéder à une introduction en bourse par augmentation de capital de 458 150 actions nouvelles et a délégué, à cet effet, au Président du Conseil d'Administration, les pouvoirs pour accomplir toutes les démarches et formalités légales nécessaires à l'introduction en Bourse, y compris la fixation du prix de souscription

Le prix de souscription proposé, dans le cadre de la présente opération d'introduction en bourse, a été fixé d'un commun accord entre les membres du conseil d'administration et le conseiller financier.

La démarche d'estimation de la valeur intrinsèque d'HYPER S.A. repose sur le croisement de deux méthodes d'évaluation :

- La méthode d'actualisation des cash-flows futurs, plus communément désignée sous l'appellation DCF « Discounted Cash Flows » ;
- La méthode des comparables boursiers.

La méthode des références transactionnelles est présentée à titre indicatif et n'a pas été retenue pour l'estimation de la valeur des fonds propres d'HYPER S.A.

4 Droit aux dividendes qui seront distribués en 2009 au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2008.

II.6.1. Méthode d'actualisation des flux futurs

Rappel méthodologique

La méthode d'actualisation des cash-flows futurs consiste à déterminer la valeur des fonds propres comme la somme actualisée, au coût des fonds propres, des flux futurs libres pour l'actionnaire et de la valeur terminale.

La valeur terminale est calculée par actualisation à l'infini du cash-flow libre normatif estimé à l'issue de l'horizon de prévisions, prenant en compte un taux de croissance perpétuelle déterminé en fonction de l'environnement général de la société et des perspectives de son secteur d'activité.

La méthode d'actualisation des cash-flows futurs est considérée comme étant la plus appropriée pour apprécier la valeur intrinsèque des sociétés dans la mesure où elle tient compte du potentiel de croissance des sociétés et de leur capacité à générer des cash-flows dans le futur.

Approche générale

Le Business Plan d'HYPER S.A. présenté par ses dirigeants couvre la période 2008-2016 et porte sur les activités de supermarchés et d'hypermarchés existants et de ceux que HYPER S.A. compte réaliser sur l'horizon prévisionnel.

Le Business Plan repose sur l'addition des comptes d'exploitation prévisionnels des points de vente existants et à créer. Pour chaque point de vente, les dirigeants d'HYPER S.A. ont déterminé l'emplacement et le coût d'investissement et ont estimé le chiffre d'affaires, les différentes marges et les perspectives d'évolution.

Les hypothèses retenues par le management d'HYPER S.A. ont été présentées à BMCI Finance pour discussion. BMCI Finance a procédé à l'analyse de la cohérence des hypothèses du Business Plan préalablement à sa prise en considération dans les travaux d'évaluation.

Pour estimer la valeur des flux futurs actualisés d'HYPER S.A., BMCI Finance a limité l'horizon explicite du Business Plan à la période 2008-2012 et a procédé à un ajustement des hypothèses constitutives du programme d'investissements mis en place.

Principales hypothèses retenues

- Cash-flows libres pour l'actionnaire

L'évaluation d'HYPER S.A. présentée dans ce document est fondée sur un business plan élaboré par les dirigeants de la société et portant sur la période 2008-2012.

Les cash flows libres découlent du business plan communiqué par le management d'HYPER S.A. et détaillé au niveau de la partie « Perspectives » de la présente note d'information.

- Taux d'actualisation

Les paramètres retenus pour la détermination du coût des fonds propres utilisé pour l'actualisation des flux futurs et de la valeur terminale d'HYPER S.A. se présentent comme suit :

Indicateur	Valeur	Commentaires
Taux sans risque	4,18%	Taux de rémunération des Bons de Trésor à 10 ans enregistré sur le marché secondaire au 26 février 2008
Prime de risque	7,82%	Rendement à long terme du marché actions ajusté - Taux sans risque[5]
Bêta	1,1	Bêta sectoriel observé majoré d'une prime de risque
Coût des Fonds Propres	12,78%	

5 Calcul BMCI Finance.

Le coût des fonds propres retenu pour l'actualisation des cash-flows libres pour l'actionnaire et de la valeur terminale est donc de 12,78 %.

- Croissance perpétuelle

Le taux de croissance perpétuelle retenu est de 3,50%[6]. Ce taux est déterminé en fonction des perspectives d'évolution du secteur de la grande distribution au Maroc et compte tenu de l'environnement général de la société HYPER S.A..

Résultat de l'évaluation par la méthode DCF

La valeur des fonds propres de HYPER S.A. déterminée par la méthode des flux futurs actualisés s'établit ainsi dans une fourchette comprise entre 2 432 MDH et 2 898 MDH.

Le bas de fourchette correspond à un taux de croissance perpétuelle moins élevé (3,22%) et à un coût des fonds propres plus élevé (13,18%). Le haut de fourchette correspond à un taux de croissance à l'infini plus important (3,78%), le coût des fonds propres étant moins élevé (12,38%).

La méthode des flux futurs actualisés étant plus adaptée à la valorisation d'une entreprise pour un actionnaire majoritaire qui disposerait du contrôle des flux futurs de l'entreprise, dans le cadre de la présente opération, une décote de minoritaires de 15% est appliquée.

Après décote de minoritaires, la valeur des fonds propres d'HYPER S.A. par la méthode des flux futurs actualisés ressort dans une fourchette de valeur comprise entre 2 067 MDH et 2 463 MDH.

II.6.2. Méthode des multiples boursiers

Rappel méthodologique

La méthode des multiples boursiers a pour objectif de déterminer la capitalisation boursière théorique d'HYPER S.A. Elle consiste à appliquer à ses principaux agrégats financiers un ensemble de multiples, déterminés à partir de la capitalisation boursière d'un échantillon de sociétés cotées et estimées comparables.

Approche retenue

Le secteur de la Grande Distribution regroupe des entreprises très différentes en termes d'activité (distribution généraliste, distribution alimentaire, distribution spécialisée, etc…) et de maturité de leur marché (marchés saturés, marchés stables et marchés à fort potentiel de développement).

Les marchés financiers valorisent différemment ces entreprises. Généralement, les entreprises des pays émergents sont mieux valorisées en raison notamment de leur potentiel de croissance sur leurs marchés.

Les indicateurs de dispersion des multiples de valeur des entreprises relevant des pays émergents et des pays développés confirment cette tendance et rendent par conséquent délicat d'attribuer un multiple unique au secteur dans son ensemble et sans tenir compte de ses spécificités.

Pour une entreprise telle que HYPER S.A., les sociétés comparables doivent être installées ou opérer sur des marchés à fort potentiel de croissance et ayant d'importants programmes d'investissements que pourrait matérialiser un rapport (investissements / chiffres d'affaires) proche de celui d'HYPER S.A.

Ces comparables présentent des multiples EV/CA, EV/EBITDA et EV/EBIT justifiés par les perspectives de croissance des entreprises plutôt que par leurs résultats passés.

6 Prévisions Euromoney, BMCI Finance.

Echantillon

Il n'existe pas de sociétés cotées à la Bourse de Casablanca dont l'activité correspondrait à celle d'HYPER S.A.. Nous avons donc étendu notre analyse au secteur de la Grande Distribution dans des pays émergents opérant dans d'autres zones géographiques (Asie, Amérique Latine, Europe Centrale) en privilégiant les sociétés comparables qui remplissent les critères suivants :

- Sociétés qui ont une de leurs activités soit dans les supermarchés, soit dans les hypermarchés ou dans les deux activités conjointement ;
- Sociétés présentes dans des marchés à forte croissance ;
- Sociétés avec d'importants programmes d'investissements à l'image de celui d'HYPER S.A.

Pour une meilleure représentativité, l'échantillon retenu est composé de groupes de distribution opérant dans des pays émergents correspondant à quatre zones géographiques différentes. Les sociétés étudiées sont listées dans le tableau suivant :

Nom de la société	Pays/Région	Secteur	Critères de sélection	
			Taux de croissance de la Grande Distribution [7]	Ratio Investissements/CA[8]
Dairy Farm	Asie	Grande Distribution généraliste	6,7%[9]	4,4%
Seventh Continent	Russie	Grande distribution à dominante alimentaire	6,5%	15,7%
BIM	Turquie	Grande distribution à dominante alimentaire	8,7%	4,4%
Walmex	Mexique	Grande distribution à dominante alimentaire	3,0%	2,5%
Hyper SA	**Maroc**		**9,8 %**	**15,3 %**

Les profils de rentabilité des sociétés de l'échantillon sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Société	Ventes *			EBIT *			Marge d'EBITDA			Marge d'EBIT		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Dairy Farm	5 722	6 106	6 504	293	319	377	7,3%	7,3%	8,0%	5,1%	5,2%	5,8%
Seventh Continent	1 328	1 795	2 344	97	132	180	10,2%	10,3%	10,4%	7,3%	7,4%	7,7%
BIM	2 939	3 788	4 669	110	145	186	4,9%	4,9%	5,0%	3,8%	3,8%	4,0%
Wal Mart de Mexico	22 926	26 085	32 680	1 946	2 016	2 350	10,1%	10,4%	10,3%	8,5%	7,7%	7,2%
Hyper SA							**3,4 %**	**7,0 %**	**8,6 %**	**1,9 %**	**5,0 %**	**6,5 %**

*Dairy Farm, Seventh Continent, Wal Mart de Mexico: En millions de dollars américains (USD)
BIM: En millions de nouvelles lires turques (YTL)

Source : Datastream, BNP PARIBAS, HYPER S.A.

Les marges d'HYPER S.A. n'approcheront les marges moyennes de l'échantillon qu'à partir de l'année 2008.

7 Taux de croissance annuels moyens prévus pour la période 2006-2011. Sources : Etudes Euromonitor International, PWC (septembre 2007), Standard & Poor's (août 2007).

8 Données 2007. Sources : Annual reports 2007, report of independant auditors 2007, reuters.com, firamus.com, étude JP Morgan (octobre 2007).

9 Moyenne des taux de croissance annuels moyens de l'Inde, de la Chine et de Hong Kong prévus pour la période 2006-2011.

Choix des multiples

Les multiples de valeur d'entreprise à appliquer aux données d'HYPER S.A. ainsi que les raisons de leur choix se présentent comme suit :

- Le multiple EV / Chiffre d'affaires a été retenu du fait que le chiffre d'affaires constitue un indicateur important de performance des sociétés du secteur de la grande distribution.

- Le multiple EV / EBIT a été retenu en raison de sa prise en compte de la rentabilité opérationnelle des sociétés tout en limitant les distorsions résultant des différences de rentabilité des capitaux et de modes de possession des actifs.

Multiples induits

Sur la base d'une moyenne des cours de bourse des sociétés de l'échantillon retenu, calculée en date du 05 mars 2008, nous obtenons les multiples de valeurs des fonds propres suivants :

Tableau des multiples induits

Société	Pays	Valeur d'Entreprise*	VE / CA			VE / EBIT		
			2007e	2008e	2009e	2007e	2008e	2009e
Dairy Farm	Asie	6 660	1,16x	1,09x	1,02x	22,75x	20,85x	17,69x
Seventh Continent	Russie	1 804	1,36x	1,00x	0,77x	18,51x	13,66x	10,04x
BIM	Turquie	2 783	0,95x	0,73x	0,60x	25,23x	19,18x	15,00x
Wal Mart de Mexico	Mexique	24 660	1,08x	0,95x	0,75x	12,67x	12,23x	10,49x
Multiples Moyens			**1,14x**	**0,94x**	**0,79x**	**19,79x**	**16,48x**	**13,30x**

* Dairy Farm, Seventh Continent, Wal Mart de Mexico: En millions de dollars américains (USD)
BIM: En millions de nouvelles lires turques (YTL)

Source : Datastream, BNP PARIBAS

Résultat de la valorisation par la méthode des multiples boursiers

Sur la base des multiples du chiffre d'affaires et de l'EBIT appliqués aux données financières d'HYPER S.A. pour les années 2007, 2008 et 2009, la valorisation d'HYPER S.A. ressort comme suit :

en kdh	EV / CA	EV / EBIT
Valeur moyenne / multiple	1 345 311	1 133 481

La valorisation d'HYPER S.A. induite de la méthode des comparables boursiers aboutit par conséquent à une valeur moyenne de 1 239 MDH.

II.6.3. Références transactionnelles

Il existe un faible nombre de transactions dans le secteur de la Grande Distribution au Maroc. Nous avons répertorié quatre opérations effectuées sur les douze derniers mois. Toutefois, les transactions étudiées se sont révélées peu représentatives et ne peuvent ainsi pas être utilisées dans le cadre d'une évaluation objective de la valeur des fonds propres de HYPER S.A.

Sortie de Auchan du capital de la société Marjane Holding

En août 2007, Auchan et le groupe ONA ont décidé de mettre fin à leur partenariat par cession d'Auchan de sa participation de 49% dans la société Marjane Holding. Le montant de cette transaction s'est élevé à 3,27 milliards de DH, soit une valeur totale de 6,7 Milliards de DH hors prime de majorité.

Cette transaction n'a pas été retenue dans notre approche de la valeur des fonds propres de HYPER S.A. pour les raisons suivantes :

- L'indisponibilité des comptes prévisionnels de la société Marjane Holding, ce qui ne permet pas de calculer des multiples prévisionnels permettant de valoriser HYPER S.A. en fonction de son potentiel de développement et sur la base d'une structure de résultats stabilisés ;

- Le fait que la transaction entre Auchan et le groupe ONA soit intervenue dans un contexte particulier et à l'issue d'une procédure d'arbitrage.

Sortie de Salafin et de ses partenaires du capital de HYPER S.A.

La société de crédit à la consommation Salafin, filiale du groupe BMCE, et ses partenaires « Cyrus Capital » et « Holding Meziane Benjelloun » sont sortis du capital de HYPER S.A., en février 2007 par cession de leur participation cumulée de 25% à de nouveaux actionnaires. La valeur des fonds propres de HYPER S.A. retenue dans le cadre de cette transaction s'est établie à 359 MDH et a été déterminée sur la base d'un multiple de 0,65x du chiffre d'affaires des douze derniers mois précédant la transaction, en application d'une clause de pacte d'actionnaires signé en 2004, devenu aujourd'hui caduc.

La sortie de Salafin et de ses partenaires est intervenue suite à la diversification du groupe BMCE dans les métiers de la distribution ce qui rendait inappropriée la continuité de leur présence dans le tour de table de HYPER S.A.

Les actionnaires de HYPER S.A. ont négocié le rachat de la fraction de capital détenue par « Esterad Maroc Invest », sur les mêmes bases de valorisation que pour la sortie de Salafin et de ses partenaires. Suite à ce retrait intervenu en septembre 2007 et portant sur 12,76% du capital de HYPER S.A., la valeur des fonds propres de HYPER S.A. s'est établie à 455 MDH et « Esterad Maroc Invest » a réalisé un retour sur investissement de 184%.

Ainsi, la fraction de capital détenue par « Esterad Maroc Invest » a été cédée aux conditions précitées à quelques actionnaires personnes physiques, dont M. Said ALJ qui a racheté 6,4% du capital de HYPER S.A.

Les transactions citées ci-dessus n'ont pas été retenues pour les raisons suivantes :

- Le prix retenu pour les transactions a été déterminé sur la base d'un multiple de chiffre d'affaires de 0,65x en application d'une clause de pacte d'actionnaires signé en 2004 alors que le multiple de chiffres d'affaires prévalant dans le secteur de la distribution à fin 2006 a été de 1,4 et de 1,27 courant 2007 ;

- L'importante évolution du secteur de la distribution sur le marché boursier marocain depuis la date de réalisation des transactions, (progression d'environ 49% depuis la date de réalisation de la cession de Salafin).

Cessions de participations à des personnes physiques

Une transaction entre FCEC et Moulay Hafid Alami, portant sur 5% du capital a été réalisée en juin 2007 sur la base d'un prix de 1 200 MDH.

En novembre 2007, « Retail Holding » a cédé 2,7% du capital de HYPER S.A. à Monsieur Zouhair Bennani sur la base d'une valeur de 1 917 MDH.

Ces opérations de réaménagement du tour de table étant intervenues pendant le processus de préparation de l'opération d'introduction en bourse objet de la présente note d'information, il n'a pas été estimé pertinent d'en tenir compte dans la valorisation d'HYPER S.A.

Étant donné la faible représentativité des transactions étudiées, nous renonçons à utiliser les résultats de cette méthode dans notre estimation de la valeur de l'action de HYPER S.A.

II.6.4. Synthèse de l'évaluation d'HYPER S.A.

La méthode des cash-flows actualisés donne une valeur intrinsèque d'HYPER S.A. sur la base d'un business plan qui rend compte du plan de développement de ses implantations, de son programme d'investissement et du potentiel d'amélioration des marges d'exploitation et de rentabilité.

En revanche, les méthodes analogiques (multiples de comparables boursiers) n'intègrent pas les retombées du programme de croissance en cours puisqu'elles sont appliquées à des agrégats à très court terme qui, au mieux, correspondent à un début de cycle de croissance. Par ailleurs, la méthode des comparables boursiers donne une valeur de minoritaires.

Ceci explique les écarts obtenus entre les deux méthodes.

Compte tenu des perspectives de développement d'HYPER S.A. sur les prochaines années, du potentiel d'évolution de son chiffre d'affaires et d'amélioration de ses marges d'exploitation et de rentabilité, il a été retenu que la valeur de ses fonds propres est davantage représentée par la valeur de ses flux futurs actualisés que par la valeur induite par les comparables boursiers ou bien les références transactionnelles qui n'intègrent que faiblement les perspectives réelles de sa croissance et les retombées de son programme d'investissements en cours.

Ainsi, la valorisation des capitaux propres d'HYPER S.A. a été déterminée sur la base d'une pondération de 70% pour la valeur issue de la méthode des flux futurs actualisés et de 30% pour la valeur déterminée par la méthode des comparables boursiers.

Synthèse de l'évaluation

Méthode	Valeur implicite (en MDH)		Décote	Valeur post décote (en MDH)		Pondération	Part en valeur (en MDH)	
DCF	2 432	2 898	15%	2 067	2 463	70%	1 447	1 724
Multiples boursiers	1 239	1 239	0%	1 239	1 239	30%	372	372
				Valeur pondérée (en MDH)			**1 819**	**2 096**
				Nombre d'actions au 31 décembre 2007			1 832 600	
				Valeur par action (en DH)			**993**	**1 144**

II.6.5. Détermination du prix de l'action

Le prix de l'action HYPER S.A. proposé pour la présente introduction en bourse se situe entre **995 DH** et **1 144 DH** par action, soit une fourchette dont la largeur est de 15%.

II.7. COTATION EN BOURSE

II.7.1. Place de cotation

Les actions, objet de la présente opération, seront admises aux négociations sur le premier compartiment de la cote de la Bourse de Casablanca.

II.7.2. Procédure de première cotation

L'admission des actions HYPER S.A. s'effectuera par une procédure de première cotation basée sur une Offre à Prix Ouvert selon les dispositions du Règlement Général de la Bourse des Valeurs.

II.7.3. Calendrier indicatif de l'opération

Ordre	Etapes	Au plus tard[10]
1	Réception par la Bourse de Casablanca du dossier complet de l'opération d'introduction en Bourse de la société HYPER S.A.	03 juin 08
2	Emission de l'avis d'approbation de la Bourse de Casablanca sur l'opération	05 juin 08
3	Réception par la Bourse de Casablanca de la note d'information visée par le CDVM	05 juin 08
4	Publication au Bulletin de la Cote de l'avis relatif à l'opération d'introduction en Bourse	06 juin 08
5	Ouverture de la période des souscriptions	16 juin 08
6	Clôture anticipée éventuelle de la période des souscriptions	17 juin 08
7	Clôture de la période des souscriptions	20 juin 08
8	Réception des souscriptions par la Bourse de Casablanca	24 juin 08 à 12H00
9	Centralisation et consolidation des souscriptions	25 juin 08
10	Traitement des rejets	26 juin 08
11	Fixation du prix d'introduction Réunion d'allocation des souscriptions au type d'ordre V	27 juin 08 à 14H00
12	Publication du prix d'introduction au niveau du site et au niveau du Bulletin de la Cote	27 juin 08
13	Allocation des souscriptions et remise par la Bourse de Casablanca du listing des souscriptions relatives à l'augmentation de capital à l'émetteur ; Remise des allocations par dépositaire au chef de file.	27 juin 08
14	Constatation de la réalisation de l'augmentation de capital par le Conseil d'Administration de la société HYPER S.A.	28 juin 08
15	Réception par la Bourse de Casablanca du PV du Conseil d'Administration de la société HYPER S.A ayant ratifié l'augmentation de capital et de la lettre comptable de Maroclear	30 juin 08 avant 10H00
16	Remise des allocations de titres aux membres du syndicat de placement	30 juin 08 à 14H00
17	Première cotation et enregistrement de l'opération ; Annonce des résultats de l'opération au Bulletin de la Cote.	02 juillet 08
18	Règlement et livraison	07 juillet 08

[10] En cas de clôture anticipée, les dates postérieures ne seront pas affectées

II.7.4. Libellé des actions, secteur d'activité et code

L'admission des actions d'HYPER S.A. (LABEL VIE) aux négociations sur le Marché Principal s'effectuera par la procédure d'Offre à Prix Ouvert (OPO) selon les caractéristiques suivantes :

Libellé	LABEL VIE[11]
Compartiment	Marché Principal (1er compartiment)
Secteur d'activité	Distributeurs
Mode de cotation	Continu
Code	11100
Ticker	LBV
Date de 1ère cotation	2 juillet 2008

II.8. SYNDICAT DE PLACEMENT – INTERMEDIAIRES FINANCIERS

Type d'intermédiaire	Dénomination et adresse	Type d'ordre
Conseiller et Coordinateur global	**BMCI Finance** 26 Place des Nations Unies, Casablanca	-
Chef de file du syndicat de placement	**BMCI Bourse** Bd Bir Anzarane, Immeuble Romandie I, Casablanca	IV
Co-Chef de file du syndicat de placement	**Art Bourse** 7 Bd Abdelkrim Alkhattabi, Casablanca	II, III, IV et V
Membres du syndicat de placement	**BMCI** 26 Place des Nations Unies, Casablanca	I, II, III et V
	Crédit du Maroc 48-58 Boulevard Mohammed V, Casablanca	II et III
	Crédit du Maroc Capital 8, Rue Ibnou Hilal, Casablanca	IV
	Banque Centrale Populaire 101, Boulevard Zerktouni, Casablanca	II, III et IV
	Safa Bourse 9, Boulevard Kennedy, Casablanca	III et IV
Domiciliataire des titres	**BMCI** 26 Place des Nations Unies, Casablanca	-

II.9. MODALITES DE SOUSCRIPTION

II.9.1. Période de souscription

La période de souscription est fixée du 16 au 20 juin 2008, inclus.

Chaque Membre du Syndicat de Placement est tenu de transmettre avant 10H à la Bourse de Casablanca un état non définitif et récapitulatif des souscriptions de la matinée, à l'exception du premier jour de la période de souscription où un état définitif est transmis le 2ème jour avant 13 heures.

La clôture anticipée de la période de souscription peut être envisagée dès la fin du 2ème jour de la souscription si l'importance de la demande risque d'aboutir à une allocation faible pour une partie des souscripteurs.

[11] Par sa lettre datée du 16 mai 2008, la société HYPER S.A s'est engagée vis-à-vis de la Bourse de Casablanca à procéder au changement de sa dénomination sociale avant le 31 décembre 2008, pour opter pour « LABEL'VIE S.A ».

La Bourse de Casablanca, centralisateur des souscriptions, informe systématiquement la société HYPER S.A. de l'évolution des souscriptions.

La clôture anticipée interviendrait sur recommandation du Conseiller de l'émetteur, sous le contrôle de la Bourse de Casablanca et du CDVM. Le Conseiller devra informer la Bourse de Casablanca et le CDVM le jour même avant 13 heures.

Un avis sera diffusé par la Bourse de Casablanca le jour même de la clôture de la période de souscription dans le bulletin de la cote et dans les deux jours suivants dans un journal d'annonces légales par HYPER S.A.

En cas de clôture anticipée, toutes les dates des étapes qui suivent décrites dans le calendrier indicatif resteront inchangées.

II.9.2. Description des types d'ordres

II.9.2.1. Type d'ordre I

Le nombre d'actions allouées à ce type d'ordre est de 18 326 (soit 4% du nombre total d'actions proposées, et 0,8% du capital social après introduction en Bourse).

Ce type d'ordre est réservé aux personnes salariées du Groupe Best Financière et ses filiales dont HYPER S.A, titulaires d'un contrat de travail à durée indéterminée. Le montant maximum de souscription individuelle pouvant être demandé par un salarié est plafonné à 12 mois de son salaire brut. Aucun montant minimum n'est prévu pour ce type d'ordre.

Les salariés du Groupe Best Financière et ses filiales dont HYPER S.A bénéficieront, dans le cadre de cette opération, d'une décote de 10% par rapport au prix de l'offre publique supportée par l'employeur du salarié souscripteur, à condition de conserver les titres au minimum pendant 1 an à dater de l'introduction en bourse d'HYPER S.A.. Si les salariés souscripteurs souhaitent céder leurs actions avant l'échéance d'une année, ces derniers devront rembourser à leur société employeur le montant de la décote.

Toutefois, les salariés souscripteurs ont la possibilité de céder leurs actions sans avoir à rembourser la décote dans les cas ci-après :

- ✓ Accession à la propriété immobilière pour la 1ère fois ;
- ✓ Mariage ou divorce avec garde d'enfants ;
- ✓ Invalidité du salarié ;
- ✓ Démission, licenciement ou départ en retraite du salarié ;
- ✓ Décès du salarié.

Un financement bancaire auprès de la BMCI est proposé aux salariés qui en émettent le souhait. Le financement accordé aux salariés tient compte de leur capacité d'endettement et pourra être remboursé par anticipation.

Les actions acquises dans le cadre de la présente opération, par le biais d'un prêt, seront nanties au profit de la banque ayant accordé le prêt au salarié, jusqu'à remboursement du principal et des intérêts y afférents.

Les actions acquises par les souscripteurs sans avoir recours à un financement bancaire ne seront pas nanties.

Les salariés ont également la possibilité de souscrire au type d'ordre II ou III en tant que personne physique. Cependant, ils ne bénéficieront pas au titre des actions souscrites à ces types d'ordre de l'ensemble des avantages liés au type d'ordre I cités précédemment.

L'ensemble des souscriptions des salariés, y compris celles effectuées pour le compte de leurs enfants mineurs, devra être réalisé auprès de la BMCI, seule habilitée à collecter la souscription des salariés.

II.9.2.2. Type d'ordre II

Le nombre d'actions allouées à ce type d'ordre est de 142 027 (soit 31% du nombre total d'actions proposées, et 6,2% du capital social après introduction en Bourse).

Ce type d'ordre est réservé :

- ✓ aux personnes physiques résidentes ou non résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère, exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 500 000 DH ; et
- ✓ aux personnes morales n'appartenant pas à la catégorie d'investisseurs habilités à souscrire aux types d'ordres IV et V, de droit marocain ou étranger, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008, et exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 500 000 DH.

Aucun montant minimum n'est prévu pour ce type d'ordre.

En ce qui concerne les salariés désirant souscrire, en plus de leur souscription au type d'ordre I, au type d'ordre II en tant que personnes physiques, ils sont tenus de le faire auprès du même Membre du Syndicat de Placement ayant collecté leur souscription au type d'ordre I, soit la BMCI.

Les souscriptions du type d'ordre II s'effectuent auprès de BMCI, Crédit du Maroc, Art Bourse et BCP.

II.9.2.3. Type d'ordre III

Le nombre d'actions réservées à ce type d'ordre est de 68 722 (soit 15% du nombre total d'actions proposées, et 3% du capital social après introduction en Bourse).

Ce type d'ordre est réservé :

- ✓ aux personnes physiques résidentes ou non-résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère, exprimant des ordres strictement supérieurs à 500 000 DH et inférieurs ou égaux à 3 000 000 DH ;
- ✓ à toutes les autres personnes morales n'appartenant pas à la catégorie d'investisseurs habilités à souscrire aux types d'ordres IV et V, de droit marocain ou étranger, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008, et exprimant des ordres strictement supérieurs à 500 000 DH et inférieurs ou égaux à 3 000 000 DH.

En ce qui concerne les salariés désirant souscrire, en plus de leur souscription au type d'ordre I, au type d'ordre III en tant que personnes physiques, ils sont tenus de le faire auprès du même Membre du Syndicat de Placement ayant collecté leur souscription au type d'ordre I, soit la BMCI.

Les souscriptions du type d'ordre III s'effectuent auprès de BMCI, Crédit du Maroc, Art Bourse, BCP et Safa Bourse.

II.9.2.4. Type d'ordre IV

Le nombre d'actions réservées à ce type d'ordre est de 160 353 (soit 35% du nombre total d'actions proposées, et 7% du capital social après introduction en Bourse).

Le prix de souscription est compris entre 995 DH et 1 144 DH et sera déterminé par la confrontation des demandes de souscription de ce type d'ordre.

Ce type d'ordre est réservé :

- ✓ aux investisseurs de droit marocain exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 45 815 actions:
  - Les investisseurs qualifiés par nature selon l'article 12-3 du dahir portant loi n° 1-93-212 suivants :
    - Les OPCVM ;
    - Les entreprises d'assurance et de réassurance telles que régies par la loi 17-99 portant code des assurances ;
    - Les organismes de pension et de retraite ;
    - La CDG ;

- Les établissements bancaires;
- Les sociétés de bourse ;

✓ aux investisseurs de droit étranger exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 45 815 actions :

- Les Fonds collectifs agréés ou dont le gestionnaire est spécifiquement agréé à cet effet ;
- Les compagnies d'assurance et de réassurance ;
- Les établissements bancaires ;
- Les organismes de pension et de retraite ;
- Tout organisme de gestion pour compte de tiers spécifiquement agréé en tant que tel par l'autorité compétente.

Aucun nombre minimum de titres n'est prévu pour ce type d'ordre.

Le nombre maximum d'actions pouvant être demandé par un souscripteur de type d'ordre IV est de 10% des actions offertes dans le cadre de cette opération. Chaque souscripteur peut souscrire des ordres à des prix différents sans contraintes de montant minimum par ordre.

Les souscriptions des investisseurs du type d'ordre IV s'effectuent auprès de BMCI Bourse, Art Bourse, Safa Bourse, Crédit du Maroc Capital et de la BCP.

▪ **Type d'ordre V**

Le nombre d'actions réservées à ce type d'ordre est de 68 722 (soit 15% du nombre total d'actions proposées, et 3% du capital social après introduction en Bourse).

Il est demandé à ces souscripteurs de présenter des éléments d'informations qualitatifs sur la base desquels l'allocation sera déterminée (cf. partie II.10.1 règles d'attribution).

Ce type d'ordre est réservé aux personnes morales marocaines et étrangères ci-après exprimant des ordres inférieurs ou égaux à 26 205 608 DH :

- les sociétés anonymes, de droit marocain, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008 et ayant comme activité principale ou régulière l'investissement en valeurs mobilières ;
- les sociétés de capitaux, de droit étranger, justifiant de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008 et ayant pour activité principale ou régulière l'investissement en actions.

Aucun nombre minimum de titres n'est prévu pour ce type d'ordre.

Le nombre maximum d'actions pouvant être demandé par un souscripteur de type d'ordre V est de 5% des actions offertes dans le cadre de cette opération.

Les souscriptions des investisseurs du type d'ordre V s'effectuent auprès de la BMCI et Art Bourse.

II.9.3. Conditions de souscription

II.9.3.1. Ouverture de compte

A l'exception des enfants mineurs et des investisseurs du type d'ordre IV, toutes les opérations de souscription doivent être enregistrées dans un compte titres et espèces au nom du souscripteur ouvert auprès du membre du syndicat de placement auprès duquel la souscription est faite.

Dans le cas où le membre du syndicat de placement n'a pas le statut de dépositaire, ledit compte peut être ouvert auprès d'un autre membre du syndicat de placement ayant le statut de dépositaire.

Pour les enfants mineurs, les souscriptions peuvent être enregistrées soit sur leurs comptes soit sur celui des personnes habilitées à souscrire en leurs noms, à savoir celui du père, de la mère, du tuteur, ou du représentant légal de l'enfant mineur.

Pour les investisseurs au type d'ordre IV, seule la signature d'un contrat d'intermédiation sera exigée.

Toute personne[12] désirant souscrire auprès d'un Membre du Syndicat de Placement devra obligatoirement disposer ou ouvrir un compte espèces auprès dudit Membre. Ce dernier demandera au souscripteur les pièces suivantes pour l'ouverture du compte :

- Une copie du document d'identification du client (carte d'identité nationale, carte de séjour, registre du commerce, passeport…) ;
- Un contrat d'ouverture de compte dûment signé par le souscripteur ou son représentant légal.

L'ouverture de compte pour les enfants mineurs ne peut être réalisée auprès des Membres du Syndicat de Placement que par le père, la mère, le tuteur, ou le représentant légal de l'enfant mineur.

Une procuration pour une souscription ne peut en aucun cas permettre l'ouverture d'un compte pour le mandant. Aussi, l'ouverture d'un compte doit se faire par son titulaire selon les dispositions légales ou réglementaires en vigueur.

II.9.3.2. Modalités de souscription

Règle générale

Les souscriptions seront réalisées à l'aide de bulletins de souscription disponibles auprès des Membres du Syndicat de Placement ;

Les bulletins de souscription doivent être signés par le souscripteur, dans le cas d'une souscription pour un enfant mineur, et validé par le membre du syndicat de placement ;

Les bulletins de souscription doivent être horodatés par les Membres du Syndicat de Placement et signés par les souscripteurs;

Toutes les souscriptions se font en numéraire ;

Une copie du bulletin de souscription doit être remise au souscripteur ;

Toutes les souscriptions des salariés et de leurs enfants mineurs doivent être effectués auprès de la BMCI ;

Les Membres du Syndicat de Placement sont tenus d'accepter les ordres de souscription de toute personne habilitée à participer à l'opération et remplissant les conditions prévues dans la note d'information, sous réserve que cette personne fournisse les garanties financières nécessaires pour la réalisation de la transaction ;

Les Membres du Syndicat de Placement doivent s'assurer, avant l'acceptation des souscriptions de leurs clients, que les montants souscrits par ces derniers ne remettent pas en cause le respect des règles prudentielles qui s'appliquent aux intermédiaires financiers ;

Les salariés pourront souscrire aussi, à travers le réseau d'agences de la BMCI, aux types d'ordre II ou III ;

Le montant maximum demandé par un même souscripteur, autre que les investisseurs du type d'ordre V, est plafonné à 10% du montant global de l'opération en cumulant, dans le cas des salariés, les souscriptions des différentes tranches. Cette limitation est valable également lorsque le souscripteur intervient à travers différents véhicules qui souscrivent individuellement, si ces véhicules ont le même décisionnaire et propriétaire ;

Le montant maximum demandé par un souscripteur du type d'ordre V est plafonné à 5% du montant global de l'opération. Cette limitation est valable également lorsque le souscripteur intervient à travers différents véhicules qui souscrivent individuellement, si ces véhicules ont le même décisionnaire et propriétaire ;

Les souscriptions aux types d'ordre I, II, III et V sont à exprimer en montant ;

[12] Hors les souscripteurs ayant souscrits au type d'ordre IV pour qui seule l'ouverture d'un compte d'intermédiation sera exigée.

Les souscriptions au type d'ordre IV sont à exprimer en quantité et prix (palier de prix : 10 DH incluant les bornes de la fourchette de prix) ;

Les ordres de souscription sont irrévocables après la clôture (normale ou anticipée) de la période de souscription ;

Les Membres du Syndicat de Placement s'engagent à justifier la production de :

- la convention de comptes Titres avec tous leurs souscripteurs, pour les dépositaires, et
- la convention d'intermédiation avec tous leurs souscripteurs, pour les sociétés de Bourse.

Les souscriptions des salariés au type d'ordre I d'une part, et celles aux types d'ordre II ou III d'autre part, doivent être réalisées sur des bulletins séparés, auprès du même membre du syndicat de placement ;

Les souscripteurs personnes physiques doivent souscrire pour le compte de leurs enfants mineurs chez le même membre de syndicat de placement que celui auprès duquel ils ont eux même souscrit ;

Les Membres du Syndicat de Placement s'engagent à respecter la procédure de collecte des souscriptions.

Les souscriptions par les Membres du Syndicat de Placement ou par leurs collaborateurs pour leur propre compte doivent être effectuées dans les deux premiers jours de la période de souscription, quelque soit la durée de cette période.

Couverture des souscriptions

Les Membres du Syndicat de Placement doivent s'assurer, avant l'acceptation d'une souscription, que le souscripteur a la capacité financière d'honorer ses engagements. Ils sont tenus de conserver dans le dossier relatif à la souscription, les documents et pièces justificatifs qui leur ont permis de s'assurer de ladite capacité financière ;

Les membres du syndicat de placement s'engagent à exiger la couverture des souscriptions à tout investisseur autre que les salariés du Groupe Best Financière et ses filiales dont HYPER S.A, et les souscripteurs au type d'ordre IV ;

Les souscriptions au type d'ordre II et III doivent être couvertes à 100% par un dépôt effectif (remise de chèques ou espèces) sur le compte du souscripteur. Ce dépôt devra rester bloqué jusqu'à l'attribution des titres.

Les souscriptions au type d'ordre V doivent être couvertes à hauteur de 20% par un dépôt effectif (remise de chèques ou espèces) sur le compte du souscripteur. Ce dépôt devra rester bloqué jusqu'à l'attribution des titres.

La couverture des souscriptions ne concerne ni les investisseurs marocains qualifiés par nature selon l'article 12-3 du dahir portant loi n°1-93-212, ni les banques marocaines, ni les sociétés de bourse ni les investisseurs de droit étranger définis ci-après :

- les fonds collectifs agréés ou dont le gestionnaire est spécifiquement agréé à cet effet ;
- les compagnies d'assurance et de réassurance ;
- les organismes de pension et de retraite ;
- les établissements bancaires ;
- tout organisme de gestion pour compte de tiers spécifiquement agréé en tant que tel par une autorité compétente.

Les dépôts couvrant les souscriptions aux types d'ordre II, III et V doivent se faire auprès du Membre du Syndicat de Placement auprès duquel la souscription est faite.

Dans le cas où celui-ci n'a pas le statut de dépositaire, ledit dépôt doit être effectué auprès d'un autre Membre du Syndicat de Placement ayant le statut de dépositaire.

Dans le cas où les souscriptions seraient transmises avec des dépôts auprès de dépositaires non membres du Syndicat de Placement, la Bourse de Casablanca procédera automatiquement à l'annulation des ordres de souscriptions.

Souscription pour compte de tiers

Les souscriptions pour le compte de tiers ne sont pas autorisées sauf que dans le cas de figure suivant :

- 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, et sous réserve des dispositions légales en vigueur.

  Les Membres du Syndicat de Placement sont tenus d'obtenir une copie de la page du livret de famille faisant ressortir la date de naissance de l'enfant mineur et de la joindre au bulletin de souscription. 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.

  Les souscriptions pour le compte d'enfants mineurs doivent être effectuées auprès du même Membre du Syndicat de Placement que celui auprès duquel la souscription du père, de la mère, du tuteur ou du représentant légal a été réalisée. Il en est de même pour les souscriptions des enfants mineurs de salariés du Groupe Best Financière et ses filiales, dont HYPER SA.

Les sociétés de gestion sont dispensées de présenter les justificatifs de mandats de gestion pour les OPCVM qu'elles gèrent.

Toutes les souscriptions ne respectant pas les conditions ci-dessus seront frappées de nullité. L'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que toutes les souscriptions peuvent être satisfaites totalement ou partiellement en fonction de la disponibilité des titres.

Souscriptions multiples

Un souscripteur n'a le droit de transmettre qu'un seul ordre pour son propre compte (sauf pour les souscripteurs de types d'ordre I et IV). Les souscriptions multiples sont interdites. 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 qu'une seule fois au type d'ordre III ;
- Une même personne ne peut souscrire qu'une seule fois au type d'ordre V ;
- Une même personne ne peut souscrire à la fois au type d'ordre II, III, IV et V ;
- Les salariés du Groupe Best Financière et ses filiales, dont HYPER SA, désirant souscrire aux types d'ordre II ou III, en plus de leur souscription au type d'ordre I, doivent le faire uniquement auprès de la BMCI ;
- Les souscriptions, y compris celles effectuées pour le compte d'enfants mineurs, auprès de plusieurs Membres du Syndicat de Placement sont interdites.
- Chaque souscripteur ne peut transmettre qu'un seul ordre pour le compte de chaque enfant mineur.
- Une même personne peut souscrire plusieurs fois au type d'ordre IV à des prix différents de l'OPO (par palier de dix dirhams bornes comprises), à condition que le cumul de ses souscriptions ne dépasse pas le plafond autorisé par investisseur.
- Une même personne ne peut souscrire simultanément aux types d'ordre II et III. Cependant les salariés du Groupe Best Financière et ses filiales dont Hyper S.A ont la possibilité de souscrire, en plus de leur souscription dans le cadre du type d'ordre I, aux types d'ordre II ou III.

Toutes les souscriptions ne respectant pas les conditions ci-dessus, sont frappées de nullité, (Cf. Procédure de contrôle et d'enregistrement de la Bourse de Casablanca).

A noter que les souscriptions des salariés aux types d'ordres II ou III non effectuées auprès de la BMCI, seront frappées de nullité mais n'entraîneront pas la nullité des souscriptions au type d'ordre I.

II.9.4. Identification des souscripteurs

Les membres du syndicat de placement doivent s'assurer de l'appartenance du souscripteur à l'une des catégories présentées ci-dessous. A cet effet, ils doivent obtenir copie du document qui l'atteste et le joindre au bulletin de souscription.

Type d'ordre	Catégorie de souscripteur	Documents à joindre
I	Salariés[13] du Groupe Best Financière et ses filiales	▪ Photocopie de la Carte d'Identité Nationale ▪ Photocopie de la carte de résident pour les salariés étrangers
II et III	Personnes physiques marocaines résidentes	Photocopie de la Carte d'Identité Nationale
II et III	Personnes physiques marocaines résidentes à l'étranger	Photocopie de la Carte d'Identité Nationale
II et III	Personnes physiques résidentes non marocaines	Photocopie de la carte de résident
II et III	Personnes physiques non résidentes non marocaines	Photocopie du passeport contenant l'identité de la personne ainsi que les dates d'émission et d'échéance du document.
II et III	Enfant mineur	Photocopie de la page du livret de famille attestant de la date de naissance de l'enfant
II et III	Personnes morales de droit marocain	Photocopie du registre de commerce
II et III	Personnes morales étrangères	Tout document faisant foi dans le pays d'origine et attestant de l'appartenance de la catégorie, ou tout autre moyen jugé acceptable par le Chef de File du Syndicat de Placement
II et III	Associations marocaines	Photocopie des statuts et du récépissé du dépôt du dossier
IV	OPCVM de droit marocain (en dehors des OPCVM obligataires et monétaires)	Photocopie de la décision d'agrément : ▪ Pour les FCP, le certificat de dépôt au greffe du tribunal ▪ Pour les SICAV, le modèle des inscriptions au registre de commerce
IV	Investisseurs qualifiés nationaux (Hors OPCVM)	Photocopie du registre de commerce comprenant l'objet social faisant apparaître l'appartenance à cette catégorie.
IV	Investisseur de droit étranger[14] habilité à souscrire à ce type d'ordre	▪ Photocopie des statuts ou tout document faisant foi dans le pays d'origine. ▪ Photocopie de la décision d'agrément délivrée par l'autorité compétente.
IV	Sociétés de Bourse	▪ Photocopie de l'agrément du ministère des finances ▪ Photocopie des statuts
IV	Banques de droit marocain	Photocopie des statuts
V	Sociétés anonyme de droit marocain, ayant comme activité principale ou régulière l'investissement en valeurs mobilières	▪ Photocopie du registre de commerce ▪ Tout document pouvant justifier de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008 ▪ Photocopie des statuts ou tout document prouvant que l'objet social prévoit comme activité principale l'investissement en valeurs mobilières ou tout document justificatif prouvant l'activité régulière en investissement

[13] La liste des salariés du Groupe Best Financière et ses filiales dont HYPER S.A, disposant d'un contrat à durée indéterminée doit être transmise par l'émetteur à la BMCI

[14] Il s'agit :

- des fonds collectifs agréés ou dont le gestionnaire est spécifiquement agréé à cet effet ;
- des compagnies d'assurance et de réassurance ;
- des organismes de pension et de retraite ;
- des établissements bancaires ;
- ou de tout organisme de gestion pour compte de tiers spécifiquement agréé en tant que tel par une autorité compétente.

		en valeurs mobilières.
V	Sociétés de capitaux de droit étranger, ayant comme activité principale ou régulière l'investissement en actions	▪ Photocopie du registre de commerce ou tout document faisant foi dans le pays d'origine. ▪ Tout document pouvant justifier de plus d'une année d'existence au 1er mai 2008 ▪ Photocopie des statuts ou tout document faisant foi dans le pays d'origine, prouvant que l'objet social prévoit comme activité principale l'investissement en actions ou tout document justificatif prouvant l'activité régulière en investissement en actions.

Cette offre ne s'adresse ni aux OPCVM obligataires ni aux OPCVM monétaires, de droit marocain ou étranger.

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

Le bulletin de souscription doit être impérativement utilisé par l'ensemble des membres du syndicat de placement pour tout type d'ordre.

Les ordres de souscription sont irrévocables après la clôture (normale ou anticipée) de la période de souscription.

II.10. MODALITES DE TRAITEMENT DES ORDRES

II.10.1. Règles d'attribution

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

Type d'ordre I

Le nombre de titres alloués au type d'ordre I est de 18 326 actions.

Le montant correspondant au nombre maximum de titres attribué est plafonné à 12 mois de salaire brut calculé sur la base d'un prix de souscription par action après la décote offerte aux salariés du Groupe Best Financière et ses filiales dont HYPER SA.

Les actions seront allouées à raison d'une action par souscripteur. Le mécanisme d'attribution d'une action par souscripteur, dans la limite de sa demande, se fera par itération, jusqu'à épuisement du nombre d'actions dédiées à ce type d'ordre.

Le différentiel d'allocation s'établira à une action entre les différents investisseurs dont la demande n'aura pas été entièrement satisfaite.

Type d'ordre II

Le nombre de titres alloués au type d'ordre II est de 142 027 actions.

Les actions seront allouées à raison d'une action par souscripteur avec priorité aux demandes les plus fortes. Le mécanisme d'attribution d'une action par souscripteur, dans la limite de sa demande, se fera par itération, jusqu'à épuisement du nombre d'actions dédiées à ce type d'ordre.

Le différentiel d'allocation s'établira à une action entre les différents investisseurs dont la demande n'aura pas été entièrement satisfaite.

En fonction de la demande globale de titres exprimée, certaines souscriptions pourraient ne pas être satisfaites.

Type d'ordre III

Le nombre de titres alloués au type d'ordre III est de 68 722 actions.

Si le nombre de titres demandés excède le nombre de titres offerts, les titres seront servis au prorata des demandes de souscriptions. Dans le cas contraire, la demande sera servie entièrement.

Dans le cas où le nombre de titres calculé en rapportant le nombre de titres demandés par le souscripteur au ratio de sursouscription du type d'ordre III ne serait pas un nombre entier, ce nombre de titres sera arrondi à l'unité inférieure. Les rompus seront alloués par palier d'une action par souscripteur, 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 IV

Le nombre de titres alloués au type d'ordre IV est de 160 353 actions.

Les ordres formulés à un prix inférieur au prix de l'OPO retenu ne seront pas satisfaits.

Si le nombre de titres demandés excède le nombre de titres offerts, les titres seront servis au prorata des demandes de souscriptions. Dans le cas contraire, la demande sera servie entièrement.

Dans le cas où le nombre de titres calculé en rapportant le nombre de titres demandés par le souscripteur au ratio de sursouscription du type d'ordre IV ne serait pas un nombre entier, ce nombre de titres sera arrondi à l'unité inférieure. Les rompus seront alloués par palier d'une action par souscripteur, avec priorité aux demandes les plus fortes.

En fonction de la demande globale de titres exprimée, certaines souscriptions pourraient ne pas être servies.

Type d'ordre V

Le nombre de titres alloués au type d'ordre V est de 68 722 actions.

Le nombre de titres attribués sera alloué selon la méthode d'allocation qualitative conformément aux dispositions de l'article19.5 de la circulaire du CDVM n°06/06.

Les critères d'allocation retenus pour ce type d'ordre sont les suivants :

- La catégorie du souscripteur ;
- L'horizon de placement ;
- La capacité à animer un marché secondaire ;
- Le seuil minimum (en nombres de titres) en dessous duquel l'investisseur n'est pas disposé à souscrire à la présente opération;
- Les synergies potentielles avec l'émetteur ;
- Le montant des actifs gérés par l'investisseur.

Ces critères seront appréciés individuellement pour chaque souscripteur, et les allocations seront décidées conjointement par l'émetteur, le conseiller, le chef de file et le co-chef de file du syndicat de placement, en présence de la Bourse de Casablanca et sous le contrôle du CDVM, dans le cadre d'une réunion qui se tiendra à la Bourse de Casablanca.

II.10.2. Règles de transvasement

Les règles de transvasement se résument comme suit :

- ✓ Si le nombre de titres souscrits au type d'ordre I est inférieur à l'offre correspondante, le reliquat est attribué au type d'ordre II, puis au type d'ordre III, puis au type d'ordre IV, puis au type d'ordre V ;
- ✓ Si le nombre de titres souscrits au type d'ordre II est inférieur à l'offre correspondante, le reliquat est attribué au type d'ordre III, puis au type d'ordre IV, puis au type d'ordre V ;

- ✓ Si le nombre de titres souscrits au type d'ordre III est inférieur à l'offre correspondante, le reliquat est attribué au type d'ordre II, puis au type d'ordre IV, puis au type d'ordre V ;
- ✓ Si le nombre de titres souscrits au type d'ordre IV est inférieur à l'offre correspondante, le reliquat est attribué au type d'ordre II, puis au type d'ordre III, puis au type d'ordre V ;

Si le nombre de titres souscrits au type d'ordre V est inférieur à l'offre correspondante, le reliquat est attribué au type d'ordre II, puis au type d'ordre III, puis au type d'ordre IV.

II.11. PROCEDURE DE CONTROLE ET D'ENREGISTREMENT PAR LA BOURSE DE CASABLANCA

II.11.1. Centralisation

Les Membres du Syndicat de Placement remettront séparément à la Bourse de Casablanca, sous forme de clé USB, au plus tard le 24 juin 2008 à 12 heures, le fichier de la liste des souscripteurs ayant participé à la présente Opération. A défaut, les souscriptions seront rejetées.

La Bourse de Casablanca procèdera à la consolidation des différents fichiers de souscriptions et aux rejets des souscriptions qui ne respectent pas les conditions de souscriptions prédéfinies.

Le 30 juin 2008 à 14 heures, la Bourse de Casablanca communiquera aux Membres du Syndicat de Placement les résultats de l'allocation.

Les cas de figures entraînant des rejets de souscription sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Cas de figures	Souscription rejetée
▪ Salarié ayant souscrit au type d'ordre I chez la BMCI, et aux types d'ordre II ou III, pour son propre compte et / ou pour celui de ses enfants, chez un autre Membre du Syndicat de Placement.	▪ Les souscriptions effectuées chez l'autre Membre du syndicat de placement.
▪ Salarié ayant souscrit au type d'ordre I et plus d'une fois aux types d'ordre II ou III.	▪ Toutes les souscriptions aux types d'ordre II ou III.
▪ Salarié ayant souscrit au type d'ordre I et aux types d'ordre II et III.	▪ Toutes les souscriptions aux types d'ordre II et III.
▪ Personne physique ayant souscrit au type d'ordre II ou III chez un membre du syndicat de placement et aux types d'ordre II ou III, pour le compte de ses enfants, chez un autre membre du syndicat de placement.	▪ Toutes les souscriptions.
▪ Personne physique ou personne morale marocaine ou étrangère n'appartenant pas aux investisseurs habilités à souscrire au type d'ordre IV et V, et ayant souscrit plus d'une fois aux types d'ordre II ou III.	▪ Toutes les souscriptions.
▪ Personne physique ou personne morale marocaine ou étrangère n'appartenant pas aux investisseurs habilités à souscrire au type d'ordre IV et V, et ayant souscrit à la fois aux types d'ordre II et III.	▪ Toutes les souscriptions.
▪ Personne physique ayant souscrit pour son propre compte et pour celui d'enfants majeurs.	▪ Toutes les souscriptions au nom de cette personne physique y compris celles pour ses enfants mineurs et majeurs.
▪ Personne physique ou personne morale ayant souscrit à un type d'ordre pour un montant dépassant le plafond autorisé.	▪ La souscription concernée.
▪ Investisseurs de droit marocain qualifiés par nature, ou banques, ou sociétés de bourse, ou investisseurs de droit étranger, ayant souscrit au type d'ordre IV auprès de plus d'un Membre du Syndicat de Placement.	▪ Toutes les souscriptions.

▪ Les souscripteurs ayant souscrit au type d'ordre IV à des prix identiques ou ne respectant pas le palier de cotation.	▪ Toutes les souscriptions à des prix identiques ou ne respectant pas le palier de cotation.
▪ Les souscripteurs ayant souscrit au type d'ordre IV ou V ne respectant pas le plafond de titres pouvant être demandé.	▪ Toutes les souscriptions.
▪ Souscription à un type d'ordre, effectuée chez un Membre du Syndicat de Placement non habilité à la recevoir.	▪ La souscription concernée.
▪ Souscription aux types d'ordre II et III transmise avec des dépôts auprès de dépositaires non membres du Syndicat de Placement	▪ La souscription concernée.

II.11.2. Appel de fonds

Il convient de rappeler l'article 1.2.8 du Règlement Général de la Bourse de Casablanca relatif à la procédure d'appel de fonds :

« Quelle que soit la procédure retenue, et 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 (…).

La décision de couverture des ordres de souscriptions est motivée et notifiée au CDVM sans délai ».

En cas d'appel de fonds par la Bourse de Casablanca, les Membres du Syndicat de Placement n'ayant pas le statut de société de bourse s'engagent à verser à la société de bourse qu'ils ont désigné à cet effet, à première demande, leur part dans les fonds requis par la Bourse de Casablanca. Au même titre, la société de bourse désignée s'engage à verser les fonds requis par la Bourse de Casablanca.

Seront réputées nulles toutes les souscriptions d'un Membre du Syndicat de Placement qui n'aurait pas versé à la société de bourse, à première demande, sa part dans les fonds requis par la Bourse de Casablanca.

II.11.3. Modalités d'enregistrement à la Bourse de Casablanca

Lors de la séance du 2 juillet 2008, il sera prononcé l'introduction de la société HYPER S.A. à la Bourse de Casablanca et son inscription au premier compartiment de la cote.

Sur la base des résultats de l'allocation, il sera procédé à l'enregistrement en bourse des transactions correspondantes à l'opération.

L'enregistrement se fera à un seul cours, étant donné que chaque société employeur du groupe Best Financière et ses filiales, y compris HYPER S.A., supportera la décote offerte à chacun de ses salariés souscripteurs.

II.12. ENTITES CHARGEES D'ENREGISTRER L'OPERATION

L'enregistrement des titres émis dans le cadre de cette opération (coté vendeur) se fera par l'entremise de la société de bourse BMCI Bourse.

Les sociétés de bourse membres du syndicat de placement, procèderont à l'enregistrement des allocations qu'elles auront recueillies (côté acheteurs), tandis que les membres du syndicat de placement n'ayant pas le statut de société de bourse sont libres de désigner la société de bourse

membre du syndicat de placement qui se chargera de l'enregistrement de leurs souscriptions auprès de la Bourse de Casablanca.

Ils devront informer la Bourse de Casablanca ainsi que la société de bourse choisie par écrit, et ce, avant le début de la période de souscription.

II.13. DETERMINATION DU PRIX DE L'OPO

Le prix de l'action HYPER S.A sera fixé le 27 juin 2008 à 14 heures dans les locaux de la Bourse de Casablanca à l'issue de la centralisation des ordres de type IV dans le cadre de l'Offre à Prix Ouvert (OPO).

Le prix par action de l'offre résultera de la confrontation de l'offre des actions et des demandes émises par les souscripteurs au type d'ordre IV selon la technique décrite au Règlement Général de la Bourse des Valeurs. Cette confrontation sera effectuée, notamment, sur la base des critères de marché suivants :

* LA QUANTITE DEMANDEE PAR PALIER DE PRIX ;

* LA SENSIBILITE AU PRIX DES DEMANDES EXPRIMEES PAR CES INVESTISSEURS ;

* LE NIVEAU DE SATISFACTION DE LA DEMANDE.

Le prix d'introduction en bourse de l'action HYPER S.A sera fixé d'un commun accord par le représentant de l'émetteur en concertation avec BMCI FINANCE, le Conseiller et coordinateur global de l'opération, BMCI Bourse, Chef de file du syndicat de placement et la Bourse de Casablanca, sous le contrôle du CDVM.

Dans le but de faciliter la présentation de l'opération aux investisseurs, les types d'ordre I, II, III et V seront exprimés en montants.

Le prix de souscription retenu sera unique et s'appliquera à l'ensemble des souscripteurs au type d'ordre II, III et V, et des souscripteurs au type d'ordre IV ayant exprimé leurs ordres à ce prix ou à un prix supérieur. Les souscripteurs au type d'ordre I bénéficieront, quant à eux, d'une décote de 10% par rapport au prix retenu.

Le prix de souscription fera l'objet d'une annonce sur le site Web de la Bourse de Casablanca, www.casablanca-bourse.com le 27 juin 2008 et d'un communiqué de presse diffusé par l'émetteur, dans les deux jours suivants, dans un journal d'annonces légales et au plus tard le 30 juin 2008.

II.14. MODALITES DE REGLEMENT / LIVRAISON DES TITRES

Le règlement et la livraison des titres s'effectueront le 7 juillet 2008 selon les procédures en vigueur à la Bourse de Casablanca.

Sur instruction des Avis d'Opérés 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 attribuées à chaque membre du syndicat de placement majorée des commissions.

Il est à rappeler que l'émetteur a désigné la BMCI comme dépositaire exclusif des titres HYPER S.A.

II.15. RESTITUTION DU RELIQUAT AU CLIENT

Les Membres du Syndicat de Placement s'engagent à rembourser aux clients dans un délai n'excédant pas 6 jours ouvrables à compter de la date Remise des allocations de titres aux Membres du Syndicat de Placement, soit au plus tard le 8 juillet 2008, le reliquat d'espèces issus de la différence entre le montant net versé par ses clients à la souscription, et le montant net correspondant à leurs allocations réelles.

Le remboursement du reliquat doit être effectué soit par virement sur un compte bancaire ou postal, ou par une remise d'un chèque, et sous réserve de l'encaissement effectif par les Membres du Syndicat de Placement du montant déposé pour la souscription. Le manque de diligence d'un Membre du syndicat de Placement en matière de vérification de la capacité financière des souscripteurs, ne l'exonère pas de son engagement à verser la somme correspondante à l'attribution et les commissions y afférente, qui a été allouée à ses clients souscripteurs. Chaque Membre du Syndicat de Placement est responsable des déclarations d'intention de souscriptions de ses clients directs.

En cas d'échec de l'opération financière, les souscriptions doivent être remboursées dans un délai de 6 jours ouvrables, à compter de la date de publication des résultats, et sous réserve de l'encaissement effectif par les Membres du Syndicat de Placement du montant déposé pour la souscription.

II.16. MODALITES DE PUBLICATION DES RESULTATS DE L'OPERATION

Les résultats de l'opération seront publiés au Bulletin de la Cote par la Bourse de Casablanca le 2 juillet 2008 ainsi que dans un journal d'annonces légales, par l'émetteur, le 7 juillet 2008.

II.17. COMMISSIONS LIEES A L'OPERATION

II.17.1. Commissions de souscription

Dans le cadre de la présente opération de placement, chaque membre du syndicat de placement s'engage explicitement et irrévocablement à l'égard du conseiller et coordinateur global, du Chef de file, du co-chef de file et des autres membres du syndicat de placement à facturer aux souscripteurs une commission de 1,3% (hors taxes), détaillée comme suit :

- ✓ 0,1% HT au titre de la commission d'admission en Bourse de Casablanca au titre de la commission d'admission lui revenant lors de l'enregistrement en bourse;
- ✓ 0,2% HT au titre de la commission de règlement livraison ;
- ✓ 1,0% HT au titre de la commission d'intermédiation.

La TVA de 10% sera appliquée en sus.

Le Chef de file, le Co-Chef de file et les membres du syndicat de placement s'engagent, formellement et expressément, à ne pratiquer aucune ristourne aux souscripteurs, simultanément ou postérieurement à la souscription, et ce pour quelque motif que ce soit.

II.17.2. Commissions de placement

Les membres du syndicat de placement recevront une commission de 0,2% hors taxes sur les montants respectivement placés par chacun. Cette commission sera perçue par la BMCI, banque domiciliataire sur présentation d'une facture détaillée à l'attention de l'émetteur. Cette commission sera distribuée aux Membres du Syndicat de Placement au prorata de leurs allocations.

Cette commission sera versée sur les comptes Bank Al-Maghrib de chacun des membres du syndicat de placement.

La commission d'admission des titres par la Bourse de Casablanca (coté vendeur) est due par l'émetteur, est fixée à 0,1% (hors taxes). La TVA de 10% sera appliquée en sus.

II.18. REGIME FISCAL

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.

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 détaillé ci-après :

Actionnaires personnes physiques résidentes au Maroc	1. **Imposition des profits de cession** Conformément aux dispositions de l'article 73 du code général des impôts, les profits de cession des actions sont soumis à l'IR au taux de 15%. 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 68 du code général des impôts, 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 24 000 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 4ème année qui suit celle de la réalisation des moins-values. 2. **Imposition des dividendes** ndes distribués à des personnes physiques résidentes sont soumis à une retenue à la source de 10%.
Actionnaires personnes morales résidentes	1. **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 à l'impôt sur les Sociétés (IS). 2. **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	1. **Imposition des dividendes** Les dividendes d'actions sont soumis à une retenue à la source au taux de 10%. **2. 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	1. **Imposition des dividendes** Les dividendes sont soumis à une retenue à la source au taux de 10%. 2. **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.

II.19. CHARGES RELATIVES A L'OPERATION

L'émetteur supportera les frais de ses conseillers, du placement des titres et de la communication engagés dans le cadre de la présente opération, soit au maximum 2% du montant de l'opération.

Les frais légaux ainsi que les commissions qui reviennent à la Bourse de Casablanca, à la banque domiciliaire des titres, au Dépositaire Central, ainsi qu'au CDVM, sont également à la charge de l'émetteur.

III. PRESENTATION D'HYPER S.A.

III.1. RENSEIGNEMENTS A CARACTERE GENERAL

Dénomination sociale	HYPER S.A.
Siège social	Km 3,5 Route des Zaërs Souissi - Rabat
Téléphone	(212) 37 56 95 95
Télécopie	(212) 37 56 95 73
Site Internet	www.labelvie.ma
Adresse électronique	contact@labelvie.ma
Forme juridique	Société Anonyme de droit privé marocain à Conseil d'Administration
Date de constitution	16/10/1985
Durée de vie	99 ans
N° du Registre de Commerce	27433 - Rabat
Exercice social	Du 1er janvier au 31 décembre
Objet social (Extrait article 2 des statuts)	« La société a pour objet tant au Maroc qu'à l'étranger : ▪ L'achat et la vente, sous la forme de libre service (supermarché) ou tout autre forme, de tout article et produit de consommation courante et notamment : produits alimentaires ; produits d'entretien, de parfumerie, de lingerie, de droguerie et de jardinage ; produits d'ameublement et de décoration ; articles pour enfants (jouets, bonneterie, etc.) ; articles électroménagers (radios, télévisions, photos, cuisinières, réfrigérateurs, etc., …) ; articles paramédical, tabacs, articles de tabacs, journaux, articles de papeterie et de librairie ; ▪ L'exploitation de boulangerie, pâtisserie, boucherie, poissonnerie, rôtisserie, etc. …) ; ▪ L'achat et la vente en détail de toutes les boissons (alcoolisées ou non), le tout conformément aux lois et réglementations en vigueur au Maroc ; ▪ La société pourra, également, s'intéresser dans toutes entreprises ou sociétés marocaines et étrangères dont le commerce serait similaire ou de nature à favoriser et à développer son propre commerce ; Et plus généralement, toutes opérations industrielles, commerciales, financières, mobilières ou immobilières se rattachant directement ou indirectement à l'objet social et susceptibles d'en favoriser la réalisation. »
Capital social **(au 31/12/2007)**	183 260 000 DH répartis en 1 832 600 actions d'une valeur nominale de 100 DH chacune, toutes de même catégorie et entièrement libérées.
Documents juridiques	Les documents sociaux, comptables et juridiques dont la communication est prévue par la loi ainsi que les statuts, peuvent être consultés au siège social de la société.
Textes législatifs applicables à l'émetteur	De par sa forme juridique, la société est régie par la loi n°17-95 promulguée par le Dahir n°1-96-124 du 30 août 1996 relative aux sociétés anonymes ; Suite à la présente opération, la société sera soumise aux dispositions 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 par la loi n°23-01 ; ▪ Dahir portant loi n°1-93-211 du 21 septembre 1993 relatif à la Bourse de Casablanca tel que modifié et complété par les lois n°34-96, 29-00 et 52-01 ; ▪ Règlement général de la bourse de Casablanca approuvé par l'arrêté du Ministre de l'économie, 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°1-96-246 du 9 janvier 1997 portant

	promulgation de loi n°35-96 relative à la création d'un dépositaire central et à l'institution d'un régime général de l'inscription en compte de certaines valeurs tel que modifié par la loi n°43-02 ; ▪ Règlement Général du Dépositaire Central approuvé par l'Arrêté du ministre de l'économie 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. De par son activité la société HYPER S.A. est soumise aux différents textes législatifs tels que présentés dans la partie IV.4.2.1.
Tribunal compétent en cas de litige	Tribunal du Commerce de Rabat.

III.2. RENSEIGNEMENTS SUR LE CAPITAL DE L'EMETTEUR

III.2.1. Situation au 31 mars 2008

Au 31 mars 2008, le capital social d'HYPER S.A. s'établit à 183 260 000 DH. Il se compose de 1 832 600 actions d'une valeur nominale de 100 DH chacune, toutes de même catégorie et entièrement libérées.

III.2.2. Historique de l'actionnariat et du capital

Les grandes étapes de l'évolution de l'actionnariat de la société HYPER S.A. se présentent comme suit:

- 1985 : Création d'HYPER S.A. par messieurs Zouhair BENNANI, Rachid HADNI et Adnane BENCHEKROUN.
- 1990 : Sortie du Capital d'HYPER S.A. de Adnane BENCHEKROUN par échange de titres dans une autre société ne faisant pas partie du groupe Best Financière.
- 2002 : Le Groupe Benjelloun, à travers la société Salafin, et accompagné de CYRUS Capital Ltd entrent dans le capital d'HYPER S.A. à hauteur de 10% chacune.

  Acquisition par fusion absorption de la société Superdiplo Maroc qui détenait les fonds de commerce de deux supermarchés « SuperSol » (Rabat Ambassadors, jamais exploité, et Casablanca Vélodrome).
- 2003 : Acquisition par fusion absorption du supermarché Maromarché (Label'Vie Hassan)
- 2004 : Renforcement de la présence du Groupe Benjelloun à travers HBM accompagné de Esterad qui entrent dans le capital d'HYPER S.A. à hauteur respectivement de 12,7% et 9,5%.
- 2005 : Acquisition par fusion absorption du supermarché Drime (Label'Vie La Gironde).
- 2006 : Entrée de M. Said ALJ dans le capital de HYPER S.A. à hauteur de 6,3%.
- 2007 : Sortie conjointe de Salafin, HBM, CYRUS Capital Ltd et Esterad et entrée dans le capital d'HYPER S.A. de la société FCEC à hauteur de 10,26%.

  Entrée de M. Moulay Hafid ELALAMY et le renforcement de la participation du Groupe ALJ dans le capital de HYPER S.A. respectivement à hauteur de 4,9% et 11,4%.

  Le rapprochement entre le Groupe Best Financière (Hyper S.A.) et le Groupe ALJ est de nature à permettre à la société HYPER S.A. de disposer de capacités financières afin de répondre aux besoins de son plan de développement sans aucune orientation stratégique commune particulière.

  Entrée du Groupe ALJ dans le capital de Retail Holding à hauteur de 33,8%.

  Acquisition par fusion absorption de la société Wabi sarl, gestionnaire de l'enseigne Label'shop du magasin Quartier des Hôpitaux à Casablanca

Depuis la création, le capital social d'HYPER S.A. a évolué comme suit :

Date	Nature de l'opération	Nombre d'actions créées	Nominal (DH)	Montant de l'opération (DH)	Nbre total d'actions	Capital social (DH)
16/10/85	Constitution de la société				10 000	1 000 000
20/07/88	Augmentation de capital par intégration des comptes courants associés	10 000	100	1 000 000	20 000	2 000 000
20/08/95	Augmentation de capital par intégration des comptes courants associés	20 000	100	2 000 000	40 000	4 000 000
22/11/99	Augmentation de capital par l'incorporation au capital de la prime de fusion suite à l'absorption du supermarché Riad I	8 000	100	800 000	48 000	4 800 000
13/11/00	Augmentation de capital par l'incorporation au capital de la prime de fusion suite à l'absorption du supermarché Shem's	13 000	100	1 300 000	43 000	4 300 000
09/11/00	Augmentation de capital par apports en numéraire au prix de 100 DH par action	97 000	100	9 700 000	140 000	14 000 000
13/11/00	Réduction de capital motivée par l'apurement des déficits antérieurs cumulés	-18 000	100	-1 800 000	30 000	3 000 000
04/07/02	Augmentation de capital par apports en numéraire au prix de 571 DH par action (entrée dans le capital de Cyrus Capital et de Salafin)	35 000	100	3 500 000	175 000	17 500 000
10/12/02	Augmentation de capital par l'incorporation de la prime d'émission suite à l'augmentation de capital du 04/07/2002	165 000	100	16 500 000	340 000	34 000 000
27/03/03	Augmentation de capital par l'incorporation au capital de la prime de fusion suite à l'absorption de Superdiplo Maroc	320 000	100	32 000 000	660 000	66 000 000
20/09/03	Augmentation de capital par l'incorporation au capital de la prime de fusion suite à l'absorption du supermarché Maromarché (Label'Vie Hassan)	66 000	100	6 600 000	720 600	72 600 000
25/02/04	Augmentation de capital par apports en numéraire au prix de 226,75 DH par action (entrée dans le capital d'ESTERAD et HBM pour financer le développement des points de vente notamment Meknes en 2004, Settat et Anfa en 2005)	207 279	100	20 727 900	933 279	93 327 900
25/03/04	Augmentation de capital par l'incorporation de la prime d'émission suite à l'augmentation de capital du 25/03/2004	262 721	100	26 272 100	1 196 000	119 600 000
02/12/05	Augmentation de capital par l'incorporation de la prime de fusion suite à l'absorption du supermarché Drime (Label'Vie La Gironde).	60 000	100	6 000 000	1 256 000	125 600 000
11/04/06	Augmentation de capital par apports en numéraire au prix de 168,71 DH par action pour financer les futurs points de vente (El Jadida et Lissasfa notamment); Salafin, HBM et Cyrus ont renoncé à leur droit préférentiel de souscription au profit de Retail Holding.	207 456	100	20 745 600	1 463 456	146 345 600

19/05/06	Augmentation de capital par l'incorporation de la prime d'émission suite à l'augmentation de capital du 11/04/2006.	142 544	100	14 254 400	1 606 000	160 600 000
30/10/06	Réduction de capital pour résorber les reports à nouveau négatifs (de -48 MDH à -13 MDH).	-350 000	100	-35 000 000	1 256 000	125 600 000
12/12/2007	Augmentation de capital par incorporation de la prime de fusion suite à l'absorption du supermarché Quartier des Hôpitaux.	53 000	100	5 300 000	1309 000	130 900 000
28/12/2007	Augmentation de capital par apport en numéraire au prix de 100 DH réservée aux salariés cadres supérieurs.	36 652	100	3 665 200	1 345 652	134 565 200
28/12/2007	Augmentation de capital par apport en numéraire au prix de 100 DH par action pour faire face au plan de développement 2008.	486 948	100	48 694 800	1 832 600	183 260 000

Valeur nominale = 100 DH
Source : HYPER S.A.

Les opérations sur capital effectuées depuis la création de la société avaient pour objet de renforcer la structure des fonds propres afin de financer la croissance d'HYPER S.A. et de faire face au développement de son activité.

Au cours des trois derniers exercices, HYPER S.A a réalisé sept opérations d'augmentation de capital détaillées comme suit :

- Le 2 décembre 2005, Hyper SA a effectué une augmentation de capital suite à l'absorption du supermarché Drime[15], une SARL au capital de 800 KDH.

- Le 11 avril 2006, HYPER SA a réalisé une augmentation de capital par apports en numéraire de 20 745 KDH pour financer des futurs points de vente.

- Le 19 mai 2006, HYPER SA a procédé à une augmentation de capital par l'incorporation de la prime d'émission (14 254 KDH).

- Le 30 octobre 2006, HYPER SA a réalisé une réduction de capital qui a permis de compenser partiellement le report à nouveau déficitaire. Cette opération a consisté à réduire le capital de HYPER SA d'un montant de 35 MDH.

  Suite à la fusion absorption du supermarché Quartier des Hôpitaux (Label Shop) le 12 décembre 2007, HYPER SA a opéré une augmentation de capital par incorporation de la prime de fusion de 5,3 MDH. En effet, l'assemblée générale du 12 décembre 2007 a approuvé le traité de fusion et accepter définitivement les apports effectués au titre de la fusion par la société WABI, soit un montant d'apport net de 5,3 MDH.

  L'absorption de la société WABI sarl, société franchisée de l'enseigne Label vie, permet à la société de bénéficier d'économies d'échelle sur les charges au niveau du siège et de la plateforme, d'augmenter ses volumes d'activité et sa notoriété.

- Le 28 décembre 2007, deux opérations sur capital ont été enregistrées. La première est une augmentation de capital réservée aux salariés cadres supérieurs de la société HYPER S.A. La seconde est une augmentation de capital en numéraire, destinée à renforcer les fonds propres de la société pour faire notamment face aux besoins de son plan d'investissement pour l'année 2008.

[15] Appelé depuis « Magasin La Gironde »

Par ailleurs, la structure de l'actionnariat de la société a évolué comme suit depuis 2005 :

Actionnaires	31/12/2005		31/12/2006		31/12/2007	
	Nbre d'actions	% du Capital	Nbre d'actions	% du Capital	Nbre d'actions	% du Capital
Retail Holding	743 227	59,17%	781 172	62,20%	1 334 073	72,80%
Groupe Alj	0	-	4	-	208 988	11,40%
First Commercial Estate Company	-	-	-	-	94 403	5,20%
M. Said Alj	-	-	4	ns	114 585	6,30%
Famille Bennani	10	ns	8	ns	124 884	6,81%
M. Zouhair Bennani	5	ns	4	ns	86 687	4,70%
M. Abdellah Bennani	5	ns	4	ns	38 197	2,10%
M. Moulay Hafid Elalamy	0	-	-	-	89 797	4,90%
M. Rachid Hadni	5	ns	4	ns	38 197	2,10%
Salariés Cadres Supérieurs	0	-	-	-	36 652	2,00%
Groupe Bejelloun	216 409	17,23%	185 732	14,79%	-	-
Holding Benjelloun Meziane	118 705	9,45%	101 878	8,11%	-	-
Salafin	97 704	7,78%	83 854	6,68%	-	-
Esterad Maroc Invest	160 250	12,76%	160 250	12,76%	-	-
Cyrus Capital	136 089	10,84%	128 822	10,26%	-	-
Divers	10	ns	8	ns	9	ns
TOTAL	**1 256 000**	100%	**1 256 000**	100%	**1 832 600**	**100%**

Source : HYPER S.A. (Rapport des Commissaires aux Comptes)

Une action HYPER SA correspond à un droit de vote.

En 2007, l'actionnariat d'Hyper S.A. a connu trois événements majeurs :

- Sortie du capital des sociétés Salafin et HBM étant donnée leur implication dans une activité concurrente interdite par le pacte d'actionnaire (désormais caduque) et leur remplacement par le groupe Alj (FCEC, UNIMER et M. Said Alj) et M. Moulay Hafid Elalamy.

  L'entrée du Groupe ALJ et de M. Moulay Hafid Elalamy dans le capital de la société est de nature à permettre à HYPER S.A. de disposer d'un support financier à même de répondre à son plan de développement sans aucune orientation stratégique particulière.

- Sortie conjointe du capital de HYPER S.A. de Esterad et de Cyrus étant donné leur vision stratégique commune concernant leur participation dans le capital de la société.

- Entrée dans le capital des salariés cadres supérieurs. Cette participation représente une forme de récompense du mérite et d'un intéressement pour une partie fidèle du personnel ayant contribué au développement de l'entreprise depuis plusieurs années.

Par ailleurs, l'actionnariat de la société HYPER S.A. a enregistré les opérations suivantes en 2006 :

Actionnaire	Répartition au 31/12/2005		Opérations et transactions sur capital				Répartition au 31/12/2006	
			Augmentation du capital en numéraire	Incorporation de la prime d'émission dans le capital	Cession de Retail Holding à M. ALJ	Réduction du capital par incorporation des reports déficitaires dans le capital		
Prix de l'action			**169**	**100**	**271**	**100**		
Retail Holding[16]	743 227	59,17%	166 976	88 658	- 5	- 217 684	781 172	62,20%
Cyrus Capital	136 089	10,84%	14 011	14 620		- 35 898	128 822	10,26%
Hbm	118 705	9,45%		11 562		- 28 389	101 878	8,11%
Salafin	97 704	7,78%		9 517		- 23 367	83 854	6,68%
Esterad	160 250	12,76%	26 469	18 187		- 44 656	160 250	12,76%
M. Zouhair Bennani	5	0,00%				- 1	4	0,00%
M. Abdellah Bennani	5	0,00%				- 1	4	0,00%
M. Rachid Hadni	5	0,00%				- 1	4	0,00%
M. Adil Bennani	5	0,00%				- 1	4	0,00%
M. Amine Bouabid	5	0,00%				- 1	4	0,00%
M. Said Alj	-	0,00%			5	- 1	4	0,00%
Total	**1 256 000**	**100%**	**207 456**	**142 544**	**-**	**- 350 000**	**1 256 000**	**100%**

Source : HYPER S.A.

De même, l'actionnariat de la société HYPER S.A. a enregistré les opérations suivantes en 2007 :

Actionnaire	Répartition au 31/12/2006		Opérations et transactions sur capital							Répartition au 31/12/2007	
			Sortie de CYRUS en faveur de FCEC et cession de M. Bouabid en faveur de M. Alj	Sortie de SALAFIN et HBM en faveur de Retail Holding	Cession des actions détenues FCEC à M. El Alamy	Sortie d'ESTERAD en faveur de M. Bennani, M. Abdellah Bennani, M. Hadni, M. Alj	Cession de Retail Holding à M. Zouhair Bennani, UNIMER et M. Ibrahimi	Incorporation de la prime de fusionWabi SARL	Augmentation du capital en numéraire du 28/12/2007		
Prix de l'action			**286**	**286**	**955**	**362**	**1 526**	**1 580**	**100**		
Retail Holding	781 172	62,20%		185 730			-33 914	39 368	361 717	1 334 073	72,80%
Cyrus Capital	128 822	10,26%	-128 822					0	0	-	0,00%
HBM	101 878	8,11%	-101 878					0	0	-	0,00%
Salafin	83 854	6,68%	-83 854					0	0	-	0,00%
Esterad	160 250	12,76%				-160 250		0	0	-	0,00%
M. Zouhair Bennani	4	0,00%				26 709	33 912	2 558	23 504	86 687	4,73%
M. Abdellah Bennani	4	0,00%				26 708		1 128	10 357	38 197	2,08%
M. Rachid Hadni	4	0,00%				26 708		1 128	10 357	38 197	2,08%
M. Adil Bennani	4	0,00%						1	2	7	0,00%
M. Amine Bouabid	4	0,00%	-4					0	0	-	0,00%
M. Said Alj	4	0,00%	4			80 125		3 384	31 068	114 585	6,25%
Fcec	-	0,00%	314 554	-185 730	-62 800			2 783	25 596	94 403	5,15%
M. My Hafid Elalamy	-	0,00%			62 800			2 650	24 347	89 797	4,90%

[16] Retail holding voit sa participation croître à 62,2% au 31/12/2006 suite à l'augmentation de capital en numéraire sachant que les sociétés HBM et Salafin ont renoncé à leur DPS au profit de celle-ci.

Unimer	-	0,00%					1	0	0	1	0,00%
M. Said Ibrahimi	-	0,00%					1	0	0	1	0,00%
Cadres supérieurs	-	0,00%							36 652	36 652	2,00%
Total	**1 256 000**	**100%**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**53 000**	**523 600**	**1 832 600**	**100,00%**

Source : HYPER S.A

III.2.3. Structure de l'actionnariat

III.2.3.1. Répartition du capital

A la veille de la présente opération, le capital social d'HYPER S.A. est détenue par la société Retail Holding, à hauteur de 72,8%.

A l'issue de l'opération d'introduction en Bourse, la société Retail Holding demeurera l'actionnaire majoritaire d'HYPER S.A. en détenant 58,2% du capital.

Actionnaires	Avant opération		Après opération	
	Nbre de titres*	% du Capital	Nbre de titres*	% du Capital
Retail Holding	1 334 073	72,80%	1 334 073	58,24%
Groupe Alj	208 989	11,40%	208 989	9,12%
First Commercial Estate Company	94 403	5,15%	94 403	4,12%
M. Said Alj	114 585	6,25%	114 585	5,00%
UNIMER	1	ns	1	ns
Famille Bennani	124 891	6,81%	124 891	5,45%
M. Zouhair Bennani	86 687	4,73%	86 687	3,78%
M. Abdellah Bennani	38 197	2,08%	38 197	1,67%
M. Adil Bennani	7	ns	7	ns
M. Moulay Hafid Alami	89 797	4,90%	89 797	3,92%
M. Rachid Hadni	38 197	2,08%	38 197	1,67%
Cadres supérieurs	36 652	2,00%	36 652	1,60%
M. Said Ibrahimi	1	0,00%	1	0,00%
Flottant	-		458 150	20,00%
TOTAL	**1 832 600**	**100%**	**2 290 750**	**100%**

(*) Le nombre d'actions est égal au nombre de droits de vote
Source : HYPER S.A.

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

III.2.3.2. Renseignements relatifs à l'actionnaire de référence

Actionnaire de référence	Activité	Actionnaires	Chiffre d'affaires*	Résultat net*	Fonds Propres *
Retail Holding	Holding de participation	Best Financière (61%) VCR Logistique (34%) Falah Invest (5%)	37,5	-1 664,2	94 506

(*) Chiffres à fin 2007 en kdh
Source : HYPER S.A.

Retail Holding est un holding dont l'activité principale est la prise de participation dans des structures à fort potentiel. Actuellement, la société Retail Holding s'est diversifiée autour des activités de distribution, à travers HYPER S.A. et l'enseigne « Virgin ».

En 2007, Retail Holding a obtenu la licence exclusive de développement des magasins Virgin Megastore sur le Maghreb. A travers cela, Retail Holding répondra au double objectif de développer des synergies avec son métier historique de grande distribution d'une part et d'autre part de créer des leviers de croissance autre qu'alimentaires.

Retail Holding réalise un chiffre d'affaires consolidé au 31/12/2007 de 37,5 KDH correspond à des produits financiers et a comme principaux actionnaires la société Best Financière et la société VCR Logistique.

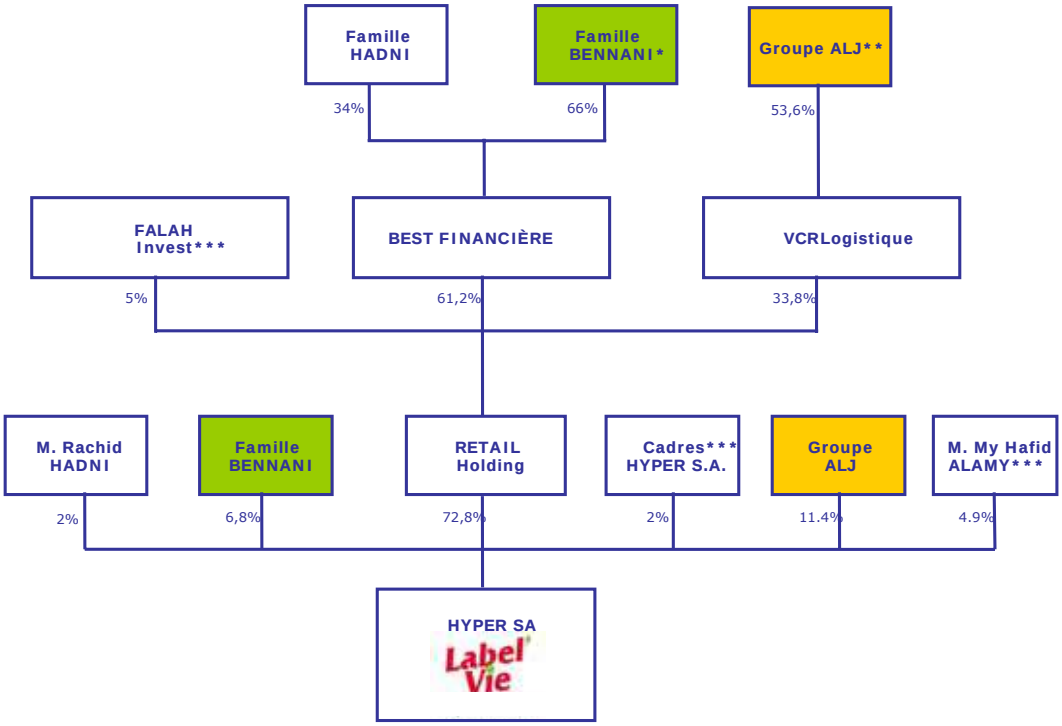
La société Best Financière est un holding dont l'activité principale est le placement et la gestion de participations dans les sociétés Retail Holding (61%), Best Real Estate (99,99%), Best Health (66%) et Platinum (10%). Best Financière est détenue principalement au 31/12/2007 par M. Bennani Zouhair (34%), M. Abdallah Bennani (33%) et la famille de M. Hadni Rachid (33%).

La société VCR Logistique, est une SARL au capital de 100 000 DH immatriculée au registre de commerce de Casablanca sous le n° 125429, filiale à 100% du Groupe UNIMER (Groupe SANAM partenaire industriel de la société HYPER S.A), un des premiers groupe agro-alimentaires marocains, ayant une expérience cumulée de plus de huit décennies dans les métiers de la conserverie et de la distribution de produits agro-alimentaires. L'activité principale de la société VCR Logistique est d'assurer la fonction logistique pour le Groupe UNIMER.

Falah Invest est un fond d'investissement privé marocain, géré par M. Said Ibrahimi.

First Commercial Estate Company, autre actionnaire de la société HYPER S.A., est une SARL, créée en 2006, au capital de 1 000 000 DH immatriculée au registre de commerce de Casablanca sous le n° 152489, appartenant au groupe SANAM. First Commercial Estate Company opère dans l'immobilier commercial en partenariat avec Best Real Estate.

L'organigramme ci-dessous montre la structure de l'actionnariat direct et indirect de Hyper S.A. :



* Les fondateurs détiennent directement et indirectement 53,4% du capital de HYPER S.A.
** Le groupe ALJ détient directement et indirectement 36% du capital de HYPER S.A.
*** Les autres actionnaires (M. Alamy, Falah Invest et Cadres d'Hyper SA) directement et indirectement 10,6% du capital de HYPER S.A.

III.2.4. Pacte d'actionnaires

A ce jour, il n'existe aucun pacte d'actionnaire entre les actionnaires d'HYPER S.A.

III.2.5. Intention des actionnaires

Les actionnaires actuels n'envisagent pas la cession du contrôle d'HYPER S.A. dans les 12 mois qui suivent la présente opération. En revanche, ils pourront, en fonction des opportunités de marché, effectuer des achats et/ou des ventes sur le titre HYPER S.A.

III.2.6. Restrictions en matière de négociabilité

La présente opération est destinée au 1er compartiment de la Bourse de Casablanca. Il n'existe dès lors aucune restriction en matière de négociabilité visant les actions HYPER S.A.

III.2.7. Déclaration de franchissement de seuils

Les porteurs des actions HYPER S.A. sont tenus de déclarer aux organismes concernés certains franchissements de seuils conformément aux dispositions des articles 68 ter et 68 quater, présentées ci-dessous, du dahir portant loi n°1-93-211 relatif à la bourse de Casablanca tel que modifié et complété.

Article 68 ter : *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 sur 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 de ces 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 y 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 douze mois qui suivent lesdits franchissements de seuils.

Les obligations d'information destinées au conseil déontologique des valeurs mobilières telles que prévues au précédent alinéa doivent être remplies selon les modalités fixées par ledit conseil et préciser notamment si l'acquéreur envisage :

- ✓ *d'arrêter ses achats sur la valeur concernée ou les poursuivre ;*
- ✓ *d'acquérir ou non le contrôle de la société concernée;*
- ✓ *de demander sa nomination en tant qu'administrateur de la société concernée.*

Article 68 quater : *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 inscrites à la cote de la Bourse des valeurs, et qui vient à céder tout ou partie de 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 ci-dessus, s'il franchit à la baisse l'un de ces seuils de 7participation.*

III.2.8. Politique de distribution des dividendes

III.2.8.1. Dispositions statutaires

L'article 33 des statuts stipule que l'assemblée générale ordinaire annuelle ou convoquée extraordinairement, peut prendre toutes les décisions autres que celles ayant pour effet de modifier directement ou indirectement les statuts.

D'une manière générale et sans que cette énonciation soit limitative :

- Elle nomme, révoque les administrateurs de la société et fixe le montant des jetons de présence alloués au conseil d'administration ;
- Elle entend le rapport de gestion du conseil d'administration et le rapport des commissaires aux comptes ;
- Elle discute, approuve, redresse ou rejette les états de synthèse ;
- Elle fixe les dividendes à répartir sur proposition du conseil d'administration ;
- Elle nomme ou révoque les commissaires aux comptes et fixe leur rémunération ;
- Elle examine les actes de gestion des administrateurs et se prononce sur le quitus à leur donner;

- Elle statue sur les conventions prévues à l'article 56 de la loi 17-95, après avoir entendu le rapport spécial du commissaire aux comptes

Elle confère au conseil d'administration les autorisations nécessaires pour tout acte excédant les pouvoirs attribués audit conseil. Elle fixe notamment le montant des prêts à consentir par la société, autorise tous emprunts obligataires, détermine les conditions d'achats et de ventes des immeubles.

III.2.8.2. Dividendes distribués

Au cours des 3 derniers exercices, la société HYPER S.A. n'a pas distribué de dividendes.

III.2.9. Nantissement d'actifs

A la date du 14/04/2008, les inscriptions figurant au registre du commerce de la société HYPER S.A. sont détaillées dans le tableau ci-après :

Opération	Nature	Date de dépôt	Montant en DH	Au profit de
Nantissement	Fonds de Commerce	13/05/02	4 500 000	BMCI
Avenant	Fonds de Commerce	04/09/02	5 000 000	BCM
Nantissement	Fonds de Commerce	07/03/03	20 000 000	BMCE
Avenant	Fonds de Commerce	23/07/03	400 000	BMCE
Nantissement	Fonds de Commerce	04/08/04	3 000 000	CAM
Nantissement	Fonds de Commerce	24/10/04	300 000	BMCE
Avenant	Fonds de Commerce	05/05/05	750 000	BMCE
Renouvellement	Fonds de commerce	08/01/08	5 000 000	BMCE
Nantissement	Fonds de commerce	21/02/08	1 000 000	BMCE

III.3. MARCHE DES TITRES D'HYPER S.A.

A ce jour, aucune émission de titres de capital ou de créance, sur les marchés marocain ou étranger, n'a été effectuée par HYPER S.A.

III.4. NOTATION

La société HYPER S.A. n'a jamais fait l'objet d'une notation.

III.5. ASSEMBLEES D'ACTIONNAIRES

Les modes de convocation, les conditions d'admission, les quorums ainsi que les conditions d'exercice des droits de vote des AGO et AGE tels que stipulés par les articles 28 à 39 des statuts d'HYPER S.A. sont conformes à la loi n°17-95 relative aux Sociétés Anonymes.

L'article 29 des statuts stipule que l'assemblée générale est convoquée par le conseil d'administration qui en fixe l'ordre du jour. A défaut, l'assemblée peut être également convoquée par :

- ✓ le ou les commissaires aux comptes après avoir vainement requis sa convocation par le conseil d'administration ;
- ✓ un mandataire désigné par le Président du tribunal statuant en référé à la demande, soit de tout intéressé en cas d'urgence, soit d'un ou plusieurs actionnaires réunissant au moins le dixième du capital social ;
- ✓ Les liquidateurs.

L'article 30 mentionne que l'assemblée générale se compose de tous les actionnaires quelque soit le nombre de leurs actions, à condition que ces actions soient libérées des versements exigibles. Un actionnaire ne peut être représenté dans toute assemblée que par un autre actionnaire.

Les propriétaires d'actions nominatives peuvent assister à l'assemblée générale sur simple justification de leur identité à condition d'être inscrits sur les registres sociaux. Les sociétés actionnaires pourront se faire représenter par un mandataire spécial, membre de leur personnel qui peut ne pas être lui-même actionnaire.

Les articles 34 et 37 traitent respectivement des quorums relatifs aux assemblées générales ordinaires et extraordinaires. Dans les deux cas, l'assemblée ne peut valablement délibérer que si elle est composée d'un nombre d'actionnaires représentant au moins la moitié du capital social.

Dans le cas où l'assemblée ne réunit pas le quorum requis, deux solutions se présentent :

- ✓ Pour délibérer valablement, l'assemblée générale ordinaire (annuelle ou convoquée extraordinairement) doit réunir les actionnaires possédant au moins le quart des actions ayant le droit de vote si elle ne réunit pas ce quorum, une nouvelle assemblée est convoquée dans les mêmes formes, et délibère valablement quelle que soit la portion du capital représentée.
- ✓ Pour ce qui est des assemblées générales extraordinaires, l'assemblée délibère valablement si elle est composé d'un nombre d'actionnaires représentant au moins le quart du capital social. Dans le cas ou le quorum du quart n'est pas réunit, la convocation de l'assemblée générale est prorogée à une date ultérieure de deux mois maximum à partir du jour de la deuxième convocation. L'assemblée prorogée doit réunir le quorum du quart ayant le droit de vote.

L'article 35 traite les délibérations et vote en assemblée générale, que ça soit ordinaire ou extraordinaire. Dans les deux cas, chaque membre a autant de voix qu'il possède ou représente d'actions. Les délibérations sont prises à la majorité simple (moitié plus une voix) des actionnaires présents ou représentés.

III.6. ORGANES D'ADMINISTRATION

III.6.1. Dispositions statutaires

Conformément aux dispositions de l'article 16 des statuts, HYPER S.A. est administré par un Conseil d'Administration composé de 3 membres au moins et 12 au plus, nommés par l'AGO et choisis parmi les actionnaires. Les Membres du Conseil d'Administration sont élus pour un mandat de six ans.

III.6.2. Composition du Conseil d'Administration

La composition du Conseil d'Administration à la date du 31/03/2008 se présente comme suit :

Administrateur	Date de nomination	Expiration du mandat	Qualité
M. Zouhair Bennani	25/03/2004	2010	Président HYPER S.A
Retail Holding representé par M. Abdellah Bennani (1)	25/03/2004	2010	Administrateur
M. Saïd Alj	20/06/2006	2010	Administrateur
M. Rachid Hadni	25/03/2004	2010	Directeur Général HYPER S.A.
M. Adil Bennani	25/03/2004	2010	Intuitu Personae
UNIMER representé par M. Said Alj (2)	13/12/2007	2010	Administrateur
M. Moulay Hafid El Alamy	13/12/2007	2010	Administrateur
M. Said Ibrahimi	13/12/2007	2010	Intuitu Personae

(1) : M. Abdellah Bennani est administrateur de Retail Holding
(2) : M. Said Alj est Président Directeur Général de la société UNIMER
Source : HYPER S.A.

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.

Les dispositions des statuts de la société relatives à la composition, aux attributions et au fonctionnement du Conseil d'Administration d'HYPER S.A. sont conformes à la loi 17-95 relatives aux Sociétés Anonymes.

III.7. ORGANES DE DIRECTION

III.7.1. Membres du comité de direction

La composition actuelle du Comité de Direction se présente comme suit :

Identité	Fonction dans Hyper S.A	Autres fonctions dans groupe	Autres fonctions Hors groupe	Date de nomination
M. Zouhair Bennani	Président Directeur Général	Président Best Financière Président Retail Holding Gérant Best Real Estate Président SPI Gérant SCCM Président SCCS Administrateur FCE Jad Gérant SCCD Administrateur FCE Safi Gérant Virgin North Africa Gérant Best Health Administrateur SCRIM Administrateur Platinium	Administrateur UNIMER Président régional de Rabat de la CGEM Vice-Président de l'Association Marocaine de Distribution Moderne	01/02/1986
M. Rachid Hadni	Administrateur Directeur Général Directeur de développement	Adminsitrateur Best Financière, Retail Holding, SPI HSC		01/02/1986
M. Riad Laissaoui	Directeur Général Adjoint	-		15/06/2000
Mme Claire Hakkam	Directrice Commercial	-		01/02/2006
M. Hafid Hadni	Directeur de l'Exploitation	-		07/10/2002
M. Ahmed Abbou	Directeur des Ressources Humaines	-		01/09/2005
M. Amine Bennis	Directeur Administratif et Financier	-		01/11/2005
M. Mohamed Khomsi	Directeur de l'Audit et du Contrôle de Gestion	-		01/09/2005
M. Mohamed Halloum	Directeur des Systèmes d'Information	-		16/08/2007

Source : HYPER S.A.

III.7.2. Formation et expérience des principaux dirigeants

M. Zouhair Bennani (47 ans), *Président Directeur Général*

Président Directeur Général et co-fondateur de la société HYPER S.A. en 1985, M. Bennani est ingénieur informatique de formation et titulaire d'un diplôme de 3ème cycle en management à la Sorbonne.

M. Bennani est aussi administrateur de diverses autres sociétés, Président de l'Union Régionale de la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) de Rabat et Vice-Président de l'Association Marocaine de Distribution Moderne.

M. Rachid Hadni (48 ans), *Administrateur Directeur Général et directeur du développement*

Ingénieur informatique de formation, M. Hadni est co-fondateur et administrateur directeur général de la société HYPER S.A.. et depuis février 2008, il occupe la fonction de directeur di développement.

M. Hadni a par ailleurs suivi plusieurs formations en marketing de la distribution et a cumulé une expérience professionnelle.

M. Riad Laissaoui (38 ans), *Directeur Général Adjoint*

Directeur général adjoint d'HYPER S.A., M. Laissaoui a rejoint la société depuis plus de 7 ans et a occupé la fonction de Directeur Administratif et Financier pendant 6 années.

Expert comptable mémorialiste, M. Laissaoui dispose d'une expérience de 6 ans au sein du cabinet Price Waterhouse Coopers où il a mené diverses missions d'audit, d'organisation et de conseil dans plusieurs secteurs publiques et privés tels que la banque, l'assurance, l'industrie, les mines,… au niveau national et international.

M. Ahmed Abbou (41 ans), *Directeur des Ressources Humaines*

M. Abbou est titulaire d'une maîtrise en électronique, du cycle supérieur de gestion et d'un Master en gestion des ressources humaines de l'ISCAE. Avant d'intégrer HYPER S.A. en 2005 en tant que DRH, Il a occupé depuis 1989 différents postes de responsabilité dans diverses sociétés (SGS THOMSON, RICHBOND), puis la fonction de DRH au sein de la société EUREST Maroc.

M. Mohamed Khomsi (39 ans), *Directeur de l'Audit et du Contrôle de Gestion*

Ingénieur en électrotechnique et titulaire d'un master en comptabilité finances (IAE Lille), M. Khomsi a par ailleurs à son actif, une expérience de 15 ans dans diverses sociétés (ALSTOM, Groupe CHAABI, ST MICROELECTRONICS).

M. Mohamed Amine Bennis (32 ans), *Directeur Administratif et Financier*

Expert comptable mémorialiste, M. Bennis a démarré sa carrière au sein du cabinet d'audit Arthur Andersen pendant une période de 5 années, pour ensuite être nommé Responsable Maitrise d'Ouvrage SAP auprès de Maroc Telecom pendant 2 ans.

M. Bennis a rejoint la société HYPER S.A. en 2005 en tant que chargé de mission, avant d'être nommé Directeur Administratif et Financier en 2006.

M. Hafid Hadni (36 ans), *Directeur de l'Exploitation*

Lauréat de Lincoln International Business School (Paris), M. Hadni est en outre titulaire d'un MBA en Finances obtenu à la Graham School of Management de Chicago. Avec une expérience professionnelle de 12 années, dont 4 années en tant que manager au sein de UNILEVER MAGHREB, il a rejoint HYPER S.A. en 2002 en tant que Directeur de l'exploitation.

Mme Claire Hakkam (41 ans), Directrice Commerciale

Titulaire d'une maîtrise de sciences de Gestion, Mme Hakkam a une longue expérience internationale dans le secteur de la grande distribution. Mme Hakkam a démarré sa carrière professionnelle il y a une quinzaine d'années, tout d'abord en tant que Responsable Achats ECS Diffusion Paris (distributeur microinformatique auprès de grands comptes), puis en tant que Directeur Produits Micro informatiques et Bureautiques chez Metro (Paris).

Par la suite, Claire Hakkam a occupé le poste de Directrice Achats chez Computacenter (distributeur produits micro-informatiques), de Responsable Achats au sein de Total (La Réunion), avant d'intégrer HYPER S.A. il y a un peu plus de 2 ans en tant que chargée de mission, puis Directrice Commercial.

M. Mohamed Halloum (32 ans), *Directeur des Systèmes d'Information*

M. Halloum est titulaire d'un diplôme d'ingénieur d'état de l'École Nationale Supérieure d'Informatique et de Mathématiques Appliquées de Grenoble (ENSIMAG) et d'un DEA en architecture des systèmes de l'Université Joseph Fourier à Grenoble. M. Halloum a débuté sa carrière en 1999 à Lydec ; il cumule ensuite plusieurs postes de responsabilité au sein de Finance.com, TeamLog-2IC, Omnidata, SQLI et Atos Origin avant de rejoindre HYPER S.A. en 2007 en tant que directeur des systèmes d'information.

III.8. GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

III.8.1. Rémunération attribuée aux membres du Conseil d'Administration

Conformément à l'article 24 des statuts d'HYPER S.A., l'AGO peut allouer au Conseil d'Administration, à titre de jetons de présence, une somme fixe annuelle qu'elle détermine librement et que le conseil répartit entre ses membres dans les proportions qu'il juge convenables. Les AGO des quatre derniers exercices comptables (2004, 2005, 2006 et 2007) n'ont pas alloué de jetons de présence aux administrateurs de la société.

III.8.2. Rémunération attribuée aux principaux dirigeants

Conformément aux dispositions de l'article 22 des statuts, le Président fixe la rémunération des Directeurs chargés de l'assister. La rémunération attribuée aux principaux dirigeants au titre de l'exercice 2007 s'élève à 6,9 MDH.

III.8.3. Conventions entre HYPER S.A., ses administrateurs et ses principaux dirigeants

Une convention existe entre la société et ses principaux cadres dirigeants et porte sur l'augmentation de capital qui leur a été réservée (2% du capital soit 36 652 actions) suite à l'Assemblée Générale Mixte du 13 décembre 2007.

Par ailleurs, la société HYPER S.A. a cédé à un ancien administrateur d'HYPER SA, la galerie commerciale de Settat (hors supermarché) pour un montant global de 6,1 MDH, montant arrêté par expertise et approuvé par le Conseil d'Administration du 13 septembre 2005. Cette somme a été réglée partiellement par l'ancien administrateur à hauteur de 3 MDH. Le reliquat de 3,1 MDH est consigné chez un notaire.

En 2007, la société HYPER S.A. a cédé le terrain et les constructions entamées pour le supermarché d'El Jadida à la société FCE Jad (filiale de Best Real Estate) pour un montant de 10,5 MDH.

Au cours de la même année, la société HYPER S.A. a enregistré les charges relatives aux loyers et autres charges de fonctionnement et de syndic en faveur de :

- la SCCM concernant le point de vente de Meknes pour un montant total de 1 846 KDH ;

- la SPI concernant le point de vente de Rabat Zaërs pour un montant de 1 230 KDH ;

- le FCE JAD concernant le point de vente d'El Jadida pour un montant de 500 KDH ;

HYPER S.A a, en outre, enregistré en 2007 un montant de 880 KDH relatif à la part du Groupe dans le loyer du siège social pris en charge en totalité par la société et occupé en partie par d'autres sociétés du Groupe (Best Financière et Best Health).

III.8.4. Prêts accordés aux membres du Conseil d'Administration et aux dirigeants

L'article 25 des statuts de la société prévoit que : « A peine de nullité de contrat, il est interdit aux administrateurs autres que les personnes morales de contracter, sous quelques formes que ce soit, des emprunts auprès de la société, de se faire consentir par elle un découvert, en compte courant ou autrement, ainsi que de faire cautionner ou avaliser par elle leurs engagements envers les tiers.

La même interdiction s'applique aux directeurs généraux et aux représentants permanents des personnes morales administrateurs. Elle s'applique également aux conjoints et aux parents et alliés jusqu'au deuxième degré inclus des personnes visées au présent article ainsi qu'à toute personne interposée ».

A ce jour, aucun prêt n'a été accordé ou constitué en faveur des membres des organes d'administration ou de direction d'HYPER S.A.

III.8.5. Intéressement et participation du personnel

L'Assemblée Générale Mixte du 13 décembre 2007 a décidé d'attribuer 2% du capital aux cadres supérieurs d'HYPER S.A soit 36 652 actions.

III.8.6. Comités de Gouvernance

III.8.6.1. Comité Stratégique

Le comité stratégique réunit, chaque trimestre, certains membres du conseil d'administration de la société ainsi que le Directeur Général Adjoint. Ce comité fait appel à des experts externes à chaque fois que nécessaire.

Le comité vise à faire le point sur les réalisations de la société et décide de l'orientation stratégique optimale à adopter.

III.8.6.2. Comité d'investissement

Le comité d'investissement étudie les différents types d'investissements dont le programme de développement des magasins. L'étude porte notamment sur les aspects stratégiques et de rentabilité des projets proposés. Le comité valide les différents projets qui remplissent les conditions requises prédéfinies.

Le comité d'investissement est composé de certains membres du conseil d'administration, du Directeur Général Adjoint, de la directrice du développement et du Directeur Administratif et Financier, et se tient chaque trimestre à l'occasion de la tenue du conseil d'administration.

III.8.6.3. Comité d'Audit

Le comité d'audit se réunit chaque trimestre et se compose du Directeur Général, du Directeur Général Adjoint et d'un représentant de FCEC. Ce comité fait appel à des experts externes à chaque fois que nécessaire.

Le comité d'audit a pour mission de passer en revue la lettre de recommandation des experts externes, les rapports des auditeurs internes et les risques du contrôle interne et les fonctions d'audit interne.

Il s'assure de l'efficience des normes appropriées, procédures, systèmes, contrôle interne, directives, autorisations à tous les niveaux de gestion relevant du contrôle des risques.

III.8.6.4. Comité de rémunération

Le comité de rémunération se réunit chaque trimestre et se compose de certains membres du conseil d'administration de la société. Ce comité passe en revue l'ensemble des rémunérations accordées aux principaux dirigeants de la société.

III.8.7. Comités de Direction

Il a été constitué plusieurs comités, dont les missions consistent notamment à assurer le pilotage des projets de la société, le déploiement de la stratégie de l'entreprise et les différents aspects relatifs à l'activité. La Direction Générale préside chacun de ces comités, où sont affectés des responsables métiers et des chefs de département.

Il s'agit des comités :

- de Direction Générale
- Opérationnel
- Hygiène et Sécurité Qualité
- Financier
- Contrôle et Suivi Magasins
- Développement RH & Rémunération ; et Team building.

III.8.7.1. Comité de Direction Générale

Ce comité se réunit chaque mercredi au siége d'HYPER S.A. pour passer en revue des points d'actualité, piloter les projets stratégiques et prendre des décisions importantes.

Participent à ce comité : le Président, l'Administrateur Directeur Général, le Directeur Général Adjoint, le Directeur d'Exploitation, le Directeur Administratif et Financier, le Directeur Commercial, le Directeur Audit et Contrôle de Gestion, la Directrice du Développement et le Directeur des Systèmes d'Information.

III.8.7.2. Comité Opérationnel

Le comité opérationnel se réunit chaque mardi en présence des membres de la direction commerciale (Achats et Marketing), de la direction Exploitation (Réseau et Logistique) et de la direction du Contrôle de Gestion.

Ce comité traite des problématiques et réalisations en terme de gestion opérationnelle. Il a notamment pour mission d'analyser les indicateurs de performances des différents magasins pour la revue des objectifs, le système de management de la qualité, la politique commerciale et marketing, les tendances du marché et la stratégie d'exploitation.
Il propose des actions de dynamisation des ventes et supervise leur mise en application.

III.8.7.3. Comité Hygiène et Sécurité Qualité

Ce comité se réunit chaque mois avec les membres de la direction générale, du pôle support, la direction RH, la direction Exploitation et la direction Contrôle de gestion, en présence du médecin du travail et des délégués du personnel.

Sa mission est la mise en place de référentiels et de procédures d'amélioration continue en matière d'hygiène et de sécurité.

III.8.7.4. Comité Financier

Le comité financier se compose du Directeur Général Adjoint, du Directeur Administratif et Financier, du Chef du Département Règlement et Contrôle Factures, du Responsable Service Comptabilité et des autres cadres de la direction.

Ce comité se tient chaque vendredi dans le but de faire le point sur les différentes actions et chantiers financiers en cours, notamment l'arrêté des comptes, les règlements fournisseurs en cours, le recouvrement et la situation actuelle et prévisionnelle de trésorerie.

III.8.7.5. Comité Contrôle et Suivi Magasins

Ce comité se tient chaque mardi en présence des représentants des directions du contrôle de gestion, des ressources humaines et de l'exploitation pour examiner les principaux indicateurs de gestion par site et répondre aux différents besoins en matière de sécurité et de contrôle.

Par ailleurs, ce comité initie les actions correctives et préventives visant à palier aux éventuelles dérives et passe en revue l'ensemble des remontées effectuées par les contrôleurs au niveau des différents sites.

III.8.7.6. Comité Développement RH et Rémunération

Le Comité développement RH et rémunération est composé de : l'Administrateur Directeur Général, le Directeur Général Adjoint, le, et le Directeur des Systèmes d'Information Directeur d'Exploitation, le Directeur Administratif et Financier, le Directeur Commercial, le Directeur Audit et Contrôle de Gestion, le Directeur Développement.

Le comité se tient chaque trimestre et chaque fois que c'est nécessaire, pour examiner le système de rémunération existant et le faire évoluer en tenant compte des changements éventuels opérés au niveau de l'organisation (création de nouveaux postes, évolution du référentiel des emplois et des compétences), des changements de l'environnement et des exigences en matière de motivation et de performance.

III.8.7.7. Comité Team Building

Le comité *Team Building* est responsable de la mise en pratique des valeurs d'HYPER S.A. : Relever les Challenges, Transparence et Confiance, Solidarité et Esprit d'Appartenance. Il se réunit périodiquement pour permettre d'améliorer l'efficacité et la motivation des équipes.

Le comité pilote l'élaboration du journal interne, l'organisation des réunions d'information et tout autre évènement visant à déployer ces valeurs à travers l'ensemble des entités de l'entreprise.

Chaque année, le comité organise l'évènement *Team Building* qui réunit, durant deux journées, l'ensemble des cadres de l'entreprise autour d'une thématique animée par un consultant externe. Durant cet événement, le management d'HYPER S.A. marque un moment fort en récompensant les meilleures réalisations individuelles ou collectives.

IV. ACTIVITE D'HYPER S.A.

IV.1. HISTORIQUE D'HYPER S.A.

Les principales étapes de développement de la société HYPER S.A. peuvent être résumées comme suit :

1985	Création de la société HYPER S.A. par Messieurs Zouhair BENNANI, Rachid HADNI et Adnane BENCHEKROUN
1986	Ouverture du 1er point de vente à Rabat, route des Zaërs (location), sous le nom d'Hyper avec un supermarché de 750 m² et une galerie marchande constituée de 15 stands.
1987	Ouverture d'un 2ème point de vente d'une surface de 650 m² au quartier Agdal à Rabat (location)
1989	Ouverture d'un 3ème point de vente d'une superficie de 700 m², au Romandie II, à Casablanca (location)
1990	Restructuration du capital d'HYPER S.A. avec la sortie de M. Adnane BENCHEKROUN
1991	Cession du point de vente Romandie II de Casablanca
1995	Acquisition d'un point de vente de 900 m² situé au quartier Hay Riad à Rabat (location). Cession du point de vente Hyper Agdal situé au quartier Agdal à Rabat (location)
1997	Passage en mode plateforme : centralisation des achats et des stocks et centralisation de la fonction administrative
1999	Reprise du point de vente Hyper Shem's (750 m²) situé au quartier Agdal à Rabat (location).
2001	Naissance de la 1ère chaîne de supermarchés à capitaux marocains « LABEL'VIE » Réaménagement et Extension du point de vente Zaërs (1 300 m²) (Leasing)
2002	Réaménagement du point de vente Riad Acquisition de la société Superdiplo Maroc qui détenait les fonds de commerce de deux supermarchés « SuperSol » (Rabat Ambassadors jamais exploité et Casablanca Vélodrome) (location). Alliance avec le 2ème groupe mondial Ahold matérialisée par une convention d'approvisionnement avec la centrale d'achat du groupe Ahold et ouverture du magasin Casablanca Vélodrome. Suite à l'acquisition de Superdiplo Maroc, entrée de Salafin et de CYRUS Capital Ltd dans le capital d'HYPER S.A. à hauteur de 10% chacun.
2003	Ouverture du 5ème magasin LABEL'VIE situé au centre ville Médina de Rabat (600 m²) (location). Reprise de Maromarché, un supermarché de 600 m² au quartier Hassan – Rabat (location). Ouverture du 7ème magasin LABEL'VIE situé au centre ville de Kénitra (1 500 m²) (Leasing).
2004	Salafin et CYRUS Capital Ltd sont rejoints par le fonds d'investissement Esterad et la société Holding Benjelloun Meziane dans le capital d'HYPER S.A. à hauteur respectivement de 12,7% et 9,5%. Ouverture du 8ème magasin LABEL'VIE situé au centre ville de la ville de Meknès (2 000 m²) (location). Réaménagement et Extension du point de vente Vélodrome.
2005	Ouverture du 9ème magasin LABEL'VIE situé au centre ville de Settat (2 000 m²) (Leasing). Acquisition d'un point de vente (10ème magasin) de 500 m² au quartier La Gironde à Casablanca (Label La Gironde) (location). Ouverture du 11ème magasin LABEL'VIE situé au quartier Anfa à Casablanca (1 000 m²) (Leasing). Réaménagement et l'extension de la surface de vente de Hassan en 2005 pour la porter à 900 m² (Leasing sur l'extension).
2006	Rénovation des points de ventes de Casablanca La Gironde et de Rabat Riad Ouverture du capital de Retail Holding au Groupe Sanam Holding, partenaire industriel du Groupe Best Financière à hauteur de 34% par le biais de sa filiale VCR Logistique. Nomination de M. Said ALJ en tant qu'administrateur d'HYPER S.A.
2007	Sortie conjointe de Salafin, HBM, CYRUS Capital Ltd et Esterad. Entrée dans le capital d'HYPER S.A. de la société FCEC à hauteur de 10,26%. Transfert de 5% du capital d'HYPER S.A. détenu par FCEC à M. Moulay Hafid ELALAMY. Reprise par voie de fusion absorption du magasin Quartier des Hôpitaux à Casablanca (500 m²) exploité sous l'enseigne Label'shop (Wabi sarl) (location). Ouverture du 13ème magasin à El Jadida (2 000 m²) (location).

2008	Ouverture du Magasin de Lissasfa à Casablanca (1 300 m²) (Propriété).

IV.2. APPARTENANCE AU GROUPE BEST FINANCIERE

Au 25/02/2008, le Groupe Best Financière détient 61,2% du capital de Retail Holding, qui détient 72,8% du capital d'HYPER S.A.

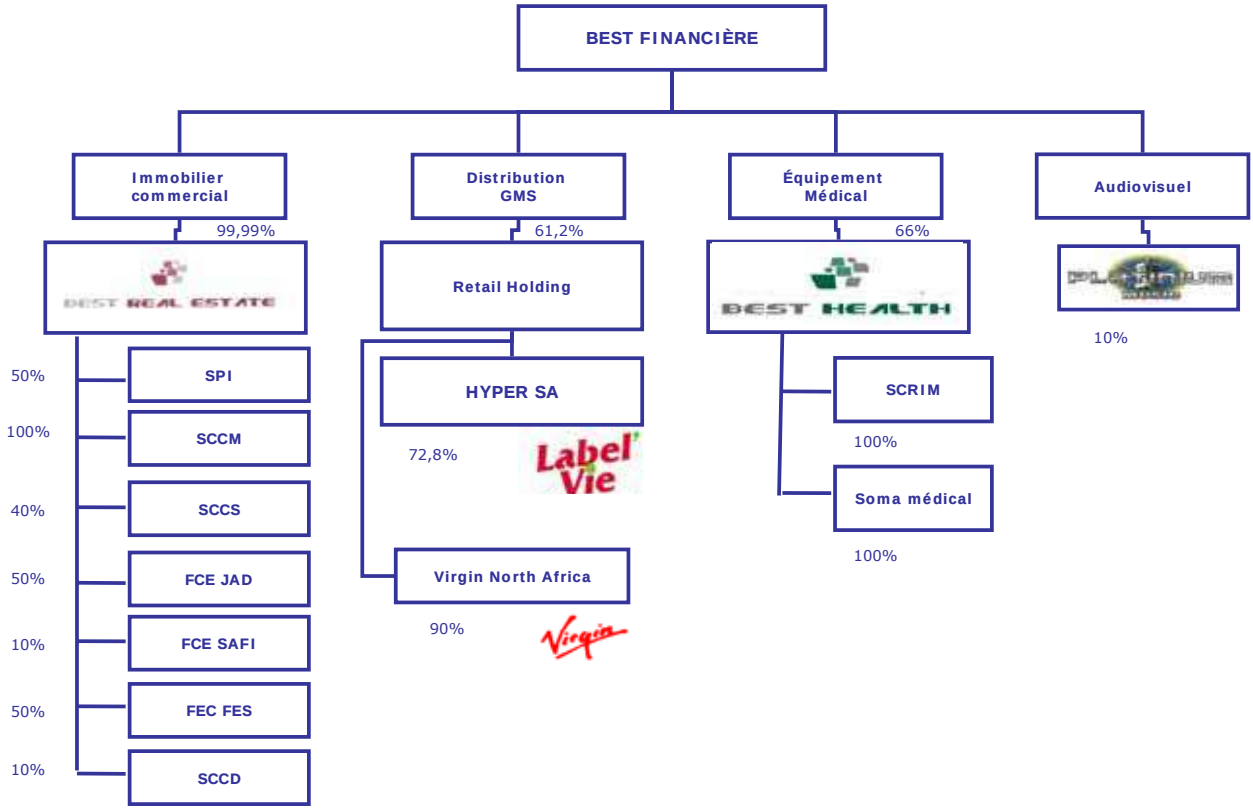
IV.2.1. Historique du Groupe Best Financière

Dénomination	BEST FINANCIERE
Forme	S.A
Création	22/08/2002
Siège social	Km 3,5, Route des Zaêrs Rabat-Souissi
Objet social	Placement et gestion de valeurs mobilières
Registre de Commerce de Rabat	55 669
Capital Social à la création	350 000 DH
Capital Social à fin décembre 2007	26 350 000 DH
Valeur nominale	100 DH
Chiffre d'Affaires 2006	2 270 000 DH
Chiffre d'Affaires 2007	0 DH
Résultat net 2006	-753 996 DH
Résultat net 2007	3 459 104 DH
Dividendes 2006 distribués	0 DH
Dividendes 2007 distribués	0 DH
Dividendes 2007 reçus	0 DH

Source : HYPER S.A.

IV.2.2. Sociétés du Groupe Best Financière

Au 31 mars 2008, l'organigramme juridique du Groupe Best Financière se présente comme suit :



Source : HYPER S.A

Ci-dessous, est présenté le lien en terme d'immobilier commercial entre les sociétés du Groupe BRE et Hyper SA et l'actionnariat de ces sociétés dans le cas où BRE détient moins à 100% du capital.

- SPI : société gérant Label Gallery Rabat (centre commercial situé sur la route de Zaers et abritant le supermarché Label'Vie ZAERS propriété d'HYPER SA). SPI est détenue à 50% par BRE et 50% par HH développement ;

- SCCM : société gérant Label Gallery Meknes (centre commercial situé à Meknes et abritant le supermarché Label'Vie Meknes en tant que locataire) ;

- SCCS : société devant gérer le futur centre commercial de Marrakech. La SCCS compte par ailleurs parmi ses actionnaires HH developpement (30%) et FCEC (30%) ;

- FCE Jad : société gérant Label Gallery El Jadida (centre commercial situé à El Jadida et abritant le supermarché Label'Vie El Jadida en tant que locataire). FCE Jad compte par ailleurs parmi ses actionnaires FCEC (50%) ;

- FCE Safi: société devant gérer le futur centre commercial de Safi. FCE Safi compte par ailleurs parmi ses actionnaires FCEC (90%) ;

- FCE Fes: société devant gérer le futur centre commercial de Fes. FCE Fes compte par ailleurs parmi ses actionnaires FCEC (50%) ;

- SCCD: société devant gérer le futur centre commercial de Tanger. SCCD compte par ailleurs parmi ses actionnaires FCEC (45%), HH développement (25%) et KASBAH (15%).

IV.2.3. Activités du Groupe Best Financière

La diversification des activités du groupe a poussé les dirigeants à opter pour une réorganisation par pôle d'activité. Ainsi, organisé autour de 4 pôles d'activité, le Groupe Best Financière a réalisé un résultat net de 3 459 KDH en 2007.

IV.2.3.1. Pôle Immobilier Commercial

L'activité « Immobilier Commercial » est assurée par la société Best Real Estate détenue à 99,99% par Best Financière. Cette activité comprend essentiellement le développement de l'immobilier commercial au Maroc.

Créée en 2004, la société Best Real Estate a à son actif la réalisation de 4 centres commerciaux réalisés à Rabat, Meknès, Settat et El Jadida (20 000 m² de surface commerciale), 125 baux commerciaux (dont 4 supermarchés), 100 enseignes et 30 000 visiteurs par jour.

Best Real Estate poursuit sa croissance avec l'initiation de nouveaux projets à Marrakech, Casablanca et Tanger.

Best Real Estate contribue au développement des métiers de la grande distribution au sein du Groupe Best Financière en respectant le principe d'une présence d'un supermarché LABEL'VIE dans chaque galerie commerciale initiée par Best Real Estate. Les relations commerciales liant BRE à Hyper SA sont gérées aux prix du marché.

IV.2.3.2. Pôle Distribution

Le pôle distribution est représenté par la société Retail Holding, qui détient 72,8% du capital de HYPER S.A. et 90% du capital de Virgin North Africa.

Retail holding, qui exploite les enseignes LABEL'VIE et Virgin North Africa, a obtenu la licence exclusive de développement des magasins Virgin Megastores sur le Maghreb.

Le programme d'ouverture de Virgin à l'horizon 2010 est comme suit :

- 3 points de ventes au Maroc ;

- 1 en Tunisie et 1 en Algérie.

IV.2.3.3. Pôle Equipement Médical

L'activité « Equipement Médical » démarrée en 1991 est assurée par la société Best Health détenue à 66% par Best Financière. Celle-ci comprend la distribution d'équipement médical.

Créée en 1969, SCRIM est spécialisée dans la distribution de l'équipement médical notamment à travers des cartes de renommée internationale telles que Electa ou Johnson & Johnson Médical. SCRIM a réalisé un chiffre d'affaires de 45,6 MDH au 31 décembre 2007 et un résultat net de 2,4 MDH.

SOMA Médical est spécialisée dans la distribution de matériel cardiovasculaire Saint Jude Médical (leader mondial en la matière). Créée en 2006, Soma Médical a réalisé un chiffre d'affaires de 3,6 MDH au 31 décembre 2007, et un résultat net de 0,7 MDH.

En terme de perspectives, ce pôle d'activité a un fort potentiel, notamment grâce à la mise en place de l'Assurance Maladie Obligatoire.

IV.2.3.4. Pôle Audiovisuel

Le pôle audiovisuel est constitué par une maison de disques, Platinum, possédant une licence de Universal Music et de EMI-Time Warner au Maroc.

Platinum fournit les conditions de production nécessaires aux artistes marocains, en vue d'une diffusion nationale et internationale.

IV.2.3.5. Synergies intra groupe

Les principales synergies au sein du Groupe best Financière sont :

- Synergie entre le pôle immobilier commercial et le pôle distribution :

A travers les centres commerciaux construits et gérés par Best Real Estate, la société HYPER S.A. bénéficie d'opportunités d'ouvertures de nouveaux points de vente tels que les magasins d'El Jadida et Meknes (en location). Réciproquement, les centres commerciaux gérés par Best Real Estate profitent de la clientèle drainée par les supermarchés Label'Vie. Ces relations commerciales se font aux conditions du marché.

- Synergie entre VIRGIN et Platinium :

La société Platinium fournira aux points de vente Virgin des supports musicaux qu'elle produit.

IV.2.4. Les Sociétés du Groupe Best Financière

IV.2.4.1. Pôle Immobilier Commercial

BEST REAL ESTATE

Forme juridique	S.A.R.L
Création	17/05/2004
Siège social	Km 3,5, Route des Zaêrs Rabat - Souissi
Objet Social	Gestion d'exploitation commerciale
Registre de Commerce de Rabat	58 717
Capital Social à la création	100 000 DH
Capital Social à fin décembre 2007	12 100 000 DH
Valeur nominale	100 DH
Fraction du capital détenu	99,99%
Fraction des droits de vote détenus	99,99%
Nombre d'actions détenues	120 988
CA 2006	2 369 803 DH
Résultat net 2006	744 445 DH
Dividendes 2006 distribués	-
CA 2007	2 458 455 DH
Résultat net 2007	835 273 DH

Source : HYPER S.A.

IV.2.4.2. Pôle Distribution

RETAIL HOLDING

Forme juridique	S.A
Création	26/12/2005
Siège social	Km 3,5, Route des Zaêrs Rabat - Souissi
Objet Social	Placement et gestion de valeurs mobilières
Registre de Commerce de Rabat	62 401
Capital Social à la création	300 000 DH
Capital Social à fin décembre 2007	95 300 000 DH
Valeur Nominale	100 DH
Fraction du capital détenu	61,20%
Fraction des droits de vote détenus	61,20%
Nombre d'actions détenues	583 236
CA 2006	-
Résultat net 2006	870 631 DH
Dividendes 2006 distribués	-
CA 2007	37 518 DH
Résultat net 2007	- 1 664 218 DH

Source : HYPER S.A.

La baisse du résultat net est du aux frais financiers sur les emprunts contractés.

HYPER

Forme juridique	S.A
Création	16/10/1985
Siège social	Km 3,5, Route des Zaêrs Rabat - Souissi
Objet Social	Achat et vente sous forme de libre service
Registre de Commerce de Rabat	27 433
Capital Social à la création	1 000 000 DH
Capital Social à fin décembre 2007	183 260 000 DH
Valeur Nominale	100 DH
Fraction du capital détenu	72,8%
Fraction des droits de vote détenus	72,8%
Nombre d'actions détenues	1 334 073
CA 2006	703 768 838 DH
Résultat net 2006	1 002 578 DH
Dividendes 2006 distribués	-
CA 2007	869 661 712 DH
Résultat net 2007	8 393 245 DH

Source : HYPER S.A.

VIRGIN NORTH AFRICA

Forme juridique	S.A.R.L
Création	17/04/2007
Siège social	Km 3,5, Route des Zaêrs Rabat - Souissi
Objet Social	Vente de biens et de services culturels et loisirs
Registre de Commerce de Rabat	66 577
Capital Social à la création	10 000 DH
Capital Social à fin décembre 2007	10 000 DH
Valeur Nominale	100 DH
Fraction du capital détenu	55%
Fraction des droits de vote détenus	55%
Nombre d'actions détenues	55
CA 2006	-
Résultat net 2006	-
Dividendes 2006 distribués	-
CA 2007	0 DH
Résultat net 2007	- 56 900 DH

Source : HYPER S.A.

IV.2.4.3. Pôle Equipement Médical

BEST HEALTH

Forme juridique	S.A.R.L
Création	01/07/2004
Siège social	Km 3,5,Route des Zaêrs Rabat-Souissi
Objet Social	Marchand d'instruments de médecine
Registre de Commerce de Rabat	59 049
Capital Social à la création	100 000 DH
Capital Social à fin décembre 2007	100 000 DH
Valeur nominale	100 DH
Fraction du capital détenu	66%
Fraction des droits de vote détenus	66%
Nombre d'actions détenues	660
CA 2006	2 566 667 DH
Résultat net 2006	- 497 894 DH
Dividendes 2006 distribués	0 DH
CA 2007	3 282 000 DH
Résultat net 2007	5 437 379 DH

Source : HYPER S.A.

IV.2.4.4. Pôle Audiovisuel

PLATINUM

Forme juridique	SARL
Création	05/08/2003
Siège social	59 Boulevard Zerktouni Casablanca
Objet Social	Maison de disques
Registre de Commerce de Casablanca	125 187
Capital Social à la création	1 320 000 DH
Capital Social à fin décembre 2007	1 320 000 DH
Valeur nominale	100 DH
Fraction du capital détenu	10%
Fraction des droits de vote détenus	10%
Nombre d'actions détenues	1 320
CA 2006	3 107 996 DH
Résultat net 2006	- 89 275 DH
Dividendes 2006 distribués	-
CA 2007	2 598 277 DH
Résultat net 2007	- 417 296 DH

Source : HYPER S.A.

IV.2.5. Flux financiers entre HYPER S.A. et ses actionnaires

Il n'existe pas de flux financiers entre HYPER S.A. et ses actionnaires, hormis ceux régis par la convention conclue entre HYPER S.A. et la société Best Financière, le 31 décembre 2006.

Ces flux sont relatifs à la facturation en 2007 par la société HYPER S.A. à Best Financière de sa quote-part du loyer et des diverses charges relatives au siège social, selon le détail ci-après :

- Loyer	720 KDH
- Prestations diverses	160 KDH

HYPER S.A a, en outre, enregistré en 2007 un montant de 880 KDH relatif à la part du Groupe dans le loyer du siège social pris en charge en totalité par la société et occupé en partie par d'autres sociétés du Groupe lesquels (Best Financière Et Best Health).

IV.3. FILIALES D'HYPER S.A.

A la veille de la présente opération d'introduction en bourse, la société HYPER S.A. ne détient aucune filiale.

IV.4. SECTEUR D'ACTIVITE

IV.4.1. Environnement international

Avertissement : En l'absence de statistiques sectorielles homogènes, les données relatives au marché international de la grande distribution communiquées ci-après proviennent de statistiques élaborées par différentes sources françaises : agence Xerfi, site web LSA et d'un ouvrage de référence « L'avenir de la grande distribution, Philippe Moati, Editions Odile Jacob, Mars 2001 ».

IV.4.1.1. Rappel Historique

Historiquement, le secteur de la grande distribution a connu depuis 1850, 4 grandes étapes :

1850-1930 : du grand magasin au supermarché

La première période, entre 1850 et 1930, s'est caractérisée par la création des premières coopératives, de la vente par correspondance aux USA et des premiers grands magasins en Europe.

En 1852, le Bon Marché est considéré comme le premier grand magasin. Il amorce la révolution commerciale de la seconde moitié du XIXe siècle. Aristide Boucicaut, son créateur innove en permettant l'entrée libre, la possibilité du libre choix (libre accès à la marchandise), des prix affichés et fixes, ainsi que des marges réduites. En 1866, on assiste à la création des Établissements Économiques de Reims, première enseigne de commerce succursaliste alimentaire moderne.

Aux Etats-Unis, en 1872, la première entreprise de vente par correspondance (VPC), Montgomery Ward, voit le jour et rencontre un immense succès. En 1879, Frank W. Woolworth invente le « Five-and-10-cent store » caractérisé par des prix bas, de fortes rotations, un libre-service, le crédit client et la publicité. Le "Five and 10 cents" va évoluer vers ce qu'on appelle aujourd'hui un magasin populaire. En 1886, Richard W. Sears créée une société de VPC spécialisée en horlogerie bijouterie, puis en 1893, lance les magasins Sears & Roebuck (VPC généraliste). Un an plus tard, on assiste au lancement de la marque du distributeur Marks & Spencer.

Au cours de la seconde moitié du XIXe siècle, de nouvelles enseignes de grands magasins se créent en France, en Grande-Bretagne, aux États Unis et en Russie. En 1916, le premier libre service alimentaire est créé aux Etats-Unis : Piggly Wiggly. En 1925, les magasins Migros, véritable institution en Suisse, se spécialisent dans la vente de 6 produits (café, riz, sucre, pâtes, graisse de coco et savon), vendus 40 % moins cher que la concurrence.

1930-1960 : du supermarché à l'hypermarché

La seconde période démarre au début des années 30 avec la naissance du premier supermarché aux Etats-Unis, sous la dénomination « King Kullen ».

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, de nouvelles habitudes de consommation ont conduit à la création du premier hard discount, du premier libre service et du premier supermarché. Dans ce contexte, la France s'est positionnée parmi les précurseurs, avec la création en 1949 par Edouard Leclerc du discount alimentaire en créant les « Centres Distributeurs Leclerc ». En 1954, André Essel et Max Théret créent la FNAC (Fédération Nationale d'Achats des Cadres) : les appareils photos sont vendus 15% moins cher que chez les commerçants traditionnels. En 1957, la famille Darty, qui possédait un magasin de textiles, change de métier et ouvre un premier magasin d'électroménager. En 1958, le suédois Ingvar Kamprad innove en créant le meuble en kit avec un excellent rapport qualité/prix, à travers l'enseigne IKEA.

1960-1990 : Ascension de la grande distribution

La troisième phase de développement du secteur de la grande et moyenne distribution débute dans les années 60. Cette phase est caractérisée par l'importante ascension de la grande distribution, illustrée par les faits marquants ci-après :

En 1962, dans l'Arkansas, Sam Walton (créateur de Wal-Mart) invente le « discount » dans les petites villes. Le concept repose sur des marges réduites, des réductions chaque jour, un système d'information performant, une collaboration étroite avec les industriels, une motivation du personnel : ces ingrédients permettront à Wal-Mart de devenir en 2001 la première entreprise mondiale du secteur.

En 1963, Carrefour réunit l'alimentaire au non alimentaire sous un même toit : une nouvelle formule est née. L'enseigne réussit à commercialiser un large assortiment dans de très grandes surfaces

implantées en périphérie à des prix réduits. Carrefour révolutionne ainsi le commerce en inventant l'hypermarché.

Par la suite, le secteur va connaître un développement soutenu avec les faits marquants suivants : l'habitat en Grande Bretagne (1964), les ouvertures de Conforama (1968) ainsi que les centres commerciaux Cap 3000 et Parly II (1969), la promulgation de la loi Royer (1973), le lancement des produits libres (1976), de la téléachat aux Etats-Unis (1981) et en France (1988) et la vente par Minitel (1984).

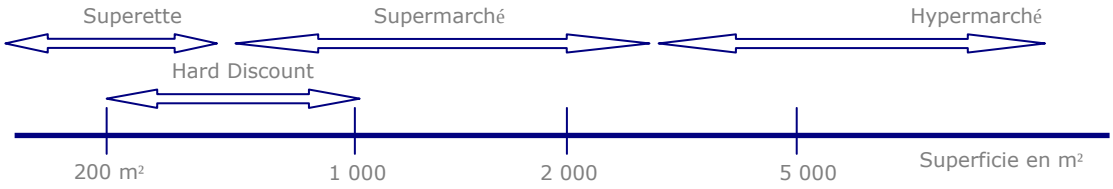
1990 : Internet, révolution commerciale

Depuis le début des années 90, le secteur entame une nouvelle étape grâce à Internet, qui peut être qualifiée de véritable révolution commerciale. En 1992, on assiste à la naissance du commerce électronique, puis en 1995, il y a la création des premiers sites marchands.

IV.4.1.2. Nomenclature du secteur

Le secteur de la grande et moyenne distribution est caractérisé par différents formats de surfaces de vente :

- ✓ Les hypermarchés qui proposent une gamme étendue de références alimentaires et non alimentaires, des services et des prix plus ou moins bas (des produits d'appel) ;
- ✓ Les supermarchés ont une surface moyenne, des références élevées sur l'alimentaire et sont limitées sur le non alimentaire ;
- ✓ Le hard discount a généralement une taille réduite, un nombre de références limité et des prix très bas ;
- ✓ La supérette possède une petite taille, une proximité, des horaires étendues et des prix élevés.



Source : dictionnaire du marketing

Le nombre de références commercialisées peut être de moins 5 000 (cas des supérettes) à plus de 20 000 (cas de hypermarchés).

IV.4.1.3. Principaux distributeurs dans le monde

A ce jour, selon le site web français de la Grande distribution[17], le secteur de la distribution se caractérise par un commerce de détail moderne dans un nombre croissant de pays répartis par type :

- ✓ Pays matures avec une distribution bien établie (Etats-Unis, Allemagne, Grande-Bretagne, France, Suisse Espagne, Australie…) ;
- ✓ Pays en voie de maturité (Pologne, Mexique, Argentine, Brésil, Turquie…) ;
- ✓ Pays dont la distribution est en développement (Chine, Russie, Maroc) ;
- ✓ Pays dont la distribution est en émergence (Inde, de nombreux pays d'Afrique).

En terme de chiffre d'affaires, le secteur est largement dominé par les distributeurs américains. Ainsi, sur les 10 premières entreprises mondiales, 6 sont américaines et 4 sont européennes.

Ces 10 premières entreprises ont une présence sur plusieurs continents. A leur tête, la société américaine Wal-Mart qui réalise plus de 3 fois le chiffre d'affaires de la société Carrefour, seule entreprise française figurant au deuxième rang dans ce classement.

[17] www.lsa.fr

Le tableau ci-après reprend le classement des premiers distributeurs mondiaux établi par chiffre d'affaires réalisé à fin 2005 :

Enseigne	Pays d'origine	Ventes En milliards USD	Croissance moyenne des ventes 5 dernières années	Présence en nbre pays	Activité
Wal-Mart*	USA	312	11,6%	12	Cash and carry, entrepôts clubs, hypermarchés, supermarchés
Carrefour	France	93	2,8%	32	Cash and carry, entrepôts club, hypermarchés, supermarchés de proximité et discount
The Home Depot	USA	82	12,3%	5	Bricolage, décoration
Metro AG	Allemagne	69	5%	31	Cash and carry, entrepôts club, hypermarchés, supermarchés de proximité, grands magasins, textile, électronique
Tesco Plc	Royaume Uni	69	12,8%	13	Hypermarchés, supermarchés de proximité, grands magasins, commerce électronique
Kroger	USA	61	4,3%	1	Magasins de proximité, hypermarchés, supermarchés
Target	USA	53	7,4%	1	Grands magasins discount, Hypermarchés, supermarchés
Costoo	USA	52	4,3%	8	Cash & Carry, entrepôts club
Sears	USA	49	10,4%	5	Grands magasins discount, grands magasins, décoration, hypermarchés, supermarchés, autres magasins spécialisés
Lidl	Allemagne	46	13%	22	Hard discount, hypermarchés supermarchés

(*) Le chiffre d'affaires de Wal-Mart n'inclue pas les ventes hors distribution
Source : Deloitte - Stores January 2007 - www.deloitte.com/consumerBusiness

IV.4.2. Environnement national

IV.4.2.1. La réglementation du secteur

Au niveau législatif, le secteur du commerce est soumis à différentes lois, décrets et arrêtés dont notamment :

- ✓ La loi n° 15-95 du 1er août 1996 formant Code de Commerce ;
- ✓ La loi n° 008-71 du 12 octobre 1971 sur la réglementation et le contrôle des prix et les conditions de détention et de vente des produits et marchandises ;
- ✓ La loi n° 06-99 du 5 juin 2000 relative à la liberté des prix et de la concurrence.

  Cette loi vise à garantir la liberté des prix et leur formation par le libre jeu de la concurrence, à protéger les intérêts économiques des consommateurs, à garantir la liberté d'accès de tous les opérateurs à toutes les activités et à se conformer aux engagements auxquels le Maroc a librement souscrit notamment le Traité d'association avec l'Union européenne, à la CNUCED, à l'OMC : la liberté des prix devient la règle, l'encadrement administratif devient l'exception.
- ✓ Le Dahir du 14 octobre 1914 sur la répression des fraudes dans la vente des marchandises et des falsifications des denrées alimentaires et des produits agricoles et le Dahir du 5 octobre 1984 portant loi n°13-83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises : ces lois contrôlent tout commerce de produit alimentaire.

  Selon ces textes, les autorités sanitaires sont habilitées au cours de visites à prélever et à analyser des échantillons auprès de laboratoires officiels. Tout produit impropre à la consommation est retiré du commerce et la société frauduleuse est passible d'amendes.
- ✓ La loi n° 28-00 relative à la gestion des déchets et à leur élimination promulguée par dahir n°1-06-153 du 22 novembre 2006.
- ✓ Le décret n° 2-99-89 du 5 mai 1999 relatif au contrôle des produits de charcuterie.
- ✓ Le décret n° 2-04-684 du 27 décembre 2004 pris pour l'application de la loi n° 49-99 relative à la protection sanitaire des élevages avicoles, au contrôle de la production et la commercialisation des produits avicoles.

- ✓ Le décret n° 2-01-1016 du 4 juin 2002 réglementant les conditions d'étiquetage et de présentation des denrées alimentaires.
- ✓ L'arrêté n° 3-177-66 du 17 juillet 1967 réglementant le commerce des boissons alcoolisées.
- ✓ L'arrêté n° 938-99 du 14 juin 1999 relatif aux états et aux conditions de températures maximales de transports des denrées périssables.
- ✓ L'arrêté n°729-99 du 10 mai 1999 relatif à la durée de validité et aux conditions de conservation de certains produits.

En matière de transport de marchandises, le secteur de la distribution obéit principalement au Dahir n° 1-00-23 du 15 février 2000 portant promulgation de la loi n° 16-99.

Cette loi, entrée en vigueur en 2003, a pour objectif de doter le Maroc d'un système de transport routier économiquement efficace, avec les meilleures conditions de qualité, de sécurité, de fiabilité, de délai et de coût. Pour l'application de cette loi, le Décret n° 2-03-169 du 26 mars 2003 détermine les conditions relatives au transport de marchandises pour compte d'autrui et pour le compte propre

Parallèlement, le Décret n° 2-97-177 du 23 mars 1999 fixe les conditions de transport des denrées périssables.

Par ailleurs, le secteur du commerce est concerné par le respect de différentes normes :

- ✓ Le Service de Normalisation Industrielle Marocaine et les normes du Codex Alimentarius[18]

  Le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie a créé depuis 1970, le Service de Normalisation Industrielle Marocaine (SNIMA) qui est chargé de la coordination des activités du système national de normalisation.

  Concernant le secteur des produits agro-alimentaires, le SNIMA s'est basé sur les standards internationaux, notamment les normes du Codex Alimentarius.

  Les accords de Marrakech du 15 avril 1994 qui ont conclu l'Uruguay round et donné naissance à l'Organisation Mondiale du Commerce ont considérablement renforcé la portée internationale des normes du Codex. Accordant un rang de priorité plus élevé à l'élaboration, sur des bases scientifiques, de normes relatives à la qualité des aliments, aux questions liées à la nutrition et à la santé, les normes Codex sont devenues une référence mondiale pour les consommateurs, les producteurs et les transformateurs des denrées alimentaires ainsi que les organismes nationaux de contrôle des aliments et le commerce international des produits alimentaires.

En matière de droits de douane[19], l'importation des produits des industries alimentaires est soumise à différents taux allant de 10% à 50%, en fonction des produits classés selon la nomenclature suivante :

- ✓ Préparation de viandes, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques ;
- ✓ Sucres et sucreries ;
- ✓ Cacao et ses préparations ;
- ✓ Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de fécules ou de lait et pâtisseries ;
- ✓ Préparations de légumes, de fruits, ou d'autres parties de plantes ;
- ✓ Préparations alimentaires diverses ;
- ✓ Boissons, liquides alcooliques et vinaigres ;
- ✓ Résidus et déchets des industries alimentaires; aliments préparés pour animaux...

Toutefois, le Maroc a signé un certain nombre d'accords de libre échange (Egypte, Emirats Arabes Unis, Etats-Unis d'Amérique, Jordanie, Tunisie et Turquie), bilatéraux ou multilatéraux (ex : UMA, UE, AELE, Ligue Arabe) qui donnent droit à des réductions de taux ou qui préconisent des réductions sur plusieurs années. A titre d'exemple, l'Accord d'Association entre l'Union Européenne et le Maroc entré en vigueur le 1er mars 2000 se traduit par un droit de douane moyen non pondéré de 17,87% depuis le 1er mars 2004 qui diminuera jusqu'à 0,05% en 2012, aboutissant ainsi à une zone de libre-échange.

IV.4.2.2. L'organisation du secteur

En termes de structures représentatives, le secteur du commerce est notamment représenté par les Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services, par les Associations de Commerçants et par les Associations de Consommateurs :

- ✓ Les Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services (CCIS)

[18] www.codexalimentarius.net
[19] Source : www.douane.gov.ma/tarif/~tarif.htm

Les CCIS sont des établissements publics placés sous la tutelle du Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie, dont les membres sont élus par les industriels, les commerçants et les prestataires de services exerçant au niveau de la circonscription de la chambre.

A travers le réseau des CCIS, le Ministère œuvre à développer des mesures pour encourager les commerçants à s'organiser et à se regrouper en coopératives ou en associations et veille à promouvoir des actions de proximité.

- ✓ Les Associations de Commerçants

La Fédération du Commerce et Services (émanation de la CGEM) est l'entité la plus représentative du secteur puisqu'elle compte plus de 322 entreprises adhérentes.

- ✓ Les Associations de Consommateurs

En 1993, le Maroc a vu la naissance de la première association de protection du consommateur. A fin décembre 2006, leur nombre s'élève à six :

- l'Association marocaine des consommateurs (Casablanca),
- l'Association Atlas Saïs (commission de la protection des consommateurs à Fès),
- la ligue nationale de protection du consommateur (Meknès),
- l'Association marocaine pour la protection et l'orientation du consommateur (Kénitra),
- l'Association marocaine de défense du consommateur et la protection de l'environnement (Agadir)
- et l'Association de protection du consommateur (Larache).

En outre, le secteur du commerce va prochainement connaître des évolutions à travers plusieurs textes en projet dont le projet de loi sur la protection du consommateur.

Ce projet, en cours de finalisation au sein du Ministère de l'Industrie et du Commerce, a pour objectifs d'établir les procédures efficaces pour la défense des consommateurs, de développer l'information objective des consommateurs, de favoriser le développement du mouvement associatif en la matière et de promouvoir et protéger les droits du consommateur dans ses relations avec le fournisseur.

IV.4.2.3. Panorama du secteur du commerce[20]

Au Maroc, le secteur du commerce est l'un des piliers de l'économie. Il contribue à la création de richesse avec une part du PIB s'élevant à 11% en 2006.

Regroupant une large gamme d'activités qui se caractérisent par la diversité de leurs formes et par des niveaux d'organisation et d'intégration différents (commerce traditionnel, franchises, grandes surfaces, centres commerciaux…), le secteur dénombre 720 000 points de vente répartis à travers le Royaume. Il revêt aussi une dimension sociale importante en abritant et constituant la source de revenu d'environ 1,2 millions de personnes, soit 10,6% de la population active marocaine.

En terme de valeur ajoutée, le secteur du commerce, y compris le réseau de distribution traditionnel, totalise 63 milliards de DH en 2006 selon la ventilation suivante :

- ✓ Le commerce de gros des produits frais, maillon stratégique à moderniser, représente 3,5 milliards de DH ;
- ✓ Les grandes et moyennes surfaces, caractérisées par un fort rythme de développement, représentent 2,8 milliards de DH ;
- ✓ Le commerce indépendant (réseau de distribution traditionnel), qui a besoin de se moderniser et se restructurer, représente 54,7 milliards de DH ;
- ✓ Les commerces en réseaux (franchises) représentent 1 milliard de DH.

Le secteur du commerce rencontre, toutefois, quelques difficultés :

- ✓ Un manque de formation et de qualification adaptées et une faible valorisation du savoir-faire local et national ;

20 Source : Ministère du Commerce, de l'Industrie et de Mise à Niveau de l'Economie

- ✓ Des freins opérationnels et réglementaires suite à une absence de critères socioéconomiques pour l'affectation d'espaces dédiés aux activités commerciales, une complexité des procédures administratives, une absence de cadre organisant les métiers et fixant des critères pour les activités commerciales et des dispositifs réglementaires perfectibles (système fiscal, bail commercial…) ;
- ✓ Des blocages institutionnels, à savoir une multiplicité des intervenants (7 Ministères) avec chevauchement des missions et prérogatives, une faible intervention des organisations professionnelles, une absence de système de veille (manque de données chiffrées), une absence de politiques publiques d'appui à la modernisation du secteur ;
- ✓ Une vétusté et une insuffisance des infrastructures du fait d'une faiblesse logistique (plates-formes multimodales, groupage, collecte, froid,…), ainsi que des équipements publics à moderniser (marchés de gros, abattoirs,…).

Par ailleurs, la prédominance du circuit de distribution traditionnelle par rapport à la grande distribution, un réseau de détail centré sur les formes traditionnelles de commerce, une faible intégration des opérateurs (producteurs, industriels, distributeurs, détaillants) et une faible coopération interprofessionnelle (producteurs, grossistes, distributeurs, détaillants, etc.), sont autant d'éléments qui font du secteur un modèle économique non organisé.

Ce constat a conduit le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie à élaborer un plan de développement du secteur du commerce baptisé « RAWAJ, vision 2020 »[21].

21 Le programme « RAWAJ, vision 2020 » est détaillé dans le chapitre 6 relatif aux perspectives d'HYPER S.A.

IV.4.2.4. Le secteur de la grande distribution au Maroc

Avertissement : En l'absence de statistiques sectorielles officielles, les données relatives au marché national de la grande distribution communiquées ci-après proviennent de données estimées et reposent essentiellement sur la connaissance des principaux intervenants par le management d'HYPER S.A..

Historiquement, les infrastructures commerciales, au Maroc, bien que marquées par leur caractère classique, regroupaient déjà plusieurs formes de commerce plus ou moins structurées telles que les Souks et les Kissariats.

Tout d'abord, les années soixante ont été marquées, à Casablanca et à Rabat, par les grands magasins populaires Monoprix qui ont connu un véritable succès.

Par la suite, les années soixante dix ont été caractérisées par la promulgation de plusieurs textes de lois qui visaient :

- l'assainissement des circuits de distribution par l'instauration du système du quota pour les produits qui connaissaient une pression de la demande, et
- la fixation et le contrôle des prix qui avait concerné près de 400 produits et services touchant tous les aspects de la vie économique.

Cette politique n'avait cependant pas réussi à vaincre l'inflation qui a atteint des niveaux élevés (entre 10 et 12%).

A partir de 1984, le Maroc a opté pour la libéralisation de l'économie nationale, ce qui a permis d'obtenir un taux d'inflation moyen entre 3 et 7 %.

Par ailleurs, le désengagement des pouvoirs publics a engendré l'apparition d'autres formes de distribution tels que les supermarchés, les coopératives de consommation, les centres commerciaux et autres. Cette situation n'a pas manqué d'entraîner la modernisation de l'appareil commercial. C'est ainsi que certains commerces de détail se sont agrandis et se sont transformés en petites ou moyennes surfaces de vente de divers articles : alimentation, confection, etc.

Toutefois, ce n'est qu'à partir des années 90 que l'on va assister à l'émergence des grandes surfaces, notamment des grandes chaînes de distribution nationale ou à participation étrangère qui ont pénétré progressivement le marché marocain.

Cet essor de la grande et moyenne distribution vient accompagner et répondre aux nouveaux besoins de consommation de la ménagère marocaine, induits notamment par l'évolution du mode de vie, la mondialisation culturelle et économique, l'urbanisation croissante et l'amélioration relative du niveau de vie.

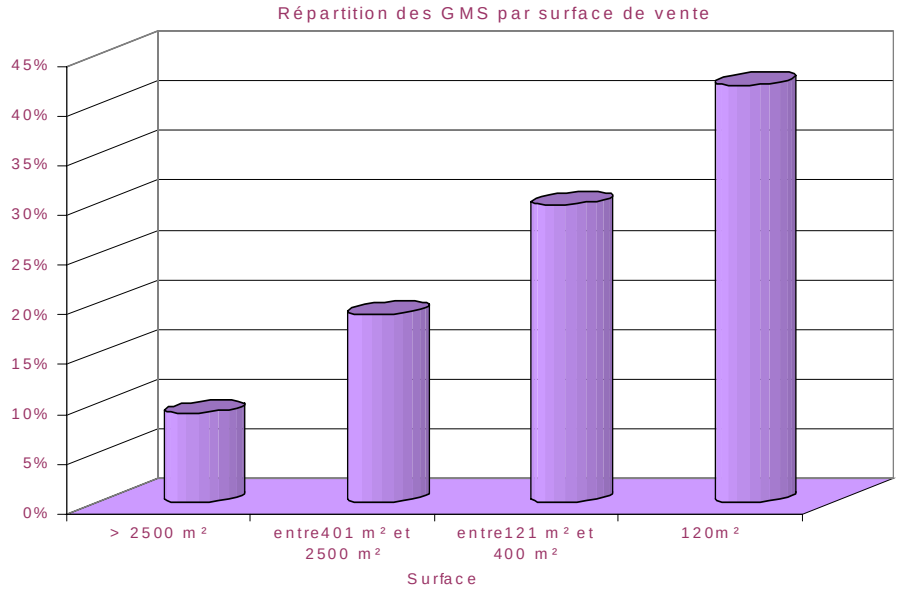
C'est ainsi que le nombre d'hypermarchés est passé de 6 en 1997 à 26 à fin 2006, le nombre global de grandes et moyennes surfaces étant de 50 à fin décembre 2007. De même, le nombre de réseaux de franchise dépasse 300 avec plus de 2 000 points de vente dont une quarantaine de réseaux marocains à fin décembre 2007.

Le secteur de la grande et moyenne distribution emploie environ 8 000 personnes et génère une valeur ajoutée de 2,8 milliards de DH à fin 2006. Il contribue en outre de manière significative au développement de l'économie nationale eu égard aux investissements qu'il induit et à son importance dans l'attrait des capitaux étrangers au Maroc.

Toutefois, ce secteur est confronté à plusieurs difficultés liées notamment à :

- ✓ L'indisponibilité de personnel qualifié dûe au manque, voire l'absence, de filières de formation adaptées aux besoins de la distribution moderne ;
- ✓ La difficulté à s'approvisionner en produits frais (boucherie, fruits et légumes, poissons….) liée au manque d'organisation des filières dans ce domaine et à l'obligation d'approvisionnement auprès des marchés communaux en ces produits ;
- ✓ La faiblesse du système logistique et de transport ;
- ✓ La contrebande ;

- ✓ Le déficit et la cherté de l'immobilier commercial et du foncier. Près de 40% des GMS ne dépassent pas 120 m² de surface.



Source : Association marocaine de la distribution moderne – données à fin 2006

Opérateurs du secteur[22]

Le secteur de la grande distribution connaît un nombre encore faible d'acteurs, ce qui constitue une contrainte au libre jeu de la concurrence.

Parmi les grandes enseignes du secteur qui distribuent les produits alimentaires et non alimentaires, on trouve notamment :

- ✓ Les hypermarchés Marjane et les supermarchés Acima (Groupe ONA) ;
- ✓ Le « Cash and Carry » Metro (Groupe Metro AG) ;
- ✓ La chaîne d'hypermarchés Aswak Essalam (Groupe Chaabi) ;
- ✓ Les supermarchés LABEL'VIE (Groupe Best Financière).

✓ **Marjane :** Créé en 1991, Marjane est aujourd'hui présent dans plusieurs villes, notamment à Casablanca, Rabat, Marrakech, Tanger, Fès, Agadir, Tétouan, Mohammedia, Oujda et Meknès.

Marjane dispose, à fin 2007, de 17 hypermarchés d'une surface de vente globale de plus 96 500 m² (dont le plus grand atteint une superficie de 10 000 m²) et compte poursuivre son programme de développement. A fin 2007, Marjane réalise un chiffre d'affaires de prés de 6 milliards de DH.

✓ **Acima :** Créée en 2002 par le Groupe ONA en partenariat avec l'enseigne française Auchan[23], Acima s'est déployé dans un premier temps dans les quartiers des grandes villes, pour s'élargir aux petites et moyennes villes. Acima dispose à fin 2007 d'un réseau de 25 points de vente, d'une surface globale de plus de 31 000 m², reparti dans les principales villes du Royaume.

Afin d'accompagner l'évolution d'Acima, l'année 2005 a vu le lancement de l'entrepôt Acima qui distribue un peu plus de 2 200 références aux différents magasins. A fin 2007, Acima réalise un chiffre d'affaires de prés 1, 7 milliards de DH.

✓ **Metro :** L'enseigne Makro, présente au Maroc depuis 1991 dans le domaine du Cash & Carry, a été rachetée en 1997 par le groupe allemand Metro. Celui-ci s'est spécialisé dans le libre service de gros grâce à un concept novateur offrant les solutions les plus adaptées aux besoins des professionnels alimentaires et non alimentaires (cafetiers, hôteliers, restaurateurs, artisans, commerçants, détaillants, professions libérales …).

[22] Association marocaine de la distribution moderne
[23] Partenariat rompu suite à la sortie d'Auchan

Metro possède plus de 20 000 références en alimentaire et 30 000 en marchandises générales, selon les sites, soit en marques Leaders, soit en marque propre Metro. 90% de ces produits est issu de producteurs locaux et adaptés aux habitudes et coutumes des consommateurs.

A fin 2007, Metro dispose de 6 établissements, situés à Casablanca (Bouskoura et Aîn Sebaa), Salé, Fès, Agadir et Marrakech.

- ✓ **Aswak Essalam :** C'est l'enseigne du Groupe Chaâbi « Ynna Holding ». En 1998, le Groupe de M. Miloud Chaâbi investit le métier des services par la création du pôle «Emergence», regroupant les métiers nouveaux du groupe : l'hôtellerie et la grande distribution. La même année, le premier hypermarché voit le jour à Rabat, suivi de Marrakech en 2002, Kenitra en 2003, Temara en 2006, ainsi qu'à Agadir et à Tanger en 2007.

Les 4 principaux groupes de distribution au Maroc (ONA, Metro AG, Chaâbi et Best Financière) se partagent 95% des surfaces de vente.

Le tableau ci-après détaille le nombre de magasins et la surface de ventes par enseignes :

Enseigne	Catégorie	Au 31/12/2005			Au 31/12/2007		
		Nombre de Magasins	Surface de Vente en m²	Part de marché en m²	Nombre de Magasins	Surface de Vente en m²	Part de marché en m²
Marjane	Hypermarché	12	76 500	44,5%	15	96 500	45,5%
Metro	Grossiste	6	45 000	26,2%	6	45 000	21,2%
Acima	Supermarché	20	25 000	14,5%	24	31 000	14,6%
Aswak Assalam	Hypermarché	3	12 000	7,0%	6	24 000	11,3%
LABEL'VIE (HYPER SA)	Supermarché	11	13 400*	7,8%	13	15 750	7,4%
Total		**52**	**171 900**		**64**	**212 250**	

* Estimation de l'association marocaine de la distribution moderne (Hyper SA enregistrait 12 500m² de surface de vente à fin 2005)
Source : Chiffres 2005, Association Marocaine de la Distribution Moderne – Chiffres 2007, estimations HYPER S.A.

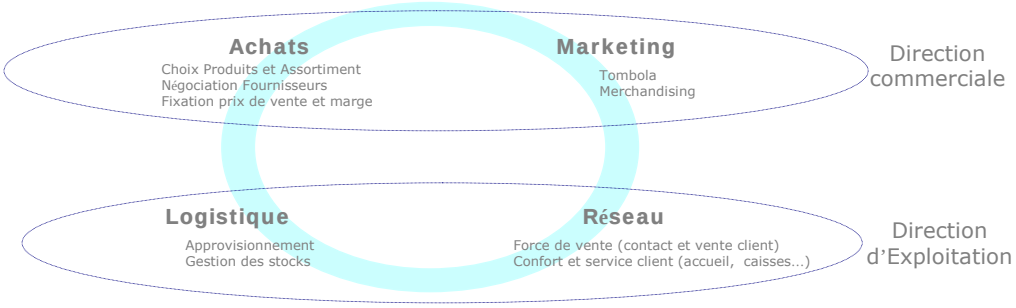
En terme de surface de ventes, la société HYPER S.A. est le 5ème opérateur de son secteur avec une part de marché de l'ordre de 8%.

HYPER S.A. et Acima sont les 2 principaux acteurs du segment des supermarchés. HYPER S.A. dispose d'un réseau de 13 magasins déployés dans 6 villes proposant plus de 10 000 références (dont 3 000 pour les produits frais). Sa surface totale de vente à fin décembre 2007 est de 15 750 m².

IV.5. ACTIVITES D'HYPER S.A.

IV.5.1. Métiers d'HYPER S.A.

L'organisation d'HYPER SA est basée sur quatre fonctions: les Achats, la Logistique, le Réseau d'Exploitation et le Marketing. L'organisation se présente selon la cartographie suivante :



Etroitement liées, les fonctions Achats et Marketing sont regroupées au sein de la Direction Commerciale. Les fonctions Réseau et Logistique sont, quant à elles, placées sous la responsabilité de la Direction Exploitation. A ces fonctions, s'ajoutent des fonctions de support, dont le développement, l'audit et le contrôle de gestion qui occupent une dimension importante dans l'organisation de la société.

IV.5.1.1. Les achats

Fonction centrale dans le métier de la grande distribution, les achats d'HYPER S.A. font l'objet d'une politique rigoureuse composée de plusieurs phases :

IV.5.1.1.a. La sélection de l'assortiment des produits

La première étape pour un distributeur est de procéder à la sélection de l'assortiment des produits qu'il compte écouler dans ses points de vente. Cette étape passe par un référencement, une segmentation des produits, un choix des fournisseurs et d'assortiments.

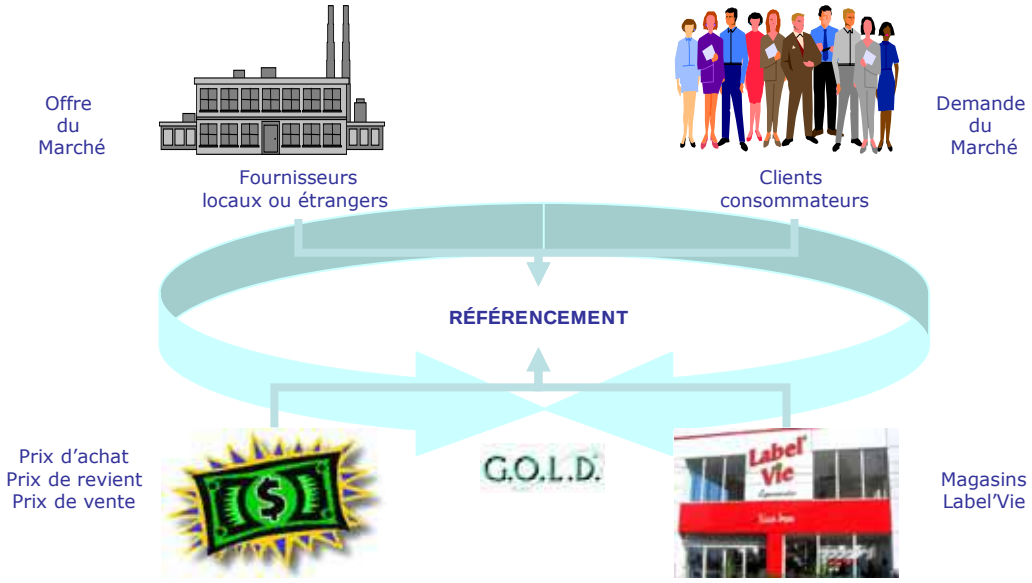
Le référencement des produits

Le référencement nécessite au préalable une analyse:

- de l'offre du marché (fournisseurs nationaux ou étrangers) grâce à une base de données alimentée par une veille permanente et par les contacts directs entretenus avec les fournisseurs ;
- de la demande du marché grâce à l'étude des besoins des clients consommateurs sur la base de l'historique des ventes ; et,
- des prix (prix d'achat, prix de revient et prix de vente).

Sous la responsabilité de la direction commerciale, tous les produits sont référencés dans le progiciel GOLD, le système de gestion commerciale.

Un produit non référencé en centrale ne peut être directement réceptionné et revendu par un magasin.



Les catégories de produits

HYPER S.A. a segmenté les produits distribués en 4 catégories distinctes :

- Le **« frais »** : cette catégorie englobe le « marché » (poissonnerie, fruits et légumes, boucherie et volaille), « l'APLS » (fromages, surgelés, crémerie et charcuterie), le traditionnel, la boulangerie pâtisserie et les plats cuisinés ;
- Le **« PGC »** (Produits de Grande Consommation) : cette catégorie comprend le «food» (épicerie, biscuiterie, confiserie et petit-déjeuner) et le «non food» (parfumerie, droguerie-bazar[24], hygiène et nourriture pour animaux) ;
- Le « **liquide** » : cette catégorie concerne tout type de boissons ;
- Le **« loisirs et électroménager »** : il s'agit des articles de loisirs, de l'électroménager, du multimédia….

Le choix des fournisseurs

HYPER S.A. a établi des critères stricts en matière de sélection des fournisseurs. Tout d'abord, le fournisseur doit être enregistré au registre du commerce, avoir au moins une année d'existence et jouissant d'une bonne notoriété. Par ailleurs, la sélection des fournisseurs est basée sur leurs ventes et leur évolution, les produits présentés et leur capacité à maintenir une offre produits sur une période au moins annuelle.

Il doit ensuite accepter la signature d'un contrat type (contrat d'achats[25]) avec HYPER S.A. dans le but de construire une relation de partenariat avec HYPER S.A. Il doit en outre proposer un ou plusieurs produits ayant une qualité constante (contenu, contenant, DLC) sans exposer l'enseigne aux ruptures de stock. Le fournisseur doit enfin proposer des produits correspondants aux besoins des clients.

24 Ensemble de marchandises non alimentaires (sauf textile, droguerie, parfumerie et hygiène) : articles de ménage, de bricolage….

25 Les caractéristiques du contrat d'achats sont détaillées dans le paragraphe IV.5.1.1(b)

Les principaux fournisseurs d'HYPER S.A. sur la période 2004-2007 sont présentés dans le tableau suivant :

2004			2005			2006			2007		
Fournisseur	Montant (kdh)	%	Fournisseur	Montant (kdh)	%	Fournisseur	Montant (kdh)	%	Fournisseur	Montant (kdh)	%
F 040	28 063	8,38%	F 040	44 380	9,58%	F 040	63 514	11,10%	F 040	78 033	10,92%
F 110	18 624	5,56%	F 110	22 568	4,87%	F 314	26 163	4,57%	F 314	34 413	4,82%
F 314	13 609	4,06%	F 314	18 408	3,97%	F 170	22 338	3,90%	F 110	29 259	4,10%
F 285	13 392	4,00%	F 170	18 407	3,97%	F 110	21 441	3,75%	F 532	20 367	2,85%
F 170	11 469	3,42%	F 532	17 712	3,82%	F 951	16 297	2,85%	F 170	18 332	2,57%
F 093	10 184	3,04%	F 285	14 754	3,18%	F 532	15 987	2,79%	F 951	17 882	2,50%
F 394	9 943	2,97%	F 951	11 917	2,57%	F 093	14 111	2,47%	F 030	17 164	2,40%
F 526	9 323	2,78%	F 093	11 281	2,44%	F 030	13 341	2,33%	F 101	16 024	2,24%
F 030	8 550	2,55%	F 030	11 208	2,42%	F 101	11 975	2,09%	F 093	15 811	2,21%
F 101	7 470	2,23%	F 101	9 418	2,03%	F 278	10 801	1,89%	F 135	11 995	1,68%
Achats*	**334 873**		**Achats***	**463 276**		**Achats***	**572 208**		**Achats***	**714 487**	

*Achats revendus de marchandises HT
Source : HYPER S.A.

Entre 2004 et 2007, les 10 premiers fournisseurs de la société HYPER S.A. représentent en moyenne 38% du montant global des approvisionnements.

Plus précisément en 2007, hormis un seul fournisseur, les autres fournisseurs représentent moins de 5% des achats HT effectués en moyenne sur la période d'étude. HYPER S.A. n'est ainsi sujette à aucune dépendance à l'égard de ses partenaires en terme d'approvisionnement.

Le choix de l'assortiment

Un assortiment est composé de familles de produits elles-mêmes composées de plusieurs références produits. HYPER S.A. dispose de 3 assortiments :

- **L'assortiment basique** concerne les magasins de petite taille (superficie inférieure à 800 m²) et peut contenir au maximum 6 500 références (Label'Vie MEDINA, RIAD, SHEM'S) ;
- **L'assortiment riche** (9 100 références), s'applique aux magasins dont la superficie est supérieure à 1 300 m² et dotés d'une clientèle à pouvoir d'achat élevé (Label'Vie ZAERS, VELODROME, MEKNES) ;
- **L'assortiment intermédiaire** est implanté dans des magasins dont la surface de vente est supérieure à 800 m² et contient 8 000 références (Label'Vie KENITRA, SETTAT) ;

Le choix de l'assortiment dépend des caractéristiques du magasin, à savoir sa superficie de vente (nombre de m² et de linéaires), son emplacement géographique, ou encore la typologie de sa clientèle (pouvoir d'achat moyen des clients, nombre de clients potentiels, etc.).

IV.5.1.1.b. La phase de négociation des achats

La fonction achats est essentielle dans l'activité d'HYPER S.A. puisqu'elle permet de fixer les termes et conditions d'achats avec les fournisseurs référencés. Ces achats reposent sur un dispositif contractuel matérialisé par un contrat. La négociation a lieu une fois par an, et ses conclusions sont, dans tous les cas, applicables, rétroactivement au 1er janvier de l'année. Le recouvrement est également effectué trimestriellement selon les clauses du contrat.

Dans le métier de la grande distribution, le contrat définit notamment les conditions d'achat et de règlement ainsi que les modalités de la « coopération commerciale » entre le distributeur et le fournisseur.

Le principe retenu à la signature du contrat est que le distributeur mette un linéaire à la disposition du fournisseur. L'implantation des produits présents sur le linéaire relève uniquement de la société HYPER S.A.. La taille du linéaire affectée à chaque produit est fixée selon l'historique de ventes; les produits à forte rotation bénéficient naturellement de plus de visibilité et de linéaires. Véritable contrat d'adhésion, le contrat d'achats s'articule notamment autour des conditions commerciales, tarifaires, de paiement et logistiques :

Conditions commerciales : « Marge Arrière » et « Marge Avant »

La Marge Arrière est une notion spécifique au secteur de la grande distribution. Elle correspond à la rémunération des services contractuels négociés entre le distributeur et le fournisseur au titre des accords de coopération commerciale. Cette Marge Arrière est facturée et recouvrée sur une base trimestrielle.

La Marge Avant ou marge directe est égale à la différence entre le prix de vente au consommateur et le prix de revient unitaire.

Les conditions commerciales contractuelles permettent de valider tant la Marge Avant que la Marge Arrière.

La marge arrière comprend les rubriques suivantes :

- Les « **droits d'entrée, d'ouverture et de référencement** » : Ces droits ou commissions se composent des droits d'entrée par magasin, des droits d'ouverture, d'extension, de rénovation d'un supermarché ou d'un hypermarché, ainsi que des droits de référencement des articles facturés par référence et par magasin.

  Les droits d'entrée ou d'ouverture rémunèrent l'allocation par HYPER S.A. de linéaires aux produits du fournisseur. Ces droits sont versés une seule fois par magasin et peuvent être renouvelés lorsque le magasin est rénové. Les droits de référencement rémunèrent la gestion de la base articles de façon centralisée.

- La « **ristourne de fin d'année (RFA)** » : La RFA négociée contractuellement rémunère le développement du CA annuel. HYPER S.A. distingue 2 types de RFA : la RFA inconditionnelle calculée en pourcentage du CA HT facturé pendant l'année et la RFA conditionnelle calculée selon des paliers du CA HT facturé par les fournisseurs. A chaque palier de volume d'achat un taux de RFA est fixé, plus les volumes sont importants plus le taux de la RFA est élevé.

- La « **Coopération Commerciale** » : Elle rémunère les actions marketing (signalétique, communications, promotions d'enseigne, nombre de dépliants, nombre de TG etc.) effectuées par HYPER S.A. Elle regroupe les éléments suivants :

  - ✓ La « **coopération commerciale annuelle** » qui peut être fonction du CA HT facturé pendant l'année ou sous forme de forfait annuel ; l'arbitrage entre forfait et pourcentage de CA se fait lors de la négociation avec le fournisseur au regard des habitudes du secteur dans lequel intervient le fournisseur (produits alimentaires ou non, produits frais, electro-ménager etc.) ;
  - ✓ La « **remise promotionnelle ou additionnelle » :** accordée de manière périodique et ponctuelle à l'occasion d'opérations promotionnelles dans les magasins et concerne une quantité limitée de produits. Cette remise s'apparente à une remise sur facture supplémentaire. Pour être sélectionnés, les produits proposés en promotion devront impérativement bénéficier d'un avantage compétitif élevé pour le client en terme de prix;
  - ✓ La « **coopération commerciale complémentaire et/ou spécifique** » qui est matérialisée par la location temporaire de présentoirs ou têtes de gondole et qui est calculée de manière forfaitaire par dépliant sur la période concernée ou lors d'une insertion sur un dépliant exceptionnel (exemple : anniversaire de création ou d'ouverture de magasins, ouverture magasin, Chaâbane, Ramadan, etc.) ;
  - ✓ Les « **actions complémentaires spécifiques** » qui seront à négocier au cas par cas en fonction de l'événement et viendront compléter la panoplie d'actions usuelles (leur facturation nécessite un accord de principe du fournisseur).

- Les « **autres remises ou ristournes** » : Elles comprennent :

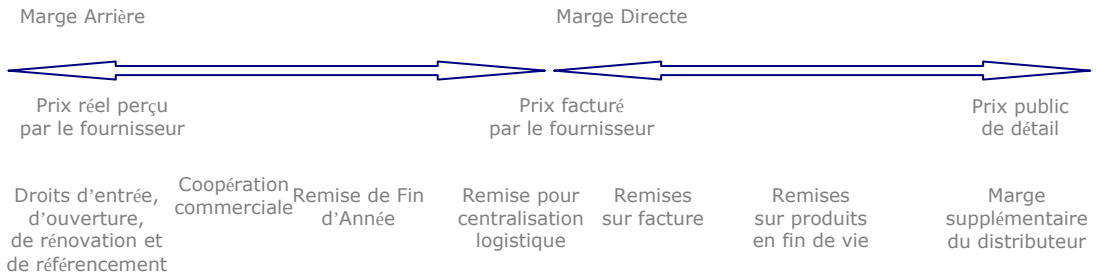
  - ✓ La « **remise pour centralisation logistique** » est exprimée en pourcentage du CA HT facturé sur la période qui rémunère les achats centralisés sur la plate-forme. Les frais logistiques vers les magasins sont supportés par HYPER S.A. ;
  - ✓ La « **remise sur modèle d'exposition** » est exprimée en pourcentage sur le tarif des produits concernés.

Quant à la marge directe (marge avant), elle comprend à la fois les « **remises sur factures** » et les « **remises sur produits en fin de vie** ».

La « **remise sur factures** » est fixe et se calcule en pourcentage sur le prix d'achat de base. Ces remises peuvent être limitées à certains produits. A ces remises s'ajoute une marge supplémentaire du distributeur.

La « **remise sur produits en fin de vie** » est négociée entre le distributeur et le fournisseur pour permettre à ce dernier de déstocker au plus vite les produits qui sortent de son catalogue fournisseur. Elle est négociée par une remise additionnelle sur le prix d'achat des produits et est versée par le fournisseur sous forme d'avoirs sur factures. En conséquence, cette remise permet de modifier le prix d'achat du produit concerné et donc de diminuer son prix de vente et ainsi rendre ce produit plus attractif aux clients ;

Toutes ces remises permettent de fixer les conditions de la Marge Arrière et de la Marge Directe (Marge Avant) selon le schéma suivant :



Les montants de la Marge Arrière ne sont pas répercutés sur les prix d'achats. De ce fait, leur somme comptabilisée, en tant qu'autres ventes de biens et services, constitue un montant important permettant d'assurer la profitabilité de l'enseigne. Ils font d'ailleurs l'objet d'un suivi particulier au sein d'HYPER S.A. Les mesures prises par HYPER SA pour recouvrer sa marge arrière vont des relances téléphoniques au blocage des règlements fournisseurs.

La Marge Avant correspond à la marge sur prix de revient générée par chaque gamme de produits ; elle est égale à la différence entre le prix de vente et le prix de revient, sans prise en compte de la marge arrière.

Conditions de paiement

Les conditions de paiement comprennent les délais de règlement exprimés en nombre de jours, ainsi que le moyen de paiement (généralement effet de commerce). Les délais de paiement négociés avec les fournisseurs ont une moyenne de 119 jours en 2007 (estimé). Ils peuvent aller de 15 à 150 jours.

Les Conditions logistiques

Les conditions logistiques du contrat d'achats s'articulent autour de points suivants :

- **Obligations du fournisseur référencé** : Dans le cadre du contrat d'achats, les fournisseurs s'engagent à honorer toutes les commandes transmises par HYPER S.A. en qualité, en quantité et aux dates convenues et à notifier par écrit toute modification de leur catalogue de référence en particulier les produits retirés de commercialisation. Dans ce dernier cas, ils doivent obligatoirement indiquer la date à laquelle la référence sera supprimée en respectant un préavis minimal de trente jours. Le fournisseur a l'obligation d'informer HYPER SA des produits sortants de son catalogue.
- **Respect de la qualité des produits** : Les fournisseurs sont seuls responsables de la qualité intrinsèque des produits qu'ils commercialisent. Ils portent seuls la responsabilité que leurs produits correspondent exactement aux désignations indiquées sur les emballages et que ceux ci respectent au minimum la législation nationale en vigueur au jour de leur mise en vente. Ils s'engagent à informer HYPER S.A. de toutes modifications portées aux produits qu'ils commercialisent. Ils sont seuls responsables de tout défaut de qualité des produits et supportent

le suivi et la réparation de tous les préjudices que leurs produits pourraient causer aux consommateurs finaux.

- **Respect des DLC et DLUO à la livraison** : HYPER S.A. a une politique stricte de respect des dates limites de consommation (DLC) et dates limites d'utilisation optimale (DLUO) et n'accepte que les marchandises respectant ces dates le jour de la livraison. Les DLC et la DLUO sont précisées dans les contrats d'achats.

- **Lieu de livraison** :

  Il fait aussi l'objet de négociations contractuelles entre HYPER S.A. et ses fournisseurs. Le lieu de livraison peut être soit directement les magasins, soit la plate-forme de Bouznika. Dans ce dernier cas, les commandes achats transmises au fournisseur sont regroupées pour l'ensemble des besoins des magasins d'HYPER S.A. Dans ce cadre le fournisseur s'engage à verser à HYPER S.A. une remise de centralisation logistique dont le montant est calculé en pourcentage du CA HT facturé. La logistique relative aux produits importés (charcuterie porcine et fromage) est gérée par des transitaires.

- **Jours de commande et délais de livraison** : Les jours de passation de commande par HYPER S.A. et les jours de livraison par les fournisseurs sont définis dans le contrat d'achats, ainsi que le minimum de commande en quantités. Le contrat d'achats HYPER S.A. détermine également le délai de livraison moyen du fournisseur en nombre de jours à compter de la date de réception de la commande. En cas de retard de livraison et/ou de rupture de marchandises, le fournisseur s'engage à notifier par écrit dès le jour de réception de la commande tout retard et/ou toute rupture et doit proposer une nouvelle date de livraison.

  Le délai de rupture des marchandises correspond à un retard de livraison du produit dépassant un nombre de jours fixé contractuellement. Il donne lieu à une pénalité de rupture prenant la forme soit d'un déréférencement immédiat du ou des produits en rupture, soit d'une pénalité si le taux de rupture est supérieur à 10% (valeur non livrée / valeur commandée).

- **Les modalités de retour des produits** : Dans le cadre du contrat d'achats, les fournisseurs doivent reprendre toutes les marchandises livrées non conformes en quantité et/ou en qualité. Le contrat définit les clauses de retour des marchandises avariées, des marchandises périmées, des marchandises non vendues, ainsi que d'autres causes éventuelles de retour marchandises. (cf partie IV.5.1.3).

  La périodicité des retours (quotidien, hebdomadaire ou mensuel) est arrêtée dans le contrat. Les fournisseurs s'engagent à émettre les avoirs sous 8 jours à compter de la date de reprise des marchandises par leur transporteur.

IV.5.1.1.c. Evolution des achats entre 2004 et 2007

Le tableau ci-dessous détaille l'évolution des achats par famille de produits au cours de la période 2004-2007 :

en kdh	2 004	2 005	2 006	2007	TCAM
Frais	139 493	191 289	220 436	278 579	+25,93%
Part en %	*41,66%*	*41,29%*	*38,52%*	*39,00%*	
PGC	129 525	163 393	205 919	241 006	+23,00%
Part en %	*38,68%*	*35,27%*	*35,99%*	*33,74%*	
Liquides	61 999	99 163	135 340	177 857	+42,04%
Part en %	*18,51%*	*21,40%*	*23,65%*	*24,87%*	
Loisirs & Electro	3 855	9 432	10 513	17 045	+64,13%
Part en %	*1,15%*	*2,04%*	*1,84%*	*2,39%*	
Achats*	**334 873**	**463 276**	**572 208**	**714 487**	+28,73%

* Achats revendus de marchandises HT
Source : HYPER S.A.

En terme de structure, les catégories « frais » et « PGC » totalisent 73% du montant global des achats revendus de marchandises en 2007, contre 74% en 2006, 76% en 2005 et 80% en 2004. Cette évolution s'est faite en faveur de la catégorie « liquides » qui représente 24,8% des achats effectués en 2007, contre 23,7% 2006, 21,4% en 2005 et 18,5% en 2004.

IV.5.1.2. Le Marketing et la Communication

Les fonctions marketing et communication occupent une place essentielle au sein de la société HYPER S.A. La stratégie marketing de la société HYPER S.A. dans ces domaines est axée sur les points suivants :

- ✓ Des prix de vente compétitifs par rapport à ceux des concurrents directs (acteurs de la distribution moderne mais aussi marchés traditionnels lorsqu'il s'agit des produits frais du marché). Pour des opérations commerciales de conquête de nouveaux clients, la société HYPER S.A. affiche des prix inférieurs d'au moins 10% à ceux affichés par les concurrents ;
- ✓ La proximité du consommateur (les supermarchés sont situés au cœur des zones urbaines et résidentielles) ;
- ✓ La qualité du service (l'accueil, le conseil et la disponibilité) ;
- ✓ La qualité des produits (une attention particulière est donnée aux rayons alimentaires et particulièrement aux produits frais).

Cette stratégie se traduit dans la politique tarifaire, le merchandising, la politique promotionnelle et la communication de la société HYPER SA..

IV.5.1.2.a. La politique tarifaire

La politique tarifaire des assortiments est fondée sur trois critères :

- ✓ La rentabilité (Marge Avant et taux de marge moyen) de la gamme de produits définie lors de l'établissement du budget annuel ;
- ✓ Un positionnement de prix attractif ;
- ✓ La tarification appliquée par les concurrents du secteur de la distribution.

HYPER S.A. fixe pour chaque gamme de produits un taux de marge moyen qui permet d'assurer une cohérence tarifaire entre les produits proposés de la même gamme.

Le prix de vente permanent est fixé sur la base du prix d'achat négocié avec les fournisseurs et du taux de marge moyen compte tenu des prix de vente des concurrents.

HYPER S.A. adapte les prix de vente à l'environnement du client et à la concurrence du magasin en procédant à des relevés périodiques des prix appliqués chez les concurrents.

HYPER S.A. assure un suivi particulier de l'environnement concurrentiel à travers la direction commerciale. Ce suivi a pour objectif de détecter chez les concurrents (acteurs de la distribution moderne et autres) de nouvelles offres produits, de vérifier les qualités des produits et d'analyser à périodicité régulière leurs positionnements en prix de vente consommateurs. Ces analyses sont primordiales pour fixer les prix de vente consommateurs notamment en ce qui concerne les produits à forte rotation.

IV.5.1.2.b. Le merchandising

Le merchandising est l'ensemble des études et des techniques mises en œuvre, séparément ou conjointement, par les distributeurs et les producteurs en vue d'accroître la rentabilité du point de vente et l'écoulement des produits par une adaptation permanente de l'assortiment aux besoins du marché et par la présentation appropriée des marchandises.

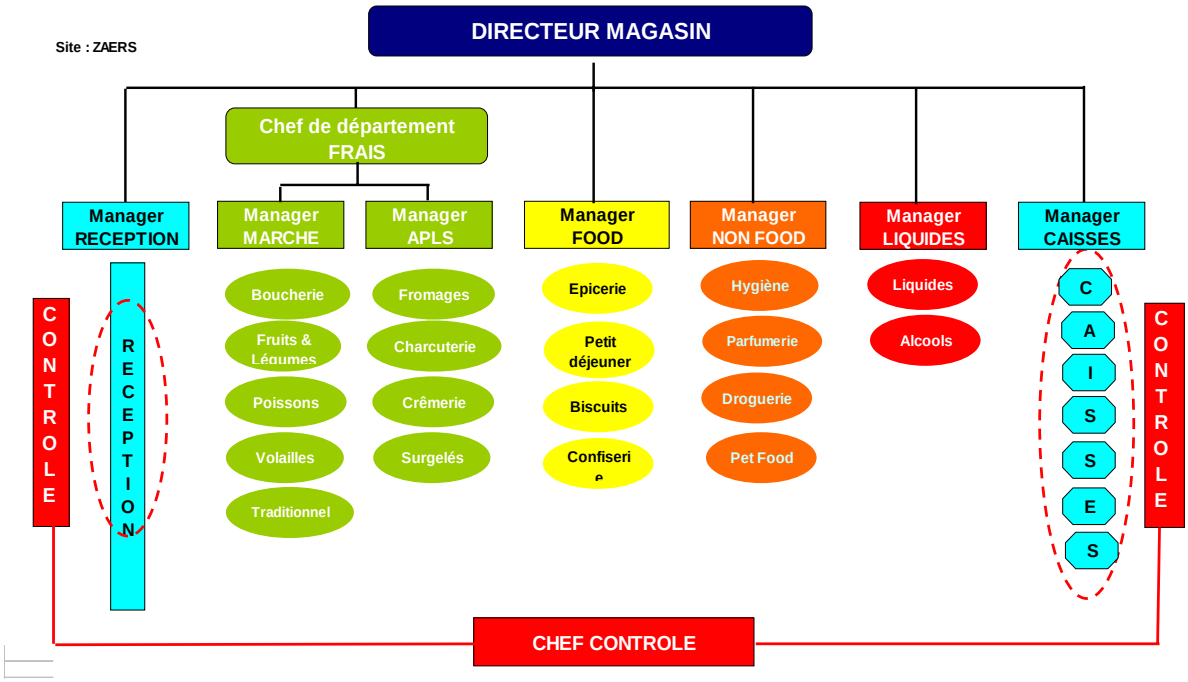
Le merchandising se décline en :

- **Merchandising d'organisation** : Il permet au consommateur de retrouver facilement le produit par une organisation claire et logique du rayon ;
- **Merchandising de gestion** : Il permet au rayon de répondre aux objectifs de rentabilité qui lui sont assignés ;
- **Merchandising de séduction** : Il contribue à l'attractivité du rayon et du magasin par des éléments visuels et informatifs supplémentaires.

Dans les magasins LABEL'VIE, les produits sont répartis par :

- Départements (univers de besoins) : le frais, les PGC, les liquides et le département loisirs et électroménager ;
- puis par Rayons ;
- et enfin par Familles et Sous-Familles : unités de besoins des consommateurs.

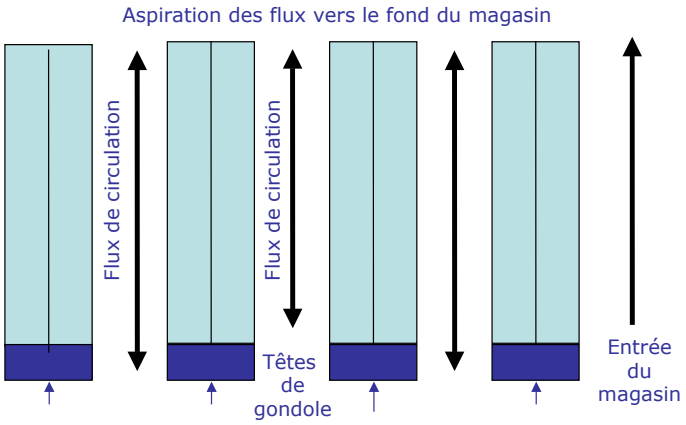
L'organisation type d'un supermarché se présente comme suit (exemple du magasin Zaers Rabat):



En fonction de leur superficie, les points de vente disposent de 40 à 80 personnes dédiées à leur gestion.
HYPER S.A. se distingue dans la gestion de ses magasins par :
- un encadrement renforcé, composé d'un directeur, de 4 à 6 managers (selon la superficie du magasin) spécialisés par famille de produits et dédiés à la vente et de deux managers supports chargés de la réception de marchandises et des caisses
- un dispositif de contrôle rigoureux chargé de surveiller les flux de marchandises et d'encaisses assuré par une équipe de 4 à 6 personnes (selon la superficie du magasin).

Cette méthodologie est qualifiée d'implantation.

Par ailleurs, les produits de grande consommation (farine, huile, sucre, eau…) et de forte attractivité (produits frais) sont généralement implantés plutôt au fond de magasin de manière à ce que le client découvre tous les rayons, selon le schéma de circulation ci-après :



HYPER S.A. organise chaque rayon, de manière à refléter, par son implantation, la structure des ventes de produits des familles concernées.

Les produits à forte rotation générateurs de chiffre d'affaires et de marge, ont des linéaires supérieurs aux autres produits. L'objectif est que l'implantation des produits en magasin soit optimale de façon à maximiser le chiffre d'affaires, les volumes de vente et la marge.

Cette optimisation se fait, tout d'abord, a posteriori, par l'analyse statistique des ventes mensuelles réalisées. Les linéaires seront alors mis en conformité avec les ventes réalisées. Elle se fait, ensuite, a priori par l'application de nouvelles implantations réfléchies pour développer les ventes de produits à meilleure rentabilité ou générant davantage la fréquentation des clients (veille concurrentielle, benchmarks).

Pour mettre en valeur les produits ou les articles mis en promotion, HYPER S.A. les expose en têtes de gondole (TG). Le choix des articles en TG est induit par la politique promotionnelle définie par la direction commerciale d'HYPER S.A., mais aussi par les promotions locales initiées par les chefs de rayon des magasins, en étroite collaboration avec les fournisseurs (négociation au préalable).

HYPER S.A. consacre aussi un soin particulier à la signalétique interne des magasins (indication des rayons, des univers produits, indication des promotions etc.). Cette signalétique participe au dispositif de communication de l'enseigne et est uniforme d'un magasin à l'autre. Les aspects atmosphère, caisses, décoration sont des éléments complémentaires à l'enseigne.

Un autre point important du merchandising est le balisage des produits. Au sein d'HYPER S.A., chaque produit est balisé par une étiquette prix, accrochée sur le rayon, et qui reprend la désignation du produit, son code barre EAN et son prix de vente.

En période promotionnelle, le balisage du produit est indiqué par une étiquette spécifique « Promotion ».

IV.5.1.2.c. La politique promotionnelle

HYPER S.A. accorde une place prépondérante à sa politique promotionnelle avec comme objectif le développement de la fréquentation (nombre de clients) et du panier moyen.

La stratégie promotionnelle est fixée annuellement par le département marketing en coordination avec le département achats dans le cadre de la stratégie définie annuellement par la direction commerciale. Cette stratégie planifie les actions promotionnelles pour tous les magasins. Elle s'adosse aux évènements religieux, de saisonnalité pour les renforcer et faire face aux périodes plus creuses.

IV.5.1.2.d. La communication

En matière de communication, l'ensemble des opérations précitées sont accompagnées par des prospectus commerciaux de 4 pages (dépliants) dans lesquels sont illustrés des articles ayant, pendant la période de validité du prospectus, des prix de ventes promotionnels. Les articles promotionnels les plus attractifs sont parfois repris dans des affiches 4x3 dans toutes les villes où la société est présente. Ces prospectus et affiches ont pour principal objectif de générer davantage de fréquentation dans les magasins.

Par ailleurs, certains évènements (Ramadan, Fin d'année) sont soutenus par des promotions exceptionnelles sur des produits incontournables du panier usuel du consommateur. Ce sont des opérations avec des décrochages forts par rapport aux prix de vente permanents.

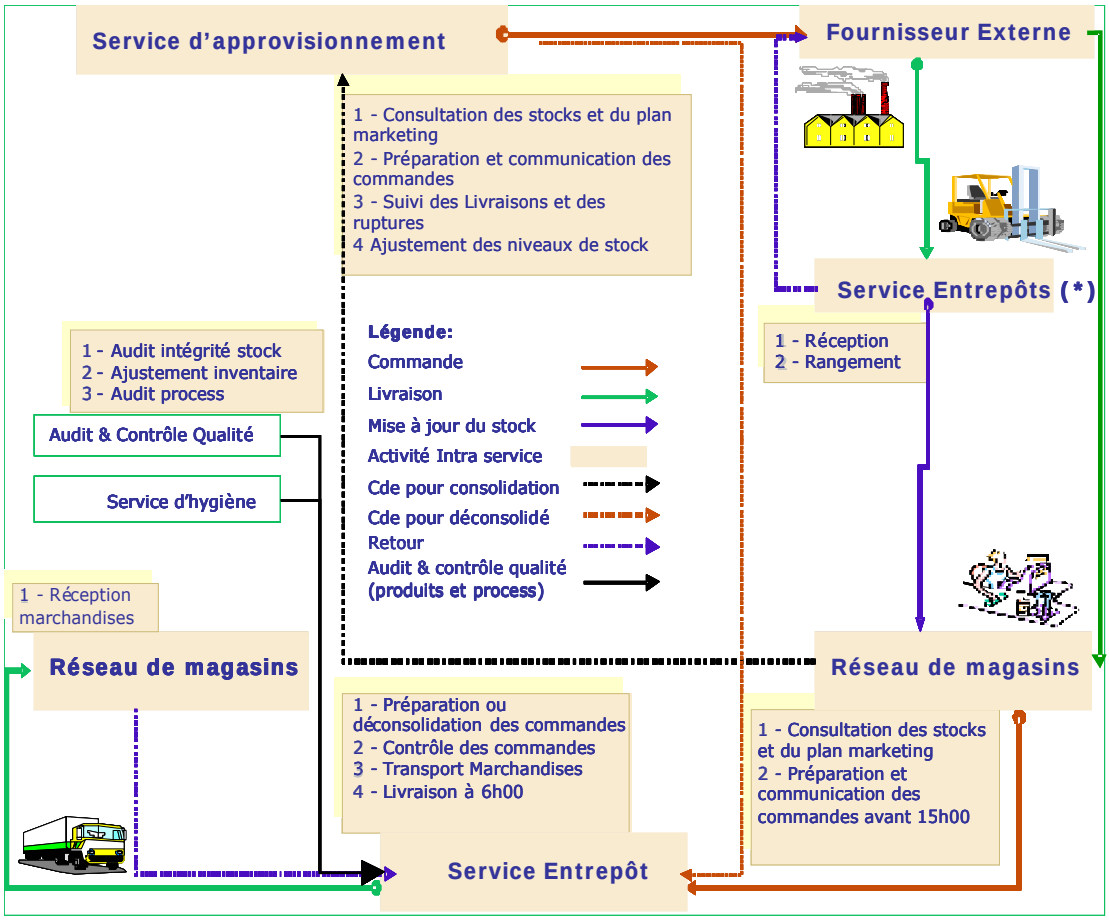
Le programme promotionnel, en matière de communication, est implémenté conjointement par quadrimestre entre les équipes Marketing, Achats et Réseau de manière à solliciter les fournisseurs avec le maximum d'anticipation (obtention d'offres promotionnelles : prix, gratuités, tombolas, dégustations, animation etc.).

IV.5.1.3. La logistique

La logistique est une composante majeure de la grande distribution assurant l'interface avec les fournisseurs en amont (approvisionnement), son marché en aval (distribution aux différents sites) et la fluidité des flux de marchandises entre les différents magasins et plates-formes.

IV.5.1.3.a. L'organisation logistique des produits secs

Le schéma ci-dessous illustre l'organisation mise en place depuis douze ans et les flux logistiques de la société HYPER S.A. :



*Se compose de quatre plateformes :

- Plateforme produits sec (Bouznika)
- Plateforme poissons (Casablanca)
- Plateforme fruits et légumes (marché de gros de Casablanca)
- Plateforme fruits et légumes (marché de gros de Rabat)

L'organisation de la logistique est basée sur la centralisation des achats. Hyper SA adopte une politique de centralisation sur tous les produits à chaque fois que cela permet de réaliser une économie de coût. En effet, la centralisation concernera les produits de faible rotation tels que les détergents, les biscuits, les conserves, etc. A contrario, les produits à forte rotation nécessitant de multiples manipulations quotidiennes sont livrés directement en magasins, à titre d'exemple : les produits laitiers, les boissons, etc.

La centralisation adoptée au sein d'HYPER S.A. contribue :

- à la réduction des stocksà travers un suivi régulier centralisé ;
- au renforcement du contrôle qualité en limitant les points de contact avec les fournisseurs externes ;
- à l'optimisation des réceptions magasins en réduisant le nombre de fournisseurs qui livrent directement et ;
- au contrôle renforcé sur les commandes magasins.

En minimisant les zones de stockage en magasins, la centralisation permet de maximiser la surface de vente.

Cette organisation fondée sur la centralisation fait appel à différentes plates-formes :

- La Plate Forme Centrale (PFC) : située à Bouznika, à moins de 60 kilomètres de plus de 70% des magasins, elle dispose d'une superficie d'environ 5 000 m² et sert d'entrepôt des produits secs.

  La PFC dispose de matériels de stockage, de matériels de manutention (chariots élévateurs, gerbeurs et transpalettes…) et d'un parc de véhicules de transport (Camions 14 tonnes). Elle permet un fonctionnement 24/24h avec une réception 6/7 jours et une préparation, une expédition magasin qui ne s'arrêtent que 2 jours par an.

  La PFC est en location auprès de la société Exprom pour un montant mensuel de 130 000 DH. Différents contrôles qualitatifs et quantitatifs sont effectués au sein de la PFC, dont notamment le contrôle réception (DLC, aspect physique…), le contrôle expédition.

  La PFC abrite trois services :
  - Service approvisionnement en charge du pilotage des flux de marchandises ;
  - Service Entrepôt en charge de la gestion des quatre plateformes ainsi que des livraisons de commandes des magasins ;
  - Service transport en charge du transport de la marchandise vers les magasins.

- La plate forme Fruits & Légumes (FLEG) de Casablanca : située dans le marché de gros, elle permet l'entreposage des FLEG pour tous les magasins LABEL'VIE à l'exception de la ville de Rabat.

- La plate forme FLEG de Rabat : située dans le marché de Gros, elle permet l'entreposage pour l'ensemble des magasins de Rabat.

- La Plate Forme Poisson : située à Casablanca, elle est équipée d'une chaîne de froid respectant les normes de qualité d'entreposage du poisson et permet la livraison du poisson vers l'ensemble des magasins LABEL'VIE.

IV.5.1.3.b. L'organisation logistique des rayons APLS et boucherie

Les commandes sont effectuées chaque semaine auprès d'un seul fournisseur par magasin (préalablement référencé par le département achats) pour garantir la traçabilité des produits. La livraison est assurée directement par le fournisseur au magasin. La réception est coordonnée par le réceptionniste et le chef de rayon boucherie en magasin, qui effectuent un contrôle quantitatif et qualitatif (par exemple pour la boucherie : le poids, la couleur de la viande, …). Les produits sont ensuite stockés dans une chambre froide, jusqu'à leur préparation et leur mise en rayon.

IV.5.1.3.c. L'organisation logistique des produits importés

L'organisation logistique des produits importés concerne certains produits APLS (fromages et charcuterie) en provenance du marché de Rungis (France). Ces produits importés sont directement livrés en magasin.

La Plate Forme Centrale est en cours d'externalisation. Ce projet d'externalisation consiste en un contrat signé avec Id Logistic Maroc (filiale d'Id Logistic France, 10e logisticien dans le monde en terme de m² gérés). Ce contrat permettant l'externalisation de la PFC de Bouznika permettra à HYPER S.A. de se concentrer davantage sur ses métiers de base et sur son développement. Les avantages de l'externalisation sont principalement l'amélioration de la qualité des services de la logistique, avec notamment une plus grande rapidité des flux de marchandises, une augmentation et une optimisation des espaces de réception, de dispatch et de stockage, une informatisation complète et spécialisée des process logistiques…

Les avantages en terme de coût reposent sur le principe de l'open book qui consiste en un droit de regard sur tout investissement ou charge fixe ou variable que le prestataire souhaite réaliser, et sur la détermination au préalable d'une marge fixe pour le prestataire.

La logistique au sein d'HYPER S.A. est ainsi basée sur l'optimisation de 2 éléments : la gestion des stocks et la gestion des flux.

IV.5.1.3.d. La gestion des stocks

Dans un objectif d'éviter les ruptures et de contrôler les sur-stockages, la politique de gestion des stocks d'HYPER S.A. a été mise sous la responsabilité du service Approvisionnement, qui est basé au sein de la plate-forme de Bouznika.

Pour l'optimisation des stocks, HYPER S.A. dispose de deux modes de gestion des stocks en fonction de la nature des produits : le « stockable » et le « C*ross Docking* » (consolidé).

Les critères de distinction entre les deux modes sont la rotation du produit et sa périssabilité.

Pour les produits stockables, le mode de gestion consiste à constituer un stock de roulement au niveau de la plate forme pour permettre aux magasins de s'approvisionner quotidiennement en références de forte consommation ;

Pour le *Cross docking*, les références consolidées sont directement réparties après réception aux magasins, sans être stockées à la plate forme. C'est le cas des produits frais qui sont gérés en *Cross Docking*, sauf lorsque se présente une opportunité de marché.

Par ailleurs, HYPER S.A. a défini des règles de gestion par type de stock, en distinguant les stocks d'exploitation, les stocks de sécurité, les stocks « animation commerciale », les stocks consolidés (cross docking), les stocks « démarque », les stocks « consommable », les stocks « *in transit* », les stocks d'opportunité :

- Le **stock d'exploitation** est calculé par rapport aux ventes moyennes de la semaine à travers un « cadencier » mis à la disposition du service Approvisionnement. Ce dernier comprend les ventes de la semaine dernière et l'état des stocks. Le stock disponible doit répondre aux objectifs de ventes.

- Le **stock de sécurité** est constitué pour faire face aux dysfonctionnements interne et externe et pour couvrir les retards ou les ruptures. Ce dernier est calculé en fonction du délai de livraison.

- Le **stock « animation commerciale »** est un stock complémentaire constitué pour les opérations commerciales dont les quantités sont définies par la force de vente.

  Les besoins en stock d'animation commerciale sont planifiés et déterminés chaque début de mois et livrés trois à sept jours avant par la plate forme. Après chaque opération, une liquidation doit voir le jour pour les articles dont l'engagement est supérieur aux réalisations de l'opération.

- Le ***Cross Docking*** concerne les produits qui doivent en principe avoir un stock zéro. Une zone est dédiée à ces derniers pour couvrir les délais de réponse de la plate forme aux commandes des magasins.

- Le **stock « démarque »** concerne les produits endommagés par les magasins ou la plate forme et/ou périmés en attente de destruction ou de retour vers leurs fournisseurs. La démarque des produits secs fait l'objet d'un retour fournisseur (produits assortis d'une clause de retour) via la plate-forme. La démarque des produits frais est périodiquement détruite dans chaque magasin en présence d'un représentant du service d'hygiène. Cette démarque est matérialisée par un procès verbal pour justifier de la récupération de TVA. La démarque relative au rayon boucherie est rendue impropre à la consommation grâce à un produit liquide toxique, avant d'être détruite.

- Le **stock « consommable »** est constitué de l'ensemble des produits qui vont servir aux différents emballages et étiquetage pour les magasins ainsi que la fourniture de bureau pour l'ensemble des sites y compris le siége. Actuellement la zone consommable occupe une superficie de 36 m².

- Le **stock « *in transit* »** concerne les produits vendables en attente de livraison vers/entre les magasins ou leurs fournisseurs.

- Le **stock d'opportunité** concerne seulement les produits frais (fruits, légumes et poisson) dont les prix, sujets à forte fluctuation, sont la résultante de l'offre et de la demande. Ces stocks sont constitués dans la limite de la capacité de stock, des moyennes de ventes et de la périssabilité des produits.

Plusieurs types d'événements peuvent impacter le niveau des stocks :

- Les opérations commerciales (événements de fin de mois et événements incontournables comme la fin d'année, ramadan…) ;
- Les congés des fournisseurs (fermeture annuelle).

Par ailleurs, dans le cadre d'évènements promotionnels en concertation avec HYPER S.A., les fournisseurs regroupent des produits en lots. L'opération de défardelage, consiste pour la plate-forme, à procéder, à la fin de ces évènements, au dégroupage de ces lots pour permettre la vente des produits à l'unité.

Pour assurer un bon contrôle des stocks, HYPER S.A. établit régulièrement des inventaires. Dans une optique de vérification d'intégrité du stock, un inventaire tournant par rayon est pré établi chaque semestre et exécuté pour couvrir tout le référencement.
Suite aux obligations d'arrêté des comptes annuels, HYPER S.A. organise chaque fin d'année des inventaires généraux pour chaque site et chaque référence.

IV.5.1.3.e. La gestion des flux

La gestion des flux obéit à un processus composé des phases suivantes : les commandes, la réception, l'entreposage, la préparation et le transport.

Les commandes fournisseurs

Le service d'approvisionnement est le moteur garant de la disponibilité des produits et du respect des couvertures de stock. Pour ce faire, l'approvisionnement dispose de différents moyens en respectant les principales lignes de la politique d'HYPER S.A. en termes de gestion des stocks.

En effet, le service approvisionnement représente l'interface entre les magasins et les fournisseurs et qu'aucune commande ne peut émaner directement des magasins à l'exception de certains produits frais et liquides. Chaque magasin passe commande auprès du service approvisionnement et le service approvisionnement passe commande auprès des fournisseurs.

En matière de planning, la majorité des commandes se fait selon une périodicité hebdomadaire : les commandes sont réparties de manière à assurer une régularité du nombre des commandes et de livraisons par jour.

Les déterminants de la commande se font sur la base des éléments suivants :

- Le stock actuel pour chaque référence avec pour objectif de couvrir les demandes et d'assurer la disponibilité des produits pendant le délai de livraison ;
- Les ventes de l'ensemble des points de ventes ;
- Les engagements des points ventes pris dans le cadre des opérations commerciales, de la gestion C*ross Docking* ou des besoins spécifiques de quelques points de vente ;
- L'opportunité induite par les changements de prix, les stocks fournisseurs limités, les périodes de forte consommation ; et,
- Les produits de forte rotation ne doivent subir aucune rupture de stock.

Les commandes adressées aux fournisseurs peuvent émaner soit du service approvisionnement, soit directement des magasins :

- Les commandes effectuées par le service approvisionnement concernent les marchandises qui sont stockées ou qui transitent par la plate forme, soit la majorité des références ;

- Les commandes émanant des magasins ne concernent que les produits qui leur sont livrés directement.

Exceptionnellement, notamment lors d'une rupture de stock fournisseur constatée sur une référence, un magasin détenant un stock suffisant peut effectuer un transfert vers un autre magasin. Ce transfert s'effectue selon la même procédure de livraison de la plate-forme vers les magasins. Lors du transfert physique de la référence concernée, une mise à jour automatique des stocks des 2 magasins concernés s'effectue sur le progiciel Gold.

La réception

La réception au sein de la plate-forme consiste en l'accueil des produits secs commandés de 06H00 à 15H30 et passe par les opérations suivantes :

- Le cadencement et le pilotage des achats consistent à ce que le service d'approvisionnement communique un planning de réception à la plate-forme pour la gestion des livraisons à recevoir des fournisseurs.
- Le rapprochement entre les produits livrés et les produits commandés par le service approvisionnement. Le contrôle quantitatif et qualitatif (DLC, qualité de l'emballage primaire et secondaire) des produits est effectué par l'équipe de comptage. Cette équipe établit un Bon de Contrôle et le remet au superviseur pour confrontation avec les autres documents.

La réception en magasins des produits frais est effectuée par le réceptionniste qui procède au contrôle quantitatif. Le contrôle qualité est assuré par le chef de rayon qui remplit une fiche contrôle qualité qui sera archivée avec le dossier de réception. Chaque magasin dispose d'une autonomie totale pour retourner aux fournisseurs toute marchandise qui ne respecte pas les dispositions du contrat d'achat.

Tout produit reçu doit comprendre, en principe, un code à barre, composante indispensable dans l'emballage du produit. Ce code à barre est confectionné par le fournisseur. Dans le cas contraire, HYPER S.A. procède à sa création en interne et sa mise sur l'emballage des produits non codés grâce aux étiqueteuses disponibles au niveau de la plate-forme.

L'enjeu de la réception des commandes est double :

- En externe, elle représente l'interface avec les fournisseurs et veille aux respects de leurs engagements ; et
- En interne, elle organise au mieux les produits après les avoir validés afin de concourir à l'optimisation du rangement, du stockage, et de la distribution.

L'entreposage

Les activités d'entreposage regroupent essentiellement la mise en stock. Cette mise en stock se fait avec des palettes Euro en respectant la sous famille d'appartenance, le FIFO et la disponibilité du produit dans les niveaux de « picking » pour faciliter l'accessibilité aux préparateurs.

Une bonne mise en stock doit permettre :

- la reconnaissance des produits et leur emplacement ;
- la bonne conservation des produits stockés ;
- la bonne gestion (fiabilité des stocks et gestion FIFO) ;
- le repérage rapide (étiquette spéciale) des produits en attente de retour fournisseur et des produits défectueux ou périmés ;
- le respect de la DLUO[26] (date limite d'utilisation optimale) et de la DLC[27] (date limite de consommation);
- le stockage par département, par rayon et par famille ;
- la présence de 100% des références dans les zones de picking ;
- la sécurité des stocks ;
- l'isolation de la consignation ;
- l'isolation de la démarque.

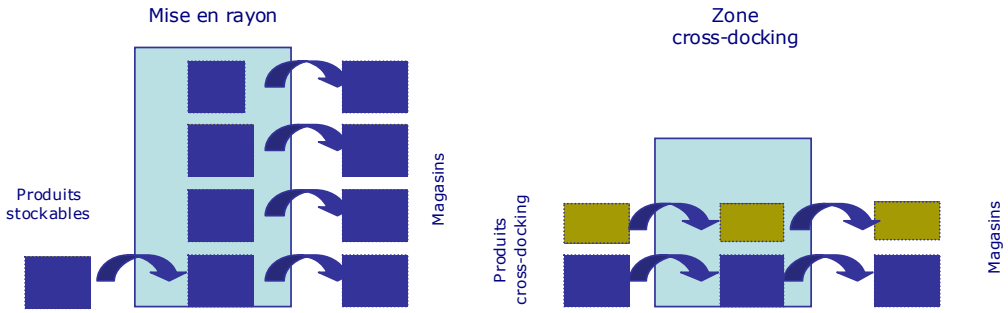
Concernant les sorties de marchandises, une édition journalière de l'ensemble des commandes des points de vente est mise à disposition de l'équipe de préparation comme support unique de son travail.

Les préparations sont quotidiennes pour assurer la disponibilité des produits au client final et donner une flexibilité de commande au gestionnaire de stock au magasin. Après le contrôle de ces préparations, la marchandise est mise à la disposition du magasin à partir de 06h00 du matin est acheminée dans des camions de 14 tonnes équipés de haillon élévateur.

[26] La date limite d'utilisation optimale correspond à la date à laquelle les produits devraient être retirés des rayons
[27] La date limite de consommation est la date de péremption

Une sortie de marchandises doit garantir, la livraison de toutes les commandes, l'exactitude des livraisons en nombre de colis et/ou d'unités, la concordance entre produits livrés et produits commandés indiqués sur le Bon de Livraison, le respect des DLUO et DLC, zéro avaries et un plan de livraison respecté.

Après chaque réception, les palettes sont acheminées soit vers les rayons, soit dans la zone de *Cross Docking*, selon le schéma suivant :



Cette organisation est basée sur le critère de la rotation des produits :

- La mise en rayons concerne les produits à forte rotation dits stockables ou stockés au niveau de la plate forme. La plate forme est ainsi répartie en familles de produits pour faciliter la préparation. Chaque rangement doit respecter ledit critère, la date de péremption, et la disponibilité du produit en zone de picking ;

- La zone cross docking concerne les produits à faible rotation dits consolidés. Ces articles sont gérés mais non stockés par la plate forme ; ils ne font que transiter par la plate-forme. Le cross docking est traité par fournisseur en consolidant l'ensemble des commandes et des besoins par les différents magasins. Les palettes de ces produits sont rangées dans la zone réservée à cet effet.

Pour les produits endommagés, ils sont acheminés vers la zone de démarque, qui est séparée des autres zones de la plate forme pour éviter les risques de vente ou de contamination. La démarque concerne les produits endommagés soit en interne (produits démarqués par l'opération dans l'enceinte de la plate-forme), soit en externe (produits démarqués par les magasins et retournés à la plate-forme).

La préparation

Les commandes magasins sont adressées quotidiennement avant 15H00 au chef d'équipe de préparation. Les commandes sont ensuite réparties en sous familles de produits pour permettre leur préparation et leur remise au contrôle.

Les préparations sont confectionnées par le « picking » des produits commandés et donnent lieu à un Bon de Préparation mentionnant les quantités « pickées ».

Les produits consolidés sont rangés par fournisseur. Chaque collaborateur qui reçoit son Bon de Préparation doit « picker » les produits commandés par fournisseur et les rassembler dans un (des) support(s) par magasin et ranger ce dernier dans la zone de contrôle.

Après la fin de la préparation de chaque commande, un double contrôle est opéré pour vérifier les quantités préparées. Ce contrôle est confronté au Bon de Préparation de la commande concernée pour vérifier la concordance des quantités commandées et préparées.

A la fin de chaque contrôle, le support est remis dans la zone réservée au magasin de destination.

Le transport

HYPER S.A. dispose d'une flotte propre (8 camions) et utilise aussi les services de prestataires externes avec une optimisation de coûts par distance.

Les camions appartenant à HYPER S.A., dont 4 camions financés par crédit bail, (6 pour les produits secs et 2 pour les produits frais) sont des 14 tonnes ou des 8 tonnes équipés de haillons élévateurs, de caissons en aluminium munis de rails latéraux.

HYPER S.A. loue en plus les services de prestataires externes en fonction de la nature des produits à livrer aux magasins et de la fréquence de livraison.

Le critère retenu par HYPER S.A. pour arbitrer entre flotte propre et location est le rapport service/coût. A titre d'exemple, les fruits et légumes nécessitent une livraison quotidienne aux 13 magasins, soit une flotte de 13 camions, qui est plus rentable en location.

Tous les chargements sont effectués à partir de la Plate Forme, selon un planning pré-établi pour un début de chargement à partir de minuit jusqu'à 04h00 du matin. L'ensemble des camions est scellé à chaque chargement.

Les supermarchés LABEL'VIE sont livrés chaque jour à compter de 6h00 du matin. En plus des livraisons quotidiennes, des voyages supplémentaires exceptionnels peuvent avoir lieu pour couvrir une volumétrie excédentaire.

Les véhicules livreurs assurent également le retour des supports de livraison. Ces supports sont des palettes Euro, des demi palettes ou des rolls. En ce qui concerne les supports, un système de solde est appliqué et contrôlé par la logistique. Ce concept consiste à échanger avec les magasins des supports remplis contre des supports vides.

Les horaires de départ et d'arrivée, le kilométrage et le nom du chauffeur sont reportés sur une feuille de route qui accompagne chaque camion et qui est présentée le lendemain pour archivage et administration.

Les retours des marchandises des magasins vers la plate-forme se font, en moyenne deux fois par semaine, suivant un planning défini.

IV.5.1.4. Le réseau

La fonction réseau a pour objectifs de déployer la stratégie commerciale de l'enseigne et d'animer la force de vente pour être toujours au service du client.

Les forces de l'organisation du réseau résident principalement en des process et modes opératoires standardisés facilitant le contrôle et la duplication.

IV.5.1.4.a. Points de vente

La société HYPER S.A. dispose de plusieurs magasins selon le détail suivant :

Magasins	Ville	Superficie initiale	Date d'ouverture / de reprise	Date d'extension	Surface finale	Observation
Zaërs	Rabat	750 m²	1986	2001	1 300 m²	Propriété d'HYPER S.A. faisant partie d'un centre commercial géré par SPI
Riad	Rabat	900 m²	1995		900 m²	Location faisant partie d'un centre commercial
Shem's	Rabat	750 m²	1999		750 m²	Location
Vélodrome	Casablanca	1 000 m²	2002	2004	1 800 m²	Location
Hassan	Rabat	600 m²	2003	2005	900 m²	Location
Medina	Rabat	600 m²	2003		600 m²	Location
Kenitra	Kénitra	1 500 m²	2003		1 500 m²	Propriété d'HYPER S.A.
Meknes	Meknes	2 000 m²	2004		2000 m²	Location faisant partie d'un centre commercial géré par SCCM
Settat	Settat	2 000 m²	2005		2000 m²	Propriété d'HYPER S.A. faisant partie d'un centre commercial
Anfa	Casablanca	1 000 m²	2005		1 000 m²	Propriété d'HYPER S.A.
La Gironde	Casablanca	500 m²	2005		500 m²	Location

El Jadida	El Jadida	2 000 m²	2007	2 000 m²	Location faisant partie d'un centre commercial géré par FCE Jad
Quartier des Hopitaux	Casablanca	500 m²	2007	500 m²	Location
Lissasfa	Casablanca	1 300 m²	2008	1 300 m²	Propriété d'HYPER S.A.

HYPER S.A privilégie les options de location de ses points de vente dans la mesure où la charge locative n'est pas en décalage avec le potentiel du magasin. Cependant, les options d'acquisition des locaux peuvent être envisagées quand il y a un intérêt immobilier.

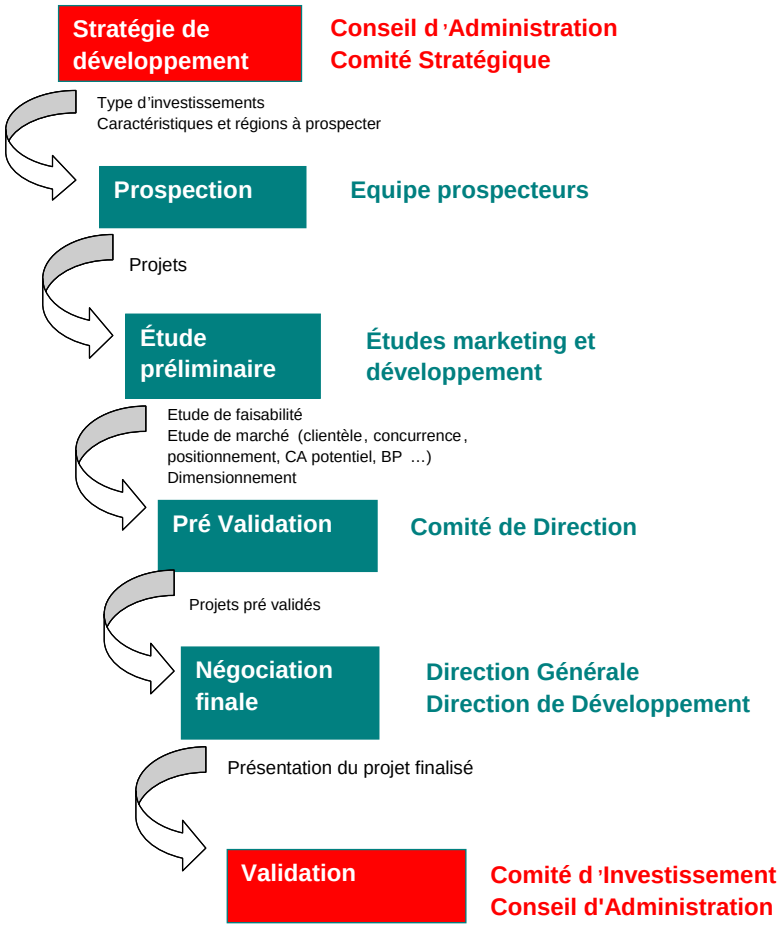
HYPER S.A. loue également un siège à Rabat d'une superficie brute de 3600 m² ainsi que d'une plate-forme centrale d'environ 5000 m² situé à Bouznika, qui sont en location. Le choix du positionnement de la plate-forme centrale est stratégique puisque cette dernière est facilement accessible grâce à une autoroute lui permettant d'optimiser la circulation des marchandises aux différents magasins, et suffisamment proche de Casablanca et de Rabat qui constituent la plus importante part du chiffre d'affaires d'HYPER S.A.

La Plate Forme Centrale est en cours d'externalisation. Ce projet d'externalisation consiste en un contrat signé avec Id Logistic Maroc. Ce contrat permettant l'externalisation de la PFC de Bouznika permettra à HYPER S.A. de se concentrer davantage sur ses métiers de base et sur son développement.

IV.5.1.5. La direction développement

La direction de développement a pour but de doter l'enseigne de superficies de vente supplémentaire conformément aux objectifs fixés par le conseil d'administration.

La fonction développement obéit au processus suivant :



Afin de mener à bien son programme d'ouvertures, la direction développement repose sur 2 niveaux de prospections :

- la prospection active : découpage géographique, affectation par zone et veille sur les futures zones d'urbanisation en milieu urbain de manière à anticiper le développement à moyen et long terme et préparer la prospection future ;

- la prospection passive : analyse des opportunités qui se présentent.

IV.5.2. Les clients

Evolution du nombre de clients par régions

A fin 2007, le nombre de clients fréquentant l'enseigne LABEL'VIE totalisait plus de 9,5 millions de personnes avec un TCAM de 25,91% entre 2004 et 2007, selon la ventilation suivante :

	2 004	2 005	2 006	2007	TCAM
Région de Rabat Salé	3 509 773	3 534 589	3 794 827	4 428 048	+8,05%
en % du total	*73%*	*54%*	*47%*	46%	
Région de Casablanca	644 717	896 461	1 331 523	1 728 940	+38,93%
en % du total	*13%*	*14%*	*16%*	18%	
Autres villes	651 798	2 143 141	2 954 048	3 437 508	+74,06%
en % du total	*14%*	*33%*	*37%*	36%	
Total Clients	**4 806 288**	**6 574 191**	**8 080 398**	**9 594 496**	**+25,91%**

Source : HYPER S.A.

Le nombre de clients fréquentant les magasins LABEL'VIE est plus important historiquement dans la région de Rabat - Salé avec environ 4,4 millions de clients à fin décembre 2007. Toutefois, la part relative du nombre de clients fréquentant les magasins de la région de Rabat a diminué entre 2004 et 2007, du fait de la stratégie adoptée par la société HYPER S.A. qui consiste à s'implanter dans d'autres régions à potentiel de développement important, notamment la région de Casablanca.

Cette particularité s'explique par le nombre de points de vente par région, comme illustré par le tableau ci-après :

	2 004	2 005	2 006	2007
Région de Rabat Salé	Hassan Médina Riad Shem's Zaërs	Hassan Médina Riad Shem's Zaërs	Hassan Médina Riad Shem's Zaërs	Hassan Médina Riad Shem's Zaërs
Total magasins	**5**	**5**	**5**	**5**
Région de Casablanca	Vélodrome	Vélodrome Anfa La Gironde	Vélodrome Anfa La Gironde	Vélodrome Anfa La Gironde Quartier des Hopitaux
Total magasins	**1**	**3**	**3**	**4**
Autres Villes	Kenitra Meknes	Kenitra Meknes Settat	Kenitra Meknes Settat	Kenitra Meknes Settat El Jadida
Total autres	**2**	**3**	**3**	**4**
Total global	**8**	**11**	**11**	**13**

Source : HYPER S.A.

Les principaux clients d'HYPER S.A. sur la période 2004-2007 sont présentés dans le tableau suivant:

Client	2004 Montant (en kdh)	%	2005 Montant (en kdh)	%	2006 Montant (en kdh)	%	2007 Montant (en kdh)	%
Client 00001	3 201	0,7%	2 684	0,5%	3 460	0,5%	4 631	0,5%
Client 50961	1 130	0,3%	478	0,1%	1 627	0,2%	1 861	0,2%
Client 50222	419	0,1%	480	0,1%	274	0,0%	12	Ns
Client 00900	-	-	27	0,0%	9	0,0%	-	-
Client 50512	83	0,0%	235	0,0%	-	-	-	-
Ventes* TTC	**440 165**		**593 396**		**746 790**		**924 699**	

* ventes de marchandises en l'état
Source : HYPER S.A.

La clientèle d'HYPER S.A. est très large et est constituée majoritairement de particuliers. Toutefois, dans des cas exceptionnels, des comptes clients sont ouverts en faveur de certains clients structurés (Ambassades, Ministères…) des magasins LABEL'VIE. Ces clients se voient accorder par HYPER S.A. un délai de règlement d'un mois au maximum. Cette catégorie de clients représente à fin décembre 2007 environ 0,97% des ventes et moins de 6% du total du poste «créances clients».

Compte tenu de la nature de la clientèle et du mode de règlement au comptant de la majorité des ventes, HYPER S.A. a un seul client douteux représentant au total une créance de 1 239 kdh, provisionnée en 2007 à hauteur de 100%. Aucune autre créance n'est à ce jour litigieuse.

Evolution du panier moyen par magasin

Entre 2004 et 2007, les dépenses des clients de LABEL'VIE ont légèrement augmenté.

	2 004	2 005	2 006	2007	TCAM
Nombre de magasins	8	11	11	13	
Nombre de clients	4 806 288	6 574 191	8 080 398	9 594 496	+25,91%
Panier Moyen en DH TTC	91,58	90,26	92,42	96,38	+1,75%

Source : HYPER S.A.

Le panier moyen par client est de 96,38 DH en 2007 contre 91,58 DH en 2004. Cette évolution est le résultat de la politique promotionnelle adoptée par HYPER S.A

IV.5.3. Evolution, répartition et structure des ventes

Globalement, les ventes d'HYPER S.A. ont augmenté de 27,5% entre 2004 et 2007. Cette progression remarquable a été réalisée notamment grâce à la politique promotionnelle soutenue et aux ouvertures des magasins d'Anfa, La Gironde, Meknes, Settat, El Jadida et Quartier des Hopitaux, le long de la période.

Evolution des ventes par régions

en kdh	2 004	2 005	2 006	2 007	TCAM
Rabat et région	244 498	247 278	290 479	345 831	12,2%
en % du total	62,22%	46,48%	44,03%	42,52%	
Casablanca et région	102 153	126 115	163 416	208 263	26,8%
en % du total	26,00%	23,71%	24,77%	25,60%	
Autres villes	46 288	158 578	205 872	259 325	77,6%
en % du total	11,78%	29,81%	31,20%	31,88%	
Total*TTC Magasins	**392 939**	**531 971**	**659 767**	**813 419**	27,5%

* ventes de marchandises en l'état
Source : HYPER S.A.

Il est à noter que les ventes de marchandises en l'état d'HYPER S.A. sont réalisées en majeure partie dans la région de Rabat. En effet, les magasins de la région de Rabat totalisent plus de 42% des ventes en 2007.

Les ventes de marchandises en l'état de la région de Rabat progresse entre 2004 et 2007 selon un TCAM de 12,2%, contre un TCAM de 26 ,8% pour la région de Casablanca et un TCAM de 77,6% pour les magasins situés dans les autres villes. L'amélioration des ventes de marchandises des autres villes a été réalisée grâce aux nouvelles ouvertures à Settat et El Jadida.

Evolution des ventes par département

en kdh	2 004	2 005	2 006	2 007	TCAM
Frais	166 077	224 649	254 946	311 760	23,4%
en % du total	42,27%	42,23%	38,64%	38,33%	
PGC	150 090	184 351	234 956	276 648	22,6%
en % du total	38,20%	34,65%	35,61%	34,01%	
Liquides	72 994	112 344	158 414	205 852	42,3%
en % du total	18,58%	21,12%	24,01%	25,31%	
Loisirs & Electro	3 778	10 627	11 452	19 159	81,8%
en % du total	0,96%	2,00%	1,74%	2,36%	
Ventes* TTC	**392 939**	**531 971**	**659 767**	**813 419**	27,6%

* ventes de marchandises en l'état
Source : HYPER S.A.

Fer de lance d'HYPER S.A., les produits frais représentent la 1ère place en matière de ventes de marchandises en l'état, sur toute la période d'étude. Les produits frais et le « PGC » totalisent plus des deux tiers des ventes effectuées par les magasins le long de la période d'étude.

Les liquides ont un rythme de croissance annuelle supérieur à 41% entre 2004 et 2007, avec une part des ventes de plus de 25% en 2007, 24% en 2006, 21% en 2005 et 19% en 2004.

Par contre, les catégories « loisirs & électroménager » ne représentent pas plus de 2,5% des ventes réalisées d'HYPER S.A., mais augmentent néanmoins en volume le long de la période d'étude grâce aux magasins de plus grande superficie. A noter que seuls les magasins Meknes, Settat et El Jadida vendent de l'électroménager.

Evolution des ventes par région et par département

en kdh	Rabat et région				Casablanca et région				Autres villes			
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
Frais	92 180	92 915	107 750	126 320	49 928	60 588	73 480	94 042	24 041	71 447	74 516	91 800
en % du total	38%	38%	37%	37%	49%	48%	45%	45%	52%	45%	36%	35%
PGC	97 684	96 873	113 059	128 906	33 514	41 939	56 686	68 722	18 892	45 539	64 786	79 180
en % du total	40%	39%	39%	37%	33%	33%	35%	33%	41%	29%	31%	31%
Liquides	53 051	55 451	68 154	88 757	17 443	21 774	31 386	43 446	2 426	34 819	58 497	73 088
en % du total	22%	22%	23%	26%	17%	17%	19%	21%	5%	22%	28%	28%
Loisirs & Electro	1 582	2 039	1 516	1 848	1 268	1 814	1 863	2 053	928	6 773	8 073	15 257
en % du total	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	4%	4%	6%
Ventes* TTC	**244 498**	**247 278**	**290 479**	**345 831**	**102 153**	**126 115**	**163 416**	**208 263**	**46 288**	**158 578**	**205 872**	**259 325**

* ventes de marchandises en l'état
Source : HYPER S.A.

Les ventes dans les magasins de Rabat et région sont dominées par le PGC (39% en moyenne), devant les produits frais (38% en moyenne) sur la période 2004-2007.

A Casablanca, les dépenses des consommateurs s'orientent majoritairement vers les produits frais, qui totalisent en moyenne 47% des ventes, devant le PGC et les liquides.

Dans les villes de Meknes, Settat et Kenitra, la prépondérance des produits frais est plus faible qu'à Casablanca, au profit notamment des liquides en forte progression depuis 2004. De plus, les magasins de Meknes et Settat, dotés d'une plus grande superficie, se distinguent par les ventes d'électroménager. Ces magasins enregistrent des ventes dans la catégorie « loisirs & électroménager » de 15 257 kdh en 2007, soit 6% des ventes réalisées.

IV.5.4. Qualité

Le comité de direction d'HYPER S.A. détermine la politique de qualité de l'enseigne LABEL'VIE, selon les standards internationaux et les exigences des clients.

Cette politique s'articule autour de la conception et la mise en pratique :

- d'un « guide des bonnes pratiques d'hygiène »,
- du système de gestion des risques et
- du système de management de la sécurité alimentaire.

IV.5.4.1. Guide des bonnes pratiques d'hygiène

Le « guide des bonnes pratiques d'hygiène » assure la sécurité des denrées alimentaires en définissant les conditions nécessaires pour maintenir un environnement hygiénique approprié à la production, à la manutention et à la mise à disposition de produits alimentaires adaptés à la consommation.

La mise en application de ce guide est faite en trois phases :

- Phase 1 : Etude des processus

L'étude des processus a été réalisée à travers la connaissance de la structure et des flux de communication, la description des différentes procédures de travail, l'identification et la classification des rayons dans chaque département, des tâches relatives à chaque rayon.

- Phase 2 : Conception du « guide de bonnes pratiques d'hygiène »

Cette phase a nécessité la préparation des instructions de travail définissant les conditions et les activités de base nécessaires pour maintenir l'hygiène dans chaque poste de travail. Elle a aussi permis l'identification des moyens d'application des instructions de travail ainsi que leur validation ; Le Comité d'Hygiène et de Sécurité a en outre validé les besoins en moyens d'application.

Par ailleurs, la conception du guide a permis le regroupement des instructions et l'identification des besoins et des modes de formation.

- Phase 3 : Mise en application du «guide de bonnes pratiques d'hygiène »

La mise en application du guide s'est articulée autour de la formation du personnel, de la définition des intervenants, leurs responsabilités et de la mise en place d'un système d'audit et de contrôle.

Le suivi d'application du guide de bonnes pratiques d'hygiène est assuré par les contrôleurs en magasins de manière quotidienne. Le suivi est aussi assuré par le service hygiène et sécurité sous la tutelle de la direction des ressources humaines. Ce suivi est également contrôlé périodiquement par le département audit.

IV.5.4.2. Système de gestion des risques

L'objectif de ce système est d'identifier par une analyse des risques la probabilité de survenance de dangers liés à la sécurité des denrées alimentaires et à la contamination ou la prolifération de ces dangers dans le(s) produit(s) ou dans l'environnement des magasins.

Ce système a pour rôle de :

- Identifier les risques dans chacune des étapes du processus de travail et dans chaque rayon ;
- Définir les tolérances et les moyens de mesure pour chaque risque ;
- Définir des mesures préventives et/ou correctives pour chaque risque ;
- Définir un système d'enregistrement des mesures et des actions entreprises.

Types de risque	Exemple de danger	Exemple de moyens de maîtrise
Physiques	Présence de débris de verres dans des articles alimentaires.	Les articles à base de verre doivent être cachées et les vitrines doivent être résistantes.
Chimiques	Présence des produits chimiques en contact avec l'aliment.	Rinçage du matériel avec une eau propre après nettoyage. Isolation des produits chimiques (insecticide, détergent, etc) des produits alimentaires.
Biologiques	Multiplication des germes dans les articles alimentaires pouvant causer un risque d'intoxication alimentaire chez le consommateur.	Maîtrise et contrôle des températures des chambres froides et des vitrines réfrigérées. Contrôle de l'état des articles alimentaires (odeur, couleur et texture).

Source : HYPER SA

IV.5.4.3. Système de management de la sécurité alimentaire

Le système de management de la sécurité alimentaire a pour objectif permanent de satisfaire les clients, à travers les actions suivantes :

- Planifier, mettre en œuvre, exploiter, maintenir et mettre à jour tous les moyens matériels ou immatériels capables de fournir des produits qui, conformément à leur usage prévu, sont adaptés aux besoins des consommateurs ;
- Démontrer la conformité avec les exigences légales et réglementaires applicables en matière de sécurité des denrées alimentaires ;
- Evaluer et apprécier les exigences des clients, démontrer la conformité avec leurs exigences en matière de sécurité des denrées alimentaires afin d'améliorer leur satisfaction ;
- Communiquer efficacement sur les questions relatives à la sécurité des denrées alimentaires avec les fournisseurs, les clients et les différentes parties concernées.

IV.5.5. Sécurité

La société HYPER S.A. accorde une grande importance à la sécurité des clients, du personnel et des biens. A cet effet, la société a contracté différents contrats d'assurance.

Pour la sécurité des biens, HYPER S.A. a contracté une assurance multirisques couvrant les biens immeubles (contenant et contenu y compris les stocks) et a mis en place un dispositif de surveillance (vigiles, camera, portiques de sécurité…). Parallèlement, la société a assuré le transport des fonds.

En matière de sécurité du personnel, la société a souscrit à une assurance «accident du travail » et prévoit des vêtements spécifiques (tenue, gants métalliques…) pour certaines fonctions relatives à la manutention, au stockage et aux produits frais

Pour assurer la sécurité des clients, HYPER S.A. bénéficie d'une assurance RC (intoxication, incidents mineurs).

Par ailleurs, HYPER S.A. dispose d'un système de sécurité incendie dans chaque magasin. Ce système, conforme aux normes des sapeurs pompiers, est composé de sprinkler et d'extincteurs.

IV.5.6. Le contrôle de gestion

Le contrôle de gestion est assuré par un département faisant partie de la direction audit et contrôle de gestion (DACG). L'effectif global du département est de 32 personnes, dont 20 personnes affectés aux points de vente et aux plates formes et 12 personnes au siège.

Les principales missions du département contrôle de gestion sont :

- Le contrôle de gestion budgétaire

Le contrôle de gestion budgétaire permet de s'assurer de la qualité des informations comptables produites par la comptabilité pour les arrêtés mensuels et de leurs affectations par rapport aux sections analytiques. Il identifie et analyse les écarts par rapport aux différents budgets. Il constitue l'interface entre les différentes directions et la comptabilité et les alimente en reporting selon leurs besoins. L'ensemble des analyses et contrôles sont effectués à partir de progiciels tels que AGRESSO (ERP financier) et Gold (ERP d'exploitation)

- Le contrôle de gestion commerciale

Tenant compte des spécificités de l'activité, des ressources dédiées au niveau du contrôle de gestion suivent et analysent la rentabilité des actions commerciales, le programme annuel du marketing, les données et le positionnement des assortiments. Le contrôle de gestion commerciale communique à cet effet un reporting hebdomadaire aux directions commerciale et exploitation.

- Le « contrôle sites »

Outre, les missions précédemment citées, la DRCG contrôle également les sites (points de vente et plates-formes).

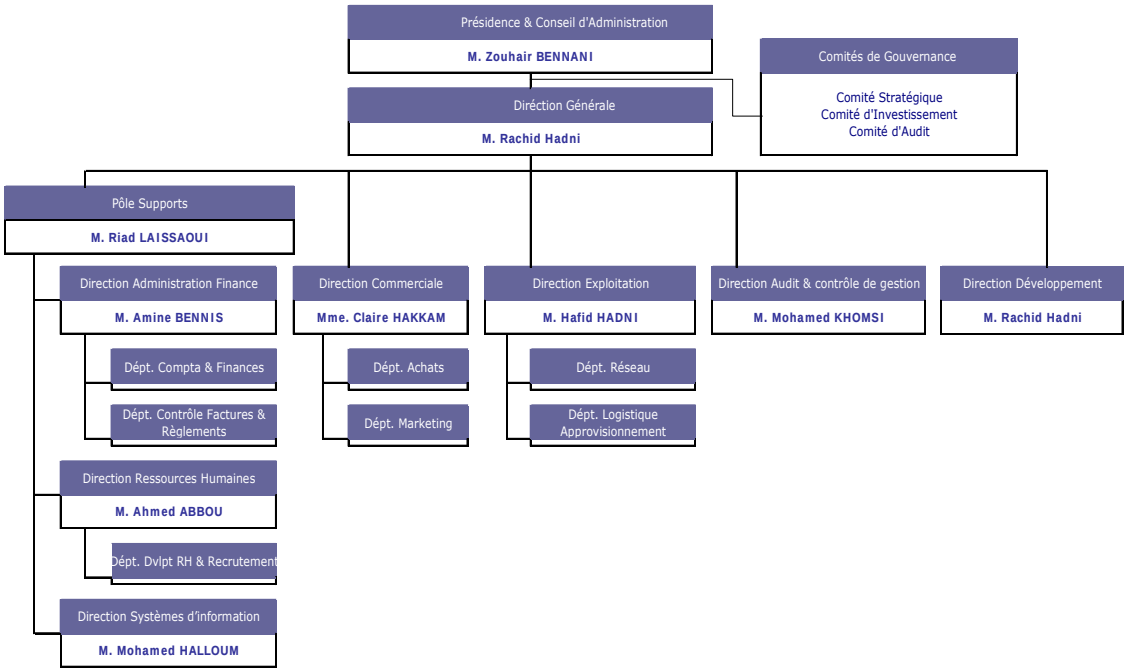
Ce contrôle a un caractère permanent et est effectué par des personnes dédiées localement. Il porte notamment sur l'hygiène et la sécurité (contrôle des procédures et instructions opérationnelles et communication des résultats au comité Hygiène et Sécurité), les flux d'espèces (vérification des clôtures de caisses) et les flux de marchandises et d'équipements (contrôle de l'intégrité entre les flux physiques et informatiques).

IV.6. ORGANISATION D'HYPER S.A.

IV.6.1. Moyens humains

IV.6.1.1. Organigramme

L'organigramme fonctionnel au 31/03/2008 de la société HYPER S.A. se présente de la manière suivante :



IV.6.1.2. Potentiel humain, pyramide des âges et ancienneté

Au 31 mars 2008, HYPER S.A. emploie 975 salariés, dont 46% de femmes. L'évolution de l'effectif depuis 2004 se présente comme suit :

IV.6.1.2.a. Effectif d'HYPER S.A.

Site	2004	Part en %	2005	Part en %	2006	Part en %	2007	Part en %
Siège	**73**	**13%**	**75**	**10%**	**85**	**12%**	**105**	**12%**
Plates Formes	**31**	**5%**	**53**	**7%**	**70**	**10%**	**70**	**8%**
Sous-total Magasins	**479**	**82%**	**590**	**82%**	**566**	**79%**	**695**	**80%**
Région de Rabat	265	45%	273	38%	261	36%	267	31%
Région de Casablanca	80	14%	149	21%	146	20%	188	22%
Autres villes	134	23%	168	23%	159	22%	240	28%
Total Effectifs	**583**	**100%**	**718**	**100%**	**721**	**100%**	**870**	**100%**

Source : HYPER S.A.

L'effectif d'HYPER S.A. est concentré à 80% en 2007 sur les magasins compte tenu de la nature d'activité de la société. L'effectif total a enregistré une variation positive avec un TCAM de 14% sur la période 2004-2007 grâce à l'ouverture de deux magasins à Casablanca (La Gironde et Anfa), un magasin à Settat en 2005, un magasin à El Jadida et le magasin Quartier des Hôpitaux en 2007.

Malgré la hausse de l'effectif total, l'effectif moyen par site se situe à 55 personnes en 2005 et 2006 contre 58 en 2004 et 2007 du fait d'une optimisation des ressources humaines.

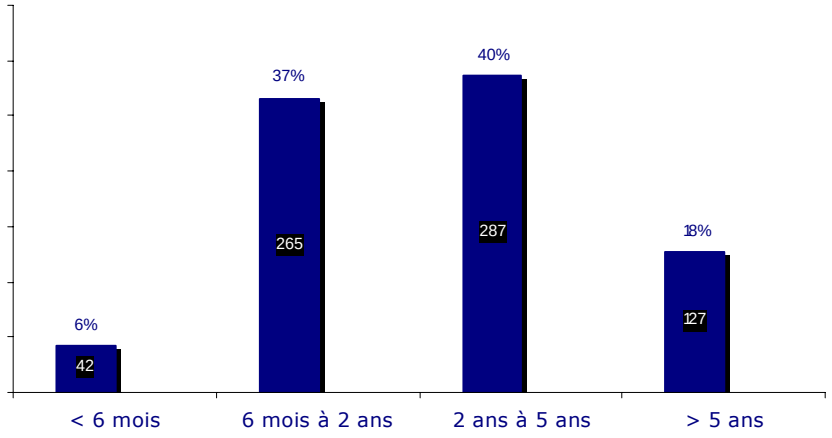
IV.6.1.2.b. Pyramide des âges du personnel d'HYPER S.A.

Age	2004	2005	2006	2007
< 25 ans	124	117	92	119
Entre 25 et 34 ans	305	413	422	530
Entre 35 et 44 ans	118	145	155	165
Entre 45 et 54 ans	33	38	45	47
> 55 ans	3	5	7	9
TOTAL Effectif	**583**	**718**	**721**	**870**

Source : HYPER S.A.

HYPER S.A. dispose d'un personnel relativement jeune où les moins de 35 ans représentent en moyenne 73% de l'effectif global sur la période 2004-2007.

IV.6.1.2.c. Ancienneté du personnel d'HYPER S.A.



Données à fin 2007
Source : HYPER S.A.

HYPER S.A. a réussi à consolider ses compétences humaines en fidélisant ses effectifs. En effet, 58% du personnel a une ancienneté minimale de deux années.

IV.6.1.2.d. Répartition de l'effectif par catégorie du personnel

Type	2007	Part en %
Direction	10	1%
Support	52	6%
Achats et approvisionnement	46	5%
Réseau (magasins + plates-formes)	762	88%
TOTAL Effectif	**870**	**100%**

Source : HYPER S.A.

A fin 2007, le personnel d'HYPER S.A. est représenté à hauteur de 88% par les agents du Réseau, répartis à hauteur de 91% (692 salariés) dans les magasins et 9% (70 salariés) dans les plates-formes.

Le taux d'encadrement de HYPER SA par structure se présente comme suit :

	Magasins				Siège				Plateformes			
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
Effectifs	479	590	566	693	73	75	85	105	31	53	70	70
Encadrement	96	132	132	156	43	48	55	72	6	6	8	9
Taux	20,0%	22,4%	23,3%	22,5%	58,9%	64,0%	64,7%	68,6%	19,4%	11,3%	11,4%	12,9%

Source : HYPER S.A.

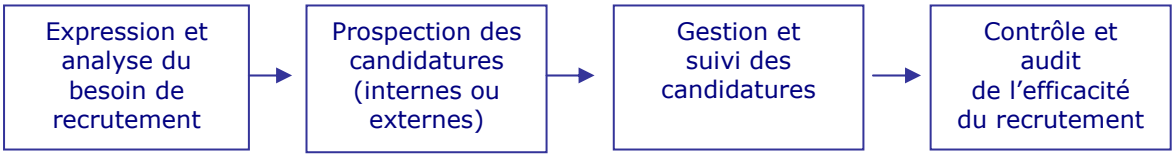
En moyenne, le taux d'encadrement s'est situé aux alentours de 22% au niveau des magasins, 64% au niveau du siège et 14% au niveau de la plateforme.

IV.6.1.3. Politique de recrutement

Le management d'HYPER S.A. place la politique de recrutement au cœur de ses préoccupations. Cette politique repose sur les objectifs suivants :

- ✓ Garantir l'adéquation entre les postes à pourvoir et les candidats internes ou externes dans le but de rester compétitif ;
- ✓ Constituer des équipes performantes capables de réagir efficacement à tout éventuel changement (ouverture, réaménagement, concurrence, etc.…) ;
- ✓ Optimiser les coûts de recrutement.

Le recrutement est réalisé en fonction des prévisions de l'activité. Le processus de recrutement se présente comme suit :



IV.6.1.4. Formation du personnel

Les programmes de formation sont organisés au profit de tout le personnel d'HYPER S.A. La formation continue étant un levier important pour l'amélioration des compétences dans un environnement concurrentiel, le budget de formation s'élève à 640 kdh en 2007. 50 modules de formation (14 modules assurés en interne et 36 modules par des prestataires externes) totalisant plus de 1 120 heures de formation ont concerné 604 salariés.

La formation continue chez HYPER S.A. couvre des domaines allant de la formation commerciale et techniques de ventes, en passant par le perfectionnement sur les logiciels de caisse ou encore la formation des métiers. L'objectif de ces formations étant de :

- ✓ Accompagner la stratégie de développement d'HYPER S.A. au Maroc dans le but de préparer les futures ouvertures;
- ✓ Améliorer les performances actuelles et favoriser la promotion interne dans le but de réaliser les meilleurs résultats ;

Un plan de formation est élaboré chaque année par l'ingénierie de formation sur la base d'une comparaison entre les compétences requises et les compétences réelles (identification des besoins de compétences).

IV.6.1.5. Politique sociale

La politique sociale vise à motiver le personnel d'HYPER S.A. en développant le sentiment d'appartenance à une structure efficiente et en plein développement. L'effectif d'HYPER S.A. bénéficie ainsi des avantages légaux prévus par la loi, à savoir les congés annuels payés, l'assurance accident de travail, l'affiliation à la CNSS, …etc. Les salariés bénéficient en outre d'une assurance maladie, incapacité, invalidité. La catégorie cadre bénéficie également du régime de retraites CIMR.

Par ailleurs, le personnel de la société bénéficie d'un fonds de solidarité sociale dont la mission consiste à renforcer la solidarité et l'esprit d'appartenance au sein d'HYPER S.A. à travers la participation au financement d'importants événements (Aîd, mariage, naissance, décès…) de la part de l'entreprise et pour l'ensemble des salariés.

Le personnel d'HYPER S.A. bénéficie parallèlement d'une convention avec les organismes de crédit pour faciliter l'accès aux crédits (crédit à la consommation, crédits immobiliers, etc) à des taux avantageux.

IV.6.1.6. Politique de rémunération

La rémunération est l'un des moyens clé que la société HYPER S.A. possède pour retenir ses meilleurs éléments et attirer de nouveaux candidats à rejoindre ses effectifs. La stratégie étant de faire trouver l'équilibre entre la satisfaction des demandes des employés et les budgets de l'organisation.

Ainsi, la politique de rémunération d'HYPER S.A. repose sur les objectifs suivants :

- ✓ Attirer et recruter des candidats répondant aux besoins de l'organisation ;
- ✓ Démontrer la reconnaissance aux employés en leur versant une rétribution juste ;
- ✓ Respecter l'équité interne ;
- ✓ Être compétitif par rapport au marché (équité externe) ;
- ✓ Contrôler les charges sociales liés à la masse salariale.

Le système de rémunération est composé d'une partie fixe et d'une partie variable pour l'ensemble du personnel dans le but de rémunérer la compétence et récompenser la performance. A titre d'exemple, les caissières bénéficient notamment d'indemnités de caisse en rémunération de la manipulation d'espèces rentrant dans le cadre de leur fonction.

Ce système est basé sur une grille de rémunération, élaborée en cohérence avec la stratégie d'HYPER S.A. et l'évolution du marché de l'emploi, qui définit la cartographie des emplois, ainsi que les tranches de salaire correspondantes.

Les effectifs du réseau bénéficient en outre d'un intéressement au chiffre d'affaires matérialisé par une prime variable.

IV.6.1.7. Hygiène et sécurité

Le comité d'hygiène et de sécurité couvre notamment au sein d'HYPER S.A. tous les aspects concernant les mesures et les règles d'hygiène et de sécurité. De plus, deux médecins du travail ainsi qu'une assistante médicale interviennent au niveau de l'ensemble des sites à travers des visites programmées. Le but de ces visites étant de surveiller la santé du personnel et les conditions

d'hygiène, et relever les anomalies qui font l'objet de rapport soumis au comité d'hygiène et sécurité pour la mise en place d'actions correctives et préventives appropriées.

Par ailleurs, Hyper SA dispose d'un service médical au niveau du siège qui assure la visite médicale d'embauche ainsi que le suivi médical annuel de l'ensemble du personnel. En cas de maladie, la reprise n'est autorisée qu'après accord du médecin du travail.

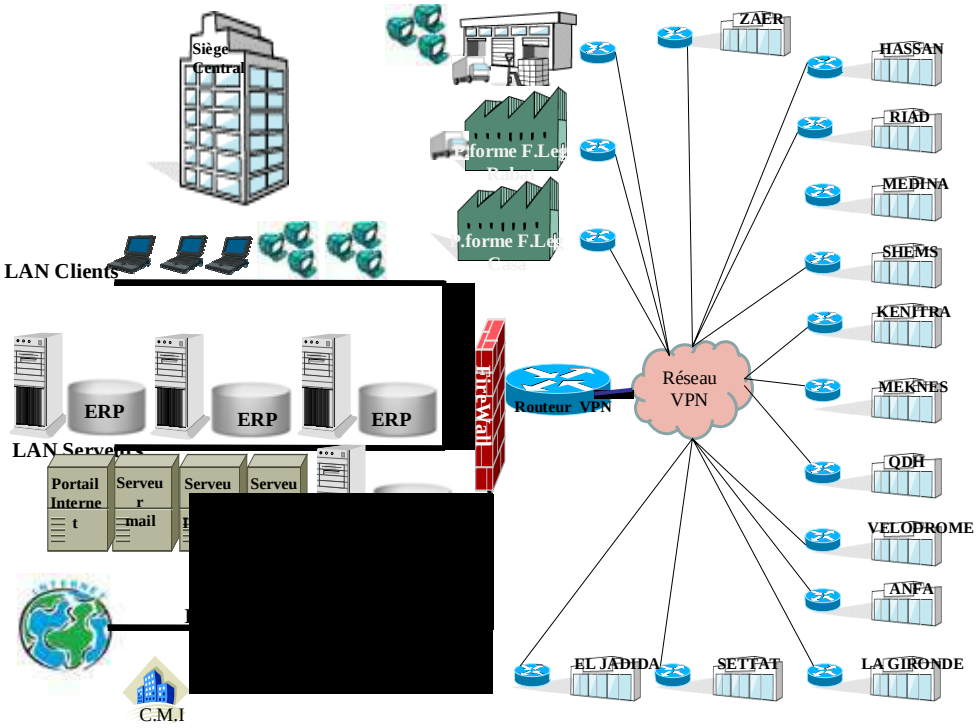
IV.6.2. Moyens techniques

IV.6.2.1. Système d'information

IV.6.2.1.a. Architecture

La Direction des Systèmes d'Information emploie 12 personnes chargées notamment du développement des applications informatiques. L'architecture technique des Systèmes d'Information a été mise en place, et développée pour prendre en compte les besoins des différentes directions opérationnelles, plates-formes et sites de la société HYPER S.A.

L'architecture technique des systèmes d'information d'HYPER S.A. se présente comme suit :



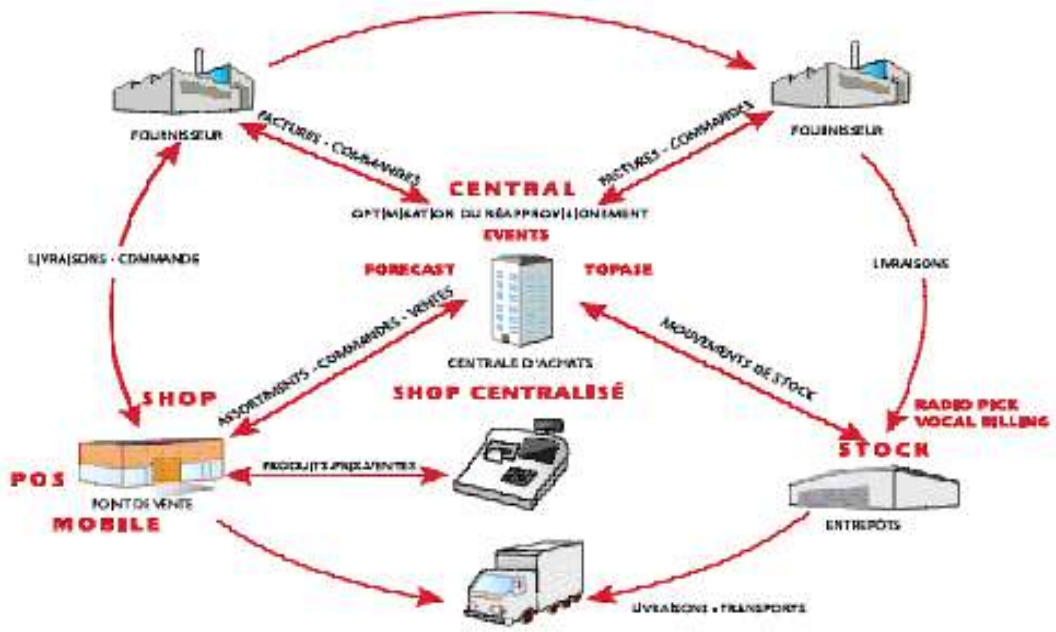
Source : HYPER S.A.

L'architecture du système d'information est composée d'un serveur central reliant une plate-forme de production,un serveur de comptabilité et trésorerie et un serveur intranet. Ce dernier est protégé par un système de « Pare Feu ». Le serveur central est relié aux différents magasins et plates-formes via une connexion avec contrôle d'accès. Le système d'information d'HYPER S.A. repose sur des solutions logicielles professionnelles adaptées à chacune des activités, selon le détail suivant :

L'activité exploitation comprend essentiellement la solution GOLD (gestion et contrôle de réseau de magasins et ses plates-formes), une solution complète dédiée à l'optimisation de la chaîne logistique (Supply Chain), équipant les plus grands enseignes du secteur de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Casino, Leclerc…).

Cette solution permet à la société HYPER S.A. de suivre en temps réel les mouvements de son stock, de gérer de manière optimale son niveau et son emplacement et de dresser de manière quotidienne des tableaux de bord exhaustifs sur les ventes. Ces tableaux sont véhiculés par un système Intranet reliant tous les sites de la société.

GOLD procure ainsi toutes les informations nécessaires au bon pilotage de tous les processus métiers de la société HYPER S.A. comme le décrit le schéma ci-dessus :



Par ailleurs, la direction financière dispose d'un ERP pour la gestion financière et comptable, qui consiste non seulement à répondre aux besoins de la gestion financière et du contrôle budgétaire mais également à collecter et classer une profusion d'informations pour prendre en charge de manière plus approfondie l'analyse globale de l'entreprise en intégrant les objectifs stratégiques comme les tâches quotidiennes.

IV.6.2.1.b. Equipement informatique

Les équipements informatiques comprennent un serveur d'encaissement, un serveur de balance, un serveur TPE, 185 PC et plusieurs serveurs de production (plate-forme métier, plate-forme financière et plate-forme RH).

IV.6.2.1.c. Sécurité informatique et contrat de maintenance

En terme de sécurité, le système d'information de la société HYPER S.A. garantit la prise en charge de besoins informatiques évolutifs et assurant une forte sécurité en terme de continuité d'activité et de contrôle des accès. Il dispose à cet effet de :

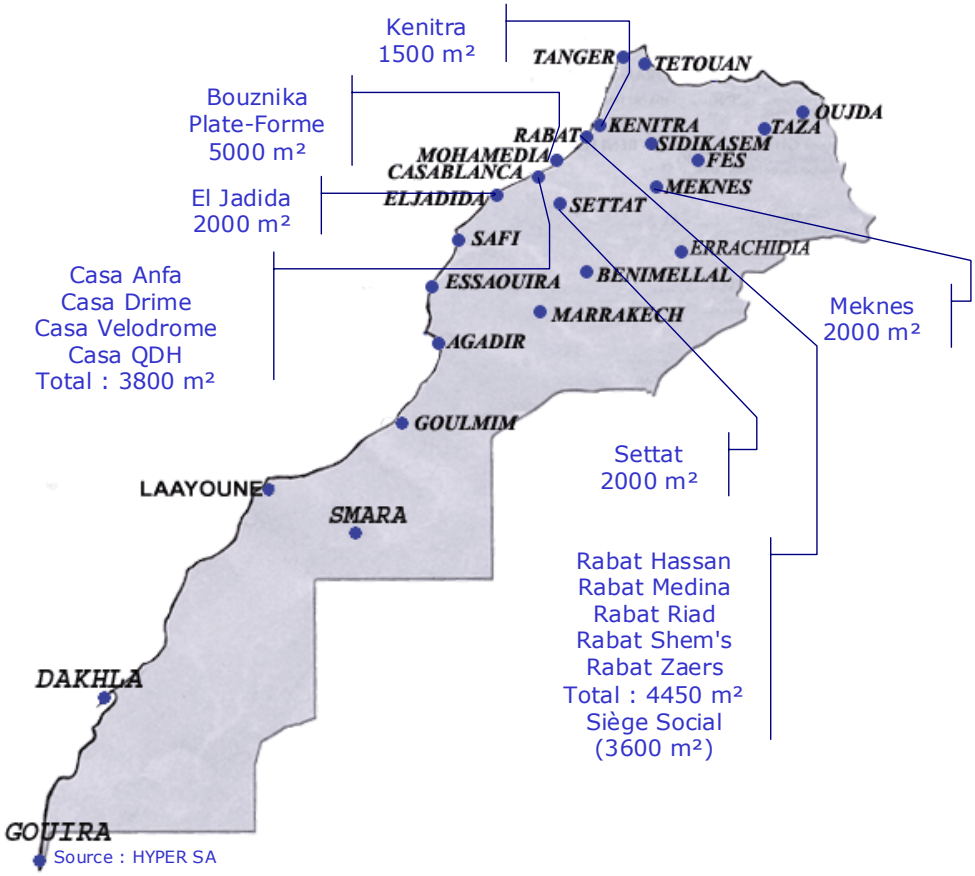
- ✓ Un plan de continuité où chaque site est entièrement autonome « Stand-alone » pouvant faire face à une éventuelle « indisponibilité » du serveur central ;
- ✓ Un plan de sauvegarde quotidien ;
- ✓ Un système de « Backup » du serveur central dans un site distant ;
- ✓ Une série d'onduleurs et un groupe électrogène dans chaque site pour protéger contre les coupures d'électricité ;
- ✓ Un réseau privé virtuel « VPN » sécurisant les liaisons entre siège, sites, et plates-formes ;
- ✓ Un seul point d'accès à Internet (ultra sécurisé).

Par ailleurs, la société HYPER S.A. souscrit des contrats de maintenance directement auprès des éditeurs et constructeurs pour chaque matériel acquis. A l'exemple des systèmes d'encaissements qui, vu leur criticité, sont de deux types (deux fournisseurs différents) dans le but de diminuer la dépendance vis-à-vis d'un seul fournisseur.

IV.6.2.2. Moyens matériels

La société HYPER S.A., dont le siège à Rabat est en location, dispose de points de ventes à l'échelle nationale comme le montre ci-dessous la répartition géographique des magasins :

Repartition géographique des magasins, du siège social et de la plate-forme



Source : HYPER SA

Ainsi, la plate-forme centrale et les magasins de la société HYPER S.A. sont dotés d'un certain nombre de moyens techniques afin de garantir une bonne qualité de service à la clientèle. Ces moyens comprennent du matériel d'encaissement, du matériel de gestion du frais, et du matériel de manutention de marchandises.

De plus, la société HYPER S.A. dispose des moyens matériels suivants (liste non exhaustive) pour accompagner son développement :

IV.6.2.2.a. Matériel d'encaissement

- ✓ Une caisse centrale équipée d'un système d'exploitation dont la fonction est de consolider l'ensemble des encaissements, d'extraire les factures clients et de faire du reporting ;
- ✓ Des caisses enregistreuses équipées d'unités centrales liées au système d'exploitation, scanner, clavier, onduleur…et TPE pour l'encaissement des ventes ;
- ✓ Des coffres forts pour la sécurisation des fonds.

IV.6.2.2.b. Matériel de gestion des produits frais

- ✓ Les chambres froides pour permettre le stockage des articles périssables dans le respect des normes de la chaîne de froid ;
- ✓ Les balances liées au système d'exploitation pour permettre la lecture de l'ensemble des références des produits frais ;
- ✓ Une machine de découpe pour la fromagerie, charcuterie, la poissonnerie et la boucherie ;
- ✓ Des bacs surgelés pour la présentation des produits surgelés ;
- ✓ Des îlots ou rayonnages frais pour la présentation des produits frais.

IV.6.2.2.c. Matériel de manutention et d'inventaire

- ✓ Des quais de réceptions pour faciliter la manutention de la volumétrie reçue ;
- ✓ Des monte-charge ;
- ✓ Des clarcks ;
- ✓ Des transpalettes ;
- ✓ Des balances de pesage ;
- ✓ Des scanners d'inventaire.

IV.6.2.2.d. Matériel clientèle

- ✓ Les caddies et paniers ;
- ✓ Les « check-out » ou porte caisses
- ✓ Les linéaires ;
- ✓ Les tapis roulants et les ascenseurs ;
- ✓ Climatisation.

Par ailleurs, la société HYPER S.A. dispose dans tous les magasins d'un système de télésurveillance et d'un système d'incendie régulièrement contrôlé.

Pour le transport de marchandises, la société HYPER S.A. est doté d'un parc de 13 camions (dont 5 en location longue durée) équipés de haillons élévateur, de plateaux aluminium et de rails latéraux.

IV.7. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Dans le cadre de sa stratégie de développement sur la période 2004-2007, la société HYPER S.A. s'est fixée comme objectif de devenir un acteur majeur dans le secteur de la grande distribution à travers une démarche qui se décline en trois grands axes :

- Augmenter les volumes de vente
- Renforcer le concept LABEL'VIE
- Optimiser l'organisation et les moyens

IV.7.1. Augmentation des ventes

Dans le cadre de sa stratégie de développement, la société HYPER S.A. s'est fixée comme objectif de doubler les volumes de ventes entre 2004 et 2007, soit de passer de 440 MDH fin 2004 à 880 MDH à fin 2007. Le chiffre d'affaires en volume pour l'année 2007 s'est établit à 870 MDH.

Pour réaliser cet objectif, HYPER S.A. a entamé, entre 2004 et 2007, un programme d'ouvertures de nouveaux points de vente, de rénovation et d'extension des magasins existants détaillé dans le paragraphe ci-dessous relatif à la politique d'investissement ci-dessous.

IV.7.2. Renforcement du concept « LABEL'VIE »

Face à la notoriété grandissante de l'enseigne LABEL'VIE, la société HYPER S.A. a décidé d'ériger l'enseigne en véritable concept pouvant être dupliqué et déployé dans le cadre de sa stratégie de croissance. Le concept LABEL'VIE se fonde sur 2 objectifs :

- assurer un développement rapide et maîtrisé,
- créer une différenciation par rapport aux concurrents.

Pour assurer un développement rapide et maîtrisé, HYPER S.A. a procédé à une modélisation des assortiments par format et des positionnements prix par typologie de clientèle et environnement magasins (concurrence et attractivité). Les prix peuvent ainsi être différents d'un magasin à un autre.

Afin de se différencier de ses concurrents, HYPER S.A. a mis en place des services personnalisés en faveur de ses clients grâce notamment à sa politique de proximité, aux conseils à la vente, à l'accompagnement jusqu'au parking et à la livraison à domicile.

De plus, HYPER S.A. a basé sa stratégie de différenciation en accordant une place particulière aux Produits Frais :

- La superficie de vente dédiée aux produits frais peut atteindre jusqu'à 50% de la surface totale d'un magasin ;
- Les produits frais représentent 3 000 références ;
- Les Produits du Marché sont minutieusement sélectionnés et triés ;
- Les produits frais importés sont sélectionnés chaque semaine.

IV.7.3. Optimisation de l'organisation et des moyens

La stratégie de développement d'HYPER S.A. s'est en outre appuyée ces dernières années sur une optimisation et un renforcement de ses moyens à travers :

- une nouvelle organisation évolutive basée sur la création de nouvelles directions (direction du développement) et un renforcement des fonctions existantes avec pour but de fluidifier les relations fonctionnelles et hiérarchiques entre les différentes entités ;

- une politique adaptée des ressources humaines avec le renforcement de l'encadrement et du rôle des managers, la capitalisation sur le savoir collectif, la constitution d'un cadre adapté de visibilité sur les perspectives d'évolution interne, la mise en place d'un système de recrutement pour attirer les forts potentiels et la rétribution des performances individuelles et collectives ;

- un renforcement de la fonction logistique avec un fonctionnement des plates-formes 24h/24h, une centralisation du stockage des produits secs au sein de la plate-forme de Bouznika, un développement des plates-formes spécialisées dans les fruits, légumes et le poisson, une livraison quotidienne aux magasins et une gestion des stocks en flux tendus en l'étendant même aux produits non alimentaires ;

- une amélioration du système d'information, grâce, au renforcement des équipes d'informaticiens, à la mise en place d'une nouvelle architecture informatique interconnectée et d'un système Intranet et à l'acquisition de nouveaux outils informatiques conformes aux standards internationaux (gestion commerciale, financière, paie…).

IV.7.4. Politique d'investissement

Les investissements entre 2004 et 2007 sont constitués principalement des ouvertures de nouveaux points de vente, de rénovation et d'extension des magasins existants, selon le détail ci-après :

En millions de DH	2004	2005	2006	2007
Immobilisations incorporelles	-	8,4	1,2	9,
Charges à répartir	2	4,5	3,6	5,6
Immobilisations corporelles	17,2	41,5	10,5	107
Immobilisations financières				0,4
Total	**19,2**	**54,4**	**15,3**	**122**

- 2004 :

Il s'agit essentiellement de :

- Acquisition des terrains de Settat et d'El Jadida ;
- Complément d'investissement du point de vente de Kenitra ;
- Investissement relatif au point de vente de Meknes.

- 2005 :

Il s'agit essentiellement de :

- Complément sur acquisition du terrain d'El Jadida ;
- Fusion absorption de la société Drime ;
- Ouverture des points de ventes de Settat et d'Anfa ;
- Réaménagement et l'extension de la surface de vente de Hassan.

- 2006 :

Il s'agit essentiellement de :

- Nouveaux systèmes d'information ;
- Droits d'enregistrement et d'augmentation du capital ;
- Avance sur le point de vente de Marrakech et divers mobilier de bureau ;
- Réaménagement de Rabat Riad.

- 2007 :

Il s'agit essentiellement de :

- Rachat des contrats de leasing et leur substitution par un CMLT ;
- Acquisitions de terrains et de locaux destinés aux futures ouvertures ;
- Ouverture du point de ventes d'El Jadida ;
- Fusion absorption de la société WABI.

Entre 2004 et 2007, ces différents investissements ont permis à HYPER S.A. d'accroître sa surface de vente de 6 000 à 15 750 m² avec 13 magasins, le nombre de ses clients de 4,8 millions à plus de 9,6 millions de personnes et ses ventes de 412 MDH à 870 MDH.

V. ANALYSE FINANCIERE D'HYPER S.A.

AVERTISSEMENT : Les données financières relatives à l'exercice 2007 n'ont pas encore fait l'objet de la certification des Commissaires aux Comptes.

V.5. ANALYSE DU COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES

Le tableau ci-dessous détaille le compte de produits et charges sur la période 2004-2006 :

en kdh	2004	2 005	Var	2 006	Var	2007	Var
Produits d'exploitation	412 320	562 736	36,5%	703 769	25,1%	869 661	23,6%
Vente de marchandises en l'état	392 940	531 974	35,4%	659 767	24,0%	813 419	23,3%
Ventes de biens et services produits	19 380	30 762	58,7%	44 002	43,0%	56 242	27,8%
Autres produits d'exploitation	-	-	-	-	-	400	>100%
Total I (Chiffre d'affaires)	**412 320**	**562 736**	**36,5%**	**703 769**	**25,1%**	**870 062**	**23,6%**
Charges d'exploitation							
Achats revendus de marchandises	334 873	463 276	38,3%	572 208	23,5%	714 487	24,9%
Achats consommés de matières et de fournitures	8 580	11 915	38,9%	15 662	31,4%	21 321	36,1%
Autres charges externes	36 688	45 664	24,5%	57 427	25,8%	57 708	0,5%
Impôts et taxes	913	1 011	10,7%	1 626	60,8%	1 810	11,3%
Charges de personnel	28 012	34 193	22,1%	39 099	14,3%	45 212	15,6%
Dotation d'exploitation	5 794	7 939	37,0%	9 639	21,4%	12 841	33,2%
Total II	**414 860**	**563 999**	**35,9%**	**695 661**	**23,3%**	**853 378**	**22,7%**
Résultat d'exploitation III (I-II)	**-2 540**	**-1 263**	**50,3%**	**8 108**	**Ns**	**16 683**	**>100%**
Produits financiers							
Gains de change	5	12	>100%	35	>100%	6	-82,9%
Intérêts et autres produits financiers	405	2	-99,8%	2	-82,9%	1 238	>100%
Total IV	**410**	**14**	**-96,6%**	**37**	**>100%**	**1 244**	**>100%**
Charges financières							
Charges d'intérêts	4 308	4 180	-3,0%	4 323	3,4%	4 567	5,6%
Pertes de change	4	13	>100%	-	Ns	223	-
Total V	**4 312**	**4 193**	**-2,8%**	**4 323**	**3,1%**	**4 790**	**10,8%**
Résultat financier (VI (IV–V)	**-3 901**	**-4 180**	-7,1%	**-4 286**	-2,5%	**-3 546**	17,3%
Résultat courant VII (III+VI)	**-6 441**	**-5 443**	15,5%	**3 822**	Ns	**13 138**	>100%
Produits non courants							
Produits de cession d'immob.	3 050	19 989	>100%	13 221	-33,9%	10 549	-20,2%
Autres produits non courants	15	507	>100%	202	-60,2%	-	Ns
Reprises non courantes	-	94	>100%	56	-40,4%	-	Ns
Total VIII	**3 065**	**20 591**	**>100%**	**13 478**	**-34,5%**	**10 549**	**-21,7%**
Charges non courantes							
Valeurs nettes d'amort. Immob. cédées	-	17 911	>100%	12 695	-29,1%	9 006	-29,1%
Autres charges non courantes	1 398	23	-98,4%	84	>100%	948	>100%
Total IX	**1 398**	**17 933**	**>100%**	**12 779**	**-28,7%**	**9 954**	**-22,1%**
Résultat non courant X (VIII–IX)	**1 667**	**2 658**	59,5%	**700**	-73,7%	**595**	-15,0%
Résultat avant impôt XI (VII+X)	**-4 774**	**-2 785**	41,7%	**4 522**	Ns	**13 733**	>100%
Impôts sur les résultats XII	**2 064**	**2 814**	36,3%	**3 519**	25,1%	**5 339**	51,7%
Résultat net (XI-XII)	**-6 838**	**-5 599**	18,1%	**1 003**	Ns	**8 394**	>100%

Source : HYPER S.A.

V.5.1. Chiffre d'affaires

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Ventes de marchandises en l'état	392 940	531 974	35,4%	659 767	24,0%	813 419	23,3%
En % du CA	*95,3%*	*94,5%*	*-0,8pts*	*93,7%*	*-0,8pts*	93,5%	*-0,2pts*
Ventes de biens et services produits	19 380	30 762	58,7%	44 002	43,0%	56 242	27,8%
En % du CA	*4,7%*	*5,5%*	*0,8pts*	*6,3%*	*0,8pts*	*6,5%*	*0,2pts*
Autres produits d'exploitation	-	-	-	-	-	400	ns
Chiffre d'affaires	**412 320**	**562 736**	36,5%	**703 769**	25,1%	**870 062**	23,6%

Source : HYPER S.A.

Le chiffre d'affaires d'HYPER S.A. est principalement composé des ventes de marchandises en l'état correspondant aux ventes directes en magasins. Le reliquat est généré par les ventes de biens et services produits qui comprennent notamment les locations d'espace au sein même des magasins et la marge arrière.

En volume, le chiffre d'affaires d'HYPER S.A. a atteint 870 MDH en 2007 contre 412,3 MDH à fin décembre 2004 (562,7 MDH en 2005 et 703,7 MDH en 2006 et), soit un TCAM de 28,3% sur la période. Cette progression s'explique principalement par :

- l'accroissement de la surface de vente de marchandises grâce à l'ouverture de nouveaux magasins ;
- l'amélioration des ventes de biens et services produits par magasins et à l'amélioration de la marge arrière.

Par ailleurs, et à périmètre constant[28], le chiffre d'affaires de la société a également marqué une progression en volumes, expliquée par la fidélisation de la clientèle induite par une politique attractive des prix (promotions), et l'attraction d'une nouvelle clientèle estimée à prés de 1,5 millions de personnes en 2007.

V.5.1.1. Ventes de marchandises en l'état

Les ventes de marchandises en l'état ont atteint 813,4 MDH en 2007 contre 392,9 MDH en 2004, soit un TCAM de 27,5%.

Entre 2004 et 2005, les ventes de marchandises en l'état ont progressé de 35,4% passant respectivement de 392,9 MDH à 531,9 MDH. Cette évolution s'explique par :

- l'augmentation des ventes de marchandises, à périmètre constant, de 69,9 MDH ;
- l'augmentation des ventes du magasin de Meknès de 70,4 MDH. Ouvert en décembre 2004, ce magasin a été opérationnel sur toute l'année 2005 ;
- l'ouverture des magasins de Settat (mai 2005), de Casablanca Anfa et de Casablanca La Gironde (septembre 2005). Ces ouvertures ont totalisé des ventes de plus de 66,1 MDH au cours du même exercice comptable ;
- la politique de prix promotionnels appliqués pendant les périodes de fête et lors des ouvertures de nouveaux points de vente.

En 2006, les ventes de marchandises en l'état de la société ont progressé de 24,0% en passant de 531,9 MDH à 659,7 MDH, grâce :

- à l'augmentation des ventes, à périmètre constant, de 194,3 MDH ;
- aux trois magasins ouverts courant 2005 (Settat, Casablanca Anfa et de Casablanca La Gironde) et opérationnels sur toute l'année 2006, qui ont généré un total des ventes de marchandises de 125,6 MDH ;
- au réaménagement de deux magasins Rabat Riad et Casablanca La Gironde.

En 2007, les ventes de marchandises en l'état de la société ont progressé de 23,3% en passant de 659,7 MDH à 813,4 MDH, grâce :

- à l'augmentation des ventes réalisées en 2007 par l'ensemble des magasins ; à périmètre constant par rapport à l'année 2006, HYPER SA a réalisé +17,6% du montant de ses ventes en passant de 659,7 MDH en 2006 à 776,0 MDH en 2007;
- à l'ouverture du magasin d'El Jadida à la fin du mois de septembre 2007, qui a généré un total des ventes de marchandises de 22,5 MDH ;
- à la reprise du magasin situé à Casablanca quartier des hôpitaux suite à la fusion absorption de la société de WABI SARL le 13 décembre 2007 (vente annuelle de 14,9 MDH).

[28] Le périmètre constant correspond à l'ensemble des points de vente existants en début de l'exercice N-1 hors nouvelles ouvertures. Il s'agit à titre d'exemple pour l'exercice 2007 de Rabat Zaers, Rabat Ryad, Rabat Chems, Rabat Hassan, Rabat Médina, Casablanca Vélodrome, Kénitra, Meknes, Settat, Anfa et La Gironde.

V.5.1.2. Ventes de biens et services produits

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Chiffre d'affaires	**412 320**	**562 736**	***36,5%***	**703 769**	***25,1%***	**870 062**	**23,3%**
Dont ventes de biens et services produits	19 380	30 762	*58,7%*	44 002	*43,0%*	56 242	27,8%
En % du CA	*4,7%*	*5,5%*	*0,8pts*	*6,3%*	*0,8pts*	*6,5%*	*0,2pts*

Source : HYPER S.A.

Les ventes de biens et services produits ont atteint 56,2 MDH en 2007 contre 19,4 MDH en 2004 (30,8 MDH en 2005 et 44,0 MDH en 2006), soit un TCAM de 42,6% le long de la période d'étude.

Parallèlement, la part relative des ventes de biens et services produits dans le chiffre d'affaires de la société HYPER S.A. a augmenté en passant de 4,7% à 6,5% entre 2004 et 2007.

Ce résultat s'explique par une augmentation de la marge arrière et la coopération commerciale, compte tenu d'une plus forte capacité de négociation et de l'augmentation des volumes d'activité, conséquence de l'amélioration des performances par magasin et de l'ouverture de nouveaux points de ventes.

V.5.2. Charges d'exploitation

en kdh	2004	2005	var	2006	var	2007	var
Chiffre d'affaires	**412 320**	**562 736**	***36,5%***	**703 769**	***25,1%***	**870 062**	***23,3%***
Charges d'exploitation	**414 860**	**563 999**	***35,9%***	**695 661**	***23,3%***	**853 378**	***22,7%***
Achats revendus de marchandises	334 873	463 276	*38,3%*	572 208	*23,5%*	714 487	*24,9%*
En % du CA	*81,2%*	*82,3%*	*1,1pts*	*81,3%*	*-1,0pts*	*82,1%*	*0,8pts*
Achats consommés	8 580	11 915	*38,9%*	15 662	*31,4%*	21 321	*36,1%*
En % du CA	*2,1%*	*2,1%*	*-*	*2,2%*	*0,1pts*	*2,5%*	*0,3pts*
Autres charges externes	36 688	45 664	*24,5%*	57 427	*25,8%*	57 708	*0,5%*
En % du CA	*8,9%*	*8,1%*	*-0,8pts*	*8,2%*	*0,1pts*	*6,6%*	*-1,6pts*
Impôts et taxes	913	1 011	*10,7%*	1 626	*60,8%*	1 810	*11,3%*
En % du CA	*0,2%*	*0,2%*	*-*	*0,2%*	*-*	*0,2%*	*-*
Charges de personnel	28 012	34 193	*22,1%*	39 099	*14,3%*	45 212	*15,6%*
En % du CA	*6,8%*	*6,1%*	*-0,7pts*	*5,6%*	*-0,5pts*	*5,2%*	*-0,4pts*
Dotations d'exploitation	5 794	7 939	*37,0%*	9 639	*21,4%*	12 841	*33,2%*
En % du CA	*1,4%*	*1,4%*	*-*	*1,4%*	*-*	*1,5%*	*0,1pts*

Source : HYPER S.A.

V.5.2.1. Structure des charges d'exploitation

Les charges d'exploitation sont essentiellement composées des « achats revendus de marchandises », des « achats consommés de matières et fournitures », des « autres charges externes » et des « charges de personnel ».

Les achats consommés regroupent :

- les achats de matières, fournitures, consommables et emballage (essentiellement les emballages et sachets plastiques proposés dans les magasins) ;
- les achats non stockés de matières et fournitures (essentiellement les charges d'électricité et d'eau) ;
- les achats de travaux, études et prestations de service (archivage, transport de fonds, surveillance caméra, etc.) et les travaux de prestations de services (frais de surveillance et de sécurité).

Les autres charges externes sont constituées de redevances de crédit-bail, de charges locatives et de charges d'entretien (nettoyage et hygiène).

La ventilation des autres charges externes est comme suit :

en kdh	2004	2005	var	2006	var	2007	var
Chiffre d'affaires	**412 320**	**562 736**	***36,5%***	**703 769**	***25,1%***	**870 062**	**23,3%**
Charges d'exploitation, dont	**414 860**	**563 999**	***35,9%***	**695 661**	***23,3%***	**853 378**	***22,7%***
Autres charges externes	36 688	45 664	*24,5%*	57 427	*25,8%*	57 708	*0,5%*
En % du CA	*8,9%*	*8,1%*	*-0,8pts*	*8,2%*	*0,1pts*	*6,6%*	*-1,6pts*
Locations et charges locatives	6 650	8 112	*22,0%*	8 064	*-0,6%*	11 056	*37,1%*
En % du CA	*1,6%*	*1,4%*	*-0,2pts*	*1,1%*	*-0,3pts*	*1,3%*	*+0,2pts*
Redevances de crédit bail	12 364	15 244	*23,3%*	23 567	*54,6%*	13 914	-41,0%
En % du CA	*3,0%*	*2,7%*	*-0,3pts*	*3,3%*	*0,6pts*	*1,6%*	*-1,7pts*
Entretien et réparation	3 597	3 850	*7,0%*	5 211	*35,4%*	6 294	20,8%
En % du CA	*0,9%*	*0,7%*	*0,2pts*	*0,7%*	*-*	*0,7%*	*-*
Primes d'assurances	234	357	*52,6%*	448	*25,5%*	493	9,9%
En % du CA	*0,1%*	*0,1%*	*-*	*0,1%*	*-*	*0,1%*	*-*
Rémunérations d'intermédiaires	244	293	*20,1%*	342	*16,7%*	533	55,9%
En % du CA	*0,1%*	*0,1%*	*-*	*ns*	*-*	*0,1%*	*-*
Transports	1 922	2 945	*53,2%*	4 401	*49,4%*	5 807	31,9%
En % du CA	*0,5%*	*0,5%*	*-*	*0,6%*	*0,1pts*	*0,7%*	*0,2pts*
Déplacements et missions	3 614	5 482	*51,7%*	5 091	*-7,1%*	6 822	34,0%
En % du CA	*0,9%*	*1,0%*	*1pts*	*0,7%*	*-0,3pts*	*0,8%*	*0,8pts*
Reste du poste	8 047	9 381	*16,5%*	10 302	*9,9%*	12 788	24,1%
En % du CA	*2,0%*	*1,7%*	*-0,3pts*	*1,5%*	*-0,2pts*	*1,5%*	*-0,2pts*
Dont Charges de marketing	4 514	4 794	*6,2%*	4 963	*3,5%*	6 718	*35,4%*
Dont Charges de téléphone	2 467	3 082	*24,9%*	3 401	*10,4%*	4 138	*21,7%*
Dont Commissions sur services bancaires	750	965	*28,7%*	1 439.	*49,1%*	1 444	*0,3%*

Source : HYPER S.A.

Concernant la rubrique « Reste » du poste Autres Charges Externes regroupe, sur la période, elle regroupe essentiellement des charges de marketing (6,8 MDH en 2007), des charges de téléphone (4 MDH en 2007) et des commissions sur services bancaires (1,4 MDH en 2007).

V.5.2.2. Evolution des charges d'exploitation

Le long de la période d'étude, les charges d'exploitation ont augmenté de 29,6% en moyenne annuelle, passant de 414,8 MDH à 695,6 MDH respectivement en 2004 et 2006 (564,0 MDH en 2005).

	Magasins				Siège et Plate-Forme			
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
Charges d'exploitation	**380 652**	**522 999**	**646 772**	**787 230**	**34 208**	**41 000**	**48 881**	**66 146**
Var		*37,4%*	*23,7%*	*21,7%*		*19,9%*	*19,2%*	*35,3%*
% CA	*92,3%*	*92,9%*	*91,9%*	90,47%	*8,3%*	*7,3%*	*6,9%*	7,6%
Achats revendus de marchandises	334 872	463 276	572 208	714 486	-	-	-	-
Var		*38,3%*	*23,5%*	24,9%	-	-	-	-
% CA	*81,2%*	*82,3%*	*81,3%*	82,1%	-	-	-	-
Achats consommés	7 100	10 150	13 660	18 290	1 480	1 765	2 002	3 031
Var		*42,9%*	*34,6%*	33,9%		*19,3%*	*13,4%*	51,4%
% CA	*1,7%*	*1,8%*	*1,9%*	2,1%	*0,4%*	*0,3%*	*0,3%*	0,3%
Autres charges externes	21 291	27 512	36 120	27 528	15 397	18 152	21 307	30 180
Var		*29,2%*	*31,3%*	-23,8%		*17,9%*	*17,4%*	41,6%
% CA	*5,2%*	*4,9%*	*5,1%*	3,2%	*3,7%*	*3,2%*	*3,0%*	3,5%
Impôts et taxes	720	757	1 378	1 301	193	254	248	509
Var		*5,2%*	*82,0%*	-5,7%		*31,6%*	*-2,4%*	105,4%
% CA	*0,2%*	*0,1%*	*0,2%*	0,1%	*ns*	*ns*	*ns*	0,1%
Charges de personnel	16 672	21 226	23 407	25 627	11 340	12 967	15 692	19 585
Var		*27,3%*	*10,3%*	9,5%		*14,3%*	*21,0%*	24,8%
% CA	*4,0%*	*3,8%*	*3,3%*	2,9%	*2,8%*	*2,3%*	*2,2%*	2,3%
Dotations d'exploitation	-	80	-	-	5 796	7 859	9 632	12 841
Var		*>100%*	*-*	*-*		*35,6%*	*21,3%*	33,3%
% CA	*-*	*ns*	*-*	*-*	*1,4%*	*1,4%*	*1,4%*	1,5%

Source : HYPER S.A.

La ventilation des autres charges externes « siège et plateforme » est comme suit :

Siège et Plate-Forme	2004	2005	2006	2007
Autres charges externes	**15 397**	**18 152**	**21 307**	**30 180**
Var		*17,9%*	*17,4%*	41,6%
% CA	*3,7%*	*3,2%*	*3,0%*	3,5%
Locations et charges locatives	2 256	2 839	2 742	4 734
En % du CA	*0,50%*	*0,50%*	*0,39%*	*0,54%*
Redevances de crédit bail	1 358	2 141	2 405	2 642
En % du CA	*0,52%*	*0,38%*	*0,34%*	*0,30%*
Entretien et réparation	1 009	1 020	1 298	1 594
En % du CA	*0,25%*	*0,18%*	*0,18%*	*0,18%*
Primes d'assurances	156	156	224	264
En % du CA	*0,04%*	*0,03%*	*0,03%*	*0,03%*
Honoraires	199	213	269	441
En % du CA	*0,05%*	*0,04%*	*0,04%*	*0,05%*
Transports	1 922	2 945	4 401	5 807
En % du CA	*0,71%*	*0,52%*	*0,63%*	*0,67%*
Déplacements et missions	2 574	3 757	3 625	4 206
En % du CA	*0,62%*	*0,67%*	*0,52%*	*0,48%*
Reste du poste	5 923	5 081	6 343	10 491
	1,44%	*0,90%*	*0,90%*	*1,21%*

Source : HYPER S.A.

L'analyse de ces charges par nature de site d'exploitation (Magasins, « Siège & Plateforme »), fait naturellement ressortir les gains en économie d'échelle liés à l'expansion du réseau de distribution grâce aux ouvertures de nouveaux magasins, ainsi qu'aux réaménagements d'anciens points de vente entre 2004 et 2007.

En effet, rapportées au chiffre d'affaires :

- les charges d'exploitation au niveau du siège et des plates-formes (Bouznika et les plates-formes frais) ont continuellement baissé entre 2004 et 2006 passant de 8,3% en 2004 à 6,9% en 2006 et s'établissent à 7,6% du chiffre d'affaires en 2007 ;

  Parallèlement, ces charges ont progressé en valeur de 19,9% entre 2004 et 2005, puis de 19,2% entre 2005 et 2006, suivant ainsi la tendance globale de l'accroissement de l'activité de HYPER SA. Entre 2006 et 2007, ces charges ont augmenté de 35%.

- les achats consommés et charges externes sont passés, au niveau du siège et plate-forme, de 4,1% en 2004 à 3,9% en 2007 (3,3% en 2005). Ils représentent en moyenne 6,5% du chiffre d'affaires au niveau des magasins.

Toutefois, pour l'année 2007, les économies d'échelles réalisées ont été exceptionnellement réduites suite à l'augmentation des charges fixes liée au changement de siège social et au nombre limité des ouvertures au cours de l'exercice.

Les charges de personnel accusent une baisse de 1,6 points sur la période d'étude avec 6,8% en 2004, 6,1% en 2005, 5,6% en 2006 et 5,2% en 2007. Cette proportion a été plus prononcée en 2005, l'année d'ouverture de 4 nouveaux magasins, avec une baisse de 0,7 points contre 0,5 points en 2006.

Par ailleurs, l'augmentation des dotations d'exploitation[29] est liée aux immobilisations brutes correspondantes aux investissements en relation avec les ouvertures de nouveaux magasins et les réaménagements d'anciens points de vente opérés entre 2004 et 2007. Cette augmentation s'explique aussi par les dotations aux amortissements correspondant aux anciennes immobilisations.

[29] Les dotations d'exploitation sont principalement imputées au niveau de la rubrique « Siège & Plateforme » pour une meilleure lecture analytique des charges relatives à la rubrique « Magasins ». En effet, au niveau de cette dernière, seules sont imputées les charges et dépenses enregistrées suite aux ouvertures et aux extensions des points de vente de la société HYPER SA.

Concernant les magasins financés par crédit-bail immobilier sur une durée de 10 ans, le détail de la valeur se présente comme suit sur la période d'étude :

2004	2005	2006	2007
Rabat Hassan : 2 550 KDH (commencé en 2003) Kenitra : 5 705 KDH Rabat Zaers : 10 750 KDH (commencé en 2003)	Casablanca Anfa : 13 889 KDH	Settat : 13 221 KDH (commencé en 2005)	Rachat des financements en crédit-bail à l'exception du magasin de Rabat Hassan.

Source : HYPER S.A.

Une partie des équipements (rayonnage, climatisation, mobilier de froid, balance électronique et présentoirs), du matériel informatique, du mobilier de bureau et du matériel de transport continue à être financée par crédit-bail.

V.5.3. Résultat d'exploitation

en kdh		2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Chiffres d'affaires		412 320	562 736	*36,5%*	703 769	*25,1%*	**869 662**	**23,3%**
Autres produits d'exploitation		-	-	-	-	-	400	*>100%*
Charges d'exploitation		414 860	563 999	*35,9%*	695 661	*23,3%*	**853 378**	***22,7%***
Résultat d'exploitation		**-2 540**	**-1 263**	***50,3%***	**8 108**	***Ns***	**16 683**	***>100%***
	% CA	*-0,6%*	*-0,2%*	*0,4pts*	*1,2%*	*0,8pts*	*1,9%*	*0,7pts*

Source : HYPER S.A.

Le résultat d'exploitation enregistre une forte croissance en passant de -2,5 MDH en 2004 à 16,7 MDH en 2007 (-1,3 MDH en 2005 et 8,1 MDH en 2006).

Cette progression trouve son explication dans l'importante évolution du chiffre d'affaires (volume des ventes de marchandises et des ventes de biens et services produits) comparativement à celle des charges d'exploitation faisant ainsi bénéficier HYPER SA d'économies d'échelles.

Un résultat positif a été atteint en 2006 puis en 2007 sachant que les chiffres d'affaires générés par Hyper SA en 2004 et 2005 ne lui permettaient pas de couvrir ses charges d'exploitation.

V.5.4. Résultat Financier

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Produits financiers	410	14	*-96,7%*	37	*>100%*	1 244	*>100%*
Charges financières	4 311	4 193	*-3,0%*	4 323	*3,4%*	4 790	*10,8%*
Charges d'intérêts	4 308	4 180	*-3,0%*	4 323	*3,4%*	4 567	*5,6%*
Pertes de change	4	13	*>100%*	-	*Ns*	223	-
Résultat financier	**-3 901**	**-4 180**	*-7,1%*	**-4 286**	*-2,6%*	**-3 546**	*17,3%*

Source : HYPER S.A.

Les produits financiers d'HYPER S.A. correspondent aux intérêts financiers relatif aux placements et aux gains de change réalisés durant les exercices. Les gains de change, sur la période, ont été constatés sur des opérations d'importation de produits de charcuterie et de fromagerie.

Par ailleurs, en 2004, HYPER SA a comptabilisé un produit financier d'un montant de 220 KDH relatif à la créance sur SPI. En effet, la société HYPER S.A. a enregistré dans ses comptes à l'actif une créance sur la société SPI représentant le montant des achats effectués par SPI auprès d'un supermarché Label'Vie et non payés pendant une durée supérieure à 12 mois. Compte tenu du retard de paiement, cette créance a de ce fait été augmentée des pénalités au taux de 8% l'an et a été totalement remboursée en décembre 2005.

De plus, en 2004, une plus-value de placement de 183 KDH a été réalisée sur un Fonds Commun de Placement.

Les charges financières comprennent les charges d'intérêt relatives aux investissements liés aux ouvertures de magasins financés par crédits à moyen terme ainsi que des échelles d'intérêts sur des comptes bancaires débiteurs.

Sur la période 2004-2007, le résultat financier demeure négatif atteignant -3,5 MDH en 2007 contre-3,9 MDH en 2004. Ce déficit est lié aux charges financières qui représentent en moyenne 4,4 MDH par an le long de cette période.

En 2005, malgré la légère baisse des charges financières (-119 KDH par rapport à 2004), l'augmentation du déficit du résultat financier est due à la baisse des produits financiers (-396 KDH).

En 2006, le résultat financier déficitaire passe de -4,2 MDH à -4,3 MDH suite à l'évolution des charges financières en hausse de 3,4% par rapport à l'exercice précédent du fait du déblocage d'un reliquat de crédit d'un montant de 3,7 MDH.

En 2007, le résultat financier, toujours déficitaire, connaît néanmoins une légère amélioration en passant de -4,2 MDH à -3,5 MDH suite à l'évolution des produits financiers. Ces derniers correspondent à des produits de cessions de titres de valeurs mobilières de placement pour un montant de 1,2 MDH. Par ailleurs, les charges financières sont en augmentation suite aux intérêts sur CMLT faisant suite au rachat du crédit bail immobilier pour un montant total de 56 479 KDH.

V.5.5. Résultat Non Courant

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Produits non courants	3 065	20 591	*>100%*	13 478	*-34,5%*	10 549	*-21,7%*
Produits de cession d'immob.	3 050	19 989	*>100%*	13 221	*-33,9%*	10 549	*-20,2%*
Autres produits non courants	15	507	*>100%*	202	*-60,2%*	-	*Ns*
Reprises non courantes	-	94	*>100%*	56	*-40,9%*	-	*Ns*
Charges non courantes	1 398	17 934	*>100%*	12 779	*-28,7%*	9 954	*-22,1%*
Valeurs nettes d'amort. Immob. cédées	-	17 911	*>100%*	12 695	*-29,1%*	9 006	*-29,1%*
Autres charges non courantes	1 398	23	*-98,4%*	84	*>100%*	948	*>100%*
Résultat non courant	**1 667**	**2 658**	**59,5%**	**700**	**-73,7%**	**595**	**-15,0%**

Source : HYPER S.A.

En 2004, le résultat non courant est arrêté à 1,7 MDH. Il s'agit essentiellement du résultat de la cession du droit au bail des magasins de la galerie commerciale à Settat (3 MDH pour un montant global de 6,1 MDH) qui appartenait à HYPER SA et cédée à un ancien administrateur d'HYPER SA. La cession est toujours en cours sachant que le produit de la vente a été réglé partiellement (la différence est logée en tant que créance dans les comptes de HYPER SA).

La même année, HYPER SA a fait face à un contrôle CNSS, relatif aux exercices 1999, 2000, 2001 et 2002, soldé en 2004 par le paiement d'un montant de 383 KDH. En outre, un contrôle fiscal relatif aux mêmes exercices a généré un montant d'impôt dû de 246,4 KDH.

En 2005, le résultat non courant a atteint 2,6 MDH suite à la cession de la galerie de Settat (1,2 MDH[30]) et à la plus value dégagée lors de l'opération de lease back du magasin de Casablanca Anfa (3,8 MDH). Une plus-value[31] sur cession de la galerie de Settat enregistrée en 2004 a, par ailleurs, été comptabilisée pour 3 MDH.

En 2006, le résultat non courant s'élève à 0,7 MDH et provient de la plus value générée par l'opération de lease back opérée sur le point de vente de Settat.

En 2007, le résultat non courant s'élève à 0,6 MDH et provient essentiellement de la cession pour 10,5 MDH du terrain d'El Jadida à FCE Jad. Les charges non courantes correspondent à la valeur des éléments d'actifs cédés et des pertes sur créances réalisées par la société WABI (0,8 MDH).

30 La galerie de Settat cédée à 6,1 MDH présentait une VNC de 4,9 MDH à la date de la cession.

31 Une plus-value est la différence entre un produit de cession d'immobilisation comptabilisé en produits non courants et entre la VNA comme charge non courante.

V.5.6. Résultat Net

Le tableau ci-dessous détaille la formation et l'évolution du résultat net sur la période 2004-2007 :

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Résultat d'exploitation	-2 540	-1 263	*50,3%*	8 108	*Ns*	16 683	*>100%*
Résultat financier	-3 901	-4 180	*-7,1%*	-4 286	*-2,6%*	-3 546	*17,3%*
Résultat courant	-6 441	-5 443	*15,5%*	3 822	*Ns*	13 138	*>100%*
Résultat non courant	1 667	2 658	*59,5%*	700	*-73,7%*	595	*-15,0%*
Résultat avant impôts	**-4 774**	**-2 785**	***-41,7%***	**4 522**	***Ns***	**13 733**	*>100%*
Impôt sur les résultats[32]	2 064	*2 814*	*36,3%*	3 519	*25,1%*	5 339	*51,7%*
Résultat net	**-6 838**	**-5 599**	***18,1%***	**1 003**	***Ns***	**8 394**	*>100%*

Source : HYPER S.A.

Le résultat avant impôts s'est amélioré entre 2004 et 2005, passant de -4,8 MDH à -2,8 MDH. En 2007, HYPER S.A. présente un résultat avant impôts excédentaire de plus de 13,7 MDH contre 4,5 MDH en 2006, expliqué en cela par la performance du résultat d'exploitation.

Parallèlement, le résultat net a atteint 8,4 MDH en 2007 contre respectivement 1 MDH, -5,6 MDH et -6,8 MDH en 2006, 2005 et 2004.

V.6. ANALYSE DU BILAN

V.6.1. Actif

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Actif immobilisé	**127 010**	**158 574**	**24,9%**	**152 020**	**-4,1%**	**273 770**	**80,1%**
Part total actif en %	*51,7%*	*47,8%*	*-3,9 pts*	*43,7%*	*-4,1 pts*	*47,8%*	*4,1pts*
Immobilisations en non valeurs	**3 416**	**6 276**	**83,7%**	**7 279**	**16,0%**	**12 778**	**75,5%**
Part total actif en %	*1,4%*	*1,9%*	*0,5 pts*	*2,1%*	*0,2 pts*	*2,2%*	*0,1pts*
Frais Préliminaires	316	207	-34,4%	251	21,3%	152	-39,4%
Charges à répartir / plusieurs Ex.	3 100	6 069	95,8%	7 028	15,8%	12 626	79,7%
Immobilisations incorporelles	**75 888**	**83 813**	**10,4%**	**84 433**	**0,7%**	**93 384**	**10,6%**
Part total actif en %	*30,9%*	*25,3%*	*-5,7 pts*	*24,3%*	*-1 pts*	*16,3%*	*-8pts*
Brevets, Marques, Droits	1 238	763	-38,3%	1 383	81,1%	1 334	-3,5%
Fonds Commercial	74 650	83 050	11,3%	83 050	-	92 050	10,8%
Immobilisations corporelles	**45 934**	**66 465**	**44,7%**	**58 182**	**-12,5%**	**165 107**	**>100 %**
Part total actif en %	*18,7%*	*20,0%*	*1,3 pts*	*16,7%*	*-3,3 pts*	*28,8%*	*12,1pts*
Terrains	9 024	10 890	20,7%	10 281	-5,6%	33 338	>100%
Constructions	-	17 375	>100%	8 912	-48,7%	51 362	>100%
Instal. Techniques, Matériel	9 539	10 509	10,2%	10 322	-1,8%	23 022	>100%
Matériel de transport	137	91	-33,6%	242	>100%	494	>100%
Mobilier, Mat. De bureau	20 388	27 599	35,4%	27 025	-2,1%	29 958	10,9%
Immo. Corporelles En Cours	6 846	-	<-100%	1 400	>100%	26 934	>100%
Immobilisations financières	**1 773**	**2 018**	**13,8%**	**2 126**	**5,3%**	**2 500**	**17,6%**
Part total actif en %	*0,7%*	*0,6%*	*-0,1 pts*	*0,6%*	*-*	*0,4%*	*-0,2pts*
Autres créances financières	1 773	2 018	13,8%	2 126	5,4%	2 500	17,6%
Actif circulant	**113 313**	**166 114**	**46,6%**	**178 067**	**7,2%**	**214 766**	**20,6%**
Part total actif en %	*46,2%*	*50,1%*	*3,9 pts*	*51,2%*	*1,1 pts*	*37,4%*	*-13,8pts*
Stocks (de marchandises)	46 786	57 962	23,9%	59 883	3,3%	78 265	30,7%
Part total actif en %	*19,1%*	*17,5%*	*-1,6 pts*	*17,2%*	*-0,3 pts*	*13,7%*	*-3,5pts*

32 Au titre des exercices 2004, 2005 et 2006, Hyper SA était soumise au paiement de la cotisation minimale fixée à 0,5% du chiffre d'affaires, du moment où soit le résultat net est négatif (2004, 2005) soit l'impôt sur les sociétés théorique ressort inférieur au montant de cette cotisation (2006).

Créances de l'actif circulant, dont	66 527	108 152	62,6%	118 183	9,2%	136 396	15,2%
Clients et comptes rattachés	42 271	58 489	38,4%	78 098	33,5%	78 704	0,8%
Part total actif en %	*17,2%*	*17,6%*	*0,4 pts*	*22,4%*	*4,8 pts*	*13,7%*	*-8,7pts*
Etat	21 046	31 615	50,2%	36 167	14,4%	49 885	37,9%
Part total actif en %	*8,6%*	*9,5%*	*1,0 pts*	*10,4%*	*0,9 pts*	*8,7%*	*-1,7pts*
Autres débiteurs	851	17 399	NS	3 510	-79,8%	4 199	22,3%
Part total actif en %	*0,3%*	*5,2%*	*4,9 pts*	*1,0%*	*-4,2 pts*	*0,7%*	*-25pts*
Titres et VMP	-	-	-	-	-	105	-
Trésorerie – Actif	**5 128**	**7 077**	**38,0%**	**17 771**	**>100%**	**87 780**	**>100%**
Part total actif en %	*2,1%*	*2,1%*	*-*	*5,1%*	*3 pts*	*14,8%*	*9,7pts*
Total Actif	**245 452**	**331 764**	**35,2%**	**347 858**	**4,8%**	**576 316**	**64,7%**

Source : HYPER S.A.

V.6.1.1. Actif Immobilisé

❖ Immobilisations en non valeurs

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Actif immobilisé	**127 010**	**158 574**	**24,9%**	**152 020**	**-4,1%**	**273 770**	**80,1%**
Immobilisations en non valeurs	3 416	6 276	83,7%	7 279	16,0%	**12 778**	**75,5%**
Part total actif en %	*1,4%*	*1,9%*	*0,5 pts*	*2,1%*	*0,2 pts*	*2,2%*	*0,1pts*
Frais Préliminaires	316	207	-34,5%	251	21,3%	152	-39,4%
Charges à répartir / plusieurs Ex.	3 100	6 069	95,8%	7 028	15,8%	12 626	79,7%

Source : HYPER S.A.

Les immobilisations en non valeurs amorties sur 5 ans sont composées des :

- ✓ frais préliminaires ;
- ✓ charges à répartir.

Les frais préliminaires correspondent aux frais sur les opérations sur le capital de la société HYPER S.A.

Les charges à répartir incluent l'assistance aux opérations sur capital, les frais d'enregistrement et les charges relatives au démarrage des nouveaux magasins.

Les immobilisations en non valeurs augmentent sur la période, passant de 3,4 MDH en 2004 à 12,8 MDH en 2007. Cette évolution fait en effet suite aux différentes augmentations de capital réalisées et aux frais de démarrage de magasins.

De plus, pour l'exercice 2007, ces immobilisations tiennent compte des frais sur rachat des contrats de crédit-bail pour un montant de 2,8 MDH.

❖ Immobilisations incorporelles

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Actif immobilisé	**127 010**	**158 574**	**24,9%**	**152 020**	**-4,1%**	**273 770**	**80,1%**
Immobilisations incorporelles	75 888	83 813	10,4%	84 433	0,7%	**93 384**	**10,6%**
Part total actif en %	*30,9%*	*25,3%*	*-5,7 pts*	*24,3%*	*-1 pts*	*16,3%*	*-8pts*
Brevets, Marques, Droits	1 238	763	-38,3%	1 383	81,1%	1 334	-3,5%
Fonds Commercial	74 650	83 050	11,3%	83 050	-	92 050	10,8%

Source : HYPER S.A.

Les immobilisations incorporelles se composent essentiellement du fonds de commerce et accessoirement des licences d'outil informatique (Gold, Intranet, Agresso etc.).

Les immobilisations incorporelles augmentent de 10,4% au terme de l'année 2005 puis de 10,6% en 2007 pour atteindre 93,4 MDH.

Le fonds de commerce[33] de la société HYPER S.A. se compose de:

- Le fonds commercial Rabat Hassan pour 14,3 MDH ;
- Le fonds commercial Rabat Shem's pour 12,2 MDH ;
- Le fonds commercial Casablanca La Gironde[34] pour 8,4 MDH acquis en 2005 ;
- Le fonds commercial Casablanca Quartier des Hôpitaux pour 9,0 MDH ;
- Le fonds commercial de la société Superdiplo Maroc pour 48,1 MDH ; HYPER SA a racheté la société espagnole de grande distribution Superdiplo, propriétaire de l'enseigne Supersol, qui gérait deux points de vente : Casablanca Vélodrome et Rabat Ambassador[35].

❖ Immobilisations corporelles

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Actif immobilisé	**127 010**	**158 574**	**24,9%**	**152 020**	**-4,1%**	**273 770**	**80,1%**
Immobilisations corporelles	45 934	66 465	44,7%	58 182	-12,5%	165 107	**>100%**
Part total actif en %	*18,7%*	*20,0%*	*1,3 pts*	*16,7%*	*-3,3 pts*	*28,8%*	*12,1pts*
Terrains	9 024	10 890	20,7%	10 281	-5,6%	33 338	>100%
Constructions	-	17 375	>100%	8 912	-48,7%	51 362	>100%
Instal. Techniques, Matériel	9 539	10 509	10,2%	10 322	-1,8%	23 022	>100%
Matériel de transport	137	91	-33,1%	242	>100%	494	>100%
Mobilier, Mat. De bureau	20 388	27 599	35,4%	27 025	-2,1%	29 958	10,9%
Immo. Corporelles En Cours	6 846	-	<-100%	1 400	>100%	26 934	>100%

Source : HYPER S.A.

Les immobilisations corporelles se composent essentiellement des terrains, des constructions, des installations techniques et du mobilier de bureau. Ces immobilisations ont augmenté de 44,7% en 2005 puis baissé de 12,5% en 2006 pour atteindre 58,1 MDH. En 2007, les immobilisations corporelles ont atteint 165,1 MDH.

En 2005, les variations des postes « terrains » et « constructions » s'expliquent comme suit :

- Acquisition d'un terrain à El Jadida pour 7,7 MDH ;
- Construction du magasin de Settat pour 17,9 MDH ;
- Construction du magasin de Casablanca Anfa pour 8,4 MDH ;
- Cession de la galerie commerciale de Settat pour 4,8 MDH ;
- Opération de lease back pour 9,9 MDH du magasin Casablanca Anfa ;

En 2006, les variations des postes « terrains » et « constructions » s'expliquent comme suit :

- Paiement du complément de 0,7 MDH pour l'acquisition pour du terrain à El Jadida
- Acquisition d'un terrain à Lissasfa dans la région de Casablanca pour 1,8 MDH ;
- Opération de lease back sur le magasin de Settat pour 11,6 MDH.

En 2005, la société HYPER S.A. a cédé à un ancien administrateur d'HYPER SA, la galerie commerciale de Settat (hors supermarché) pour un montant global de 6,1 millions de DH, montant arrêté par expertise et approuvé par le Conseil d'Administration du 13 septembre 2005. Cette somme a été réglée partiellement par l'ancien administrateur à hauteur de 3 MDH (la différence est logée en tant que créance dans les comptes de HYPER SA).

33 Les valeurs des fonds de commerce sont spécialement notifiées en MDH pour en faciliter la lecture

34 Hormis le fonds de commerce de Casablanca la gironde et de Casablanca Quartier des Hôpitaux acquis en 2005 et en 2006, les autres fonds de commerce ont été acquis à des dates antérieures à la période de la présente étude.

35 Hyper SA a procédé à la fermeture du point de vente Rabat Ambassador au cours du mois d'avril 2003, en résiliant son contrat de bail.

En 2007, la société HYPER S.A. a cédé le terrain et les constructions d'El Jadida à la société FCE Jad (filiale de Best Real Estate) pour un montant de 10,5 MDH.

Les tableaux ci-dessous présente les variations, sur la période d'étude, des postes « terrains », « constructions » et « autres immobilisations corporelles » telles que mentionnées dans les comptes de HYPER SA.

en Mdh	2004	2005	2006	2007
Terrains	**9,0**	**10,9**	**10,3**	**33,3**
Acquisition Anfa	4,2	-	-	-
Acquisition Settat	4,8	-	-	-
Acquisition El Jadida	-	7,7	0,7	-
Cession Anfa (lease-back)	-	(4,2)	-	-
Cession terrain galerie commerciale Settat	-	(1,6)	-	-
Acquisition Lissasfa	-	-	1,8	2,4
Cession Settat (lease-back)	-	-	(3,1)	-
Acquisition Salé	-	-	-	25
Acquisition Khemissate	-	-	-	4
Cession El Jadida	-	-	-	(8,5)

Source : HYPER S.A.

en Mdh	2004	2005	2006	2007
Constructions	**0**	**17,4**	**8,9**	**51,3**
Anfa	-	10	-	-
Settat	-	14,8	-	-
Autres constructions	-	1,6	-	-
Cession Anfa	-	(5,8)	-	-
Cession gallerie de Settat	-	(3,2)	-	-
Cession Settat (lease-back)	-	-	(9,5)	-
El Jadida	-	-	0,7	-
Autres constructions	-	-	0,3	-
Rachat de leasing Rabat Zaers	-	-	-	9,3
Rachat de leasing Casa Anfa	-	-	-	13,6
Rachat de leasing Settat	-	-	-	13,2
El Jadida	-	-	-	2,4
Autres constructions	-	-	-	(0,2)
Rachat de leasing Kenitra	-	-	-	4,8
Cession El Jadida	-	-	-	(0,7)

Source : HYPER S.A.

Le reste des immobilisations corporelles concerne les aménagements divers, les installations techniques, le matériel de transport et les immobilisations en cours :

en Mdh	2004	2005	2006	2007
Autres Immo. corporelles	**36,8**	**38,2**	**38,9**	**80,3**
Mobilier et matériel de bureau	20,4	27,6	27,0	29,9
Installations techniques	9,5	10,5	10,3	23,0
Matériel de transport	0,1	0,1	0,2	0,5
Immo. en cours	6,8	0	1,4	26,9

Source : HYPER S.A.

Les « installations techniques » correspondent essentiellement à du rayonnage, des présentoirs, du matériel frigorifique, du matériel électrique et des chariots. La hausse de ce poste de plus de 50% en 2007 par rapport à 2006 est essentiellement liée au rachat de certains contrats de leasing mobilier (10,5 MDH) et aux reprises des immobilisations de la société WABI suite à la fusion absorption (2,5 MDH) ainsi qu'à l'ouverture du magasin d'El Jadida (2 MDH).

❖ Immobilisations financières

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Actif immobilisé	**127 010**	**158 574**	**24,9%**	**152 020**	**-4,1%**	**273 770**	**80,1%**
Immobilisations financières	1 773	2 018	13,8%	2 126	5,3%	**2 500**	**17,6%**
Part total actif en %	*0,7%*	*0,6%*	*-0,1 pts*	*0,6%*		*0,4%*	*-0,2pts*
Autres créances financières	1 773	2 018	13,8%	2 126	5,4%	2 500	17,6%

Source : HYPER S.A.

Les immobilisations financières sont passées de 1,8 MDH en 2004 à 2,5 MDH en 2007.

Ces immobilisations regroupent les cautions sur loyers versées aux propriétaires, avec notamment :

- Point de vente Meknes 1,5 MDH. versé en 2004 au profit de la SCCM;
- Point de vente de Casablanca La Gironde de 55 KDH en 2005 au profit d'une personne physique.

V.6.1.2. Actif Circulant

L'actif circulant, en augmentation sur la période, atteint 214,7 MDH en 2007 contre 113,3 MDH en 2004.

❖ Stock de marchandises

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Actif circulant	113 313	166 114	46,6%	178 067	7,2%	214 766	20,5%
Stocks (de marchandises)	46 786	57 962	23,9%	59 883	3,3%	78 265	30,7%

Source : HYPER S.A.

Sur la période, les stocks de marchandises ont augmenté de 18,7% en moyenne annuelle pour atteindre 78,3 MDH en 2007.

En 2005, les stocks ont augmenté de 24% dû essentiellement à un volume d'activité en hausse suite aux ouvertures de nouveaux magasins.

En 2006, le stock a légèrement évolué de 3,3% pour atteindre 59,9 MDH compte tenu de la non ouverture de magasins cette année.

En 2007, le stock a crû de 30,7% suite à l'ouverture du magasin d'El Jadida et la reprise du stock de Label Shop (Magasin QDH).

❖ Créances de l'actif circulant

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Actif circulant, dont	**113 313**	**166 114**	**46,6%**	**178 067**	**7,2%**	214 766	20,5%
Créances de l'actif circulant, dont	**66 527**	**108 152**	**62,6%**	**118 069**	**9,2%**	**136 396**	**15,2%**
Créance clients	42 271	58 489	38,4%	78 098	33,4%	78 704	1,2%
Part total actif en %	*17,2%*	*17,6%*	*0,4 pts*	*22,4%*	*4,8 pts*	*13,7%*	*-8,8pts*
Clients points de ventes	7 963	7 408	-7,0%	8 131	9,8%	7 856	-3,4%
Créances ventes de services	34 307	51 080	48,9%	69 966	37,0%	70 448	0,8%
Créances envers l'Etat	21 046	31 615	50,2%	36 167	14,4%	49 885	38,1%
Part total actif en %	*8,6%*	*9,5%*	*1,0 pts*	*10,4%*	*0,9 pts*	*8,7%*	*-1,7pts*
Autres débiteurs	851	17 399	NS	3 510	-79,8%	4 199	22,3%
Part total actif en %	*0,3%*	*5,2%*	*4,9 pts*	*1,0%*	*-4,2 pts*	*0,7*	*-0,4pts*

Source : HYPER S.A.

Les créances de l'actif sont essentiellement constituées de :

✓ créances clients regroupant les créances « clientèle points de vente[36] » et celle relatives aux ventes de produits et services ;

✓ créances envers l'Etat.

L'augmentation des créances clients, passant de 42,2 MDH en 2004 à 79,0 MDH en 2007 sur la période est essentiellement due à un volume d'activité en constante progression.

Les créances clients sont essentiellement composées des créances relatives aux ventes de prestations de services et de coopération commerciale. De 2004 à 2006, ces créances ont augmenté pour atteindre 69,9 MDH suite à un volume d'activité plus important. En 2007, ces créances ont connu une quasi stagnation grâce au changement dans la fréquence de facturation de la coopération commerciale (aujourd'hui trimestrielle contre annuelle auparavant).

L'augmentation des créances envers l'Etat, essentiellement de TVA récupérable et des acomptes d'IS, est en corrélation avec un volume d'activité en croissance et des dettes fournisseurs de plus en plus importantes.

Le poste « autres débiteurs » correspond aux autres créances au profit d'HYPER SA. En 2004, ce poste correspond à une créance envers SPI pour un montant de 850 KDH. En 2005, ce poste comprend à la fois la créance de la cession du magasin Casablanca Anfa (13,8 MDH) et le reliquat de la créance sur la cession de la galerie de Settat (3,1 MDH), toujours courante en 2006 et 2007. Pour cette dernière année, ce poste comprend par ailleurs une créance de 0,9 MDH sur Best financière et Best Health relative à la quote-part dans facturation du loyer du siège de HYPER SA.

❖ Trésorerie actif

La trésorerie actif passe de 5,1 MDH en 2004 à 87,8 MDH en 2007 (7,1 MDH en 2005 et 17,8 MDH en 2006). Cette trésorerie comporte la recette des journées du 30 et du 31 décembre non encore versée dans les comptes bancaires.

[36] Il s'agit de certains clients prestigieux du point de vente de Rabat Zaers à qui des facilités de paiement sont accordés. Au niveau de la comptabilité de HYPER SA, ces clients sont suivis dans des comptes auxiliaires spécifiques à chacun.

V.6.2. Passif

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Financement permanent	**98 173**	**111 106**	**13,2%**	**141 108**	**27,0%**	**276 104**	**95,7%**
Part total passif en %	*40,0%*	*33,5%*	-6,5pts	*40,6%*	7,1pts	*48,2%*	7,6pts
Capitaux propres	**77 442**	**77 931**	0,6%	**113 933**	46,2%	**180 023**	**58,0%**
Part total passif en %	*31,6%*	*23,5%*	-8,1pts	*32,8%*	9,3pts	*31,4%*	-1,4pts
. Capital social ou personnel	119 600	125 600	5,0%	125 600	-	183 260	45,9%
Part total passif en %	*48,7%*	*37,9%*	-10,8pts	*36,1%*	-1,8pts	*32,0%*	-4,1pts
. Prime d'émission, de fusion, d'apport	824	912	10,7%	912	-	949	4,0%
. Réserve légale	63	63	-	63	-	63	0,0%
. Report à nouveau	-36 208	-43 046	18,9%	-13 645	-68,3%	-12 642	-7,3%
. Résultat net de l'exercice	-6 838	-5 599	-18,1%	1 003	>100%	8 393	>100%
Dettes de financement	**20 731**	**33 175**	**60,0%**	**27 174**	**-18,1%**	**96 080**	**>100%**
Part total passif en %	*8,4%*	*10,0%*	1,6pts	*7,8%*	-2,2pts	*16,7%*	8,9pts
. Autres dettes de financement	20 731	33 175	60,0%	27 174	-18,1%	96 080	>100%
Passif circulant	**109 368**	**182 399**	**66,8%**	**194 814**	**6,3%**	**296 799**	52,4%
Part total passif en %	*44,6%*	*55,0%*	10,4pts	*56,0%*	1,0pts	*51,8%*	-4,2pts
Dettes du passif circulant	**108 968**	**181 999**	67,0%	**194 414**	6,8%	**296 415**	52,9%
Part total passif en %	*44,4%*	*54,9%*	10,5pts	*55,9%*	1,0pts	*51,7%*	-4,2pts
. Fournisseurs et comptes rattachés	95 774	163 943	71,2%	172 022	4,9%	264 319	53,7%
Part total passif en %	*39,0%*	*49,4%*	10,4pts	*49,5%*	0,1pts	*46,1%*	*-3,4pts*
. Clients créditeurs, avances et acomptes	-	2	>100%	-	-29%	-	<100%
. Personnel	44	2 254	>100%	104	-95,4%	26	-75,0%
. Organismes sociaux	594	400	-32,7%	409	2,2%	1 134	>100%
. Etat	11 965	14 879	24,4%	21 584	45,1%	30 457	41,1%
. Comptes d'associes	220	220	-	220	-	223	1,4%
. Autres créances	75	-	<100%	-	<100%	187	<100%
. Comptes de régularisation passif	295	301	2,0%	75	-75,0%	69	-7,7%
Autres provisions pour risques et charges	**400**	**400**	**-**	**400**	**-**	**383**	**-4,3%**
Trésorerie - passif	**37 911**	**38 259**	**0,9%**	**11 935**	**-68,8%**	**3 414**	**-71,4%**
. Crédits de trésorerie	5 000	15 500	>100%	-	-	-	-
. Banques (soldes créditeurs)	32 911	22 759	-30,8%	11 935	-47,6%	3 414	-71,4%
Total Passif	**245 452**	**331 764**	35,2%	**347 858**	4,8%	**576 316**	**64,7%**

Source : HYPER S.A.

V.6.2.1. Financement Permanent

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Financement permanent	**98 173**	**111 106**	**13,2%**	**141 108**	**27,0%**	**276 104**	**95,7%**
Part total passif en %	*40,0%*	*33,5%*	*-6,5 pts*	*40,6%*	*7,1 pts*	*48,2%*	7,6pts
Capitaux propres	77 442	77 931	0,6%	113 933	46,2%	**180 023**	**58,0%**
Part total passif en %	*31,6%*	*23,5%*	*-8,1 pts*	*32,8%*	*9,3 pts*	*31,4%*	-1,4pts
Dettes de financement	20 731	33 175	60,0%	27 174	-18,1%	**96 080**	**>100%**
Part total passif en %	*8,4%*	*10,0%*	*1,6 pts*	*7,8%*	*-2,2 pts*	*16,7%*	8,9pts

Source : HYPER S.A.

Sur la période 2004-2007, le financement permanent atteint 276,1 MDH en 2007 contre 98,1 MDH en 2004.

❖ Capitaux propres

Les capitaux propres enregistrent un TCAM 32,5% sur la période, qui est tiré par la croissance des capitaux propres en 2007.

En effet, les capitaux propres se sont établis à 113,9 MDH, en progression de 46,2% par rapport à 2005. Cette évolution s'explique principalement par :

- un résultat net positif de 1,0 MDH;
- une opération d'accordéon qui a permis de compenser partiellement un report à nouveau déficitaire. Cette opération a consisté à réduire le capital de HYPER SA d'un montant de 35 MDH par absorption des reports à nouveaux déficitaires qui sont passés de 48 MDH à 13 MDH à fin 2006.

Les opérations sur titres sur la période étudiée se présentent comme suit :

Date	Nature de l'opération	Nombre d'actions créées	Nominal (DH)	Capital social (KDH)
20/02/04	Augmentation de capital par apports en numéraire au prix de 226,75 DH par action (entrée dans le capital d'ESTERAD et HBM)	207 279	100	93 327,9
25/03/04	Augmentation de capital par l'incorporation de la prime d'émission suite à l'augmentation de capital du 25/03/2004	262 721	100	119 600
02/12/05	Augmentation de capital par l'incorporation de la prime de fusion suite à l'absorption du supermarché Drime (Label'Vie La Gironde).	60 000	100	125 600
11/04/06	Augmentation de capital par apports en numéraire au prix de 168,71 DH par action pour financer les futurs points de vente (El Jadida et Lissasfa notamment) ;	207 456	100	146 345,6
19/05/06	Augmentation de capital par l'incorporation de la prime d'émission suite à l'augmentation de capital du 11/04/2006.	142 544	100	160 600
30/10/06	Réduction de capital pour résorber les reports à nouveau négatifs (de -48 MDH à -13 MDH).	-350 000	100	125 600
12/12/07	Augmentation de capital par incorporation de la prime de fusion suite à l'absorption du supermarché Quartier des Hôpitaux.	53 000	100	130 900
27/12/07	Augmentation de capital par apport en numéraire au prix de 100 DH réservée aux salariés cadres supérieurs.	36 652	100	134 565,2
27/12/07	Augmentation de capital par apport en numéraire au prix de 100 DH par action pour faire face au plan de développement 2008.	486 948	100	183 260

Source : HYPER S.A.

Les opérations sur capital effectuées par HYPER SA avaient pour objet de renforcer la structure des fonds propres afin de financer la croissance d'HYPER S.A. et de faire face au développement de son activité.

Au cours des trois derniers exercices, HYPER S.A a réalisé sept opérations d'augmentation de capital détaillées comme suit :

- Le 2 décembre 2005, Hyper SA a effectué une augmentation de capital suite à l'absorption du supermarché Drime[37], une SARL au capital de 800 KDH.
- Le 11 avril 2006, HYPER SA a réalisé une augmentation de capital par apports en numéraire de 20 745 KDH pour financer des futurs points de vente.
- Le 19 mai 2006, HYPER SA a procédé à une augmentation de capital par l'incorporation de la prime d'émission (14 254 KDH).

[37] Appelé depuis « Magasin La Gironde »

- Le 30 octobre 2006, HYPER SA a réalisé une réduction de capital qui a permis de compenser partiellement le report à nouveau déficitaire. Cette opération a consisté à réduire le capital de HYPER SA d'un montant de 35 MDH.

  Suite à la fusion absorption de WABI sarl, société gérante du supermarché des Quartiers des Hôpitaux sous l'enseigne Label Shop, HYPER SA a opéré une augmentation de capital par incorporation de la prime de fusion de 5,3 MDH. En effet, l'assemblée générale du 12 décembre 2007 a approuvé le traité de fusion et accepter définitivement les apports effectués au titre de cette fusion absorption.

- Le 28 décembre 2007, deux opérations sur capital ont été enregistrées. La première est une augmentation de capital réservée aux salariés cadres supérieurs de la société HYPER S.A. ; La seconde est une augmentation de capital en numéraire.

❖ Dettes de financement

Dans le cadre du plan de développement de HYPER SA, les dettes de financement représentent les principales ressources en financement de la société. Elles permettent l'investissement relatif aux ouvertures de nouveaux magasins. De plus, un encours de crédit bail a été remplacé par des crédits à moyen et long terme.

En 2005, les dettes de financement se décomposent comme suit :

En kdh	Solde initial	Encaissement	Remboursement	Solde final
Banque 1	858	-	558	300
Banque 2	1 874	-	594	1 280
Banque 3	938	8 000	750	8 188
Banque 4	17 000	11 250	4 904	23 346
Dépôts et cautionnements	61	-	-	61
Total	**20 731**	**19 250**	**6 806**	**33 175**

Source : HYPER S.A.

En 2006, les dettes de financement se décomposent comme suit :

En kdh	Solde initial	Encaissement	Remboursement	Solde final
Banque 1	300	-	300	0
Banque 2	1 280	-	654	626
Banque 3	8 188	-	1 788	6 400
Banque 4	23 346	3 750	7 007	20 089
Dépôts et cautionnements	61	-	-	61
Total	**33 175**	**3 750**	**9 750**	**27 174**

Source : HYPER S.A.

En 2006, la baisse de 18% des dettes de financement s'explique par le respect de l'échéancier de remboursement.

En 2007, les dettes de financement se décomposent comme suit :

En kdh	Solde initial	Encaissement	Remboursement	Solde final
Banque 1	0	2 531	108	2 422
Banque 2	626		626	0
Banque 3	6 400	56 479	5 994	56 885
Banque 4	20 089	23 787	7 164	36 712
Dépôts et cautionnements	61			61
Total	**27 174**	**82 797**	**13 892**	**96 080**

Source : HYPER S.A.

Les Crédits contractés en 2007 portent sur un montant de 82,8 MDH et se détaillent comme suit:

- la reprise de crédit de la société Wabi SARL pour 2,5 MDH ;
- le rachat des contrats de crédit-bail pour un montant de 56,5 MDH ;
- les deux premières tranches de crédits pour financer les projets de Salé et d'El Jadida pour respectivement 16,8 MDH et 6,9 MDH.

V.6.2.2. Passif Circulant

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Passif circulant	**109 368**	**182 399**	**66,8%**	**194 814**	**6,8%**	**296 799**	**52,3%**
Part total passif en %	*44,6%*	*55,0%*	10,4pts	*56,0%*	1,0pts	*51,8%*	-4,2pts
Dettes du passif circulant	**108 968**	**181 999**	**67,0%**	**194 414**	**6,8%**	**296 415**	**52,5%**
Part total passif en %	*44,4%*	*54,9%*	10,5pts	*55,9%*	1,0pts	*51,7%*	-4,2pts
. Fournisseurs et comptes rattachés	95 774	163 943	71,2%	172 022	4,9%	264 319	53,7%
Part total passif en %	*39,0%*	*49,4%*	10,4pts	*49,5%*	0,1pts	*46,1%*	*-3,4pts*
. Clients créditeurs, avances et acomptes	-	2	>100%		-29%	-	>100%
. Personnel	44	2 254	>100%	104	-95,4%	26	-75,0%
. Organismes sociaux	594	400	-32,7%	409	2,2%	1 134	>100%
. Etat	11 965	14 879	24,4%	21 584	45,1%	30 457	41,1%
. Comptes d'associes	220	220	-	220	-	223	1,4%
. Autres créances	75	-	<-100%		<-100%	187	ns
. Comptes de régularisation Passif	295	301	2,0%	75	-75,0%	69	-7,7%
Autres provisions pour risques et charges	**400**	**400**	**-**	**400**	**-**	**383**	**-4,3%**
Trésorerie – Passif	**37 911**	**38 259**	**0,9%**	**11 935**	**-68,8%**	**3 414**	**-71,4%**

Source : HYPER S.A.

Le passif circulant de la société HYPER S.A. a progressé de 66,8% en 2005 pour s'établir 182,4 MDH, puis de 6,8% en 2006 pour atteindre 194,8 MDH, et enfin de 52,3% en 2007 pour 296,8 MDH.

Sur la période, l'augmentation des dettes du passif circulant est essentiellement due à:

- ✓ L'augmentation de la dette fournisseurs qui passe de 95,8 MDH en 2004 à 264,3 MDH en 2007 (soit une croissance moyenne de 40,3%) suite aux ouvertures de magasins et au rallongement des délais de paiement ;
- ✓ L'augmentation de la TVA collectée (+36,8% en moyenne sur la période) suite à l'augmentation du chiffre d'affaires (+23,3% en moyenne sur la période).

L'exercice 2005 compte trois ouvertures de magasins et une extension de magasin d'où un accroissement significatif de 71,2% pour atteindre 163,9 MDH. Cette hausse est directement corrélée au volume des achats de marchandises.

L'exercice 2007 affiche également une augmentation des dettes fournisseurs de 53,7%, suite à :

- L'augmentation du volume d'achats de produits d'électroménager commercialisés à El Jadida qui bénéficient de délais de règlement relativement importants ;
- Des dettes sur acquisitions d'immobilisations relatives au chantier Lissasfa en cours.

Concernant l'évolution la rubrique « Etat », son détail se présente comme suit :

en Mdh	2004	2005	2006	2007
IGR	0,3	0,2	0,2	0,2
IS	2,0	2,8	3,5	5,3
TVA	9,6	11,9	17,7	24,9
Autres	-	-	0,2	-
Total	11,9	14,9	21,6	30,4

Source : HYPER S.A.

Ce poste comporte essentiellement de la TVA facturée non encore déclarée. L'augmentation du compte TVA est due essentiellement à l'augmentation des volumes de ventes et des prestations de services facturées aux fournisseurs.

Le poste « organismes sociaux » comprend essentiellement la CNSS et l'assurance maladie qui couvrent les salariés d'Hyper SA et concernent les dernières déclarations des exercices.

Le poste « Personnel » correspond au reliquat de la rémunération du personnel au titre du mois de décembre non encore versé à la date de l'arrêté des comptes. Et le poste « Clients créditeurs, Avances et Acomptes » s'assimile à une avance versée par des clients sur des achats futurs.

Par ailleurs, les autres provisions pour risques et charges concernant essentiellement une provision pour contentieux fiscal dénoué en 2007 concernant la reprise de la société Superdiplo et portant essentiellement sur un IGR relatif à des avantages en nature versés au Directeur Général.

V.6.3. Equilibre financier

Le tableau ci-dessous détaille l'évolution du bilan fonctionnel condensé en grandes masses sur la période 2004-2007 :

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
1- Financement permanent	98 173	111 106	13,2%	141 108	21,3%	276 104	95,7%
2- Moins actif immobilisé	127 010	158 574	19,9%	152 020	-4,3%	273 770	80,1%
Fonds de roulement fonctionnel (1-2)	**-28 837**	**-47 467**	**39,2%**	**-10 912**	**Ns**	**2 334**	**<100%**
4- Actif circulant	113 313	166 114	31,8%	178 067	7,2%	214 766	20,6%
5- Moins passif circulant	109 368	182 399	40,0%	194 814	6,8%	296 799	52,3%
Besoin en fonds de roulement (4-5)	**3 946**	**-16 285**	**>100%**	**-16 747**	**2,8%**	**-82 033**	**>100%**
Trésorerie nette	**-32 783**	**-31 182**	**5,1%**	**5 835**	**>100%**	**84 367**	**>100%**

Source : HYPER S.A.

V.6.3.1. Fonds de roulement

Jusqu'en 2006, le fonds de roulement négatif s'explique essentiellement par des reports à nouveau déficitaires qui ont atteint 43 MDH au 31/12/2005.

Malgré l'augmentation de l'actif immobilisé au cours de l'exercice 2007, HYPER SA présente un fonds de roulement positif, pour la première fois sur la période d'étude, qui s'explique par les différentes opérations d'augmentation de capital opérées au cours de l'exercice 2007, comme évoqué dans l'analyse des capitaux propres.

V.6.3.2. Besoin en fonds de roulement

Au terme de l'exercice 2004, HYPER SA présentait exceptionnellement un besoin en fonds de roulement de 3,9 MDH du fait de l'augmentation des créances clients et du stock suite à l'ouverture du point de vente de Meknes en 2004.

La société HYPER S.A. présente un excédent en fonds de roulement sur le reste de la période d'étude. Un excédent en fonds de roulement est propre aux sociétés de la grande distribution qui réalisent des ventes au comptant et règle ses fournisseurs à terme.

En 2007, le besoin en fonds de roulement enregistre une nette augmentation (65,7 MDH) au cours de l'exercice du fait :

- d'une politique de recouvrement des créances plus efficace entamée au cours du 4ème trimestre 2006 qui est basée sur une facturation trimestrielle des prestations de services ;
- d'une augmentation des dettes fournisseurs (53,7%) suite à l'augmentation des volumes d'activité.

V.6.4. Analyse des ratios

V.6.4.1. Ratios de performance

(en kdh)	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Taux de valeur ajoutée[38]	**7,8 %**	**7,4 %**		**8,3 %**		**8,8 %**	
Valeur ajoutée	32 180	41 880	30,1%	58 472	39,6%	76 146	30,2%
Chiffre d'affaires	412 320	562 736	36,5%	703 769	25,1%	869 662	30,3%
Coefficient de rendement du travail salarié[39]	**1,15**	**1,22**		**1,50**		**1,69**	
Charges de personnel	28 012	34 193	22,1%	39 099	14,3%	45 212	15,6%
Marge d'exploitation[40]	**0,8 %**	**1,2 %**		**2,5 %**		**3,4 %**	
Excédent brut d'exploitation	3 254	6 676	>100%	17 747	>100%	29 125	66,4%
Marge opérationnelle[41]	**-0,6 %**	**-0,2 %**		**1,2 %**		**1,9 %**	
Résultat d'Exploitation	-2 540	-1 263	Ns	8 108	Ns	16 683	>100%

Source : HYPER S.A.

Taux de Valeur ajoutée

Sur la période 2004-2007, la valeur ajoutée enregistre un taux de croissance annuel moyen de 33,2% et représente en moyenne 8,1% du chiffre d'affaires.

Le taux de valeur ajoutée est en amélioration sur la période grâce à une progression de la marge brute qui a permis de compenser l'alourdissement augmentation des charges d'exploitation, et notamment les autres charges externes suite aux différentes ouvertures opérées au cours de la période.

Coefficient de rendement du travail salarié

Le coefficient de rendement du travail salarié, qui mesure la richesse pour un dirham de masse salariale, est en croissance et s'établit à 1,7 en 2007.

La masse salariale de HYPER SA continue à croître sur un rythme relativement soutenu de 17,3% en moyenne. Cette hausse est directement liée aux stratégies d'ouvertures de magasins, à la création de nouveaux postes dans les magasins afin de mieux servir les clients et au renforcement de l'encadrement au niveau du siège.

Marge d'exploitation

La marge brute d'exploitation enregistre une augmentation de 2,6 points sur la période justifiée par :

- La croissance de la valeur ajoutée ;
- L'évolution du cœfficient de rendement du travail salarié.

L'augmentation de la marge d'exploitation est expliquée par l'amélioration de l'EBE avec un TCAM de plus de 107,6% plus important que l'amélioration du CA avec un TCAM de 28,2%.

Marge opérationnelle

En 2007, la marge opérationnelle atteint 1,9%, après être devenue positive en 2006 avec 1,2% soit une nette progression par rapport aux années précédentes. Cette marge retrace les bonnes performances de HYPER SA tant au niveau du volume des ventes qu'au niveau de la maîtrise des charges.

38 Valeur Ajoutée / CA HT

39 Valeur ajoutée / charges de personnel

40 EBE / CA HT

41 Résultat d'exploitation / CA HT

V.6.4.2. Création de valeur

Les indicateurs de rendement de l'activité de HYPER S.A. se présentent comme suit :

	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
Rendement des immobilisations corporelles[42]	**0,7**	**0,6**		**1,0**		**0,5**	
Valeur ajoutée	32 180	41 880	30,1%	58 472	39,6%	76 146	30,2%
Immobilisations corporelles nettes	45 934	66 465	44,7%	58 182	-12,5%	165 107	>100%
Rendement productif[43]	**1,7**	**1,7**		**2,0**		**1,5**	
Chiffre d'affaires	412 320	562 736	36,5%	703 769	25,1%	869 662	23,6%
Total bilan	245 452	331 764	35,2%	347 858	4,8%	576 316	64,7%

Source : HYPER S.A.

Rendement des immobilisations corporelles

Ce ratio mesure la productivité des immobilisations corporelles. Ce ratio s'établit à 1 en 2006.

En 2007, malgré une forte hausse de la valeur ajoutée (+30%), ce ratio atteint 0,5 du fait de l'augmentation significative des immobilisations corporelles.

Cette augmentation concerne en grande partie des investissements peu créatifs de valeur ajoutée au cours de l'exercice 2007 mais qui le seront dans la période future. Il s'agit :

- des terrains de Salé, de Khemisset, de Casablanca Lissasfa pour 31,4 MDH destinés à de futures ouvertures ;
- des acquisitions des locaux de Mohammedia, de Casablanca Bir Anzarane et de Marrakech pour 19,5 MDH destinées à de futures ouvertures et qui figurent en immobilisations en cours ;
- des travaux en cours sur Casablanca Lissasfa pour un montant de 19,4 MDH ;
- du rachat des contrats de leasing pour un montant de 52 MDH.

Rendement productif

Sur la période, le rendement productif de HYPER S.A est en augmentation et s'établit à 2 en 2006. Cette augmentation est due à la forte activité liée à la politique d'ouverture de nouveaux points de vente contribuant ainsi au maintien et au développement du réseau de distribution de la société à travers le Maroc.

Ce ratio est exceptionnellement en baisse au cours de l'exercice 2007 pour les mêmes raisons évoquées ci-dessus (travaux en cours, rachat de leasing, etc).

V.6.4.3. Ratio de liquidité

	2004	2005	2006	2007
Délai de rotation des stocks[44] (En jours d'achats HT)	49	44	37	38
Délai de règlement clients[45] (En jours de CA TTC)	31	31	33	27
Délai de règlement fournisseurs[46] (En jours d'achats)	76	94	80	100

Source : HYPER S.A.

Délai de rotation des stocks

En 2007, les stocks représentent 38 jours de chiffre d'affaires contre 37 en 2006 (44 jours pour 2005 et 49 jours en 2004). Ce ratio est en amélioration entre 2004 et 2007, conséquence d'un volume d'activité dynamique.

42 valeur ajoutée / immobilisations corporelles nettes

43 CA / Total actif

44 (Stocks x 360) / (Achats revendus de marchandises et achats consommés de matières TTC)

45 (Clients et comptes rattachés x 360) / CA TTC.

46 (Dettes fournisseurs nettes x 360) / (achats revendus de marchandises + Achats consommés de matières et founnitures + Autres charges externes TTC).

Délai de règlement clients

La société HYPER S.A. maintient son délai de règlement client à un niveau relativement stable sur la période 2004-2006, en moyenne à 1,03 mois.

En 2007, ce délai passe à 27 jours essentiellement suite à la mise en place d'une politique de recouvrement plus efficace basée sur la facturation des prestations de service de manière trimestrielle.

Délai de règlement fournisseurs

L'évolution en dents de scie du délai de règlement fournisseurs sur la période étudiée s'explique par plusieurs paramètres:

- La renégociation annuelle des délais contractuels de règlement fournisseurs ;
- La négociation des délais de règlement fournisseurs relative aux stocks d'ouvertures ;
- Le changement de la structure du compte fournisseurs en fonction notamment du glissement du mois de Ramadan et des offres promotionnelles de fin d'année. Selon la nature des biens en promotion, le délai de règlement peut varier entre 15 jours (essentiellement produits du marché) et 150 jours (essentiellement Loisirs & Electro).

Toutefois sur la période d'étude, le délai de règlement moyen des fournisseurs s'établit à 87 jours.

V.6.4.4. Ratios de rentabilité

Le tableau ci-dessous reprend les principaux indicateurs de rentabilité :

	2004	2005	2006	2007
Rentabilité des capitaux propres[47]	-8,8%	-7,2%	0,9%	4,7%
Rentabilité nette[48]	-2,8%	-1,7%	0,3%	1,5%

Source : HYPER S.A.

Rentabilité des capitaux propres

Sur la période, la rentabilité des capitaux s'améliore et atteint 4,7% en 2007.

Rentabilité nette

Sur la période, la rentabilité nette est en augmentation et devient positive en 2006 grâce à un résultat net excédentaire de 1 MDH permettant d'atteindre une rentabilité de 0,3%.

En 2007, le taux de rentabilité nette atteint 1,5%. En effet, la société HYPER SA profite des bonnes performances réalisées par ces magasins, des ouvertures effectuées et des économies d'échelles générées.

V.6.4.5. Ratio d'endettement

Le tableau suivant permet de mesurer le poids de l'endettement à long terme de la société HYPER S.A. :

en kdh	2004	2005	Var	2006	Var	2007	Var
DLMT	20 731	33 175	60,0%	27 174	-18,1%	96 080	>100%
Endettement net[49]	53 514	64 357	20,3%	21 338	-66,8%	20 895	-2,1%
DLMT / Financement Permanent	21%	30%	9 pts	19%	-11 pts	35%	16 pts
Ratio d'endettement à long terme[50]	39%	52%		127%		>100%	

Source : HYPER S.A.

47 résultat net / capitaux propres

48 résultat net / total actif

49 Trésorerie nette + titres VMP + DMLT

50 DLMT / Endettement net

Sur la période, en dépit d'une hausse des investissements, l'endettement net est en diminution de 32,6 MDH grâce à la forte croissance de la trésorerie actif de la société. Cette augmentation de la trésorerie influe positivement sur le ratio d'endettement.

V.7. ANALYSE DU TABLEAU DE FINANCEMENT

Le tableau ci-dessous détaille l'évolution du tableau de financement :

En KDH	2004		2005		2006		2007	
	E	R	E	R	E	R	E	R
I. Ressources stables de l'exercice								
Autofinancement (a)		**-4 093**		**-3 039**		**9 815**		**19 366**
. Capacité d'autofinancement		(4 093)		(3 039)		9 815		19 366
-Distribution de bénéfices		0		0		0		0
Cessions et réductions d'immobilisations (b)		**4 050**		**19 990**		**13 221**		**10 549**
. Cessions d'immobilisations corporelles		3 050		19 990		13 221		10 549
. Cessions d'immobilisations financières		1 000		0		0		10 549
Augmentation capitaux propres & assimilés (c)		**47 000**		**6 088**		**35 000**		**57 697**
. Augmentation de capital, apports		47 000		6 088		35 000		57 697
Augmentation des dettes de financement (d)								**82 797**
(Nette de primes de remboursement)				19 250				
Total I- ressources stables (a+b+c+d)		**46 956**		**42 289**		**58 036**		**170 409**
II. Emplois stables de l'exercice								
Acquisition & augmentation d'immobilisations (e)	**18 959**		**49 660**		**11 889**		**134 621**	
. Acquisition d'immos incorporelles	284		8 435		1 228		9 437	
. Acquisition d'immos corporelles	17 194		40 980		10 553		124 809	
. Acquisition d'immos financières	1 481		245		107		374	
Remboursement des capitaux propres (f)								
Remboursement des dettes de financement (g)	**10 808**		**6 806**		**6 001**		**13 892**	
Emplois en non valeurs (h)	**2 220**		**4 453**		**3 591**		**8 651**	
Total II -emplois stables (e+f+g+h)	**31 987**		**60 919**		**21 481**		**157 163**	
III. Variation du BFR	**25 548**			**20 231**		**463**		**65 285**
IV. Variation de la trésorerie		**10 579**	**1 601**		**37 018**		**78 531**	
Total	**57 535**	**57 535**	**62 520**	**62 520**	**58 499**	**58 499**	**235 694**	**235 694**

Source : HYPER S.A.(E=Emplois, R=Ressources)

Sur la période, les ressources stables de l'entreprise proviennent essentiellement des augmentations de capital et des cessions d'immobilisations suite notamment à des opérations de lease back. Les deux dernières années, une capacité d'autofinancement positive conforte le niveau des ressources stables. Quant aux emplois stables, ils proviennent de l'augmentation des immobilisations et du remboursement des dettes de financement.

En 2006, comme en 2007, la situation de la trésorerie est redressée grâce notamment aux augmentations de capital opérées et à l'amélioration des performances de la société qui ont permis de consolider la structure financière de HYPER SA.

VI. PERSPECTIVES D'HYPER S.A.

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 d'HYPER S.A.

Aucune garantie ne peut cependant être donnée quant à leur réalisation effective.

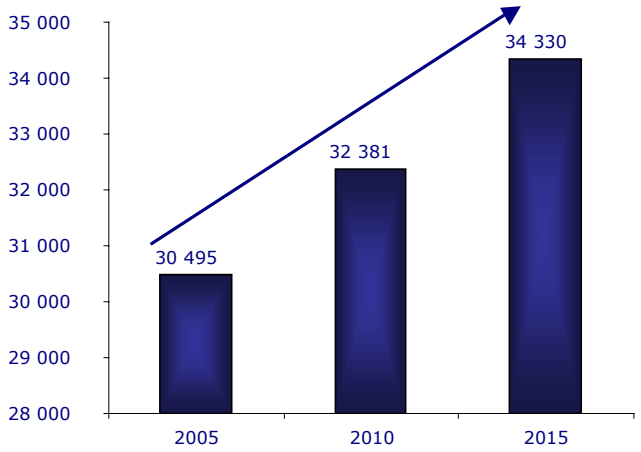
BMCI Finance a effectué une revue globale de cohérence des prévisions mais ne garantit pas, de manière expresse ou explicite, leur exactitude ou leur caractère complet. BMCI Finance dégage expressément sa responsabilité en rapport avec ces renseignements, avec des erreurs qu'ils contiendraient ou pour toute omission.

VI.5. PERSPECTIVES DU SECTEUR

VI.5.1. Facteurs de développement économique

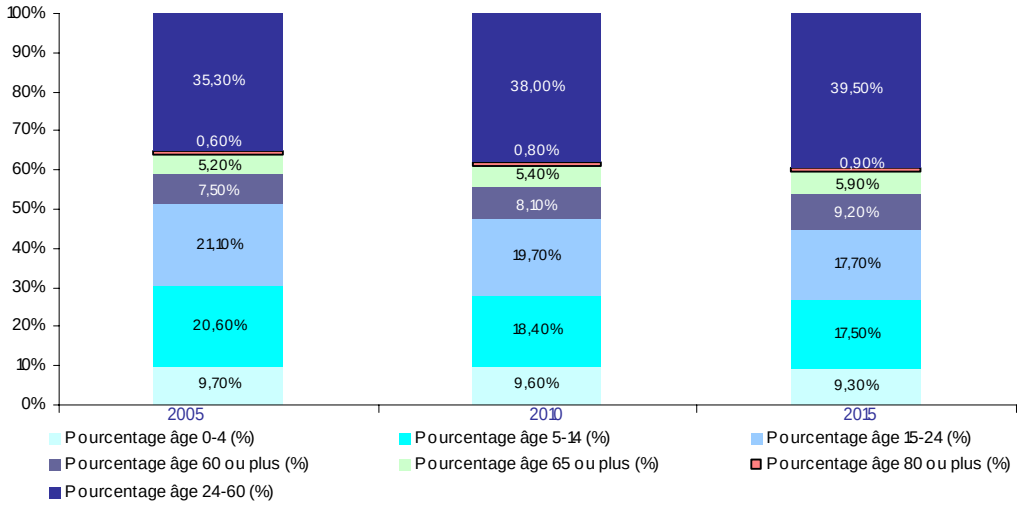
VI.5.1.1. Evolution et perspectives des indicateurs démographiques

Selon les prévisions du Département des Affaires Economiques et Sociales des Nations Unies, la population marocaine va croître de 12,6% entre 2005 (30 495 milliers d'habitants) et 2015 (34 330 milliers d'habitants), soit un taux de croissance annuel moyen de 1,18%.



Source: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat
World Population Prospects: The 2006 Revision and World Urbanization Prospects : The 2005 Revision

Cette progression de la population marocaine va notamment concerner la tranche âgée entre 24 et 60 ans. En effet, cette partie de la population représente environ 35% à fin 2005 et représenterait plus de 39% fin 2015, soit une augmentation du pourcentage de la population active au Maroc comme l'illustre le graphique suivant :



Source : Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat
World Population Prospects : The 2006 Revision and World Urbanization Prospects : The 2005 Revision

Globalement l'évolution de la population marocaine va générer un accroissement de la densité démographique, qui va passer de 68 habitants au km² en 2005 à 77 habitants au km² en 2015, avec une plus forte concentration en milieu urbain.

VI.5.1.2. Evolution et perspectives des indicateurs d'urbanisation

Le Maroc assiste à un fort accroissement du taux d'urbanisation entre 1990 et 2005 comme illustré par le tableau ci-dessous :

Année	Population urbaine	Population totale	Taux d'urbanisation
1990	12 007	24 808	48,40%
1995	13 988	26 951	51,90%
2000	15 884	28 827	55,10%
2005	17 901	30 495	58,70%
2010	20 044	32 381	61,90%
2015	22 315	34 330	65,00%

Source : Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat
World Population Prospects : The 2006 Revision and World Urbanization Prospects : The 2005 Revision

La part des citadins dans la population marocaine a enregistré une évolution remarquable en vingt cinq ans, passant de 48,4% en 1990 à plus de 59% en 2005, et se situerait aux environs de 65% en 2015. Par ailleurs, ce développement urbain tend à favoriser les grandes agglomérations.

Les derniers recensements de 1994 et 2004 ont confirmé cette tendance, selon le tableau de répartition suivant :

Région - Province - Préfecture	Capitale - Ville	Superficie (km²)	Population 1994	Population 2004	Var 1994-2004
Région du Grand Casablanca	Casablanca	1 615	3 126 785	3 631 061	16,1%
Région de Doukala - Abda	Safi	13 285	1 793 458	1 984 039	10,6%
Région de Fès - Boulemane	Fès	19 795	1 322 473	1 573 055	18,9%
dont Fès	Fès	Nd	796 180	977 946	22,8%
Région de Gharb - Chrarda - Béni Hssen	Kénitra	8 805	1 625 082	1 859 540	14,4%
Région de Guelmim - Es-Semara	Guelmim	122 825	386 075	462 410	19,8%
Région de Laâyoune - Boujdour - Sakia El Hamra	Laâyoune	139 480	175 669	256 152	45,8%
Région de Marrakech - Tensift - Al Haouz	Marrakech	31 160	2 724 204	3 102 652	13,9%
dont Marrakech	Marrakech	nd	861 205	1 070 838	24,3%
Région de Meknès - Tafilalet	Meknès	79 210	1 903 790	2 141 527	12,5%
Région de l'Oriental	Oujda	82 900	1 768 691	1 918 094	8,4%
dont Oujda	Oujda	100	419 063	477 100	13,8%
Région de Oued Ed-Dahab - Lagouira	Dakhla	50 880	36 751	99 367	170,4%
Région de Rabat - Salé - Zemmour - Zaer	Rabat	9 580	1 985 602	2 366 494	19,2%
dont Salé	Salé	77,4	631 803	823 485	30,3%
Région de Souss - Massa - Daraâ	Agadir	70 880	2 635 522	3 113 653	18,1%
dont Agadir	Agadir	293	366 193	487 954	33,3%
Région de Tadla - Azilal	Béni Mellal	17 125	1 324 662	1 450 519	9,5%
Région de Tanger - Tétouan	Tanger	11 570	2 036 032	2 470 372	21,3%
dont Tanger	Tanger	332	591 858	762 583	28,8%
dont Tétouan	Tétouan	Nd	499 016	613 506	22,9%
Région de Taza - Al Hoceïma - Taounate	Al Hoceima	24 155	1 719 844	1 807 113	5,1%
Région de Chaouia - Ouardigha	Settat	7 010	1 509 077	1 655 660	9,7%
Total		**690 275**	**30 239 035**	**35 105 120**	***14,6%***

Source : Direction de la Statistique – Résultats des recensements effectués en 1994 et 2004

Certaines villes, dont Agadir, Tanger, Marrakech, Mohammedia, Tétouan, Fès et Salé, ont enregistré entre 1994 et 2004, une progression de plus de 20% de leur population.
Par ailleurs, les agglomérations de moins de 250 000 habitants représentent à peine 0,28% de la population globale, alors que celles supérieures à 500 000 habitants représentent à elles seules

autour de 94% de la population globale. Ceci implique une sous-représentation relative des villes de faible taille au profit des grandes villes.

VI.5.1.3. Evolution et perspectives de croissance du PIB et de l'inflation

Selon le Fonds Monétaire International (FMI), le Produit Intérieur Brut (PIB) va continuer à augmenter entre 2007 et 2011, avec une croissance annuelle moyenne sur la période estimée à 5,16% pour le PIB réel.
Cette tendance va s'accentuer pour le PIB réel non agricole, puisqu'il va progresser de 5,96% par an en moyenne sur la période 2007-2011.

Variation	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PIB réel	2,40%	8,00%	2,50%	5,90%	5,70%	5,80%	5,90%
PIB réel non agricole	4,80%	5,20%	5,50%	5,70%	6,10%	6,20%	6,30%

Source : Fonds Monétaire International - Rapport du FMI n° 07/323 septembre 2007

Par ailleurs, toujours, selon le FMI, l'inflation restera contenue autour de 2% entre 2008 et 2011, comme l'illustre le tableau suivant :

Variation	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Inflation	1,00%	3,30%	2,50%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%

Source : Fonds Monétaire International - Rapport du FMI n° 07/323 septembre 2007

D'autres éléments importants vont également contribuer à créer un environnement favorable à la croissance et à la consommation, avec notamment :

- la baisse continue du taux de chômage qui est à son plus bas historique depuis 3 décennies (9,7% en 2006 contre plus de 14% en 2000) ;
- la tendance à la diminution du taux de pauvreté (19% en 2001 et 14% en 2006) ;
- l'achèvement à moyen terme des programmes de développement nationaux amorcés par le gouvernement (infrastructures, tourisme, industrie, électrification des zones rurales…) ;
- l'amélioration des investissements directs étrangers grâce à la mise en place d'accords de libre échange entre l'Union Européenne, les Etats-Unis et les pays arabes.

Cet ensemble d'indicateurs permet de conclure que le nombre de consommateurs va nécessairement augmenter à terme, avec un accroissement de son pouvoir d'achat.

VI.5.2. Potentiel du secteur

Le secteur des GMS au Maroc bénéficie d'un potentiel de croissance important grâce aux facteurs de développement économique précités. En effet, ces évolutions économiques et sociales sont de nature à faire évoluer les tendances et habitudes des consommateurs marocains qui se caractérisent par :

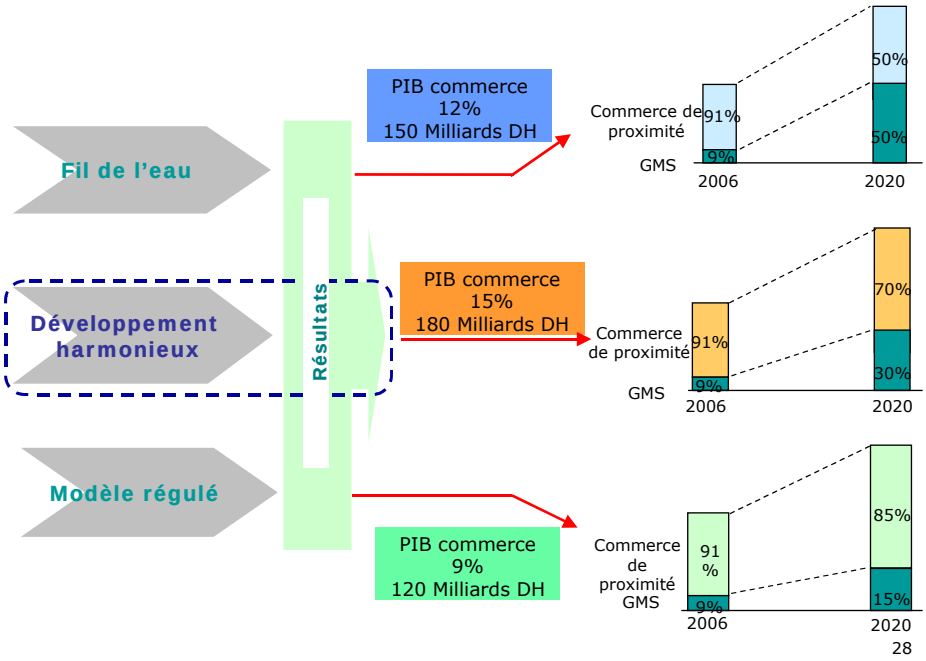
- un besoin croissant de diversité ;
- une préoccupation en matière de sécurité, d'hygiène et de qualité ;
- une préférence pour le rassemblement des achats en un même lieu ;
- la recherche de la convivialité dans l'acte d'achat ;
- la recherche du meilleur rapport qualité- prix.

Dans ce contexte, le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie a élaboré un plan de développement du secteur du commerce baptisé « RAWAJ, vision 2020 ». Ce plan prévisionnel a pour objectif d'améliorer les conditions d'approvisionnement du citoyen marocain et le niveau de vie des commerçants, d'augmenter la contribution de la valeur ajoutée du secteur au PIB national et de créer des opportunités d'emplois.

VI.5.2.1. Plan « RAWAJ Vision 2020 »

Le plan « RAWAJ Vision 2020 » se focalise sur les 4 acteurs commerciaux, à savoir : la grande et moyenne distribution, le commerce indépendant, le commerce en réseau et la franchise, et enfin les espaces publics marchands sous la responsabilité des communes (marchés de gros, abattoirs et halles aux poissons).

A la base, le plan « RAWAJ Vision 2020 » s'est fondé sur différents scénarii de développement du commerce et de la distribution à l'horizon 2020 (voir schéma ci-après), pour retenir le scénario du « développement harmonieux ». Ce scénario ambitionne de tripler le PIB actuel du commerce (180 milliards de DH), de porter la contribution du commerce au PIB national à 15% (contre 11% en 2006), de créer plus de 450 000 emplois et de porter la croissance du secteur à 8% annuellement.



Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie

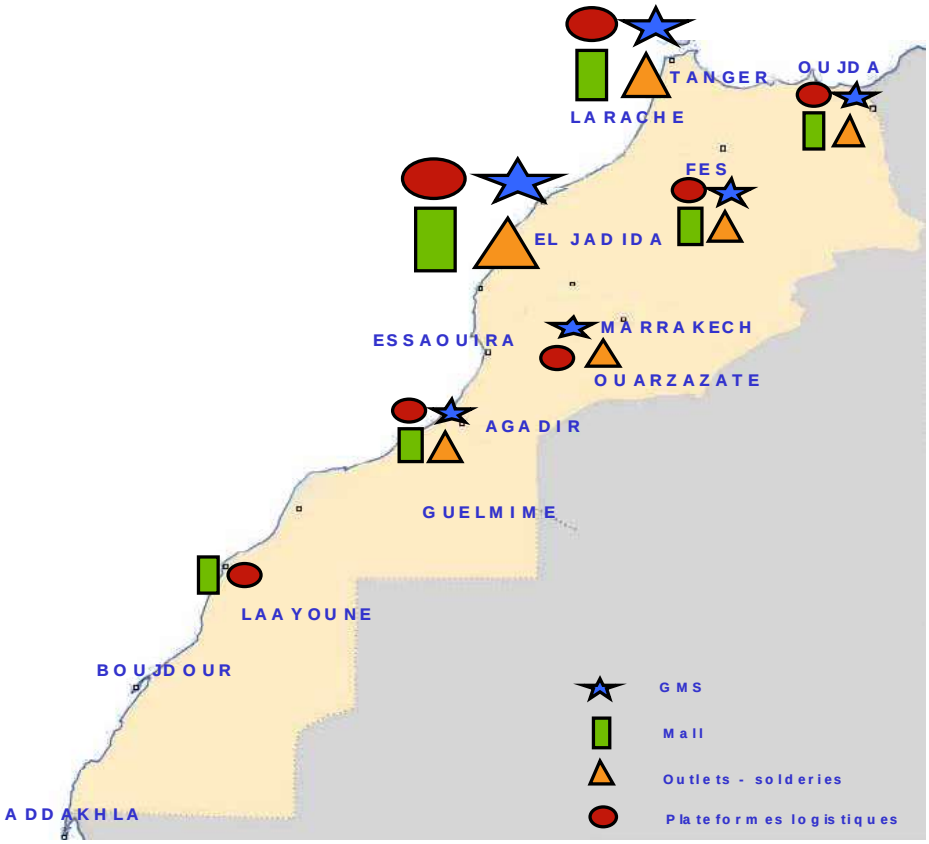
Pour réaliser les objectifs du scénario du « développement harmonieux, le programme « RAWAJ Vision 2020 » propose un accompagnement du secteur des GMS en mettant en place des branches de formation adaptées à la distribution moderne, en permettant aux GMS l'intégration en amont de la filière des produits frais, en mettant en œuvre des chartes d'éthique entre les producteurs et les GMS et en encourageant le développement de marques de distributeurs et ce, dans le cadre d'un partenariat entre les GMS et les PME-PMI locales.

Les objectifs chiffrés du plan d'action « RAWAJ Vision 2020 » pour le secteur de la grande et moyenne distribution sont détaillés dans le tableau ci-après :

Grandes et Moyennes surfaces	Situation 2006	Situation 2020
Nombre points de vente	50	600
Emplois	8 000	90 000
Valeur ajoutée (en milliards de DH)	2,8	26
Emprise foncière (en Hectare)	142	1000

Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie

Le plan « RAWAJ Vision 2020 » prévoit de porter à l'horizon 2020, les ouvertures à 600 GMS, dont, plus de 50 hypermarchés, 15 « malls » pouvant abriter prés de 3000 magasins de franchise et de commerce moderne et 15 « outlets », solderies et magasins d'usine, selon la répartition géographique illustrée par le graphique suivant :



Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Économie

VI.5.2.2. Comparatif international

A.T. Kearney, cabinet américain de conseil en stratégie et management, analyse régulièrement le potentiel du secteur de la distribution, dans 185 pays émergents[51], à travers plusieurs critères dont le risque pays, l'attractivité du marché, la saturation du marché et l'opportunité d'implantation.

A cet effet, A.T. Kearney établit chaque année un classement sur la base de l'indice mondial de développement de la distribution « GRDI » (Global Retailer Development Index), qui constitue une référence pour les investisseurs et les grands distributeurs, selon le détail suivant :

Pays[52]	Classement			Score GRDI		
	2007	2006	2005	2007	2006	2005
Tunisie	11e	11e	15e	64	65	71
Turquie	13e	10e	9e	62	66	78
Égypte	14e	20e	25e	61	60	60
Maroc	**15e**	**28e**	**23e**	**60**	**48**	**62**
Algérie	25e	nd	nd	51	nd	nd

Sources : Euromoney, World Bank, Global Competitiveness Report 2005-2006, 2007 A.T. Kearney Global Retail Development Index

51 Les pays éligibles doivent avoir un score supérieur à 35 par rapport au classement risque pays établi par Euromoney, une population supérieure à 2 millions d'habitants et un P.I.B. par habitant supérieur à 3000 USD

52 L'échantillon retenu se limite aux pays du bassin méditerranéen

On constate que le Maroc occupe le 15eme rang du classement en 2007, les 3 premiers étant l'Inde, la Russie et la Chine. Notons qu'entre 2006 et 2007, le Maroc a gagné 13 places et se situe pour la première fois dans la tranche[53] des 10 pays « à considérer », juste derrière la Tunisie, la Turquie et l'Egypte.

Ce résultat conforte les prévisions du plan « RAWAJ Vision 2020 » et illustre l'important potentiel du Maroc en matière de développement du secteur de la distribution.

VI.6. ORIENTATIONS STRATEGIQUES 2008-2011

Compte tenu des prévisions socio-économiques et des objectifs du plan « RAWAJ Vision 2020 », HYPER S.A. a élaboré un business plan permettant la définition de nouvelles orientations dans le cadre d'un plan stratégique 2008–2011.

Ce plan stratégique, ayant pour fondement la création de valeur, vise à tirer avantage du savoir-faire éprouvé d'HYPER S.A. et du potentiel de développement substantiel du secteur des GMS.

HYPER S.A. a ainsi choisi, dans le cadre de son plan stratégique, un « business model », mode de développement privilégié et historique de la société, qui s'appuie sur deux piliers : le client et le collaborateur.

Ce plan stratégique se décline selon les points ci-après :

- L'ouverture de 27 nouveaux points de vente à horizon 2011 ;
- Le développement de l'activité « hypermarchés » à partir de l'année 2008 ;
- Le lancement de l'activité « franchise » à partir de l'année 2009.

Le lancement de la franchise présente en effet plusieurs avantages notamment :

- augmenter le volume d'activité de la société, et de ce fait bénéficier de produit de coopération commerciale conséquent ;
- accroître son rythme de développement avec des enveloppes d'investissement très faibles ;
- Bénéficier d'économies d'échelle plus importantes sur les charges centrales et de logistique.

A cet égard le cahier des charges prévoit notamment pour le franchisé:

- Disposer d'un local présentant un potentiel de vente suffisant ;
- Justifier d'une expérience minimale par le franchisé dans le commerce et/ou la distribution ;
- Se consacrer quasi exclusivement à la gestion du point de vente ;
- Justifier d'un financement minimum en fonds propres.

Pour accompagner ce plan stratégique, HYPER S.A. projette de renforcer sa politique de satisfaction et de fidélisation de la clientèle. A cet effet, la société a élaboré un projet « fidélité » dont le démarrage est prévu pour l'exercice 2008. Ce projet repose principalement sur l'établissement d'un cahier des charges pour une solution connectée au logiciel d'encaissement existant. Ce cahier des charges permettra d'assurer :

- l'analyse et le suivi des clients à travers le stockage de toutes les informations relatives aux clients, le suivi des compteurs clients, la création de comptes clients auxquels peuvent être rattachés une ou plusieurs cartes, la mise en place d'un système de bonification (chèques, cadeaux…) ;

- la segmentation des clients à travers la constitution de groupes distincts et homogènes du point de vue des comportements d'achats dans le but d'activer des avantages par groupe de clients, de cibler les mailings et les opérations marketing et de mettre en place un système de scoring pour repérer les clients les plus fidèles ;

- la gestion en temps réel des clients et de la bonification à travers la délivrance de cartes de fidélité pré numérotées et disponibles en magasins ;

53 Les 30 premiers du classement sont répartis en 3 tranches chacune de 10 pays : une première à très fort potentiel de croissance, une seconde à considérer et une troisième à faible priorité.

- la mise en place pour les porteurs de cartes de fidélité, d'offres spécifiques programmables, par exemple des remises par articles, familles de produits, rayons et fournisseurs, des « bonus » à partir d'un seuil de montant par ticket de caisse, des points supplémentaires sur certains articles et des promotions limitées dans le temps ;

- la gestion des points de fidélité en temps réel à l'encaissement en faisant apparaître le solde des points actualisé sur les tickets de caisse et de permettre aux porteurs de cartes de connaître les promotions du moment et les cadeaux proposés en échange de points dans n'importe quel magasin.

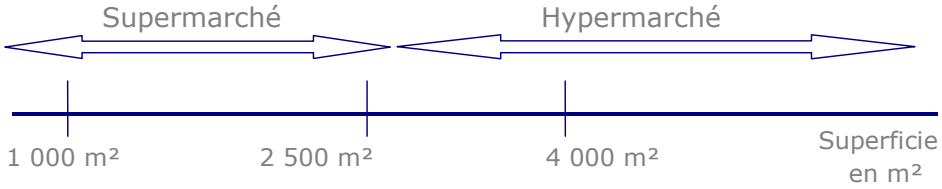
En outre, le plan stratégique d'HYPER S.A. prévoit une optimisation du marketing client, de l'assortiment et de l'implantation, un pilotage dynamique des prix de vente (veille concurrentielle), le renforcement du service client (gestion des réclamations clients) et la garantie de la disponibilité des produits.

VI.7. PROGRAMME D'OUVERTURES PREVISIONNEL 2008-2011

La stratégie adoptée par le management d'HYPER S.A. a pour composante essentielle un programme prévisionnel d'ouvertures s'étalant sur la période 2008-2011P. Ce programme d'ouverture a comme base les données sectorielles prévisionnelles précitées et leur analyse effectuée par le management d'HYPER S.A.

Cette analyse, confortée par l'expertise d'une autre filiale du Groupe Best Financière, la société Best Real Estate, a permis ainsi à HYPER S.A. d'identifier les lieux des futurs points de vente ainsi que leur superficie à travers une segmentation appropriée des magasins distinguant entre supermarchés et hypermarchés, qui entrera en vigueur en 2008.

Cette distinction est fondée sur le critère de la superficie et de la gamme de produits commercialisés, selon le schéma suivant :



HYPER S.A., à travers cette nouvelle segmentation, compte bien évidemment augmenter ses revenus en combinant sa stratégie actuelle de supermarchés de proximité avec un nouvel objectif de drainer une clientèle plus élargie grâce aux hypermarchés en leur offrant un choix plus large de références.

La société BRE sera amenée à construire des centres commerciaux devant abriter des points de ventes Label'Vie :

- un Supermarché de 2 000 m² dans la région de Doukala-Abda ;

- et des Hypermarchés dans la région de Marrakech – Tensift (5 500 m²), la région de Fès – Boulemane (5 000 m²) et la Région de Tanger - Tétouan (5 500 m²).

De ce fait, HYPER S.A. a élaboré un planning d'ouvertures en différenciant les projets selon leur état d'avancement. A cet effet, la société distingue entre les projets qualifiés d'«engagés», ceux qualifiés de «conceptualisés» et ceux qualifiés d'«à l'étude» :

Programmes d'ouvertures engagés

Les programmes engagés correspondent aux projets d'ouvertures dont l'immobilier commercial est déjà acquis. Parmi ces projets, certains sont mêmes dotés d'autorisations de construire ou déjà en cours de construction ou encore d'aménagement.

Le tableau suivant présente par année le détail des ouvertures dites engagées :

Projet	Segment	Superficie en m²	Date d'ouverture	Investissement global (kdh)
Région du Grand Casablanca	Supermarché	1 300	avr-08*	23 400
Région du Grand Casablanca	Supermarché	1 000	juin-08	24 800
Région du Grand Casablanca	Supermarché	1 300	juill-08	28 720
Région du Grand Casablanca	Supermarché	1 000	sept-08	19 075
Région de Rabat - Salé	Supermarché	1 200	août-08	28 060
Région de Doukala - Abda	Supermarché	2 000	sept-08	18 050
Région de Rabat - Salé	Hypermarché	5 500	nov-08	115 913
Somme 2008		**13 300**		**258 018**
Région du Grand Casablanca	Supermarché	1 000	févr-09	19 850
Région du Grand Casablanca	Supermarché	1 500	mars-09	16 350
Région de Souss - Massa - Daraâ	Supermarché	2 000	avr-09	40 740
Région du Grand Casablanca	Supermarché	1 000	juil-09	30 650
Région de Marrakech - Tensift	Hypermarché	5 500	oct-09	232 288
Région de Fès - Boulemane	Hypermarché	5 000	oct-09	142 065
Somme 2009		**16 000**		**481 943**
Région de Tanger - Tétouan	Hypermarché	5 500	juin-10	194 288
Somme 2010		**5 500**		**194 288**
Total		**34 800**		**934 249**

Source : HYPER S.A.- Les ouvertures en 2008 sont toutes en cours de construction ou déjà opérationnelles (*Projet du mois d'avril : supermarché est ouvert et déjà opérationnel avec une superficie de 1 300m².)

Ces projets engagés vont permettre au total l'ouverture de 14 points de ventes supplémentaires, dont 10 supermarchés et 4 hypermarchés représentant une surface de vente de 34 800 m² et un investissement global entre 2008 et 2010 atteignant les 934 MDH.

Programmes d'ouvertures conceptualisés

Les programmes conceptualisés correspondent aux projets d'ouvertures dont l'emplacement géographique est localisé et dont l'acquisition de l'immobilier commercial est en cours de négociation.

Le tableau suivant présente par année le détail des ouvertures dites conceptualisées :

Projet	Segment	Superficie en m²	Date d'ouverture	Investissement global (kdh)
Région de Fès - Boulemane	Supermarché	2 000	2009	19 500
Somme 2009		**2 000**		**19 500**
Région de Marrakech - Tensift	Supermarché	1 000	2010	14 000
Région de Tanger - Tétouan	Supermarché	1 000	2010	14 000
Région de Rabat - Salé	Supermarché	2 000	2010	19 500
Région de Tanger - Tétouan	Supermarché	2 000	2010	19 500
Région de l'Oriental	Supermarché	2 000	2010	19 500
Somme 2010		**8 000**		**86 500**
Total		**10 000**		**106 000**

Source : HYPER S.A.

Les projets dits conceptualisés concerneront, entre 2009 et 2010, l'ouverture de 6 supermarchés notamment dans des villes qui comptent actuellement peu de GMS.

Ces ouvertures totalisent une enveloppe globale d'investissements de 106 MDH et vont permettre à HYPER S.A. d'accroître sa superficie de vente de 10 000 m² supplémentaires.

Programmes d'ouvertures à l'étude

Les programmes à l'étude correspondent aux projets d'ouvertures dont l'emplacement géographique est identifié, mais dont les négociations relatives à l'acquisition n'ont pas encore démarré.

Le tableau suivant présente par année le détail des ouvertures dites à l'étude :

Projet	Segment	Superficie en m²	Date d'ouverture	Investissement global (kdh)
Hypermarché 2010	Hypermarché	6 500	2010	190 288
Somme 2010		**6 500**		**190 288**
Région du Grand Casablanca	Supermarché	1 000	2011	14 000
Région du Grand Casablanca	Supermarché	2 000	2011	19 500
Région de Meknès - Tafilalet	Supermarché	2 000	2011	19 500
Région de Rabat - Salé	Supermarché	2 000	2011	19 500
Région de Rabat - Salé	Supermarché	1 000	2011	14 000
Hypermarché 2011	Hypermarché	6 500	2011	190 288
Somme 2011		**14 500**		**276 788**
Total		**21 000**		**467 076**

Source : HYPER S.A.

Les ouvertures « à l'étude » concernent 5 supermarchés, principalement dans les régions de Casablanca et Rabat et 2 hypermarchés, pour un investissement global de 467 MDH et une superficie de vente de 21 000 m².

Synthèse des programmes d'ouvertures

Au total, le programme d'investissement d'HYPER S.A. entre 2008 et 2011 s'élève à 1 507 MDH permettant à la société d'avoir une surface de vente additionnelle de 65 800 m² répartis sur 27 nouveaux points de vente, dont 21 supermarchés et 6 hypermarchés.
Le tableau suivant présente la synthèse des ouvertures sur la période allant de 2008 à 2011 :

Projet	Nombre	Superficie (en m²)	Investissement global (kdh)
Hypermarchés	6	34 500	1 065 130
Supermarchés	21	31 300	442 195
Total	**27**	**65 800**	**1 507 325**

Source : HYPER S.A.

A l'horizon 2011, HYPER S.A. disposera donc de 40 magasins, totalisant une superficie globale de vente de 81 550 m².

Ce programme d'ouvertures de magasins permettra d'augmenter les revenus de la société, d'améliorer ses marges grâce d'une part à la réalisation d'économies d'échelle et d'autre part à un panier moyen par client plus élevé.

VI.8. CPC PREVISIONNEL 2007-2011P

Le tableau suivant présente l'évolution attendue, sur les 4 prochaines années, des principaux agrégats des comptes de résultat de la société HYPER S.A. :

En kdh	2007	2008 P	2009 P	2010 P	2011 P	Moyenne Var.
Chiffre d'Affaires HT	**870 062**	**1 266 928**	**2 400 362**	**4 114 440**	**5 689 841**	
Variation (%)		*+45,7%*	*+89,5%*	*+71,4%*	*+38,3%*	*61,2%*
Ventes de marchandises en l'état HT	813 419	1 152 667	2 173 298	3 727 183	5 142 653	59,9%
en % du CA	*93,5%*	*91,0%*	*90,5%*	*90,6%*	*90,4%*	
Ventes de biens et services produits	56 243	114 261	227 064	387 257	547 188	78,4%
en % du CA	*6,5%*	*9,0%*	*9,5%*	*9,4%*	*9,6%*	
Reprises d'exploitation	400	-	-	-	-	
Charges d'exploitation	**(853 378)**	**(1 204 043)**	**(2 244 844)**	**(3 830 130)**	**(5 271 493)**	**58,9%**
en % du CA	*98,1%*	*95,0%*	*93,5%*	*93,1%*	*92,6%*	
Achats revendus de marchandises	(714 487)	(1 015 831)	(1 927 962)	(3 325 286)	(4 597 506)	60,7%
Achats consommés de matières et de fournitures [54]	(9 074)	(11 514)	(18 347)	(27 740)	(36 421)	42,2%
Autres charges externes[55]	(69 955)	(84 703)	(141 088)	(216 267)	(285 247)	43,2%
Impôts et taxes	(1 810)	(2 701)	(3 891)	(5 332)	(6 576)	38,4%
Charges de personnel	(45 212)	(63 754)	(102 726)	(162 715)	(217 400)	48,5%
Dotations d'exploitation	(12 841)	(25 540)	(50 830)	(92 790)	(128 343)	79,7%
Résultat d'exploitation	**16 683**	**62 885**	**155 518**	**284 310**	**418 348**	**>100%**
Marge opérationnelle (en % du CA)	*1,9%*	*5,0%*	*6,5%*	*6,9%*	*7,4%*	
Résultat financier	**(3 546)**	**(4 051)**	**(16 078)**	**(32 968)**	**(41 311)**	**>100%**
Résultat courant	**13 138**	**58 834**	**139 440**	**251 342**	**377 037**	**>100%**
Résultat non courant	595	-	-	-	-	
Résultat avant impôts	13 732	58 834	139 440	251 342	377 037	>100%
Impôt sur les bénéfices	(5 339)	(17 650)	(24 402)	(43 985)	(65 981)	
Taux d'IS apparent (%)	*35,0%*	*30,0%*	*17,5%*	*17,5%*	*17,5%*	
Résultat net	**8 394**	**41 184**	**115 038**	**207 357**	**311 056**	**>100%**
Marge nette (en % du CA)	*1,0%*	*3,3%*	*4,8%*	*5,0%*	*5,5%*	

Source : HYPER S.A.

IV.8.1 Evolution du chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaires prévisionnel d'HYPER S.A. sur la période 2007-2011P se présente comme suit :

en kdh	2007	2008P	2009P	2010P	2011P
Chiffre d'Affaires HT	**869 662**	**1 266 928**	**2 400 362**	**4 114 440**	**5 689 841**
Variation (%)		*+45,7%*	*+89,5%*	*+71,4%*	*+38,3%*
Ventes de marchandises en l'état HT	813 419	1 152 667	2 173 298	3 727 183	5 142 653
en % du CA	93,5%	91,0%	90,5%	90,6%	90,4%
Ventes de biens et services produits	56 243	114 261	227 063	387 257	547 188
en % du CA	*6,5%*	*9,0%*	*9,5%*	*9,4%*	*9,6%*

Source : HYPER S.A.

Le chiffre d'affaires d'HYPER S.A. évolue selon un une moyenne annuelle de 61,2% sur la période d'étude. Cette évolution s'explique par la progression de ses deux composantes : les ventes de marchandises en l'état et les ventes des biens et services produits[56].

54 Il s'agit des consommables constitués des achats de fournitures et de fournitures de bureau au niveau des magasins et du siège. Source : HYPER S.A.

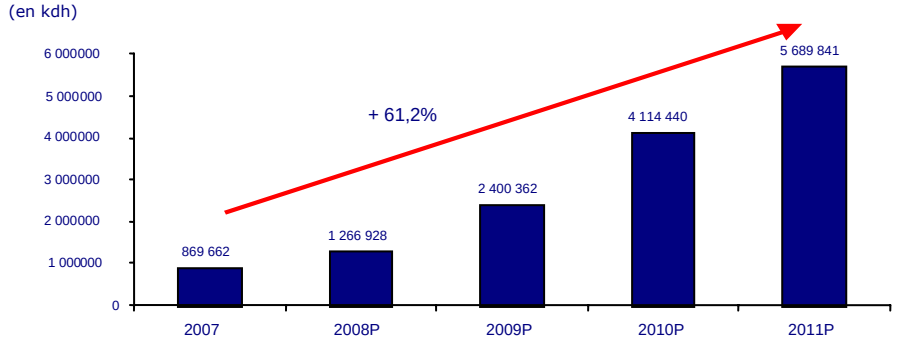
55 Il s'agit de la somme des autres charges externes (entretien et maintenance, transport, loyer et leasing, assurance, énergie et téléphone, marketing) et des autres frais généraux (déplacements, missions et réceptions, services bancaires, honoraires et documentations). Source : HYPER S.A.

56 La constitution de ces ventes est détaillée au niveau de la partie «Evolution prévisionnelle des ventes de biens et services produits»

L'approche adoptée pour l'estimation de l'évolution prévisionnelle de l'activité d'HYPER S.A. s'appuie sur une ventilation des revenus selon les différents points de vente de la société. Par ailleurs, dans le cadre de la diversification de ses sources de revenus, HYPER S.A. envisage dès 2009 le lancement de la franchise. Ainsi, les prévisions de croissance ont été établies, au cas par cas, année par année, sur la base :

- du positionnement du point de vente ;
- de l'historique de croissance du point de vente et de son stade de maturité ;
- de la taille du nouveau point de vente (supermarché ou hypermarché) et de la clientèle ciblée ;
- de l'analyse de l'environnement concurrentiel (présence d'un point de vente concurrent, performance du secteur géographique, démographie environnante…) ;
- d'une analyse comparative des lancements de points de vente similaires effectués par la société ;
- des prévisions du management et des équipes opérationnelles de la société.

L'évolution graphique du chiffre d'affaires prévisionnel d'HYPER S.A. sur les 4 prochains exercices se présente comme suit :



Source : HYPER S.A.

Evolution prévisionnelle des ventes de marchandises en l'état

Les ventes de marchandises en l'état sur la période 2007-2011^{P} d'HYPER S.A. se présentent selon la ventilation suivante :

en kdh	2007	2008P	2009P	2010P	2011P	Moyenne Var.
Ventes de marchandises en l'état	**813 419**	**1 152 667**	**2 173 298**	**3 727 183**	**5 142 653**	**59,9%**
Variation (%)		*41,7%*	*88,5%*	*71,5%*	*38,0%*	
Supermarchés	**813 419**	**1 079 217**	**1 521 489**	**1 852 294**	**2 277 146**	**29,6%**
en % des ventes	*100,0%*	*93,6%*	*70,0%*	*49,7%*	*44,2%*	
Supermarchés déjà existants	813 419	926 228	992 152	1 051 681	1 114 782	8,2%
En % des ventes	*100,0%*	*80,4%*	*45,7%*	*28,2%*	*21,7%*	
Projets de supermarchés	-	152 989	529 337	800 613	1 162 364	>100%
en % des ventes	-	*13,3%*	*24,4%*	*21,5%*	*22,6%*	
Projets d'hypermarchés	**-**	**73 450**	**651 809**	**1 874 889**	**2 865 507**	**>100%**
en % des ventes	-	*6,4%*	*30,0%*	*50,3%*	*55,7%*	

Source : HYPER S.A.

Globalement, les ventes de marchandises en l'état d'HYPER S.A. constatent une progression moyenne annuelle de l'ordre de 59,9% en moyenne sur la période prévisionnelle d'étude.

L'évolution prévisionnelle des ventes de marchandises au niveau des supermarchés et des hypermarchés se base sur les principales hypothèses suivantes :

- La croissance des ventes des supermarchés existants à fin 2007 selon une moyenne annuelle de 6% à partir de l'exercice 2009;
- La réalisation de chacun des autres projets de points de vente (pour la période allant de 2008 à 2011) « classiquement » de très fortes ventes lors de leur première année d'ouverture pour croître ensuite selon une moyenne annuelle de 6%.

Par ailleurs, l'activité « hypermarchés », grâce à la richesse et à la diversité de son assortiment, va permettre une très forte attractivité et l'attrait d'une nouvelle clientèle élargie de manière à représenter à la fin de la période d'étude plus de la moitié du chiffre d'affaires d'HYPER S.A.

Evolution prévisionnelle des ventes de biens et services produits

L'évolution des ventes des biens et services produits sur la période 2007-2011^{P} d'HYPER S.A. se présente comme suit :

en kdh	2007	2008P	2009P	2010P	2011P
Ventes de biens et services produits	56 243	114 261	227 064	387 257	547 188
en % du CA	*6,5%*	*9,0%*	*9,5%*	*9,4%*	*9,6%*

Source : HYPER S.A.

Les ventes de biens et services produits sont majoritairement constituées de la marge arrière, des produits de la refacturation de la quote-part du loyer du siège à Best Financière et Best Health, ainsi que des revenus des franchises à partir de l'exercice 2009.

Les ventes prévisionnelles de biens et services produits vont passer de 56,2 MDH en 2007 à 547,2 MDH en 2011, soit une croissance annuelle moyenne de 78,4% sur la période.

A compter de l'exercice 2009, les revenus des contrats de franchise viendront augmenter la rubrique des ventes de biens et services produits. Ainsi, dans le cadre des futurs contrats de franchise, HYPER S.A. imposera aux franchisés de créer des points de vente. Ces contrats de franchise comprennent notamment, les normes d'aménagement, les droits d'entrée et les frais de gestion (royalties et prestations d'assistance technique) inférieurs à 2% du chiffre d'affaires réalisé.

IV.8.2 Evolution prévisionnelle des achats

Les achats sur la période 2007-2011^{P} d'HYPER S.A. se présentent de la manière suivante :

en kdh	2007	2008 P	2009 P	2010 P	2011 P
Achats	**(723 561)**	**(1 027 345)**	**(1 946 309)**	**(3 353 026)**	**(4 633 927)**
En % des ventes	*89,0%*	*89,1%*	*89,6%*	*90,0%*	*90,1%*
Achats revendus de marchandises	(714 487)	(1 015 831)	(1 927 962)	(3 325 286)	(4 597 506)
en % des ventes	*87,8%*	*88,1%*	*88,7%*	*89,2%*	*89,4%*
Achats consommés de matières et de fournitures	(9 074)	(11 514)	(18 347)	(27 740)	(36 421)
en % des ventes	*1,1%*	*1,0%*	*0,8%*	*0,7%*	*0,7%*

Source : HYPER S.A.

Les achats prévisionnels d'HYPER S.A. progressent selon une évolution annuelle moyenne de 60,5% sur l'ensemble de la période prévisionnelle. Toutefois, les achats consommés (essentiellement les sachets d'emballage destinés aux clients) vont évoluer sur un rythme plus faible avec une croissance annuelle moyenne de 42,2% entre 2008 et 2011, du fait d'une meilleure négociation des prix d'achat par HYPER S.A. grâce à la progression des volumes et des paniers moyens plus importants notamment au niveau des Hypermarchés.

IV.8.3 Evolution prévisionnelle des charges d'exploitation

L'évolution des charges d'exploitation hors achats d'HYPER S.A. sur la période 2007-2011^{P} se présente comme suit :

en kdh	2007	2008 P	2009 P	2010 P	2011 P
Charges d'exploitation hors achats, dont :	**(129 818)**	**(176 698)**	**(298 535)**	**(477 104)**	**(637 566)**
en % CA	*14,9%*	*13,9%*	*12,4%*	*11,6%*	*11,2%*
Autres charges externes	(69 955)	(84 703)	(141 088)	(216 267)	(285 247)
en % CA	*8,0%*	*6,7%*	*5,9%*	*5,3%*	*5,0%*
Charges de personnel	(45 212)	(63 754)	(102 726)	(162 715)	(217 400)
en % CA	5,2%	5,0%	4,3%	4,0%	3,8%
Dotations d'exploitation	(12 841)	(25 540)	(50 830)	(92 790)	(128 343)
en % CA	*1,5%*	*2,0%*	*2 ,1%*	*2,3%*	*2,3%*

Source : HYPER S.A.

Autres charges externes

Les autres charges externes comprennent principalement les charges de loyer et de leasing, les dépenses d'énergie et de téléphone, les frais d'entretien et de maintenance, les autres frais généraux (déplacements, missions et réceptions, honoraires, services bancaires et documentations), les frais marketing et les frais de transport.

Les autres charges externes sur la période prévisionnelle 2007-2011^{P} passent de 70 MDH en 2007 à 285,2 MDH à l'horizon 2011. Sur la période d'étude, le poids des autres charges externes par rapport au chiffre d'affaires va diminuer graduellement grâce aux économies d'échelles réalisées essentiellement au niveau des services centraux.

Charges de personnel

Sur la période prévisionnelle 2007-2011^{P}, les charges de personnel sont passées de 45,2 MDH en 2007 à 217,4 MDH en 2011. Cette augmentation s'explique, d'une part par les recrutements liés aux ouvertures de magasins (en moyenne 300 personnes par an à l'horizon 2011) et d'autre part, par les augmentations qui seront accordées au personnel.

IV.8.4 Evolution prévisionnelle du résultat d'exploitation

L'évolution du résultat d'exploitation prévisionnel se présente de la manière suivante :

en kdh	2007	2008 P	2009 P	2010 P	2011 P
Résultat d'exploitation	16 683	62 885	155 518	284 310	418 348
Variation (%)		*>100%*	*>100%*	*+82,8%*	*+47,1%*
Marge opérationnelle (%)	***1,9%***	***5,0%***	***6,5%***	***6,9%***	***7,4%***

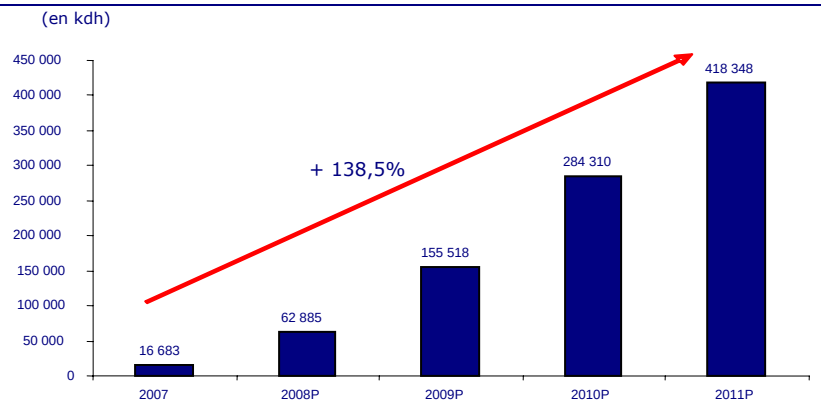
Source : HYPER S.A.

Le résultat d'exploitation s'inscrit dans une tendance haussière illustrée par une croissance annuelle moyenne de 138,5% sur la période prévisionnelle allant de 2007 à 2011.

De même, la marge opérationnelle est en nette augmentation entre 2007 et 2011 avec un gain de 5,5 points, grâce à l'effet combiné des facteurs suivants:

- La progression des revenus et l'amélioration des taux de marge arrière;
- Les économies d'échelles induites par la politique prévisionnelle d'ouvertures : 27 nouveaux magasins dans les 4 prochaines années.

L'évolution graphique du résultat d'exploitation prévisionnel d'HYPER S.A. sur les 4 prochains exercices se présente comme suit :



Source : HYPER S.A.

IV.8.5 Evolution prévisionnelle du résultat financier

L'évolution du résultat financier prévisionnel se présente de la manière suivante :

en kdh	2007	2008 P	2009 P	2010 P	2011 P
Résultat financier	**(3 546)**	**(4 051)**	**(16 078)**	**(32 968)**	**(41 311)**
Variation (%)		*+14,2%*	*>100%*	*>100%*	*+25,3%*
Produits financiers	1 244	2 546	4 226	5 424	7 140
Charges financières	(4 790)	(6 597)	(20 304)	(38 392)	(48 451)

Source : HYPER S.A.

Le résultat financier est déficitaire du fait des charges d'intérêt sur emprunts MLT liés au programme d'ouvertures des points de vente.

Toutefois, compte tenu de l'amélioration de la trésorerie nette sur la période 2007 à 2011, HYPER S.A. projette de placer ses excédents de trésorerie à court terme et de limiter ainsi le déficit du résultat financier. Les produits financiers pour chaque année de la période prévisionnelle 2008^{P}-2011^{P} représentent ainsi le résultat du placement d'une partie de la trésorerie nette moyenne variant dans une fourchette allant de 49 à 59%.

IV.8.6 Evolution prévisionnelle du résultat net

L'évolution du résultat net prévisionnel se présente comme suit :

en kdh	2007	2008 P	2009 P	2010 P	2011 P
Résultat net	**8 393**	**41 184**	**115 038**	**207 357**	**311 056**
Variation (%)		*>100%*	*>100%*	*+80,3%*	*+50,0%*
Marge nette (%)	***1,0%***	***3,3%***	***4,8%***	***5,0%***	***5,5%***

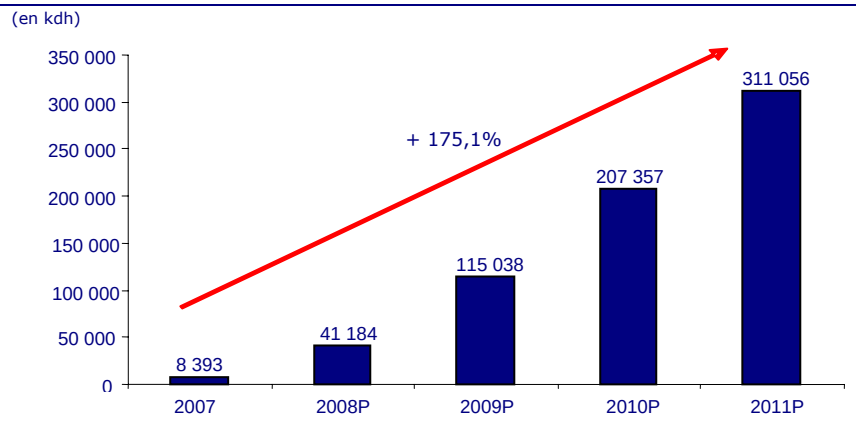
Source : HYPER S.A.

Le résultat net devrait enregistrer une évolution annuelle moyenne supérieure à 100% sur la période 2007-2011^{P} pour atteindre 311,1 MDH en 2011 contre 8,4 MDH en 2007.

La progression du résultat net est essentiellement corrélée à l'évolution des revenus prévisionnels, aux économies réalisées sur les charges prévisionnelles et au taux préférentiel d'IS appliqué en 2009, 2010 et 2011 suite à la présente opération d'introduction.

Sur la période prévisionnelle, le taux de marge nette s'améliore considérablement en passant de 1% en 2007 à 5,5% en 2011.

L'évolution graphique du résultat net prévisionnel d'HYPER S.A. sur les 4 prochains exercices se présente comme suit :



Source : HYPER S.A.

VI.9. BILAN PREVISIONNEL SIMPLIFIE 2007-2011P

Le tableau suivant présente l'évolution attendue sur les 4 prochaines années, des principaux agrégats du bilan d'HYPER S.A. :

en kdh	2007	2008P	2009P	2010P	2011P
Actif immobilisé	**273 770**	**696 669**	**1 144 414**	**1 429 951**	**1 594 679**
Stocks	78 265	126 693	202 697	274 296	331 907
Clients	78 704	135 843	238 703	412 587	568 984
Autres créances d'exploitation	57 692	66 883	127 370	217 169	300 315
Actif circulant	**214 661**	**329 419**	**568 770**	**904 052**	**1 201 206**
Disponibilités	**87 885**	**259 628**	**235 365**	**381 807**	**514 952**
Total Actif	**576 316**	**1 285 716**	**1 948 549**	**2 715 810**	**3 310 837**
Capital	183 260	229 075	229 075	229 075	229 075
Bénéfices & Réserves	(3 237)	481 939	564 030	679 356	824 527
Fonds propres	**180 023**	**711 014**	**793 105**	**908 431**	**1 053 602**
Emprunts et dettes financières	**96 080**	**152 943**	**424 245**	**619 546**	**649 614**
Financement Permanent	**276 103**	**863 957**	**1 217 350**	**1 527 977**	**1 703 216**
Fournisseurs et comptes rattachés	264 319	383 075	658 513	1 063 724	1 436 250
Autres dettes d'exploitation	32 480	38 684	72 686	124 109	171 371
Passif Circulant	**296 799**	**421 759**	**731 199**	**1 187 833**	**1 607 621**
Trésorerie Passif	**3 414**	**-**	**-**	**-**	**-**
Total Passif	**576 316**	**1 285 716**	**1 948 549**	**2 715 810**	**3 310 837**

Source : HYPER S.A.

IV.9.1 Evolution de l'actif immobilisé

L'évolution prévisionnelle de l'actif immobilisé se présente de la manière suivante :

en kdh	2007	2008P	2009P	2010P	2011P
Immobilisations nettes	**273 770**	**696 669**	**1 144 414**	**1 429 951**	**1 594 679**
Variation (en valeur)		*422 899*	*447 745*	*285 537*	*164 728*
Variation (en %)		*>100%*	*+64,3%*	*+25,0%*	*+11,6%*
Acquisitions d'immobilisations	134 266	448 439	498 575	378 327	293 070
Amortissements & Provisions	(12 841)	(25 540)	(50 830)	(92 790)	(128 343)

Source : HYPER S.A.

L'évolution de l'actif immobilisé d'HYPER S.A. résulte de l'effet compensé des nouveaux investissements de la société et des amortissements annuels constatés sur la période prévisionnelle.

Les investissements envisagés par HYPER S.A. sur la période 2008P-2011P sont relatifs aux principaux éléments suivants :

- Le programme d'ouverture de 27 points de vente[57] entre 2008 et 2011 ;
- L'acquisition du foncier relatif aux hypermarchés. Il est à préciser que cet investissement a lieu l'année précédant celle de l'ouverture de l'hypermarché concerné ;
- Les investissements de renouvellement annuel de l'ensemble des points de vente, à partir de leur deuxième année d'existence ;
- Le programme de rénovation pour tout magasin ouvert depuis 6 années. L'investissement de rénovation pour un supermarché est compris entre 2,5 MDH et 3 MDH. Il est de l'ordre de 5 MDH pour un hypermarché.

IV.9.2 Evolution du financement permanent

L'évolution prévisionnelle du financement permanent sur la période 2007-2011P se présente comme suit :

en kdh	2007	2008P	2009P	2010P	2011P
Capital	183 260	229 075	229 075	229 075	229 075
Bénéfices et Réserves	(3 237)	481 939	564 030	679 356	824 527
Fonds propres	***180 023***	**711 014**	**793 105**	**908 431**	**1 053 602**
Emprunts et dettes financières	***96 080***	***152 943***	***424 245***	***619 546***	***649 614***
Financement Permanent	**276 103**	**863 957**	**1 217 350**	**1 527 977**	**1 703 216**

Source : HYPER S.A.

La progression prévisionnelle du financement permanent s'explique par le renforcement continu des fonds propres et par l'augmentation de l'endettement à long terme exigé par les investissements projetés.

Capital social

A la veille de la présente opération d'introduction en bourse, HYPER S.A. a procédé en 2007 à plusieurs augmentations de son capital social d'un montant total de 57 660 KDH, le faisant ainsi passer de 125 600 KDH en 2006 à 183 260 KDH à fin 2007.

Fonds propres

L'évolution des fonds propres sur la période prévisionnelle se présente de la manière suivante :

en kdh	2007	2008P	2009P	2010P	2011P
Capital	183 260	229 075	229 075	229 075	229 075
Réserves	(11 630)	440 755	448 992	471 999	513 471
Bénéfices de l'exercice	8 393	41 184	115 038	207 357	311 056
Fonds propres	**180 023**	**711 014**	**793 105**	**908 431**	**1 053 602**

Source : HYPER S.A.

Les fonds propres de HYPER S.A. connaissent au cours de la période prévisionnelle une croissance significative en passant de 180,0 MDH en 2007 à 1 056,3 MDH en 2011, soit une évolution annuelle moyenne de l'ordre de 84,3%.

Cette progression repose principalement sur la combinaison des deux facteurs suivants :

- L'augmentation du capital et la constatation d'une prime d'émission en 2008, résultats de la présente opération d'introduction en bourse ;
- La croissance continue des bénéfices de la société, même en présence de dividendes distribués à partir de l'exercice 2009 selon un taux de distribution de 80%.

Emprunts et dettes financières

L'augmentation des emprunts et dettes financières, passant de 96,1 MDH en 2007 à 649,6 MDH en 2011, s'explique globalement par le recours aux emprunts bancaires long terme pour le financement d'une partie du programme de développement de HYPER S.A. envisagé sur la période prévisionnelle.

57 Le programme d'ouvertures est détaillé au niveau de la partie VI.7.

IV.9.3 Evolution prévisionnelle du Besoin en Fonds de Roulement

L'évolution du besoin en fonds de roulement prévisionnel se présente comme suit sur la période 2007-2011 :

en kdh	2007	2008P	2009P	2010P	2011P
BFR	**(82 138)**	**(92 340)**	**(162 429)**	**(283 781)**	**(406 415)**
Variation du BFR	**(65 390)**	**(10 202)**	**(70 089)**	**(121 352)**	**(122 634)**
BFR en jours de CA HT	**(34)**	**(26)**	**(24)**	**(25)**	**(26)**
Stocks en jours d'achats HT[58]	39	44	37	29	26
Clients en jours de CA TTC[59]	27	32	30	30	30
Fournisseurs en jours d'achats TTC[60]	100	103	95	89	88

Source : HYPER S.A.

Les éléments d'actif et de passif circulants de HYPER S.A. font ressortir des économies de fonds de roulement, ce qui caractérise les sociétés opérant dans le secteur de la grande distribution.

Les principaux éléments composant l'économie de fonds de roulement prévisionnelle d'HYPER S.A. sont les suivants :

- Des stocks dont le délai de rotation par rapport aux achats a légèrement augmenté en 2008 suite à l'effet des nouvelles ouvertures programmées pour cet exercice notamment celles des hypermarchés, avant de s'inscrire dans une tendance baissière traduisant la capacité d'HYPER S.A. à optimiser ses stocks ;
- Des créances clients passant de 27 jours de CA TTC en 2007 à 32 jours de CA TTC en 2008, accompagnant l'accroissement de la marge arrière notamment avec l'ouverture du 1er hypermarché en 2008, avant de se stabiliser autour de 1 mois de CA TTC sur la période 2009P-2011P.;
- Des crédits fournisseurs représentant en moyenne 3 mois d'achats sur la période d'étude et en baisse progressive à partir de 2009.

En fin de période prévisionnelle l'économie de fonds de roulement serait de l'ordre de - 406 MDH.

VI.10. TABLEAU DES FLUX DE FINANCEMENT PREVISIONNEL 2007-2011P

Le tableau suivant présente l'évolution des flux de trésorerie d'HYPER S.A. sur la période prévisionnelle :

En milliers de DH	2007	2008P	2009P	2010P	2011P
RESSOURCES					
Augmentation des fonds propres	57 697	489 807[61]	-	-	-
Augmentation des dettes de financement	82 797	144 991	311 876	294 136	173 963
Capacité d'autofinancement	19 366	66 724	165 868	300 147	439 399
Total Ressources	**159 860**	**704 205**	**477 744**	**594 283**	**613 362**
EMPLOIS					
Investissements	132 723	448 439	498 575	378 327	293 070
Remboursement d'emprunts CMLT	13 892	88 128	40 574	98 835	143 895
Distribution de dividendes	-	-	32 947	92 031	165 886
Variation du besoin en fonds de roulement	(65 390)	(10 202)	(70 089)	(121 352)	(122 634)
Total emplois	**81 225**	**526 365**	**502 007**	**447 841**	**480 217**
Variation de la trésorerie	**78 635**	**175 157**	**(24 263)**	**146 442**	**133 145**
Trésorerie nette d'ouverture	5 836	**84 471**	**259 628**	**235 365**	**381 807**
Trésorerie nette de clôture	**84 471**	**259 628**	**235 365**	**381 807**	**514 952**

Source : HYPER S.A.

58 (Stocks x 360) / (Achats revendus de marchandises + achats consommés de matières et fournitures).

59 (Clients et comptes rattachés x 360) / CA TTC.

60 (Dettes fournisseurs nettes x 360) / (achats revendus de marchandises + Achats consommés de matières + Autres charges externes) TTC.

61 Il s'agit du montant de la levée de fonds relatif à la présente opération d'introduction en bourse. Il a été calculé comme suit : Moyenne de la fourchette de valorisation * Nombre d'actions à émettre.

Le tableau des flux de financement prévisionnel d'HYPER S.A. prévoit une amélioration substantielle de la trésorerie nette de la société sur la période 2007-2011[P].

Capacité d'autofinancement

L'amélioration significative de la capacité d'autofinancement de HYPER S.A. entre 2007 et 2011 revient à la croissance continue des résultats bénéficiaires de la société sur la période prévisionnelle, associée à des dotations aux amortissements de plus en plus importantes relatives au programme d'investissement de la société.

Dividendes distribués

Une politique de dividendes consistant à distribuer 80% des bénéfices de HYPER S.A. à partir de l'exercice 2009, sera mise en place par la société en vue de permettre aux nouveaux actionnaires entrants un partage satisfaisant de la valeur créée.

Investissements

Les investissements envisagés pour la période 2007-2011[P] retracent la politique de développement et d'ouverture des points de vente engagée par HYPER S.A..

L'estimation des investissements prend en considération les principes suivants :

- Pour les hypermarchés, l'acquisition du foncier intervient l'année précédant celle de l'ouverture ;
- Pour les supermarchés, l'investissement est réalisé en fonction des opportunités. Il peut intervenir l'année de l'ouverture comme il peut avoir lieu une année avant.

Trésorerie nette

La levée de fonds relative à la présente introduction en bourse, le recours aux dettes financières ainsi que l'économie de fonds de roulement générée par HYPER S.A. permettront à la société de financer son programme d'investissement envisagé sur la période prévisionnelle.

Cette croissance, conjuguée à un placement d'une partie de la trésorerie, procureront ainsi à la HYPER S.A. d'importants résultats bénéficiaires prévisionnels renforçant sa capacité d'autofinancement et couvrant la rémunération aussi bien de ses actionnaires (à travers une politique active de distribution des dividendes) que de ses prêteurs (remboursements des emprunts bancaires), sans pour autant diminuer les niveaux de trésoreries nettes prévisionnelles.

Ainsi la trésorerie nette à fin 2011 s'établirait à 514,9 MDH contre 84,5 MDH et 259,62 MDH respectivement en 2007 et 2008.

VII. FACTEURS DE RISQUE

La société HYPER S.A. exerce son activité dans un environnement en évolution induisant des risques dont certains échappent à son contrôle, et qui s'ajoutent aux risques inhérents à l'exercice de ses métiers. La société HYPER S.A. a présenté ci-dessous des risques significatifs auxquels elle estime être exposée.

VII.5. RISQUE ECONOMIQUE

Les revenus futurs et les résultats d'HYPER S.A. dépendent de manière significative de l'évolution de l'économie marocaine

L'activité principale d'HYPER S.A. est la vente de produits de grande consommation. En conséquence, le chiffre d'affaires et la rentabilité d'HYPER S.A. dépendent de manière significative de l'évolution des dépenses de consommation des marocains. L'évolution de la consommation au Maroc s'inscrit notamment dans le contexte d'évolution de la situation économique du pays et, plus particulièrement, des revenus disponibles de la population. Une contraction ou une croissance future plus faible de l'économie marocaine pourrait avoir un impact négatif sur la progression du nombre de consommateurs et du panier moyen, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la croissance et la rentabilité des activités d'HYPER S.A. ou même entraîner une diminution de ses revenus et de ses résultats.

Le risque économique est réduit en premier lieu grâce aux perspectives émanant des organismes internationaux en matière d'évolution du PIB et de l'inflation. En deuxième lieu, le risque économique est atténué, dans le cas d'HYPER S.A., grâce à la structure du chiffre d'affaire, essentiellement constitué par les ventes de produits alimentaires, donc de première nécessité.

VII.6. RISQUE CONCURRENTIEL

Le risque concurrentiel recouvre à la fois le risque d'apparition d'un nouveau concurrent organisé, et le risque de perdre du terrain par rapport aux concurrents existants.

HYPER S.A. pourrait ainsi faire face à une intensification de la concurrence sur le marché marocain de la grande distribution avec le développement des enseignes concurrentes, ce qui entraînerait une perte de parts de marché et une réduction des revenus d'HYPER S.A.

VII.7. RISQUE D'INVESTISSEMENT

Le risque d'investissement recouvre le risque de ne pas réaliser les projets dans le budget et dans les délais prévus initialement, avec un impact négatif sur le taux de rendement des projets. Toutefois, HYPER S.A. a accumulé une riche expérience dans la réalisation de projets d'ouvertures de magasins, appuyée par des experts dépêchés par Best Real Estate. Le risque d'investissement est également réduit à ce jour grâce à la décision de créer une équipe dédiée entièrement à la gestion du développement et qui jouirait de l'expérience des différentes directions opérationnelles d'HYPER S.A.

Par ailleurs, le risque d'investissement englobe aussi certains risques liés aux évolutions du prix de l'immobilier au Maroc. La demande sur l'immobilier dans les zones urbaines ne cesse d'augmenter, du fait de la croissance démographique, de l'augmentation du taux d'urbanisation et de la facilitation de l'accès au crédit. Les prix du foncier ont donc de fortes chances de poursuivre la tendance ascendante enregistrée depuis quelques années. Cette situation représente un facteur de risque pour HYPER S.A., si cette dernière n'arrive pas à limiter l'impact du renchérissement de l'immobilier commercial dans son programme d'investissement.

Ce risque est néanmoins atténué par la volonté de l'état de créer 15 nouvelles villes à l'horizon 2020. Ces villes satellites constitueraient une offre de terrains supplémentaire dans les zones urbaines, ce qui aurait tendance à atténuer l'envolée des prix.

VII.8. RISQUE DE GESTION

Dans le cadre de son activité, la société HYPER S.A. est soumise à plusieurs risques de gestion dont notamment : les risques liés aux denrées alimentaires, les risques relatifs au vol et à la fraude, ainsi que les risques liés aux ressources humaines.

Les produits alimentaires sont susceptibles par définition de causer des risques réels pour la santé. Malgré les assurances en responsabilité civile contractées par la société, un consommateur affecté par un produit alimentaire acheté auprès des magasins LABEL'VIE pourrait causer un préjudice en termes d'image et de réputation pour HYPER S.A. ; cette situation pourrait se traduire notamment par une perte de clients et avoir des répercussions sur les revenus de la société.

La performance d'HYPER S.A. dépend de manière significative de son équipe de direction, qui a une grande expérience et une grande connaissance de la grande distribution. La perte de membres clés de la direction pourrait avoir un impact négatif significatif sur la capacité d'HYPER S.A. à mettre en œuvre sa stratégie. HYPER S.A. dépend également d'un personnel qualifié ayant l'expérience et les capacités nécessaires au développement de son activité. L'éventuelle difficulté d'HYPER S.A. à recruter et à former des équipes compétentes et qualifiées pourrait se traduire notamment par une dégradation des services offerts et un sérieux obstacle au développement de la société.

Le risque de gestion recouvre aussi le risque pour HYPER S.A. de confier, dans le cadre des projets de contrats de franchise, la gestion de magasins à des tiers qui pourraient les gérer de manière opaque ou inefficiente.

VII.9. RISQUES JURIDIQUES

VII.9.1.1. Risques juridiques liés au secteur de la grande distribution

Les activités de la société HYPER S.A. sont soumises à des nombreuses réglementations liées à la nature des produits qu'elle commercialise. Le cadre réglementaire est susceptible d'évolutions futures qui pourraient être favorables ou défavorables à HYPER S.A.. Ces évolutions pourraient entraîner des coûts supplémentaires, ne pas être en adéquation avec le modèle de développement de la société HYPER S.A. ou modifier le contexte concurrentiel dans lequel pourrait évoluer la société.

VII.9.1.2. Risques juridiques liés aux investissements

Actuellement, les demandes d'autorisation pour la construction des grands magasins dans les grandes villes, sont instruites par les communes qui les soumettent aux services et organismes concernés pour les aspects techniques spécifiques à savoir l'Agence Urbaine et la Division Economique de la Préfecture. Ces demandes sont ensuite traitées par une commission tripartite présidée par le directeur de l'Agence Urbaine et regroupant les représentants de la commune et de la Wilaya qui se prononce sur le projet conformément aux prescriptions légales et réglementaires et notamment à celles des documents d'urbanisme en vigueur (Schéma Directeur d'Aménagement Urbain, Plan d'Aménagement,…etc.).

En ce qui concerne les demandes d'autorisations d'exploitation, cette attribution est du ressort du président de la commune en vertu de l'article 44 de la charte communale. Concernant la procédure d'instruction de cette demande, elle diffère d'une commune à une autre.

VIII. FAITS EXCEPTIONNELS & LITIGES

A la date d'établissement de la présente note d'information, la société ne connaît pas de faits exceptionnels ou de litiges juridiques susceptibles d'affecter de manière significative sa situation financière.

IX. ANNEXES

ÉTATS FINANCIERS NON CERTIFIES PAR LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

« EXERCICE 2007 »

- **Bilan ;**
- **Compte de produits et charges ;**
- **Tableau de financement ;**
- **Etat des soldes de gestion ;**
- **Les informations complémentaires suivantes :**
  - **Etat des dérogations (A2) ;**
  - **Etat des changements de méthodes (A3) ;**
  - **Tableau des immobilisations (B2) ;**
  - **Tableau des amortissements (B2 bis) ;**
  - **Tableau des plus ou moins values sur cessions ou retraits d'immobilisations (B3) ;**
  - **Tableau des titres de participation (B4) ;**
  - **Tableau des provisions (B5) ;**
  - **Tableau des créances (B6) ;**
  - **Tableau des dettes (B7) ;**
  - **Tableau des sûretés réelles données ou reçues (B8) ;**
  - **Tableau des engagements financiers reçus ou donnés hors opérations de crédit-bail (B9) ;**
  - **Etat de répartition du capital social (C1) ;**
  - **Tableau d'affectation des résultats intervenue au cours de l'exercice (C2) ;**
  - **Datation et événements postérieurs (C5).**

Nom ou raison sociale : **HYPER 2007** Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Tableau N° 1

BILAN - ACTIF (Modèle normal)

ACTIF	EXERCICE			EXERC.PRECED
	BRUT	AMORT.-PROV.	NET	NET
IMMOBILISATIONS EN NON VALEURS (A)	**23 124 927,19**	**10 346 591,08**	**12 778 336,11**	**7 279 370,89**
- FRAIS PRELIMINAIRES	1 332 452,84	1 179 884,76	152 568,08	251 255,84
- CHARGES A REPARTIR SUR PLUSIEURS EXERCICES	21 792 474,35	9 166 706,32	12 625 768,03	7 028 115,05
- PRIMES DE REMBOURSEMENT DES OBLIGATIONS				
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (B)	**96 265 773,91**	**2 881 581,17**	**93 384 192,74**	**84 432 897,61**
- IMMOBILISATIONS EN RECHERCHE ET DEVELOP.				
. BREVETS, MARQUES, DROITS & VAL. SIMILAIRES	4 215 773,91	2 881 581,17	1 334 192,74	1 382 897,61
. FONDS COMMERCIAL	92 050 000,00	0,00	92 050 000,00	83 050 000,00
. AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (C)	**208 148 583,39**	**43 041 148,20**	**165 107 435,19**	**58 181 907,17**
. TERRAINS	33 337 800,00	0,00	33 337 800,00	10 281 157,00
. CONSTRUCTIONS	52 938 849,99	1 576 657,95	51 362 192,04	8 911 643,25
. INSTAL. TECHNIQUES, MATERIEL ET OUTILLAGE	31 695 760,65	8 673 972,07	23 021 788,58	10 321 766,60
. MATERIEL DE TRANSPORT	1 121 816,75	628 105,10	493 711,65	241 988,37
. MOBILIER, MAT. DE BUREAU ET AMENAG. DIVERS	62 120 666,07	32 162 413,08	29 958 252,99	27 025 351,95
. AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES			0,00	0,00
. IMMOBILISATIONS CORPORELLES EN COURS	26 933 689,93	0,00	26 933 689,93	1 400 000,00
IMMOBILISATIONS FINANCIERES (D)	**2 500 290,48**	**0,00**	**2 500 290,48**	**2 126 034,48**
. PRETS IMMOBILISES		0,00	0,00	0,00
. AUTRES CREANCES FINANCIERES	2 500 290,48	0,00	2 500 290,48	2 126 034,48
. TITRES DE PARTICIPATION		0,00	0,00	0,00
. AUTRES TITRES IMMOBILISES			0,00	
ECART DE CONVERSION - ACTIF (E)	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
. DIMINUTION DES CREANCES IMMOBILISEES				
. AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT				
TOTAL I = (A+B+C+D+E)	**330 039 574,97**	**56 269 320,45**	**273 770 254,52**	**152 020 210,15**
STOCKS (F)	**78 265 434,98**	0,00	**78 265 434,98**	**59 883 982,98**
. MARCHANDISES	78 265 434,98		78 265 434,98	59 883 982,98
. MATIERES ET FOURNITURES CONSOMMABLES				
. PRODUITS EN COURS				
. PROD. INTERMEDIAIRES & PROD. RESIDUELS				
. PRODUITS FINIS				
CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT (G)	**137 896 172,55**	**1 500 000,00**	**136 396 172,55**	**118 182 793,75**
. FOURNISSEURS DEBITEURS, AVANCES ET ACOMPTES	1 005 790,80		1 005 790,80	0,00
. CLIENTS ET COMPTES RATACHES	80 204 422,46	1 500 000,00	78 704 422,46	78 097 683,24
. PERSONNEL	2 509 012,44		2 509 012,44	276 405,01
. ETAT	49 884 631,64		49 884 631,64	36 166 752,25
. COMPTES D'ASSOCIES	75 274,59		75 274,59	75 274,59
. AUTRES DEBITEURS	4 199 129,54		4 199 129,54	3 510 000,07
. COMPTES DE REGULARISATION ACTIF	17 911,08		17 911,08	56 678,59
TITRES & VALEURS DE PLACEMENT (H)	**104 696,82**	0,00	**104 696,82**	**0,00**
ECARTS DE CONVERSION - ACTIF (I)			**0,00**	**0,00**
(ELEMENTS CIRCULANTS)				
TOTAL II (F + G + H + I)	**216 266 304,35**	**1 500 000,00**	**214 766 304,35**	**178 066 776,73**
TRESORERIE - ACTIF				
. CHEQUES ET VALEURS A ENCAISSER	11 937 568,61	0,00	11 937 568,61	1 301 839,94
. BANQUES, T.G E C.P	69 090 351,85	400 000,00	68 690 351,85	9 850 503,85
. CAISSES, REGIES ET ACCREDITIFS	7 151 949,93	0,00	7 151 949,93	6 618 306,21
TOTAL III	**88 179 870,39**	**400 000,00**	**87 779 870,39**	**17 770 650,00**
TOTAL GENERAL (I + II + III)	**634 485 749,71**	**58 169 320,45**	**576 316 429,26**	**347 857 636,88**

Nom ou raison sociale : **HYPER 2007** Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Tableau N° 1

BILAN - PASSIF (Modèle normal)

PASSIF	EXERCICE	EXERC.PRECED
CAPITAUX PROPRES		
. CAPITAL SOCIAL OU PERSONNEL (1)	183 260 000,00	125 600 000,00
. MOINS : ACTIONNAIRES, CAPITAL SOUSCRIT NON APPELE		
CAPITAL APPELE DONT VERSE :		
. PRIME D'EMISSION, DE FUSION, D'APPORT	949 149,19	912 470,85
. ECARTS DE REEVALUATION		
. RESERVE LEGALE	63 330,60	63 330,60
. AUTRES RESERVES		
. REPORT A NOUVEAU (2)	-12 642 296,89	-13 644 875,86
. RESULTATS NETS EN INSTANCE D'AFFECTATION (2)		
. RESULTAT NET DE L'EXERCICE (2)	8 393 245,72	1 002 578,97
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES (A)	**180 023 428,62**	**113 933 504,56**
CAPITAUX PROPRES ASSIMILES (B)		
. SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENT		
. PROVISIONS REGLEMENTEES		
DETTES DE FINANCEMENT (C)	**96 080 143,91**	**27 174 369,38**
. EMPRUNTS OBLIGATAIRES		
. AUTRES DETTES DE FINANCEMENT	96 080 143,91	27 174 369,38
PROV. DURABLES / RISQUES ET CHARGES (D)		
. PROVISIONS POUR RISQUES		
. PROVISIONS POUR CHARGES		
ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (E)		
. AUGMENTATION DES CREANCES IMMOBILISES		
. DIMINUTION DES DETTES DE FINANCEMENT		
TOTAL I (A + B + C + D + E)	**276 103 572,53**	**141 107 873,94**
DETTES DU PASSIF CIRCULANT (F)	**296 415 594,79**	**194 414 638,17**
. FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES	264 319 497,60	172 022 422,91
. CLIENTS CREDITEURS, AVANCES ET ACOMPTES		
. PERSONNEL	25 562,50	104 028,24
. ORGANISMES SOCIAUX	1 133 958,11	409 123,61
. ETAT	30 456 638,59	21 584 025,57
. COMPTES D'ASSOCIES	222 972,68	219 755,47
. AUTRES CREANCES	187 505,69	
. COMPTES DE REGULARISATION PASSIF	69 459,62	75 282,37
AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (G)	383 471,81	400 000,00
ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (H)		
TOTAL II (F + G + H)	**296 799 066,60**	**194 700 762,62**
TRESORERIE - PASSIF		
. CREDITS D'ESCOMPTE		
. CREDITS DE TRESORERIE		0,00
. BANQUES (SOLDES CREDITEURS)	3 413 790,13	11 935 124,77
TOTAL III	**3 413 790,13**	**11 935 124,77**
TOTAL GENERAL I + II + III	**576 316 429,26**	**347 857 636,88**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Tableau N° 2

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (Hors taxes)

	OPERATIONS		TOTAUX	
	EXERCICE (1)	EXERC.ant (2)	EXERCICE (1+2)	TOT. EXERC. PRECED.
PRODUITS D'EXPLOITATION				
. VENTE DE MARCHANDISES EN L'ETAT	813 419 355,27	0,00	813 419 355,27	659 767 002,58
. VENTES DE BIENS ET SERVICES PRODUITS	56 242 357,05	0,00	56 242 357,05	44 001 835,59
CHIFFRE D'AFFAIRES	**869 661 712,32**		**869 661 712,32**	**703 768 838,17**
. VARIATION DE STOCKS DE PRODUITS (+ -)				
. IMMOB. PROD. PAR L' ESE PR ELLE MEME				
. SUBVENTION D'EXPLOITATION				
. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION				
. REPRISES D'EXPLOIT. ; TRANSFERTS DE CHARGES	400 000,00	0,00	400 000,00	
TOTAL I	**870 061 712,32**	**0,00**	**870 061 712,32**	**703 768 838,17**
CHARGES D'EXPLOITATION				
- ACHATS REVENDUS DE MARCHANDISE	714 486 859,50	0,00	714 486 859,50	572 208 291,00
- ACHATS CONSOMMES DE MATIERES ET FOURNITURES	21 320 798,01	0,00	21 320 798,01	15 662 045,87
- AUTRES CHARGES EXTERNES	57 707 621,11	0,00	57 707 621,11	57 426 896,72
- IMPOTS ET TAXES	1 566 228,40	243 327,41	1 809 555,81	1 625 671,28
- CHARGES DE PERSONNEL	45 212 058,54	0,00	45 212 058,54	39 098 820,82
- AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION		0,00	0,00	
- DOTATION D'EXPLOITATION	12 841 408,84	0,00	12 841 408,84	9 638 792,06
TOTAL II	**853 134 974,40**	**243 327,41**	**853 378 301,81**	**695 660 517,75**
RESULTATS D'EXPLOITATION III (I-II)	**16 926 737,92**	**-243 327,41**	**16 683 410,51**	**8 108 320,42**
PRODUITS FINANCIERS				
- PROD. TITRES PARTICIP. & AUTRES PROD. IMM.				0,00
- GAINS DE CHANGE	6 072,84	0,00	6 072,84	35 057,81
- INTERETS ET AUTRES PRODUITS FINANCIERS	1 237 568,90	0,00	1 237 568,90	1 755,00
- REPRISE FINANCIERES TRANSFERTS DE CHARGES				
TOTAL IV	**1 243 641,74**		**1 243 641,74**	**36 812,81**
CHARGES FINANCIERES				
- CHARGES D'INTERETS	4 566 562,82	0,00	4 566 562,82	4 323 034,14
- PERTES DE CHANGE	222 969,57	0,00	222 969,57	0,00
- AUTRES CHARGES FINANCIERES				
- DOTATIONS FINANCIERES				
TOTAL V	**4 789 532,39**		**4 789 532,39**	**4 323 034,14**
RESULTAT FINANCIER VI (IV - V)	**-3 545 890,65**		**-3 545 890,65**	**-4 286 221,33**
RESULTAT COURANT (III+VI)	**13 380 847,27**	-243 327,41	**13 137 519,86**	**3 822 099,09**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Tableau N° 2

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (Hors taxes) (Suite)

(Modèle normal)

	OPERATIONS		TOTAUX	
	EXERCICE (1)	EXERC.ant (2)	EXERCICE (1+2)	TOT. EXERC. PRECED.
RESULTAT COURANT (REPORTS)	**13 380 847,27**	**-243 327,41**	**13 137 519,86**	**3 822 099,09**
PRODUITS NON COURANTS				
- PRODUITS DE CESSION D'IMMOBILISATION	10 542 359,77	6 456,82	10 548 816,59	13 220 680,63
- SUBVENTION D'EQUILIBRE				
- REPRISES SUR SUBVENTION D'INVESTISSEMENT				
- AUTRES PRODUITS NON COURANTS	0,00		0,00	201 847,19
- REPRISES NON COURANTES TRANSFERTS CHARGES				55 672,39
TOTAL VIII	**10 542 359,77**	**6 456,82**	**10 548 816,59**	**13 478 200,21**
CHARGES NON COURANTES				
- VALEURS NETTES D'AMORT. IMMOB. CEDEES	9 006 297,84	0,00	9 006 297,84	12 694 654,63
- SUBVENTIONS ACCORDEES				
- AUTRES CHARGES	947 346,89	0,00	947 346,89	84 036,70
- DOTATIONS NON COURANTES AUX AMORT. & PROV.				0,00
TOTAL IX	**9 953 644,73**	0,00	**9 638 792,06**	**12 778 691,33**
RESULTAT NON COURANT (VIII - IX)	**588 715,04**	6 456,82	**595 171,86**	**699 508,88**
RESULTAT AVANT IMPOT (VII+X)	**13 969 562,31**	-236 870,59	**13 732 691,72**	**4 521 607,97**
IMPOTS SUR LES RESULTATS	5 339 446,00	**0,00**	**5 339 446,00**	**3 519 029,00**
RESULTAT NET (XI - XII)			**8 393 245,72**	**1 002 578,97**
TOTAL DES PRODUITS (I+IV+VIII)			**881 854 170,65**	**717 283 851,19**
TOTAL DES CHARGES (II+V+IX+XIII)			**873 460 924,93**	**716 281 272,22**
RESULTAT NET (TOT. PROD. - TOT. CHARGES)			**8 393 245,72**	**1 002 578,97**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

ETAT DES SOLDES DE GESTION (E.S.G)

I. TABLEAU DE FORMATION DES RESULTATS (T.F.R)

				EXERCICE	EXERC.PRECED
	1		. VENTES DE MARCHANDISE EN L'ETAT	813 419 355,27	659 767 002,58
	2	-	. ACHATS REVENDUS DE MARCHANDISES	714 486 859,50	572 208 291,00
I		=	**MARGE BRUTE SUR VENTES EN L'ETAT**	**98 932 495,77**	**87 558 711,58**
II		+	**PRODUCTION DE L'EXERCICE : (3 + 4 + 5)**	**56 242 357,05**	**44 001 835,59**
	3		. VENTES DE BIENS ET SERVICES PRODUITS	56 242 357,05	44 001 835,59
	4		. VARIATIONS STOCKS DE PRODUITS		
	5		. IMMOB. PRODUITES PAR L'ENTREPRISE POUR ELLE MEME		
III		-	**CONSOMMATION DE L'EXERCICE: (6+7)**	**79 028 419,12**	**73 088 942,59**
	6		. ACHATS CONSOMMES DE MATIERES ET FOURNITURES	21 320 798,01	15 662 045,87
	7		. AUTRES CHARGES EXTERNES	57 707 621,11	57 426 896,72
IV		=	**VALEUR AJOUTEE (I + II - III)**	**76 146 433,70**	**58 471 604,58**
	8	+	. SUBVENTIONS D'EXPLOITATION		
	9	-	. IMPOTS ET TAXES	1 809 555,81	1 625 671,28
	10	-	. CHARGES DE PERSONNEL	45 212 058,54	39 098 820,82
V		=	**EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)**	**29 124 819,35**	**17 747 112,48**
		=	**INSUFFISANCE BRUTE D'EXPLOITATION (IBE)**		
	11	+	. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION	0,00	0,00
	12	-	. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION	0,00	0,00
	13	+	. REPRISES D'EXPLOITATION, TRANSFERTS DE CHARGES	400 000,00	(6 361,90)
	14	-	. DOTATIONS D'EXPLOITATION	12 841 408,84	9 632 430,16
VI		=	**RESULTAT D'EXPLOITATION (+ OU -)**	**16 683 410,51**	**8 108 320,42**
VII		±	**RESULTAT FINANCIER**	**(3 545 890,65)**	**(4 286 221,33)**
VII		=	**RESULTAT COURANT (+ OU -)**	**13 137 519,86**	**3 822 099,09**
IX		±	**RESULTAT NON COURANT**	**595 171,86**	**699 508,88**
	15	-	.IMPOTS SUR LES RESULTATS	**5 339 446,00**	**3 519 029,00**
X		=	**RESULTAT NET DE L'EXERCICE (+ OU -)**	**8 393 245,72**	**1 002 578,97**

II.CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (C.A.F) - AUTOFINANCEMENT

	1		. RESULTAT NET DE L'EXERCICE	8 393 245,72	1 002 578,97
			- BENIFICE +	8 393 245,72	1 002 578,97
			- PERTE -		
	2	+	. DOTATIONS D'EXPLOITATION	12 515 465,51	9 338 792,06
	3	+	. DOTATIONS FINANCIERES		
	4	+	. DOTATIONS NON COURANTES		
	5	-	.REPRISES NON COURANTES		
	8	-	. PRODUITS DES CESSIONS D'IMMOBILISATION	10 548 816,59	13 220 680,63
	9	+	. VALEURS NETTES D'AMORTISSEMENT DES IMMOB CEDEES	9 006 297,84	12 694 654,63
I		=	**CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (C.A.F)**	**19 366 192,48**	**9 815 345,03**
	10	-	DISTRIBUTION DE BENEFICES	**0,00**	**0,00**
II		=	**AUTOFINANCEMENT**	**19 366 192,48**	**9 815 345,03**

Nom ou raison sociale : **HYPER 2007** Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

TABLEAU DE FINANCEMENT DE L'EXERCICE

I. SYNTHESE DES MASSES DU BILAN

MASSES	Exercices (a)	Exercice précédent (b)	Variation a-b Emplois (c)	Variation a-b Ressources (d)
1 Financement permanent	276 103 572,53	141 107 873,94		134 995 698,59
2 Moins actif immobilisé	273 770 254,52	152 020 210,15	121 750 044,37	
3= FONDS DE ROULEMENT FONCTIONNEL (1-2) (A)	**2 333 318,01**	**(10 912 336,21)**	↘	↗ **13 245 654,22**
4 Actif circulant	214 766 304,35	177 952 901,18	36 813 403,17	
5 Moins passif circulant	296 799 066,60	194 700 762,62		102 098 303,98
6= BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (4-5) (B)	**(82 032 762,25)**	**(16 747 861,44)**	↗ **0.00**	↘ **65 284 900,81**
7 TRESORERIE NETTE (ACTIF - PASSIF) = A-B	**84 366 080,26**	**5 835 525,23**	↗ **78 530 555,03**	↘ **0.00**

II. EMPLOIS ET RESSOURCES

	EXERCICE EMPLOIS	EXERCICE RESSOURCES	EXERCICES PRECEDENT EMPLOIS	EXERCICES PRECEDENT RESSOURCES
I. RESSOURCES STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)				
. AUTOFINANCEMENT (A)		**19 366 192,48**		**9 815 345,03**
. Capacité d'autofinancement		19 366 192,48		9 815 345,03
-Distribution de bénéfices				
. CESSIONS ET REDUCTIONS D'IMMOBILISATIONS (B)		**10 548 816,59**		**13 220 680,63**
. Cessions d'immobilisations incorporelles				
. Cessions d'immobilisations corporelles		10 548 816,59		13 220 680,63
. Cessions d'immobilisations financières				
. Récupération sur créances immobilisées				
. AUGMENTATION CAPITAUX PROPRES & ASSIMILES (C)		**57 696 678,34**		**35 000 000,00**
. Augmentation de capital, apports		57 696 678,34		35 000 000,00
. Subventions d'investissement				
. AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT (D)		**82 797 434,71**		
(Nette de primes de remboursement)				
TOTAL I - RESSOURCES STABLES (A+B+C+D)		**170 409 122,12**		**58 036 025,66**
II. EMPLOIS STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)				
. ACQUISITION & AUGMENTATION D'IMMOBILISATIONS (E)	**134 620 844,88**		**11 888 663,30**	
. Acquisition d'immobilisations incorporelles	9 437 280,00		1 227 727,61	
. Acquisition d'immobilisations corporelles	124 809 308,88		10 553 435,69	
. Acquisition d'immobilisations financières	374 256,00		107 500,00	
. Augmentation des créances immobilisées				
. REMBOURSEMENT DES CAPITAUX PROPRES (F)				
. REMBOURSEMENT DES DETTES DE FINANCEMENT (G)	**13 891 660,18**		**6 000 894,80**	
. EMPLOIS EN NON VALEURS (H)	**8 650 962,84**		**3 591 167,91**	
TOTAL II - EMPLOIS STABLES (E+F+G+H)	**157 163 467,90**		**21 480 726,01**	
III. VARIATION DU BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (BFG)	**0.00**	**65 284 900,81**		**462 718,53**
IV. VARIATION DE LA TRESORERIE	**78 530 555,03**	**0.00**	**37 018 018,18**	
T O T A L G E N E R A L	**235 694 022,93**	**235 694 022,93**	**58 498 744,19**	**58 498 744,19**

ETAT A1

PRINCIPALES METHODES D'EVALUATION SPECIFIQUES A L'ENTREPRISE

INDICATION DES METHODES D'EVALUATION APPLIQUEES PAR L'ENTREPRISE	
Ne sont reprises ci-dessous que les méthodes propres à la Société.	
I - ACTIF IMMOBILISE A. EVALUATION A L'ENTREE 1 - Immobilisations en non valeurs 2 - Immobilisations incorporelles 3 - Immobilisations corporelles 4 - Immobilisations financières B. CORRECTIONS DE VALEUR 1 - Méthodes d'amortissements 2 - Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciation 3 - Méthodes de détermination des écarts de conversion - Actif II - ACTIF CIRCULANT (Hors trésorerie) A. EVALUATION A L'ENTREE 1 - Stocks 2 - Créances 3 - Titres et valeurs de placement B. CORRECTIONS DE VALEUR 1 - Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciation 2 - Méthodes de détermination des écarts de conversion - Actif III - FINANCEMENT PERMANENT 1 - Méthodes de réévaluation 2 - Méthodes d'évaluation des provisions réglementées 3 - Dettes de financement permanent 4 - Méthodes d'évaluation des provisions durables pour risques et charges 5 - Méthodes de détermination des écarts de conversion - Passif 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 - TRESORERIE 1 - Trésorerie - Actif 2 - Trésorerie - Passif 3 - Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciation	PRINCIPES ET METHODES D'EVALUATION PRECONISES PAR LE CGNC

ETAT A2

ETAT DES DEROGATIONS

INDICATION DES DEROGATIONS	JUSTIFICATION DES DEROGATIONS	INFLUENCE DES DEROGATIONS SUR LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS
I - DEROGATIONS AUX PRINCIPES COMPTABLES FONDAMENTAUX	NEANT	
II - DEROGATIONS AUX METHODES D'EVALUATION	NEANT	
III - DEROGATIONS AUX REGLES D'ETABLISSEMENT ET DE PRESENTATION DES ETATS DE SYNTHESE	NEANT	

ETAT A3

ETAT DES CHANGEMENTS DE METHODES

NATURE DES CHANGEMENTS	JUSTIFICATION DES CHANGEMENTS	INFLUENCE SUR LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS
Changements affectant les méthodes d'évaluation		**NEANT**
Changements affectant les règles de présentation	**NEANT**	**NEANT**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat B2

TABLEAU DES IMMOBILISATIONS AUTRES QUE FINANCIERES

NATURE	MONTANT BRUT DEBUT EXERCICE	AUGMENTATION			DIMINUTION			MONTANT BRUT FIN EXERCICE
		Acquisition	Product de l'entreprise pour elle même	Virement	Cession	Retrait	Virement	
IMMOBILISATION EN NON-VALEU	**14 473 964,35**	**8 650 962,84**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**23 124 927,19**
*Frais préliminaires	1 332 452,84							1 332 452,84
*Charges à répartir sur plusieurs exer	13 141 511,51	8 650 962,84						21 792 474,35
*Primes de remboursement obligation	-							-
	-							-
*** IMMOBILISATIONS INCORPORE**	**86 828 493,91**	**9 437 280,00**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**96 265 773,91**
* Immobilisation en recherche et déve	-							-
* Brevets, marques, droits et valeurs	3 778 493,91	437 280,00						4 215 773,91
* Fonds commercial	83 050 000,00	9 000 000,00						92 050 000,00
*Autres immobilisations incorporelles	-							-
	-							-
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	**92 345 572,35**	**124 809 308,88**	**-**	**-**	**9 006 297,84**	**-**	**-**	**208 148 583,39**
* Terrains	10 281 157,00	31 461 300,00			8 404 657,00			33 337 800,00
*Constructions	8 911 643,25	44 628 847,58			601 640,84			52 938 849,99
*Installat. techniques,matériel et outil	16 561 388,05	15 134 372,60						31 695 760,65
* Matériel de transport	781 880,45	339 936,30						1 121 816,75
* Mobilier, matériel bureau et aménag	54 409 503,60	7 711 162,47						62 120 666,07
*Autres immobilisations corporelles	-							-
*Immobilisations corporelles en cours	1 400 000,00	25 533 689,93						26 933 689,93
	193 648 030,61	**142 897 551,72**	**-**	**-**	**9 006 297,84**	**-**	**-**	**327 539 284,49**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat B2 bis

TABLEAU DES AMORTISSEMENTS

NATURE	Cumul début exercice 1	Dotation de l'exercice 2	Amortissement sur immobilisations sorties 3	Cumul d'amortissement fin exercice 4=1+2-3
IMMOBILISATION EN NON-VALEURS	**7 194 593,46**	**3 151 997,62**	**0,00**	**10 346 591,08**
* Frais préliminaires	1 081 197,00	133 784,16		1 214 981,16
* Charges à répartir sur plusieurs exercices	6 113 396,46	3 018 213,46		9 131 609,92
* Primes de remboursement des obligations				-
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	**2 395 596,30**	**485 984,87**	**0,00**	**2 881 581,17**
* Immobilisation en recherche et développement				-
* Brevets, marques, droits et valeurs similaires	2 395 596,30	485 984,87		2 881 581,17
* Fonds commercial				-
* Autres immobilisations incorporelles				-
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	**34 163 665,18**	**8 877 483,02**	**0,00**	**43 041 148,20**
* Terrains				-
* Constructions		1 516 969,05		1 516 969,05
* Installations techniques, matériel et outillage	6 239 621,45	2 494 039,52		8 733 660,97
* Matériel de transport	539 892,08	88 213,02		628 105,10
* Mobilier, matériel de bureau et aménagement	27 384 151,65	4 778 261,43		32 162 413,08
TOTAL	**43 753 854,94**	**12 515 465,51**	**-**	**56 269 320,45**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat B3

TABLEAU DES PLUS OU MOINS VALUES SUR CESSIONS OU RETRAITS D'IMMOBILISATIONS

Date de cession ou de retrait	Compte principal	Montant brut	Amortissements cumulés	Valeur nette d'amortissement	Produits de cession	Plus values	Moins values
20/02/2007	231+232	9 006 297,84	0,00	9 006 297,84	10 542 359,75	1 536 061,91	
TOTAL		9 006 297,84		9 006 297,84	10 542 359,75	**1 536 061,91**	

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007Au 31/12/2007

Etat B4

TABLEAU DES TITRES DE PARTICIPATION

Raison sociale de la Société émettrice	Secteur d'activité	Capital social	Participation au capital en %	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Extrait des derniers états de synthèse de la société émettrice			Produits inscrits au C.P.C de l'exercice
						Date de clôture	Situation nette	Résultat net	
TOTAL									

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat B5

TABLEAU DES PROVISIONS

NATURE	Montant début exercice	DOTATIONS			REPRISES			Montant fin exercice
		D'exploitation	Financières	Non courantes	D'exploitation	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)	800 000,00	700 000,00						1 500 000,00
5. Autres provisions pour risques et charges	400 000,00	183 471,81	200 000,00		400 000,00			383 471,81
6. Provisions pour dépréciation des comptes de trésorerie								
SOUS TOTAL (B)	**1 200 000,00**	**883 471,81**	**200 000,00**		**400 000,00**			**1 883 471,81**
TOTAL (A+B)	**1 200 000,00**	**883 471,81**	**200 000,00**		**400 000,00**			**1 883 471,81**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat B6

TABLEAU DES CREANCES

CREANCES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		PLUS D'UN AN	MOINS D'UN AN	ECHUES ET NON RECOUVREES	MONTANT EN DEVISES	MONTANTS SUR ETAT ET ORGANISMES PUBLICS	MONTANTS SUR LES ENTREPRISES LIEES	MONTANTS REPRESENTES PAR EFFETS
DE L'ACTIF IMMOBILISE	**2 500 290,48**	**2 500 290,48**						
* Prêts immobilisés	0,00		0,00					
* Autres créances financières	2 500 290,48	2 500 290,48						
DE L'ACTIF CIRCULANT	**137 896 172,55**		**137 896 172,55**			**49 884 631,64**		
* Fournisseurs débiteurs, avances et acomptes	1 005 790,80		1 005 790,80					
* Clients et comptes rattachés	80 204 422,46		80 204 422,46					
* Personnel	2 509 012,44		2 509 012,44					
* Etat	49 884 631,64		49 884 631,64			49 884 631,64		
* Comptes d'associés	75 274,59		75 274,59					
* Autres debiteurs	4 199 129,54		4 199 129,54					
* Comptes de régularisation-Actif	17 911,08		17 911,08					

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat B7

TABLEAU DES DETTES

DETTES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		PLUS D'UN AN	MOINS D'UN AN	ECHUES ET NON PAYEES	MONTANT EN DEVISES	MONTANTS VIS-A-VIS DE L'ETAT ET ORGANISMES PUBLICS	MONTANTS VIS-A-VIS DES ENTREPRISES LIEES	MONTANTS REPRESENTES PAR EFFETS
DE FINANCEMENT	**96 080 143,91**	**96 080 143,91**						
* Emprunts obligataires								
* Autres dettes de financement	96 080 143,91	96 080 143,91						
DU PASSIF CIRCULANT	**296 415 594,79**		**296 415 594,79**			**30 456 638,59**		**80 328 098,02**
* Fournisseurs et comptes rattachés	264 319 497,60		264 319 497,60					80 328 098,02
* Clients créditeurs, avances et acomptes	0,00		0,00					
* Personnel	25 562,50		25 562,50					
* Organismes sociaux	1 133 958,11		1 133 958,11					
* Etat	30 456 638,59		30 456 638,59			30 456 638,59		
* Comptes d'associés	222 972,68		222 972,68					
* Autres creances	187 505,69		187 505,69					
* Comptes de régularisation-Passif	69 459,62		69 459,62					

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat B8

TABLEAU DES LOCATIONS ET BAUX AUTRES QUE LE CREDIT-BAIL

NATURE DU BIEN LOUE	LIEU	NOM ET PRENOM RAISON SOCIAL	DATE	MONTANT ANNUEL LOCATION	MONTANT DU LOYER COMPRIS CHARGES EXERC	NATURE DU CONTRAT	
						BAIL ORDINAIRE	Néme PERIODE
LOCAL	RIAD RABAT	N B INVEST		2 902 440,00	2 902 440,00	X	
MAGASIN	CENTRE IBN SINA	SCI MERIAM II		363 000,00	363 000,00	X	
MAGASIN	CENTRE RIAD	CENTRE COMMERCIALE RIAD		388 608,00	388 608,00	X	
MAGASIN	MAGHREB ARABI	HAKEM FRERES		695 750,04	695 750,04	X	
MAGASIN	RUE CHARCI	SCI SHAFOR		1 882 518,00	1 882 518,00	X	
LOCAL	KACM	KACM		19 500,00	19 500,00	X	
MAGASIN	BOUZNIKA	CDG		1 612 357,56	1 612 357,56	X	
MAGASIN	MEKNES	SCCM		1 440 000,00	1 440 000,00	X	
MAGASIN	AKKARI RABAT	BEGHAZI ABDELAZIZ		72 000,00	72 000,00	X	
MAGASIN	AKKARI RABAT	EL ABBOUDI		60 000,00	60 000,00	X	
MAGASIN	CASA			65 340,00	65 340,00	X	
MAGASIN	RUE MOURABAI	EL YAZIDI		59 400,00	59 400,00	X	
MAGASIN	RUE MOURABAI	EL YAZIDI		330 000,00	330 000,00	X	
MAGASIN	RUE MOURABAI	ASS AL AMANA		132 000,00	132 000,00	X	
MAGASIN	EL JADIDA	FCEJAD		578 616,60	578 616,60	X	
MAGASIN	CASA	AL MOUTARAJI ABDELLATIF		312 000,00	312 000,00	X	
LOCAL	BD LA GIROND CASA	KINANA HAJ AHMED		54 000,00	54 000,00	X	
				10 967 530,20	10 967 530,20		

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat B9

ENGAGEMENTS FINANCIERS RECUS OU DONNES
HORS OPERATION DE CREDIT-BAIL

ENGAGEMENTS DONNES	MONTANT EXERCICE	MONTANT EXERCICE PRECEDENT
* Avals et cautions * Engagement en matière de pensions de de retraites et obligations similaires * Autres engagements donnés - - - - -		
TOTAL (1)	**NEANT**	**NEANT**
(1) Dont engagements à l'égard d'entreprises liées		

ENGAGEMENTS RECUS	MONTANT EXERCICE	MONTANT EXERCICE PRECEDENT
* Avals et cautions - Cautions reçues sur marché * Autres engagements reçus - - - - -		
TOTAL	**NEANT**	**NEANT**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat C1

ETAT DE REPARTITION DU CAPITAL SOCIAL

Montant du capital 183 260 000,00 DH

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
1	2	3	4	5	6	7	8
RETAIL HOLDING	RABAT	781 172	1 334 073	100	133 407 300	133 407 300	133 407 300
M.SAID ALJ	RABAT	4	114 585	100	11 458 500	11 458 500	11 458 500
FIRST COMMECIEL ESTATE COMPANY	RABAT	-	94 403	100	9 440 300	9 440 300	9 440 300
M.MOULAY HAFID ALAMI	RABAT	-	89 797	100	8 979 700	8 979 700	8 979 700
M.ZOUHAIR BENNANI	RABAT	4	86 687	100	8 668 700	8 668 700	8 668 700
M.RACHID HADNI	RABAT	4	38 197	100	3 819 700	3 819 700	3 819 700
M. ABDELLAH BENNANI	RABAT	4	38 197	100	3 819 700	3 819 700	3 819 700
SALARIES	RABAT	-	36 652	100	3 665 200	3 665 200	3 665 200
M.ADIL BENNANI	RABAT	4	7	100	700	700	700
UNIMER	RABAT	4	1	100	100	100	100
M.SAID IBRAHIMI	RABAT	-	1	100	100	100	100
SALAFIN	CASA	83 854	-	-	-	-	-
CYRUS CAPITAL	LONDRES	128 822	-	-	-	-	-
ESTERAD MAROC INVEST	BAHRIAN	160 250	-	-	-	-	-
HOLDING MEZIANE	CASA	101 878	-	-	-	-	-
		1 256 000	1 832 600		183 260 000	183 260 000	183 260 000

(1) Quand le nombre des associés est inférieur ou égal à 10, l'entreprise doit déclarer tous les participants au capital.
Dans les autres cas il ya lieu de ne mentionner que les 10 principaux associés par ordre d'importance décroissance.

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007

Etat C2

ETAT D'AFFECTATION DES RESULTATS INTERVENUS AU COURS DE L'EXERCICE

A. ORIGINE DES RESULTATS A AFFECTER		B. AFFECTATION DES RESULTATS	
(Décision de l'AGO du)		* Réserves légales	
* Report à nouveau	(13 644 875,86)	* Autres réserves	
* Résultats nets en instance d'affectation	1 002 578,97	* Tantièmes	
* Résultats net de l'exercice		* Dividendes	
* Prélèvements sur les réserves		* Autres affectations	
* Autres prélèvements		* Report à nouveau	(12 642 296,89)
TOTAL A	**(12 642 296,89)**	**TOTAL B**	**(12 642 296,89)**

Nom ou raison sociale : HYPER 2007 Exercice du 01/01/2007 Au 31/12/2007
Etat C5

DATATION ET EVENEMENTS POSTERIEURS

I. DATATION

*** Date de clôture (1) : 31/12/2007**

*** Date d'établissement des états de synthèse (2) : 31/03/2008**

(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 prévus pour l'élaboration des états de synthèse.

II. EVENEMENT NES POSTERIEUREMENT A LA CLOTURE DE L'EXERCICE NON RATTACHABLES A CET EXERCICE ET CONNUS AVANT 1ére COMMUNICATION EXTERNE DES ETATS DE SYNTHESE.

DATES	INDICATION DES EVENEMENTS
	- Favorables - Défavorables

ÉTATS FINANCIERS CERTIFIES PAR LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

« EXERCICE 2006 »

- **Bilan ;**
- **Compte de produits et charges ;**
- **Tableau de financement ;**
- **Etat des soldes de gestion ;**
- **Les informations complémentaires suivantes :**
  - **Etat des dérogations (A2) ;**
  - **Etat des changements de méthodes (A3) ;**
  - **Tableau des immobilisations (B2) ;**
  - **Tableau des amortissements (B2 bis) ;**
  - **Tableau des plus ou moins values sur cessions ou retraits d'immobilisations (B3) ;**
  - **Tableau des titres de participation (B4) ;**
  - **Tableau des provisions (B5) ;**
  - **Tableau des créances (B6) ;**
  - **Tableau des dettes (B7) ;**
  - **Tableau des sûretés réelles données ou reçues (B8) ;**
  - **Tableau des engagements financiers reçus ou donnés hors opérations de crédit-bail (B9) ;**
  - **Etat de répartition du capital social (C1) ;**
  - **Tableau d'affectation des résultats intervenue au cours de l'exercice (C2) ;**
  - **Datation et événements postérieurs (C5).**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

Tableau N° 1

BILAN - ACTIF (Modèle normal)

ACTIF	EXERCICE			EXERC.PRECED
	BRUT	AMORT.-PROV.	NET	NET
IMMOBILISATIONS EN NON VALEURS (A)	**14 473 964,35**	**7 194 593,46**	**7 279 370,89**	**6 276 549,74**
- FRAIS PRELIMINAIRES	1 332 452,84	1 081 197,00	251 255,84	207 244,17
- CHARGES A REPARTIR SUR PLUSIEURS EXERCICES	13 141 511,51	6 113 396,46	7 028 115,05	6 069 305,57
- PRIMES DE REMBOURSEMENT DES OBLIGATIONS				
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (B)	**86 828 493,91**	**2 395 596,30**	**84 432 897,61**	**83 813 167,95**
- IMMOBILISATIONS EN RECHERCHE ET DEVELOP.				
. BREVETS, MARQUES, DROITS & VAL. SIMILAIRES	3 778 493,91	2 395 596,30	1 382 897,61	763 167,95
. FONDS COMMERCIAL	83 050 000,00	0,00	83 050 000,00	83 050 000,00
. AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (C)	**92 345 572,35**	**34 163 665,18**	**58 181 907,17**	**66 465 573,46**
. TERRAINS	10 281 157,00	0,00	10 281 157,00	10 890 182,71
. CONSTRUCTIONS	8 911 643,25	0,00	8 911 643,25	17 375 458,90
. INSTAL. TECHNIQUES, MATERIEL ET OUTILLAGE	16 561 388,05	6 239 621,45	10 321 766,60	10 509 671,65
. MATERIEL DE TRANSPORT	781 880,45	539 892,08	241 988,37	90 841,18
. MOBILIER, MAT. DE BUREAU ET AMENAG. DIVERS	54 409 503,60	27 384 151,65	27 025 351,95	27 599 419,02
. AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES			0,00	0,00
. IMMOBILISATIONS CORPORELLES EN COURS	1 400 000,00	0,00	1 400 000,00	0,00
IMMOBILISATIONS FINANCIERES (D)	**2 126 034,48**	**0,00**	**2 126 034,48**	**2 018 534,48**
. PRETS IMMOBILISES		0,00	0,00	0,00
. AUTRES CREANCES FINANCIERES	2 126 034,48	0,00	2 126 034,48	2 018 534,48
. TITRES DE PARTICIPATION		0,00	0,00	0,00
. AUTRES TITRES IMMOBILISES				
ECART DE CONVERSION - ACTIF (E)	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
. DIMINUTION DES CREANCES IMMOBILISEES				
. AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT				
TOTAL I = (A+B+C+D+E)	**195 774 065,09**	**43 753 854,94**	**152 020 210,15**	**158 573 825,63**
STOCKS (F)	**59 883 982,98**	0,00	**59 883 982,98**	**57 962 054,23**
. MARCHANDISES	59 883 982,98	0,00	59 883 982,98	57 962 054,23
. MATIERES ET FOURNITURES CONSOMMABLES			0,00	0,00
. PRODUITS EN COURS				
. PROD. INTERMEDIAIRES & PROD. RESIDUELS				
. PRODUITS FINIS				
CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT (G)	**118 982 793,75**	**800 000,00**	**118 182 793,75**	**108 152 038,05**
. FOURNISSEURS DEBITEURS, AVANCES ET ACOMPTES	0,00		0,00	265 036,59
. CLIENTS ET COMPTES RATACHES	78 897 683,24	800 000,00	78 097 683,24	58 488 832,53
. PERSONNEL	276 405,01		276 405,01	66 864,29
. ETAT	36 166 752,25		36 166 752,25	31 615 811,90
. COMPTES D'ASSOCIES	75 274,59		75 274,59	0,00
. AUTRES DEBITEURS	3 510 000,07		3 510 000,07	17 399 729,47
. COMPTES DE REGULARISATION ACTIF	56 678,59		56 678,59	315 763,27
TITRES & VALEURS DE PLACEMENT (H)	**0,00**		**0,00**	**0,00**
ECARTS DE CONVERSION - ACTIF (I)	**0,00**		**0,00**	**0,00**
(ELEMENTS CIRCULANTS)				
TOTAL II (F + G + H + I)	**178 866 776,73**	**800 000,00**	**178 066 776,73**	**166 114 092,28**
TRESORERIE - ACTIF				
. CHEQUES ET VALEURS A ENCAISSER	1 301 839,94	0,00	1 301 839,94	19 391,03
. BANQUES, T.G E C.P	9 850 503,85	0,00	9 850 503,85	5 438 272,93
. CAISSES, REGIES ET ACCREDITIFS	6 618 306,21	0,00	6 618 306,21	1 619 253,67
TOTAL III	**17 770 650,00**	**0,00**	**17 770 650,00**	**7 076 917,63**
TOTAL GENERAL (I + II + III)	**392 411 491,82**	**44 553 854,94**	**347 857 636,88**	**331 764 835,54**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

Tableau N° 1

BILAN - PASSIF (Modèle normal)

PASSIF	EXERCICE	EXERC.PRECED
CAPITAUX PROPRES		
. CAPITAL SOCIAL OU PERSONNEL (1)	125 600 000,00	125 600 000,00
. MOINS : ACTIONNAIRES, CAPITAL SOUSCRIT NON APPELE		
CAPITAL APPELE DONT VERSE :		
. PRIME D'EMISSION, DE FUSION, D'APPORT	912 470,85	912 470,85
. ECARTS DE REEVALUATION		
. RESERVE LEGALE	63 330,60	63 330,60
. AUTRES RESERVES		
. REPORT A NOUVEAU (2)	-13 644 875,86	-43 045 844,01
. RESULTATS NETS EN INSTANCE D'AFFECTATION (2)		
. RESULTAT NET DE L'EXERCICE (2)	1 002 578,97	-5 599 031,85
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES (A)	**113 933 504,56**	**77 930 925,59**
CAPITAUX PROPRES ASSIMILES (B)		
. SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENT		
. PROVISIONS REGLEMENTEES		
DETTES DE FINANCEMENT (C)	**27 174 369,38**	**33 175 264,18**
. EMPRUNTS OBLIGATAIRES		
. AUTRES DETTES DE FINANCEMENT	27 174 369,38	33 175 264,18
PROV. DURABLES / RISQUES ET CHARGES (D)		
. PROVISIONS POUR RISQUES		
. PROVISIONS POUR CHARGES		
ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (E)		
. AUGMENTATION DES CREANCES IMMOBILISES		
. DIMINUTION DES DETTES DE FINANCEMENT		
TOTAL I (A + B + C + D + E)	**141 107 873,94**	**111 106 189,77**
DETTES DU PASSIF CIRCULANT (F)	**194 414 638,17**	**181 999 235,19**
. FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES	172 022 422,91	163 942 763,34
. CLIENTS CREDITEURS, AVANCES ET ACOMPTES		1 986,72
. PERSONNEL	104 028,24	2 254 499,67
. ORGANISMES SOCIAUX	409 123,61	400 281,92
. ETAT	21 584 025,57	14 879 311,74
. COMPTES D'ASSOCIES	219 755,47	219 755,47
. AUTRES CREANCES		0,00
. COMPTES DE REGULARISATION PASSIF	75 282,37	300 636,33
AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (G)	400 000,00	400 000,00
ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (H)		
TOTAL II (F + G + H)	**194 814 638,17**	**182 399 235,19**
TRESORERIE - PASSIF		
. CREDITS D'ESCOMPTE		
. CREDITS DE TRESORERIE	0,00	15 500 000,00
. BANQUES (SOLDES CREDITEURS)	11 935 124,77	22 759 410,58
TOTAL III	**11 935 124,77**	**38 259 410,58**
TOTAL GENERAL I + II + III	**347 857 636,88**	**331 764 835,54**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

Tableau N° 2

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (Hors taxes)

	OPERATIONS		TOTAUX	
	EXERCICE (1)	EXERC.ant (2)	EXERCICE (1+2)	TOT. EXERC. PRECED.
PRODUITS D'EXPLOITATION				
. VENTE DE MARCHANDISES EN L'ETAT	659 767 002,58		659 767 002,58	531 974 311,03
. VENTES DE BIENS ET SERVICES PRODUITS	44 001 835,59	0,00	44 001 835,59	30 761 889,75
CHIFFRE D'AFFAIRES	**703 768 838,17**		**703 768 838,17**	**562 736 200,78**
. VARIATION DE STOCKS DE PRODUITS (+ -)				
. IMMOB. PROD. PAR L' ESE PR ELLE MEME				
. SUBVENTION D'EXPLOITATION				
. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION		0,00	0,00	0,00
. REPRISES D'EXPLOIT. ; TRANSFERTS DE CHARGES				0,00
TOTAL I	**703 768 838,17**	**0,00**	**703 768 838,17**	**562 736 200,78**
CHARGES D'EXPLOITATION				
- ACHATS REVENDUS DE MARCHANDISE	572 190 031,00	18 260,00	572 208 291,00	463 276 397,20
- ACHATS CONSOMMES DE MATIERES ET FOURNITURES	15 662 045,87	0,00	15 662 045,87	11 915 311,27
- AUTRES CHARGES EXTERNES	57 426 896,72	0,00	57 426 896,72	45 664 642,08
- IMPOTS ET TAXES	1 622 300,78	3 370,50	1 625 671,28	1 011 285,43
- CHARGES DE PERSONNEL	39 098 820,82	0,00	39 098 820,82	34 193 009,10
- AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION				
- DOTATION D'EXPLOITATION	9 632 430,16	6 361,90	9 638 792,06	7 939 250,44
TOTAL II	**695 632 525,35**	**27 992,40**	**695 660 517,75**	**563 999 895,52**
RESULTATS D'EXPLOITATION III (I-II)			**8 108 320,42**	**-1 263 694,74**
PRODUITS FINANCIERS				
- PROD. TITRES PARTICIP. & AUTRES PROD. IMM.			0,00	0,00
- GAINS DE CHANGE	35 057,81	0,00	35 057,81	11 844,80
- INTERETS ET AUTRES PRODUITS FINANCIERS	1 755,00	0,00	1 755,00	1 755,00
- REPRISE FINANCIERES TRANSFERTS DE CHARGES				
TOTAL IV	**36 812,81**		**36 812,81**	**13 599,80**
CHARGES FINANCIERES				
- CHARGES D'INTERETS	4 323 034,14	0,00	4 323 034,14	4 179 994,21
- PERTES DE CHANGE		0,00	0,00	12 910,07
- AUTRES CHARGES FINANCIERES				
- DOTATIONS FINANCIERES				
TOTAL V	**4 323 034,14**		**4 323 034,14**	**4 192 904,28**
RESULTAT FINANCIER VI (IV - V)			**-4 286 221,33**	**-4 179 304,48**
RESULTAT COURANT (III+VI)			**3 822 099,09**	**-5 442 999,22**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

Tableau N° 2

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (Hors taxes) (Suite)

(Modèle normal)

	OPERATIONS		TOTAUX	
	EXERCICE (1)	**EXERC.ant (2)**	**EXERCICE (1+2)**	**TOT. EXERC. PRECED.**
RESULTAT COURANT (REPORTS)			**3 822 099,09**	**-5 442 999,22**
PRODUITS NON COURANTS				
- PRODUITS DE CESSION D'IMMOBILISATION	13 220 680,63	0,00	13 220 680,63	19 989 729,47
- SUBVENTION D'EQUILIBRE				
- REPRISES SUR SUBVENTION D'INVESTISSEMENT				
- AUTRES PRODUITS NON COURANTS	0,00	201 847,19	201 847,19	507 220,73
- REPRISES NON COURANTES TRANSFERTS CHARGES	55 672,39	0,00	55 672,39	94 157,35
TOTAL VIII	**13 276 353,02**		**13 478 200,21**	**20 591 107,55**
CHARGES NON COURANTES				
- VALEURS NETTES D'AMORT. IMMOB. CEDEES	12 694 654,63	0,00	12 694 654,63	17 910 625,41
- SUBVENTIONS ACCORDEES				
- AUTRES CHARGES	84 036,70	0,00	84 036,70	22 765,77
- DOTATIONS NON COURANTES AUX AMORT. & PROV.		0,00	0,00	0,00
TOTAL IX	**12 778 691,33**		**12 778 691,33**	**17 933 391,18**
RESULTAT NON COURANT (VIII - IX)			**699 508,88**	**2 657 716,37**
RESULTAT AVANT IMPOT (VII+X)			**4 521 607,97**	**-2 785 282,85**
IMPOTS SUR LES RESULTATS	3 519 029,00	**0,00**	**3 519 029,00**	**2 813 749,00**
RESULTAT NET (XI - XII)			**1 002 578,97**	**-5 599 031,85**
TOTAL DES PRODUITS (I+IV+VIII)			**717 277 489,29**	**583 340 908,13**
TOTAL DES CHARGES (II+V+IX+XIII)			**716 274 910,32**	**588 939 939,98**
RESULTAT NET (TOT. PROD. - TOT. CHARGES)			**1 002 578,97**	**-5 599 031,85**

Nom ou raison sociale : HYPER Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

ETAT DES SOLDES DE GESTION (E.S.G)

I. TABLEAU DE FORMATION DES RESULTATS (T.F.R)

				EXERCICE	EXERC.PRECED
	1		. VENTES DE MARCHANDISE EN L'ETAT	659 767 002,58	531 974 311,03
	2	-	. ACHATS REVENDUS DE MARCHANDISES	572 208 291,00	463 276 397,20
I		=	**MARGE BRUTE SUR VENTES EN L'ETAT**	**87 558 711,58**	**68 697 913,83**
II		+	**PRODUCTION DE L'EXERCICE : (3 + 4 + 5)**	**44 001 835,59**	**30 761 889,75**
	3		. VENTES DE BIENS ET SERVICES PRODUITS	44 001 835,59	30 761 889,75
	4		. VARIATIONS STOCKS DE PRODUITS		
	5		. IMMOB. PRODUITES PAR L'ENTREPRISE POUR ELLE MEME		
III		-	**CONSOMMATION DE L'EXERCICE: (6+7)**	**73 088 942,59**	**57 579 953,35**
	6		. ACHATS CONSOMMES DE MATIERES ET FOURNITURES	15 662 045,87	11 915 311,27
	7		. AUTRES CHARGES EXTERNES	57 426 896,72	45 664 642,08
IV		=	**VALEUR AJOUTEE (I + II - III)**	**58 471 604,58**	**41 879 850,23**
	8	+	. SUBVENTIONS D'EXPLOITATION		
	9	-	. IMPOTS ET TAXES	1 625 671,28	1 011 285,43
	10	-	. CHARGES DE PERSONNEL	39 098 820,82	34 193 009,10
V		=	**EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)**	**17 747 112,48**	**6 675 555,70**
		=	**INSUFFISANCE BRUTE D'EXPLOITATION (IBE)**		
	11	+	. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION	0,00	0,00
	12	-	. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION	0,00	0,00
	13	+	. REPRISES D'EXPLOITATION, TRANSFERTS DE CHARGES	(6 361,90)	0,00
	14	-	. DOTATIONS D'EXPLOITATION	9 632 430,16	7 939 250,44
VI		=	**RESULTAT D'EXPLOITATION (+ OU -)**	**8 108 320,42**	**(1 263 694,74)**
VII		±	**RESULTAT FINANCIER**	**(4 286 221,33)**	**(4 179 304,48)**
VII		=	**RESULTAT COURANT (+ OU -)**	**3 822 099,09**	**(5 442 999,22)**
IX		±	**RESULTAT NON COURANT**	**699 508,88**	**2 657 716,37**
	15	-	.IMPOTS SUR LES RESULTATS	**3 519 029,00**	**2 813 749,00**
X		=	**RESULTAT NET DE L'EXERCICE (+ OU -)**	**1 002 578,97**	**(5 599 031,85)**

II.CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (C.A.F) - AUTOFINANCEMENT

	1		. RESULTAT NET DE L'EXERCICE		(5 599 031,85)
			- BENIFICE +	1 002 578,97	
			- PERTE -	0,00	(5 599 031,85)
	2	+	. DOTATIONS D'EXPLOITATION	9 338 792,06	7 639 250,44
	3	+	. DOTATIONS FINANCIERES	0,00	0,00
	4	+	. DOTATIONS NON COURANTES	0,00	0,00
	5	-	.REPRISES NON COURANTES		
	7	-	. REPRISES NON COURANTES		0,00
	8	-	. PRODUITS DES CESSIONS D'IMMOBILISATION	13 220 680,63	19 989 729,47
	9	+	. VALEURS NETTES D'AMORTISSEMENT DES IMMOB CEDEES	12 694 654,63	14 910 625,41
I		=	**CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (C.A.F)**	**9 815 345,03**	**(3 038 885,47)**
	10	-	DISTRIBUTION DE BENEFICES	**0,00**	**0,00**
II		=	**AUTOFINANCEMENT**	**9 815 345,03**	**(3 038 885,47)**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

TABLEAU DE FINANCEMENT DE L'EXERCICE

I. SYNTHESE DES MASSES DU BILAN

MASSES	Exercices (a)	Exercice précédent (b)	Variation a-b	
			Emplois (c)	Ressources (d)
1 Financement permanent	141 107 873,94	111 106 189,77		30 001 684,17
2 Moins actif immobilisé	152 020 210,15	158 573 825,63	(6 553 615,48)	
3= FONDS DE ROULEMENT FONCTIONNEL (1-2) (A)	**(10 912 336,21)**	**(47 467 635,86)**	↘	↗ **36 555 299,65**
4 Actif circulant	**178 066 776,73**	166 114 092,28	**11 952 684,45**	
5 Moins passif circulant	**194 814 638,17**	182 399 235,19		**12 415 402,98**
6= BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (4-5) (B)	**(16 747 861,44)**	**(16 285 142,91)**	↗ **0.00**	↘ **462 718,53**
7 TRESORERIE NETTE (ACTIF - PASSIF) = A-B	**5 835 525,23**	**(31 182 492,95)**	↗ **37 018 018,18**	↘ **0.00**

II. EMPLOIS ET RESSOURCES

	EXERCICE		EXERCICES PRECEDENT	
	EMPLOIS	RESSOURCES	EMPLOIS	RESSOURCES
I. RESSOURCES STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)				
. AUTOFINANCEMENT (A)		**9 815 345,03**		**(3 038 885,47)**
. Capacité d'autofinancement		9 815 345,03		(3 038 885,47)
-Distribution de bénéfices		0,00		
. CESSIONS ET REDUCTIONS D'IMMOBILISATIONS (B)	**0,00**	**13 220 680,63**		**19 989 729,47**
. Cessions d'immobilisations incorporelles				
. Cessions d'immobilisations corporelles		13 220 680,63		19 989 729,47
. Cessions d'immobilisations financières				
. Récupération sur créances immobilisées				
. AUGMENTATION CAPITAUX PROPRES & ASSIMILES (C)		**35 000 000,00**		**6 087 968,00**
. Augmentation de capital, apports		35 000 000,00		6 087 968,00
. Subventions d'investissement				
. AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT (D)				19 250 001,06
(Nette de primes de remboursement)		**0,00**		
TOTAL I - RESSOURCES STABLES (A+B+C+D)		**58 036 025,66**		**42 288 813,06**
II. EMPLOIS STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)				
. ACQUISITION & AUGMENTATION D'IMMOBILISATIONS (E)	**11 888 663,30**		**49 659 872,14**	
. Acquisition d'immobilisations incorporelles	1 227 727,61		8 434 775,00	
. Acquisition d'immobilisations corporelles	10 553 435,69		40 979 659,27	
. Acquisition d'immobilisations financières	107 500,00		245 437,87	
. Augmentation des créances immobilisées				
. REMBOURSEMENT DES CAPITAUX PROPRES (F)	**0,00**			
. REMBOURSEMENT DES DETTES DE FINANCEMENT (G)	**6 000 894,80**		**6 806 019,14**	
. EMPLOIS EN NON VALEURS (H)	**3 591 167,91**		**4 452 900,07**	
TOTAL II - EMPLOIS STABLES (E+F+G+H)	**21 480 726,01**		**60 918 791,35**	
III. VARIATION DU BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (BFG)		**462 718,53**		**20 230 769,32**
IV. VARIATION DE LA TRESORERIE	**37 018 018,18**	**0.00**	**1 600 791,03**	
T O T A L G E N E R A L	**58 498 744,19**	**58 498 744,19**	**62 519 582,38**	**62 519 582,38**

ETAT A1

PRINCIPALES METHODES D'EVALUATION SPECIFIQUES A L'ENTREPRISE

INDICATION DES METHODES D'EVALUATION APPLIQUEES PAR L'ENTREPRISE :

I - ACTIF IMMOBILISE

A. EVALUATION A L'ENTREE
1 - Immobilisations en non valeurs
2 - Immobilisations incorporelles
3 - Immobilisations corporelles
4 - Immobilisations financières

B. CORRECTIONS DE VALEUR
1 - Méthodes d'amortissements
2 - Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciation
3 - Méthodes de détermination des écarts de conversion - Actif

II - ACTIF CIRCULANT (Hors trésorerie)

A. EVALUATION A L'ENTREE
1 - Stocks
2 - Créances
3 - Titres et valeurs de placement

B. CORRECTIONS DE VALEUR

1 - Méthodes d'évaluation des provisions pour dépréciation
2 - Méthodes de détermination des écarts de conversion - Actif

III - FINANCEMENT PERMANENT

1 - Méthodes de réévaluation
2 - Méthodes d'évaluation des provisions réglementées
3 - Dettes de financement permanent
4 - Méthodes d'évaluation des provisions durables pour risques et charges
5 - Méthodes de détermination des écarts de conversion - Passif

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 - TRESORERIE

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

ETAT A2

ETAT DES DEROGATIONS

INDICATION DES DEROGATIONS	JUSTIFICATION DES DEROGATIONS	INFLUENCE DES DEROGATIONS SUR LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS
I - DEROGATIONS AUX PRINCIPES COMPTABLES FONDAMENTAUX		
II - DEROGATIONS AUX METHODES D'EVALUATION		
III - DEROGATIONS AUX REGLES D'ETABLISSEMENT ET DE PRESENTATION DES ETATS DE SYNTHESE		

ETAT A3
ETAT DES CHANGEMENTS DE METHODES

NATURE DES CHANGEMENTS	JUSTIFICATION DES CHANGEMENTS	INFLUENCE SUR LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS
Changements affectant les méthodes d'évaluation		**NEANT**
Changements affectant les règles de présentation	**NEANT**	**NEANT**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

TABLEAU DES IMMOBILISATIONS AUTRES QUE FINANCIERES

NATURE	MONTANT BRUT DEBUT EXERCICE	AUGMENTATION			DIMINUTION			MONTANT BRUT FIN EXERCICE
		Acquisition	Product de l'entreprise pour elle même	Virement	Cession	Retrait	Virement	
IMMOBILISATION EN NON-VALEURS	**10 882 796,44**	**3 591 167,91**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**14 473 964,35**
*Frais préliminaires	1 156 302,84	176 150,00						1 332 452,84
*Charges à répartir sur plusieurs exercices	9 726 493,60	3 415 017,91						13 141 511,51
*Primes de remboursement obligations	-	-						-
	-	-						-
*** IMMOBILISATIONS INCORPORELLES**	**85 600 766,30**	**1 227 727,61**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**86 828 493,91**
* Immobilisation en recherche et développement	-	-						-
* Brevets, marques, droits et valeurs similaires	2 550 766,30	1 227 727,61						3 778 493,91
* Fonds commercial	83 050 000,00	-						83 050 000,00
*Autres immobilisations incorporelles	-	-						-
	-	-						-
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	**94 486 791,29**	**10 553 435,69**	**-**	**-**	**12 694 654,63**	**-**	**-**	**92 345 572,35**
* Terrains	10 890 182,71	2 567 357,00			3 176 382,71			10 281 157,00
*Constructions	17 375 458,90	1 054 456,27			9 518 271,92			8 911 643,25
*Installat. techniques,matériel et outillage	15 917 291,23	644 096,82						16 561 388,05
* Matériel de transport	524 813,96	257 066,49						781 880,45
* Mobilier, matériel bureau et aménagements	49 779 044,49	4 630 459,11						54 409 503,60
*Autres immobilisations corporelles	-							-
*Immobilisations corporelles en cours		1 400 000,00						1 400 000,00
	190 970 354,03	**15 372 331,21**	**-**	**-**	**12 694 654,63**	**-**	**-**	**193 648 030,61**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

TABLEAU DES AMORTISSEMENTS

NATURE	Cumul début exercice 1	Dotation de l'exercice 2	Amortissement sur immobilisations sorties 3	Cumul d'amortissement fin exercice 4=1+2-3
IMMOBILISATION EN NON-VALEURS	**4 606 246,70**	**2 588 346,76**	**0,00**	**7 194 593,46**
* Frais préliminaires	949 058,67	132 138,33		1 081 197,00
* Charges à répartir sur plusieurs exercices	3 657 188,03	2 456 208,43		6 113 396,46
* Primes de remboursement des obligations				-
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	**1 787 598,35**	**607 997,95**	**0,00**	**2 395 596,30**
* Immobilisation en recherche et développement				-
* Brevets, marques, droits et valeurs similaires	1 787 598,35	607 997,95		2 395 596,30
* Fonds commercial				-
* Autres immobilisations incorporelles				-
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	**28 021 217,83**	**6 142 447,35**	**0,00**	**34 163 665,18**
* Terrains				-
* Constructions				-
* Installations techniques, matériel et outillage	5 407 619,58	832 001,87		6 239 621,45
* Matériel de transport	433 972,78	105 919,30		539 892,08
* Mobilier, matériel de bureau et aménagement	22 179 625,47	5 204 526,18		27 384 151,65
TOTAL	**34 415 062,88**	**9 338 792,06**	**-**	**43 753 854,94**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

TABLEAU DES PLUS OU MOINS VALUES SUR CESSIONS OU RETRAITS D'IMMOBILISATIONS

Date de cession ou de retrait	Compte principal	Montant brut	Amortissements cumulés	Valeur nette d'amortissement	Produits de cession	Plus values	Moins values
31/12/2006	231+232	12 694 654,63	0,00	12 694 654,63	13 220 680,63	526 026,00	
TOTAL		12 694 654,63		12 694 654,63	13 220 680,63	**526 026,00**	

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006Au 31/12/2006

TABLEAU DES TITRES DE PARTICIPATION

Raison sociale de la Société émettrice	Secteur d'activité	Capital social	Participation au capital en %	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Extrait des derniers états de synthèse de la société émettrice			Produits inscrits au C.P.C de l'exercice
						Date de clôture	Situation nette	Résultat net	
TOTAL									

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

TABLEAU DES PROVISIONS

NATURE	Montant début exercice	DOTATIONS			REPRISES			Montant fin exercice
		D'exploitation	Financières	Non courantes	D'exploitation	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)	555 672,39	300 000,00			55 672,39			800 000,00
5. Autres provisions pour risques et charges	400 000,00							400 000,00
6. Provisions pour dépréciation des comptes de trésorerie								
SOUS TOTAL (B)	**955 672,39**	**300 000,00**			**55 672,39**			**1 200 000,00**
TOTAL (A+B)	**955 672,39**	**300 000,00**			**55 672,39**			**1 200 000,00**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

TABLEAU DES CREANCES

CREANCES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		PLUS D'UN AN	MOINS D'UN AN	ECHUES ET NON RECOUVREES	MONTANT EN DEVISES	MONTANTS SUR ETAT ET ORGANISMES PUBLICS	MONTANTS SUR LES ENTREPRISES LIEES	MONTANTS REPRESENTES PAR EFFETS
DE L'ACTIF IMMOBILISE	**2 126 034,48**	**2 126 034,48**						
* Prêts immobilisés								
* Autres créances financières	2 126 034,48	2 126 034,48						
DE L'ACTIF CIRCULANT	**118 182 793,75**		**118 182 793,75**			**36 166 752,25**		
* Fournisseurs débiteurs, avances et acomptes								
* Clients et comptes rattachés	**78 097 683,24**		**78 097 683,24**					
* Personnel	**276 405,01**		**276 405,01**					
* Etat	36 166 752,25		36 166 752,25			36 166 752,25		
* Comptes d'associés	75 274,59		75 274,59					
* Autres debiteurs	3 510 000,07		3 510 000,07					
* Comptes de régularisation-Actif	56 678,59		56 678,59					

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

TABLEAU DES DETTES

DETTES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		PLUS D'UN AN	MOINS D'UN AN	ECHUES ET NON PAYEES	MONTANT EN DEVISES	MONTANTS VIS-A-VIS DE L'ETAT ET ORGANISMES PUBLICS	MONTANTS VIS-A-VIS DES ENTREPRISES LIEES	MONTANTS REPRESENTES PAR EFFETS
DE FINANCEMENT	**27 174 369,38**	**21 374 480,94**	**5 799 888,44**					
* Emprunts obligataires								
* Autres dettes de financement	27 174 369,38	21 374 480,94	5 799 888,44					
DU PASSIF CIRCULANT	**194 414 638,17**		**194 414 638,17**			**21 993 149,18**		**120 666 456,61**
* Fournisseurs et comptes rattachés	172 022 422,91		172 022 422,91					120 666 456,61
* Clients créditeurs, avances et acomptes								
* Personnel	104 028,24		104 028,24					
* Organismes sociaux	409 123,61		409 123,61			409 123,61		
* Etat	21 584 025,57		21 584 025,57			21 584 025,57		
* Comptes d'associés	219 755,47		219 755,47					
* Autres creances								
* Comptes de régularisation-Passif	75 282,37		75 282,37					

Nom ou raison sociale : HYPER Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

TABLEAU DES SURETES REELLES DONNEES OU RECUES

TIERS CREDITEURS OU TIERS DEBITEURS	MONTANT COUVERT PAR LA SURETE	NATURE (1)	DATE ET LIEU D'INSCRIPTION	OBJET (2) (3)	VALEUR COMPTABLE NETTE DE LA SURETE DONNEE A LA DATE DE CLOTURE
SURETES DONNEES	33 753 326,50	2 3 4	Rabat Rabat Rabat	Banques	
SURETES REÇUES			**NEANT**		

(1) Gage : 1 - 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, membre du personnel)
(3) préciser si la sûreté reçues par l'entreprise provient de personnes tierces autres que le débiteur (sûretés reç

Nom ou raison sociale : HYPER Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

ENGAGEMENTS FINANCIERS RECUS OU DONNES
HORS OPERATION DE CREDIT-BAIL

ENGAGEMENTS DONNES	MONTANT EXERCICE	MONTANT EXERCICE PRECEDENT
* Avals et cautions * Engagement en matière de pensions de de retraites et obligations similaires * Autres engagements donnés - - - - -		
TOTAL (1)	**NEANT**	**NEANT**
(1) Dont engagements à l'égard d'entreprises liées		

ENGAGEMENTS RECUS	MONTANT EXERCICE	MONTANT EXERCICE PRECEDENT
* Avals et cautions - Cautions reçues sur marché * Autres engagements reçus - - - - -		
TOTAL	**NEANT**	**NEANT**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

ETAT DE REPARTITION DU CAPITAL SOCIAL

Montant du capital 125 600 000,00 DH

Nom, prénom ou raison sociale des principaux associés (1) 1	Adresse 2	NOMBRE DE TITRES		Valeur nominale de chaque action ou part sociale 5	MONTANT DU CAPITAL		
		Exercice précédent 3	Exercice actuel 4		Souscrit 6	Appelé 7	libéré 8
RETAIL HOLDING	RABAT	743 227	781 172	100	78 117 200	78 117 200	78 117 200
SALAFIN	CASABLANCA	97 704	83 854	100	8 385 400	8 385 400	8 385 400
CYRUS CAPITAL	LONDRES	136 089	128 822	100	12 882 200	12 882 200	12 882 200
ESTERAD MAROC INVEST	BAHRIAN	160 250	160 250	100	16 025 000	16 025 000	16 025 000
HOLDING MEZIANE	CASABLANCA	118 705	101 878	100	10 187 800	10 187 800	10 187 800
M.ZOUHAIR BENNANI	RABAT	5	4	100	400	400	400
M. ABDELLAH BENNANI	RABAT	5	4	100	400	400	400
M.RACHID HADNI	RABAT	5	4	100	400	400	400
M.ADIL BENNANI	RABAT	5	4	100	400	400	400
M.AMINE BOUABID	RABAT	5	4	100	400	400	400
M.SAID ALJ	RABAT	-	4	100	400	400	400
		1 256 000	1 256 000		125 600 000	125 600 000	125 600 000

(1) Quand le nombre des associés est inférieur ou égal à 10, l'entreprise doit déclarer tous les participants au capital.
Dans les autres cas il ya lieu de ne mentionner que les 10 principaux associés par ordre d'importance décroissance.

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

ETAT D'AFFECTATION DES RESULTATS INTERVENUS AU COURS DE L'EXERCICE

A. ORIGINE DES RESULTATS A AFFECTER		B. AFFECTATION DES RESULTATS	
(Décision de l'AGO du)		* Réserves légales	
* Report à nouveau	(43 045 844,01)	* Autres réserves	
* Résultats nets en instance d'affectation	(5 599 031,85)	* Tantièmes	
* Résultats net de l'exercice		* Dividendes	
* Prélèvements sur les réserves		* Autres affectations	(35 000 000,00)
* Autres prélèvements		* Report à nouveau	(13 644 875,86)
TOTAL A	**(48 644 875,86)**	**TOTAL B**	**(48 644 875,86)**

Nom ou raison sociale : HYPER Exercice du 01/01/2006 Au 31/12/2006

ETAT C5

DATATION ET EVENEMENTS POSTERIEURS

I. DATATION

*** Date de clôture (1) : 31/12/2006**

*** Date d'établissement des états de synthèse (2) : 31/03/2007**

(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 prévus pour l'élaboration des états de synthèse.

II. EVENEMENT NES POSTERIEUREMENT A LA CLOTURE DE L'EXERCICE NON RATTACHABLES A CET EXERCICE ET CONNUS AVANT 1ére COMMUNICATION EXTERNE DES ETATS DE SYNTHESE.

DATES	INDICATION DES EVENEMENTS
	- Favorables - Défavorables

ÉTATS FINANCIERS CERTIFIES PAR LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

« EXERCICE 2005 »

- **Bilan ;**
- **Compte de produits et charges ;**
- **Tableau de financement ;**
- **Etat des soldes de gestion ;**
- **Les informations complémentaires suivantes :**
  - **Tableau des titres de participation (B4) ;**
  - **Tableau des provisions (B5) ;**
  - **Tableau des créances (B6) ;**
  - **Tableau des dettes (B7) ;**
  - **Tableau d'affectation des résultats intervenue au cours de l'exercice (C2).**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

Tableau N° 1

BILAN - ACTIF (Modèle normal)

ACTIF	EXERCICE			EXERC.PRECED
	BRUT	AMORT.-PROV.	NET	NET
IMMOBILISATIONS EN NON VALEURS (A)	**10 882 796,44**	**4 606 246,70**	**6 276 549,74**	**3 416 004,72**
- FRAIS PRELIMINAIRES	1 156 302,84	949 058,67	207 244,17	315 934,17
- CHARGES A REPARTIR SUR PLUSIEURS EXERCICES	9 726 493,60	3 657 188,03	6 069 305,57	3 100 070,55
- PRIMES DE REMBOURSEMENT DES OBLIGATIONS				
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (B)	**85 600 766,30**	**1 787 598,35**	**83 813 167,95**	**75 887 713,88**
- IMMOBILISATIONS EN RECHERCHE ET DEVELOP.				
. BREVETS, MARQUES, DROITS & VAL. SIMILAIRES	2 550 766,30	1 787 598,35	763 167,95	1 237 713,88
. FONDS COMMERCIAL	83 050 000,00	0,00	83 050 000,00	74 650 000,00
. AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (C)	**94 486 791,29**	**28 021 217,83**	**66 465 573,46**	**45 934 114,06**
. TERRAINS	10 890 182,71	0,00	10 890 182,71	9 024 000,00
. CONSTRUCTIONS	17 375 458,90	0,00	17 375 458,90	
. INSTAL. TECHNIQUES, MATERIEL ET OUTILLAGE	15 917 291,23	5 407 619,58	10 509 671,65	9 539 303,28
. MATERIEL DE TRANSPORT	524 813,96	433 972,78	90 841,18	136 927,92
. MOBILIER, MAT. DE BUREAU ET AMENAG. DIVERS	49 779 044,49	22 179 625,47	27 599 419,02	20 387 617,84
. AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES			0,00	
. IMMOBILISATIONS CORPORELLES EN COURS	0,00	0,00	0,00	6 846 265,02
IMMOBILISATIONS FINANCIERES (D)	**2 018 534,48**	**0,00**	**2 018 534,48**	**1 773 096,61**
. PRETS IMMOBILISES		0,00	0,00	
. AUTRES CREANCES FINANCIERES	2 018 534,48	0,00	2 018 534,48	1 773 096,61
. TITRES DE PARTICIPATION	0,00	0,00	0,00	
. AUTRES TITRES IMMOBILISES				
ECART DE CONVERSION - ACTIF (E)	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
. DIMINUTION DES CREANCES IMMOBILISEES				
. AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT				
TOTAL I = (A+B+C+D+E)	**192 988 888,51**	**34 415 062,88**	**158 573 825,63**	**127 010 929,27**
STOCKS (F)	**57 962 054,23**	0,00	**57 962 054,23**	**46 786 234,43**
. MARCHANDISES	57 962 054,23	0,00	57 962 054,23	46 786 234,43
. MATIERES ET FOURNITURES CONSOMMABLES			0,00	
. PRODUITS EN COURS				
. PROD. INTERMEDIAIRES & PROD. RESIDUELS				
. PRODUITS FINIS				
CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT (G)	**108 707 710,44**	**555 672,39**	**108 152 038,05**	**66 527 035,05**
. FOURNISSEURS DEBITEURS, AVANCES ET ACOMPTES	265 036,59		265 036,59	1 888 036,59
. CLIENTS ET COMPTES RATACHES	59 044 504,92	555 672,39	58 488 832,53	42 270 699,46
. PERSONNEL	66 864,29		66 864,29	242 513,70
. ETAT	31 615 811,90		31 615 811,90	21 045 733,05
. COMPTES D'ASSOCIES			0,00	
. AUTRES DEBITEURS	17 399 729,47		17 399 729,47	850 840,31
. COMPTES DE REGULARISATION ACTIF	315 763,27		315 763,27	229 211,94
TITRES & VALEURS DE PLACEMENT (H)	**0,00**		**0,00**	**0,00**
ECARTS DE CONVERSION - ACTIF (I)	**0,00**		**0,00**	**0,00**
(ELEMENTS CIRCULANTS)				
TOTAL II (F + G + H + I)	**166 669 764,67**	**555 672,39**	**166 114 092,28**	**113 313 269,48**
TRESORERIE - ACTIF				
. CHEQUES ET VALEURS A ENCAISSER	19 391,03	0,00	19 391,03	19 305,35
. BANQUES, T.G E C.P	5 438 272,93	0,00	5 438 272,93	3 991 918,56
. CAISSES, REGIES ET ACCREDITIFS	1 619 253,67	0,00	1 619 253,67	1 116 594,49
TOTAL III	**7 076 917,63**	**0,00**	**7 076 917,63**	**5 127 818,40**
TOTAL GENERAL (I + II + III)	**366 735 570,81**	**34 970 735,27**	**331 764 835,54**	**245 452 017,15**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

Tableau N° 1

BILAN - PASSIF (Modèle normal)

PASSIF	EXERCICE	EXERC.PRECED
CAPITAUX PROPRES		
. CAPITAL SOCIAL OU PERSONNEL (1)	125 600 000,00	119 600 000,00
. MOINS : ACTIONNAIRES, CAPITAL SOUSCRIT NON APPELE		
CAPITAL APPELE DONT VERSE :		
. PRIME D'EMISSION, DE FUSION, D'APPORT	912 470,85	824 502,85
. ECARTS DE REEVALUATION		
. RESERVE LEGALE	63 330,60	63 330,60
. AUTRES RESERVES		
. REPORT A NOUVEAU (2)	-43 045 844,01	-36 208 057,75
. RESULTATS NETS EN INSTANCE D'AFFECTATION (2)		
. RESULTAT NET DE L'EXERCICE (2)	-5 599 031,85	-6 837 786,26
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES (A)	**77 930 925,59**	**77 441 989,44**
CAPITAUX PROPRES ASSIMILES (B)		
. SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENT		
. PROVISIONS REGLEMENTEES		
DETTES DE FINANCEMENT (C)	**33 175 264,18**	**20 731 282,26**
. EMPRUNTS OBLIGATAIRES		
. AUTRES DETTES DE FINANCEMENT	33 175 264,18	20 731 282,26
PROV. DURABLES / RISQUES ET CHARGES (D)		
. PROVISIONS POUR RISQUES		
. PROVISIONS POUR CHARGES		
ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (E)		
. AUGMENTATION DES CREANCES IMMOBILISES		
. DIMINUTION DES DETTES DE FINANCEMENT		
TOTAL I (A + B + C + D + E)	**111 106 189,77**	**98 173 271,70**
DETTES DU PASSIF CIRCULANT (F)	**181 999 235,19**	**108 967 643,07**
. FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES	163 942 763,34	95 774 398,57
. CLIENTS CREDITEURS, AVANCES ET ACOMPTES	1 986,72	
. PERSONNEL	2 254 499,67	44 543,88
. ORGANISMES SOCIAUX	400 281,92	594 517,91
. ETAT	14 879 311,74	11 965 052,18
. COMPTES D'ASSOCIES	219 755,47	219 755,47
. AUTRES CREANCES	0,00	74 603,16
. COMPTES DE REGULARISATION PASSIF	300 636,33	294 771,90
AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (G)	400 000,00	400 000,00
ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (H)		
TOTAL II (F + G + H)	**182 399 235,19**	**109 367 643,07**
TRESORERIE - PASSIF		
. CREDITS D'ESCOMPTE		
. CREDITS DE TRESORERIE	15 500 000,00	5 000 000,00
. BANQUES (SOLDES CREDITEURS)	22 759 410,58	32 911 102,38
TOTAL III	**38 259 410,58**	**37 911 102,38**
TOTAL GENERAL I + II + III	**331 764 835,54**	**245 452 017,15**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

Tableau N° 2

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (Hors taxes)

	OPERATIONS		TOTAUX	
	EXERCICE (1)	EXERC.ant (2)	EXERCICE (1+2)	TOT. EXERC. PRECED.
PRODUITS D'EXPLOITATION				
. VENTE DE MARCHANDISES EN L'ETAT	531 974 311,03		531 974 311,03	392 939 813,28
. VENTES DE BIENS ET SERVICES PRODUITS	30 761 889,75	0,00	30 761 889,75	19 380 460,21
CHIFFRE D'AFFAIRES	**562 736 200,78**		**562 736 200,78**	**412 320 273,49**
. VARIATION DE STOCKS DE PRODUITS (+ -)				
. IMMOB. PROD. PAR L' ESE PR ELLE MEME				
. SUBVENTION D'EXPLOITATION				
. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION		0,00	0,00	
. REPRISES D'EXPLOIT. ; TRANSFERTS DE CHARGES		0,00	0,00	
TOTAL I	**562 736 200,78**	**0,00**	**562 736 200,78**	**412 320 273,49**
CHARGES D'EXPLOITATION				
- ACHATS REVENDUS DE MARCHANDISE	463 276 397,20	0,00	463 276 397,20	334 872 515,95
- ACHATS CONSOMMES DE MATIERES ET FOURNITURES	11 915 311,27	0,00	11 915 311,27	8 579 920,21
- AUTRES CHARGES EXTERNES	45 664 642,08	0,00	45 664 642,08	36 688 357,85
- IMPOTS ET TAXES	1 011 285,43	0,00	1 011 285,43	913 160,15
- CHARGES DE PERSONNEL	34 193 009,10	0,00	34 193 009,10	28 011 933,16
- AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION				
- DOTATION D'EXPLOITATION	7 939 250,44	0,00	7 939 250,44	5 794 053,64
TOTAL II	**563 999 895,52**	**0,00**	**563 999 895,52**	**414 859 940,96**
RESULTATS D'EXPLOITATION III (I-II)			**-1 263 694,74**	**-2 539 667,47**
PRODUITS FINANCIERS				
- PROD. TITRES PARTICIP. & AUTRES PROD. IMM.			0,00	
- GAINS DE CHANGE	11 844,80	0,00	11 844,80	5 462,10
- INTERETS ET AUTRES PRODUITS FINANCIERS	1 755,00	0,00	1 755,00	404 955,41
- REPRISE FINANCIERES TRANSFERTS DE CHARGES				
TOTAL IV	**13 599,80**		**13 599,80**	**410 417,51**
CHARGES FINANCIERES				
- CHARGES D'INTERETS	4 179 994,21	0,00	4 179 994,21	4 307 851,72
- PERTES DE CHANGE	12 910,07	0,00	12 910,07	3 698,62
- AUTRES CHARGES FINANCIERES				
- DOTATIONS FINANCIERES				
TOTAL V	**4 192 904,28**		**4 192 904,28**	**4 311 550,34**
RESULTAT FINANCIER VI (IV - V)			**-4 179 304,48**	**-3 901 132,83**
RESULTAT COURANT (III+VI)			**-5 442 999,22**	**-6 440 800,30**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

Tableau N° 2

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (Hors taxes) (Suite)

(Modèle normal)

	OPERATIONS		TOTAUX	
	EXERCICE (1)	EXERC.ant (2)	EXERCICE (1+2)	TOT. EXERC. PRECED.
RESULTAT COURANT (REPORTS)			**-5 442 999,22**	**-6 440 800,30**
PRODUITS NON COURANTS				
- PRODUITS DE CESSION D'IMMOBILISATION	19 989 729,47	0,00	19 989 729,47	3 050 000,00
- SUBVENTION D'EQUILIBRE				
- REPRISES SUR SUBVENTION D'INVESTISSEMENT				
- AUTRES PRODUITS NON COURANTS	507 220,73	0,00	507 220,73	15 000,00
- REPRISES NON COURANTES TRANSFERTS CHARGES	94 157,35	0,00	94 157,35	
TOTAL VIII	**20 591 107,55**		**20 591 107,55**	**3 065 000,00**
CHARGES NON COURANTES				
- VALEURS NETTES D'AMORT. IMMOB. CEDEES	17 910 625,41	0,00	17 910 625,41	
- SUBVENTIONS ACCORDEES				
- AUTRES CHARGES	22 765,77	0,00	22 765,77	1 398 331,96
- DOTATIONS NON COURANTES AUX AMORT. & PROV.		0,00	0,00	
TOTAL IX	**17 933 391,18**		**17 933 391,18**	**1 398 331,96**
RESULTAT NON COURANT (VIII - IX)			**2 657 716,37**	**1 666 668,04**
RESULTAT AVANT IMPOT (VII+X)			**-2 785 282,85**	**-4 774 132,26**
IMPOTS SUR LES RESULTATS	2 813 749,00	**0,00**	**2 813 749,00**	**2 063 654,00**
RESULTAT NET (XI - XII)			**-5 599 031,85**	**-6 837 786,26**
TOTAL DES PRODUITS (I+IV+VIII)			**583 340 908,13**	**415 795 691,00**
TOTAL DES CHARGES (II+V+IX+XIII)			**588 939 939,98**	**422 633 477,26**
RESULTAT NET (TOT. PROD. - TOT. CHARGES)			**-5 599 031,85**	**-6 837 786,26**

Nom ou raison sociale : HYPER Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

ETAT DES SOLDES DE GESTION (E.S.G)

I. TABLEAU DE FORMATION DES RESULTATS (T.F.R)

				EXERCICE	EXERC.PRECED
	1		. VENTES DE MARCHANDISE EN L'ETAT	531 974 311,03	392 939 813,28
	2	-	. ACHATS REVENDUS DE MARCHANDISES	463 276 397,20	334 872 515,95
I		=	**MARGE BRUTE SUR VENTES EN L'ETAT**	**68 697 913,83**	**58 067 297,33**
II		+	**PRODUCTION DE L'EXERCICE : (3 + 4 + 5)**	**30 761 889,75**	**19 380 460,21**
	3		. VENTES DE BIENS ET SERVICES PRODUITS	30 761 889,75	19 380 460,21
	4		. VARIATIONS STOCKS DE PRODUITS		
	5		. IMMOB. PRODUITES PAR L'ENTREPRISE POUR ELLE MEME		
III		-	**CONSOMMATION DE L'EXERCICE: (6+7)**	**57 579 953,35**	**45 268 278,06**
	6		. ACHATS CONSOMMES DE MATIERES ET FOURNITURES	11 915 311,27	8 579 920,21
	7		. AUTRES CHARGES EXTERNES	45 664 642,08	36 688 357,85
IV		=	**VALEUR AJOUTEE (I + II - III)**	**41 879 850,23**	**32 179 479,48**
	8	+	. SUBVENTIONS D'EXPLOITATION		
	9	-	. IMPOTS ET TAXES	1 011 285,43	913 160,15
	10	-	. CHARGES DE PERSONNEL	34 193 009,10	28 011 933,16
V		=	**EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)**	**6 675 555,70**	**3 254 386,17**
		=	**INSUFFISANCE BRUTE D'EXPLOITATION (IBE)**		
	11	+	. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION		
	12	-	. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION		
	13	+	. REPRISES D'EXPLOITATION, TRANSFERTS DE CHARGES		
	14	-	. DOTATIONS D'EXPLOITATION	7 939 250,44	5 794 053,64
VI		=	**RESULTAT D'EXPLOITATION (+ OU -)**	**(1 263 694,74)**	**(2 539 667,47)**
VII		±	**RESULTAT FINANCIER**	**(4 179 304,48)**	**(3 901 132,83)**
VII		=	**RESULTAT COURANT (+ OU -)**	**(5 442 999,22)**	**(6 440 800,30)**
IX		±	**RESULTAT NON COURANT**	**2 657 716,37**	**1 666 668,04**
	15	-	.IMPOTS SUR LES RESULTATS	**2 813 749,00**	**2 063 654,00**
X		=	**RESULTAT NET DE L'EXERCICE (+ OU -)**	**(5 599 031,85)**	**(6 837 786,26)**

II.CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (C.A.F) - AUTOFINANCEMENT

	1		. RESULTAT NET DE L'EXERCICE		
			- BENIFICE +		
			- PERTE -	(5 599 031,85)	(6 837 786,26)
	2	+	. DOTATIONS D'EXPLOITATION	7 639 250,44	5 794 053,64
	3	+	. DOTATIONS FINANCIERES		
	4	+	. DOTATIONS NON COURANTES		
	7	-	. REPRISES NON COURANTES		
	8	-	. PRODUITS DES CESSIONS D'IMMOBILISATION	19 989 729,47	3 050 000,00
	9	+	. VALEURS NETTES D'AMORTISSEMENT DES IMMOB CEDEES	14 910 625,41	
I		=	**CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (C.A.F)**	**(3 038 885,47)**	**(4 093 732,62)**
	10	-	DISTRIBUTION DE BENEFICES		
II		=	**AUTOFINANCEMENT**	**(3 038 885,47)**	**(4 093 733,62)**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

TABLEAU DE FINANCEMENT DE L'EXERCICE

I. SYNTHESE DES MASSES DU BILAN

MASSES	Exercices (a)	Exercice précédent (b)	Variation a-b	
			Emplois (c)	Ressources (d)
1 Financement permanent	111 106 189,77	98 173 271,70		12 932 918,07
2 Moins actif immobilisé	158 573 825,63	127 010 929,27	31 562 896,36	
3= FONDS DE ROULEMENT FONCTIONNEL (1-2) (A)	**(47 467 635,86)**	**(28 837 657,57)**	**18 629 978,29**	
4 Actif circulant	166 114 092,28	113 313 269,48	52 800 822,80	
5 Moins passif circulant	182 399 235,19	109 367 643,07		73 031 592,12
6= BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (4-5) (B)	**(16 285 142,91)**	**3 945 626,41**	**0.00**	**20 230 769,32**
7 TRESORERIE NETTE (ACTIF - PASSIF) = A-B	**(31 182 492,95)**	**(32 783 283,98)**	**1 600 791,03**	**0.00**

II. EMPLOIS ET RESSOURCES

	EXERCICE		EXERCICES PRECEDENT	
	EMPLOIS	RESSOURCES	EMPLOIS	RESSOURCES
I. RESSOURCES STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)				
. AUTOFINANCEMENT (A)		**(3 038 885,47)**		**(4 093 732,62)**
. Capacité d'autofinancement		(3 038 885,47)		(4 093 732,62)
-Distribution de bénéfices		0,00		0,00
. CESSIONS ET REDUCTIONS D'IMMOBILISATIONS (B)	**0,00**	**19 989 729,47**	0,00	**4 050 000,00**
. Cessions d'immobilisations incorporelles				
. Cessions d'immobilisations corporelles		19 989 729,47		3 050 000,00
. Cessions d'immobilisations financières				1 000 000,00
. Récupération sur créances immobilisées				
. AUGMENTATION CAPITAUX PROPRES & ASSIMILES (C)		**6 087 968,00**		**47 000 098,00**
. Augmentation de capital, apports		6 087 968,00		47 000 098,00
. Subventions d'investissement				
. AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT (D)				
(Nette de primes de remboursement)		**19 250 001,06**		**0,00**
TOTAL I - RESSOURCES STABLES (A+B+C+D)		**42 288 813,06**		**46 956 365,38**
II. EMPLOIS STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)				
. ACQUISITION & AUGMENTATION D'IMMOBILISATIONS (E)	**49 659 872,14**		**18 958 694,99**	
. Acquisition d'immobilisations incorporelles	8 434 775,00		283 865,09	
. Acquisition d'immobilisations corporelles	40 979 659,27		17 193 658,96	
. Acquisition d'immobilisations financières	245 437,87		1 481 170,94	
. Augmentation des créances immobilisées				
. REMBOURSEMENT DES CAPITAUX PROPRES (F)	**0,00**		**0,00**	
. REMBOURSEMENT DES DETTES DE FINANCEMENT (G)	**6 806 019,14**		**10 808 512,32**	
. EMPLOIS EN NON VALEURS (H)	**4 452 900,07**		**2 219 697,69**	
TOTAL II - EMPLOIS STABLES (E+F+G+H)	**60 918 791,35**		**31 986 905,00**	
III. VARIATION DU BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (BFG)	**0,00**	**20 230 769,32**	**25 548 552,91**	
IV. VARIATION DE LA TRESORERIE	**1 600 791,03**	**0,00**		**10 579 092,53**
TOTAL GENERAL	**62 519 582,38**	**62 519 582,38**	**57 535 457,91**	**57 535 457,91**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

TABLEAU DES TITRES DE PARTICIPATION

Raison sociale de la Société émettrice	Secteur d'activité	Capital social	Participation au capital en %	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Extrait des derniers états de synthèse de la société émettrice			Produits inscrits au C.P.C de l'exercice
						Date de clôture	Situation nette	Résultat net	
TOTAL									

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

TABLEAU DES PROVISIONS

NATURE	Montant début exercice	DOTATIONS			REPRISES			Montant fin exercice
		D'exploitation	Financières	Non courantes	D'exploitation	Financières	Non courantes	
1. Provisions pour dépréciation de l'actif immobilisé								
2. Provisions réglementées								
3. Provisions durables pour risques et charges								0,00
SOUS TOTAL (A)								
4. Provisions pour dépréciation de l'actif circulant (hors trésorerie)	255 672,39	300 000,00						555 672,39
5. Autres provisions pour risques et charges	400 000,00							400 000,00
6. Provisions pour dépréciation des comptes de trésorerie								
SOUS TOTAL (B)	**655 672,39**	**300 000,00**						**955 672,39**
TOTAL (A+B)	**655 672,39**	**300 000,00**						**955 672,39**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

TABLEAU DES CREANCES

CREANCES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		PLUS D'UN AN	MOINS D'UN AN	ECHUES ET NON RECOUVREES	MONTANT EN DEVISES	MONTANTS SUR ETAT ET ORGANISMES PUBLICS	MONTANTS SUR LES ENTREPRISES LIEES	MONTANTS REPRESENTES PAR EFFETS
DE L'ACTIF IMMOBILISE	**2 018 534,48**	**2 018 534,48**						
* Prêts immobilisés	0,00		0,00					
* Autres créances financières	2 018 534,48	2 018 534,48						
DE L'ACTIF CIRCULANT	**108 707 710,44**		**108 707 710,44**			**31 615 811,90**		
* Fournisseurs débiteurs, avances et acomptes	265 036,59		265 036,59					
* Clients et comptes rattachés	59 044 504,92		57 746 643,92	1 297 861,00				
* Personnel	66 864,29		66 864,29					
* Etat	31 615 811,90		31 615 811,90			31 615 811,90		
* Comptes d'associés								
* Autres debiteurs	17 399 729,47		17 399 729,47					
* Comptes de régularisation-Actif	315 763,27		315 763,27					

Nom ou raison sociale : HYPER 2005 Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

TABLEAU DES DETTES

DETTES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		PLUS D'UN AN	MOINS D'UN AN	ECHUES ET NON PAYEES	MONTANT EN DEVISES	MONTANTS VIS-A-VIS DE L'ETAT ET ORGANISMES PUBLICS	MONTANTS VIS-A-VIS DES ENTREPRISES LIEES	MONTANTS REPRESENTES PAR EFFETS
DE FINANCEMENT	**33 175 264,18**	**27 375 375,74**	**5 799 888,44**					
* Emprunts obligataires								
* Autres dettes de financement	33 175 264,18	27 375 375,74	5 799 888,44					
DU PASSIF CIRCULANT	**181 999 235,19**		**181 999 235,19**					
* Fournisseurs et comptes rattachés	163 942 763,34		163 942 763,34					101 844 845,25
* Clients créditeurs, avances et acomptes	1 986,72		1 986,72					
* Personnel	2 254 499,67		2 254 499,67					
* Organismes sociaux	400 281,92		400 281,92			400 281,92		
* Etat	14 879 311,74		14 879 311,74			14 879 311,74		
* Comptes d'associés	219 755,47		219 755,47					
* Autres creances	0,00		0,00					
* Comptes de régularisation-Passif	300 636,33		300 636,33					

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2005 Au 31/12/2005

ETAT D'AFFECTATION DES RESULTATS INTERVENUS AU COURS DE L'EXERCICE

A. ORIGINE DES RESULTATS A AFFECTER		B. AFFECTATION DES RESULTATS	
(Décision de l'AGO du)		* Réserves légales	
* Report à nouveau	(36 208 057,75)	* Autres réserves	
* Résultats nets en instance d'affectation	(6 837 786,26)	* Tantièmes	
* Résultats net de l'exercice		* Dividendes	
* Prélèvements sur les réserves		* Autres affectations	
* Autres prélèvements		* Report à nouveau	(43 045 844,01)
TOTAL A	**(43 045 844,01)**	**TOTAL B**	**(43 045 844,01)**

ÉTATS FINANCIERS CERTIFIES PAR LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

« EXERCICE 2004 »

- **Bilan ;**
- **Compte de produits et charges ;**
- **Tableau de financement ;**
- **Etat des soldes de gestion ;**
- **Les informations complémentaires suivantes :**
  - **Tableau des titres de participation (B4) ;**
  - **Tableau des provisions (B5) ;**
  - **Tableau des créances (B6) ;**
  - **Tableau des dettes (B7) ;**
  - **Tableau d'affectation des résultats intervenue au cours de l'exercice (C2).**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

Tableau N° 1

BILAN - ACTIF

ACTIF	EXERCICE			EXERC.PRECED
	BRUT	AMORT.-PROV.	NET	NET
IMMOBILISATIONS EN NON VALEURS (A)	**6 429 896,37**	**3 013 891,65**	**3 416 004,72**	**2 197 143,17**
- FRAIS PRELIMINAIRES	1 156 302,84	840 368,67	315 934,17	447 404,17
- CHARGES A REPARTIR SUR PLUSIEURS EXERCICES	5 273 593,53	2 173 522,98	3 100 070,55	1 749 739,00
- PRIMES DE REMBOURSEMENT DES OBLIGATIONS				
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (B)	**77 165 991,30**	**1 278 277,42**	**75 887 713,88**	**76 077 649,30**
- IMMOBILISATIONS EN RECHERCHE ET DEVELOP.				
. BREVETS, MARQUES, DROITS & VAL. SIMILAIRES	2 515 991,30	1 278 277,42	1 237 713,88	1 427 649,30
. FONDS COMMERCIAL	74 650 000,00	0,00	74 650 000,00	74 650 000,00
. AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (C)	**68 417 757,43**	**22 483 643,37**	**45 934 114,06**	**33 059 872,09**
. TERRAINS	9 024 000,00		9 024 000,00	
. CONSTRUCTIONS				
. INSTAL. TECHNIQUES, MATERIEL ET OUTILLAGE	14 166 720,03	4 627 416,75	9 539 303,28	9 859 926,11
. MATERIEL DE TRANSPORT	504 882,08	367 954,16	136 927,92	181 630,28
. MOBILIER, MAT. DE BUREAU ET AMENAG. DIVERS	37 875 890,30	17 488 272,46	20 387 617,84	18 072 482,89
. AUTRES IMMOBILISATIONS CORPORELLES			0,00	0,00
. IMMOBILISATIONS CORPORELLES EN COURS	6 846 265,02	0,00	6 846 265,02	4 945 832,81
IMMOBILISATIONS FINANCIERES (D)	**1 773 096,61**	**0,00**	**1 773 096,61**	**1 291 925,67**
. PRETS IMMOBILISES	0,00	0,00	0,00	5 825,68
. AUTRES CREANCES FINANCIERES	1 773 096,61	0,00	1 773 096,61	286 099,99
. TITRES DE PARTICIPATION	0,00	0,00	0,00	1 000 000,00
. AUTRES TITRES IMMOBILISES				
ECART DE CONVERSION - ACTIF (E)	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
. DIMINUTION DES CREANCES IMMOBILISEES				
. AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT				
TOTAL I = (A+B+C+D+E)	**153 786 741,71**	**26 775 812,44**	**127 010 929,27**	**112 626 590,23**
STOCKS (F)	**46 786 234,43**	0,00	**46 786 234,43**	**37 637 962,65**
. MARCHANDISES	46 786 234,43	0,00	46 786 234,43	37 637 962,65
. MATIERES ET FOURNITURES CONSOMMABLES			0,00	0,00
. PRODUITS EN COURS				
. PROD. INTERMEDIAIRES & PROD. RESIDUELS				
. PRODUITS FINIS				
CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT (G)	**66 782 707,44**	**255 672,39**	**66 527 035,05**	**50 765 079,88**
. FOURNISSEURS DEBITEURS, AVANCES ET ACOMPTES	1 888 036,59		1 888 036,59	500 341,59
. CLIENTS ET COMPTES RATACHES	42 526 371,85	255 672,39	42 270 699,46	29 734 678,16
. PERSONNEL	242 513,70		242 513,70	193 356,62
. ETAT	21 045 733,05		21 045 733,05	18 448 917,53
. COMPTES D'ASSOCIES			0,00	0,00
. AUTRES DEBITEURS	850 840,31		850 840,31	1 824 612,73
. COMPTES DE REGULARISATION ACTIF	229 211,94		229 211,94	63 173,25
TITRES & VALEURS DE PLACEMENT (H)	**0,00**		**0,00**	**0,00**
ECARTS DE CONVERSION - ACTIF (I)	**0,00**		**0,00**	**0,00**
(ELEMENTS CIRCULANTS)				
TOTAL II (F + G + H + I)	**113 568 941,87**	255 672,39	**113 313 269,48**	**88 403 042,53**
TRESORERIE - ACTIF				
. CHEQUES ET VALEURS A ENCAISSER	19 305,35	0,00	19 305,35	395 066,67
. BANQUES, T.G E C.P	3 991 918,56	0,00	3 991 918,56	5 047 419,98
. CAISSES, REGIES ET ACCREDITIFS	1 116 594,49	0,00	1 116 594,49	921 544,56
TOTAL III	**5 127 818,40**	**0,00**	**5 127 818,40**	**6 364 031,21**
TOTAL GENERAL (I + II + III)	**272 483 501,98**	**27 031 484,83**	**245 452 017,15**	**207 393 663,97**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

Tableau N° 1

BILAN - PASSIF

PASSIF	EXERCICE	EXERC.PRECED
CAPITAUX PROPRES		
. CAPITAL SOCIAL OU PERSONNEL (1)	119 600 000,00	72 600 000,00
. MOINS : ACTIONNAIRES, CAPITAL SOUSCRIT NON APPELE		
CAPITAL APPELE DONT VERSE :		
. PRIME D'EMISSION, DE FUSION, D'APPORT	824 502,85	824 404,85
. ECARTS DE REEVALUATION		
. RESERVE LEGALE	63 330,60	63 330,60
. AUTRES RESERVES		
. REPORT A NOUVEAU (2)	-36 208 057,75	-27 342 494,91
. RESULTATS NETS EN INSTANCE D'AFFECTATION (2)		
. RESULTAT NET DE L'EXERCICE (2)	-6 837 786,26	-8 865 562,84
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES (A)	**77 441 989,44**	**37 279 677,70**
CAPITAUX PROPRES ASSIMILES (B)		
. SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENT		
. PROVISIONS REGLEMENTEES		
DETTES DE FINANCEMENT (C)	**20 731 282,26**	**31 539 794,58**
. EMPRUNTS OBLIGATAIRES		
. AUTRES DETTES DE FINANCEMENT	20 731 282,26	31 539 794,58
PROV. DURABLES / RISQUES ET CHARGES (D)		
. PROVISIONS POUR RISQUES		
. PROVISIONS POUR CHARGES		
ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (E)		
. AUGMENTATION DES CREANCES IMMOBILISES		
. DIMINUTION DES DETTES DE FINANCEMENT		
TOTAL I (A + B + C + D + E)	**98 173 271,70**	**68 819 472,28**
DETTES DU PASSIF CIRCULANT (F)	**108 967 643,07**	**109 605 969,03**
. FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHES	95 774 398,57	95 392 287,38
. CLIENTS CREDITEURS, AVANCES ET ACOMPTES	0,00	224,58
. PERSONNEL	44 543,88	1 107 804,96
. ORGANISMES SOCIAUX	594 517,91	538 069,12
. ETAT	11 965 052,18	7 629 331,95
. COMPTES D'ASSOCIES	219 755,47	219 755,48
. AUTRES CREANCES	74 603,16	3 574 603,16
. COMPTES DE REGULARISATION PASSIF	294 771,90	1 143 892,40
AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (G)	400 000,00	400 000,00
ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (H)		
TOTAL II (F + G + H)	**109 367 643,07**	**110 005 969,03**
TRESORERIE - PASSIF		
. CREDITS D'ESCOMPTE		
. CREDITS DE TRESORERIE	5 000 000,00	0,00
. BANQUES (SOLDES CREDITEURS)	32 911 102,38	28 568 222,66
TOTAL III	**37 911 102,38**	**28 568 222,66**
TOTAL GENERAL I + II + III	**245 452 017,15**	**207 393 663,97**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

Tableau N° 2

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (Hors taxes)

	OPERATIONS		TOTAUX	
	EXERCICE (1)	EXERC.ant (2)	EXERCICE (1+2)	TOT. EXERC. PRECED.
PRODUITS D'EXPLOITATION				
. VENTE DE MARCHANDISES EN L'ETAT	392 939 813,28		392 939 813,28	315 159 863,08
. VENTES DE BIENS ET SERVICES PRODUITS	19 380 460,21		19 380 460,21	10 376 164,98
CHIFFRE D'AFFAIRES	**412 320 273,49**		**412 320 273,49**	**325 536 028,06**
. VARIATION DE STOCKS DE PRODUITS (+ -)				
. IMMOB. PROD. PAR L' ESE PR ELLE MEME				
. SUBVENTION D'EXPLOITATION				
. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION				0,00
. REPRISES D'EXPLOIT. ; TRANSFERTS DE CHARGES				0,00
TOTAL I	**412 320 273,49**	**0,00**	**412 320 273,49**	**325 536 028,06**
CHARGES D'EXPLOITATION				
- ACHATS REVENDUS DE MARCHANDISE	334 872 515,95		334 872 515,95	263 893 730,03
- ACHATS CONSOMMES DE MATIERES ET FOURNITURES	8 579 920,21		8 579 920,21	8 341 716,00
- AUTRES CHARGES EXTERNES	36 688 357,85		36 688 357,85	28 697 955,58
- IMPOTS ET TAXES	913 160,15		913 160,15	795 871,57
- CHARGES DE PERSONNEL	28 011 933,16		28 011 933,16	22 968 199,63
- AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION				
- DOTATION D'EXPLOITATION	5 794 053,64		5 794 053,64	5 380 840,04
TOTAL II	**414 859 940,96**	**0,00**	**414 859 940,96**	**330 078 312,85**
RESULTATS D'EXPLOITATION III (I-II)			**-2 539 667,47**	**-4 542 284,79**
PRODUITS FINANCIERS				
- PROD. TITRES PARTICIP. & AUTRES PROD. IMM.				5 015,00
- GAINS DE CHANGE	5 462,10		5 462,10	33 234,64
- INTERETS ET AUTRES PRODUITS FINANCIERS	404 955,41		404 955,41	1 579,50
- REPRISE FINANCIERES TRANSFERTS DE CHARGES				
TOTAL IV	**410 417,51**		**410 417,51**	**39 829,14**
CHARGES FINANCIERES				
- CHARGES D'INTERETS	4 307 851,72		4 307 851,72	5 839 725,60
- PERTES DE CHANGE	3 698,62		3 698,62	3 916,38
- AUTRES CHARGES FINANCIERES				
- DOTATIONS FINANCIERES				
TOTAL V	**4 311 550,34**		**4 311 550,34**	**5 843 641,98**
RESULTAT FINANCIER VI (IV - V)			**-3 901 132,83**	**-5 803 812,84**
RESULTAT COURANT (III+VI)			**-6 440 800,30**	**-10 346 097,63**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

Tableau N° 2

COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES (Hors taxes) (Suite)

(Modèle normal)

	OPERATIONS		TOTAUX	
	EXERCICE (1)	**EXERC.ant (2)**	**EXERCICE (1+2)**	**TOT. EXERC. PRECED.**
RESULTAT COURANT (REPORTS)			**-6 440 800,30**	**-10 346 097,63**
PRODUITS NON COURANTS				
- PRODUITS DE CESSION D'IMMOBILISATION	3 050 000,00		3 050 000,00	85 500,00
- SUBVENTION D'EQUILIBRE				
- REPRISES SUR SUBVENTION D'INVESTISSEMENT				
- AUTRES PRODUITS NON COURANTS	15 000,00		15 000,00	3 145 497,53
- REPRISES NON COURANTES TRANSFERTS CHARGES			0,00	
TOTAL VIII	**3 065 000,00**		**3 065 000,00**	**3 230 997,53**
CHARGES NON COURANTES				
- VALEURS NETTES D'AMORT. IMMOB. CEDEES			0,00	99 858,05
- SUBVENTIONS ACCORDEES				
- AUTRES CHARGES	1 398 331,96		1 398 331,96	22 724,69
- DOTATIONS NON COURANTES AUX AMORT. & PROV.			0,00	
TOTAL IX	**1 398 331,96**		**1 398 331,96**	**122 582,74**
RESULTAT NON COURANT (VIII - IX)			**1 666 668,04**	**3 108 414,79**
RESULTAT AVANT IMPOT (VII+X)			**-4 774 132,26**	**-7 237 682,84**
IMPOTS SUR LES RESULTATS	2 063 654,00	**0,00**	**2 063 654,00**	**1 627 880,00**
RESULTAT NET (XI - XII)			**-6 837 786,26**	**-8 865 562,84**
TOTAL DES PRODUITS (I+IV+VIII)			**415 795 691,00**	**328 806 854,73**
TOTAL DES CHARGES (II+V+IX+XIII)			**422 633 477,26**	**337 672 417,57**
RESULTAT NET (TOT. PROD. - TOT. CHARGES)			**-6 837 786,26**	**-8 865 562,84**

Nom ou raison sociale : **HYPER** Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

TABLEAU DE FINANCEMENT DE L'EXERCICE

I. SYNTHESE DES MASSES DU BILAN

MASSES	Exercices (a)	Exercice précédent (b)	Variation a-b	
			Emplois (c)	Ressources (d)
1 Financement permanent	98 173 271,70	68 819 472,28		29 353 799,42
2 Moins actif immobilisé	127 010 929,27	112 626 590,23	14 384 339,04	
3= FONDS DE ROULEMENT FONCTIONNEL (1-2) (A)	**(28 837 657,57)**	**(43 807 117,95)**		**14 969 460,38**
4 Actif circulant	113 313 269,48	88 403 042,53	24 910 226,95	
5 Moins passif circulant	109 367 643,07	110 005 969,03		(638 325,96)
6= BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (4-5) (B)	**3 945 626,41**	**(21 602 926,50)**	**25 548 552,91**	
7 TRESORERIE NETTE (ACTIF - PASSIF) = A-B	**(32 783 283,98)**	**(22 204 191,45)**		**10 579 092,53**

II. EMPLOIS ET RESSOURCES

	EXERCICE		EXERCICES PRECEDENT	
	EMPLOIS	RESSOURCES	EMPLOIS	RESSOURCES
I. RESSOURCES STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)				
. AUTOFINANCEMENT (A)		**(4 093 732,62)**		**(4 070 364,75)**
. Capacité d'autofinancement		(4 093 732,62)		(4 070 364,75)
-Distribution de bénéfices		0,00		0,00
. CESSIONS ET REDUCTIONS D'IMMOBILISATIONS (B)	**0,00**	**4 050 000,00**	0,00	**85 500,00**
. Cessions d'immobilisations incorporelles				
. Cessions d'immobilisations corporelles		3 050 000,00		85 500,00
. Cessions d'immobilisations financières		1 000 000,00		
. Récupération sur créances immobilisées				
. AUGMENTATION CAPITAUX PROPRES & ASSIMILES (C)		**47 000 098,00**		**6 949 890,00**
. Augmentation de capital, apports		47 000 098,00		6 949 890,00
. Subventions d'investissement				
. AUGMENTATION DES DETTES DE FINANCEMENT (D)				
(Nette de primes de remboursement)		**0,00**		21 553 688,89
TOTAL I - RESSOURCES STABLES (A+B+C+D)		**46 956 365,38**		**24 518 714,14**
II. EMPLOIS STABLES DE L'EXERCICE (FLUX)				
. ACQUISITION & AUGMENTATION D'IMMOBILISATIONS (E)	**18 958 694,99**		**27 853 117,05**	
. Acquisition d'immobilisations incorporelles	283 865,09		15 312 270,22	
. Acquisition d'immobilisations corporelles	17 193 658,96		12 464 714,21	
. Acquisition d'immobilisations financières	1 481 170,94		76 132,62	
. Augmentation des créances immobilisées				
. REMBOURSEMENT DES CAPITAUX PROPRES (F)	**0,00**		**0,00**	
. REMBOURSEMENT DES DETTES DE FINANCEMENT (G)	**10 808 512,32**		**1 543 240,88**	
. EMPLOIS EN NON VALEURS (H)	**2 219 697,69**		**1 071 871,28**	
TOTAL II - EMPLOIS STABLES (E+F+G+H)	**31 986 905,00**		**30 468 229,21**	
III. VARIATION DU BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL (BFG)	**25 548 552,91**		**0.00**	**2 094 253,70**
IV. VARIATION DE LA TRESORERIE		**10 579 092,53**		**3 855 261,37**
T O T A L G E N E R A L	**57 535 457,91**	**57 535 457,91**	**30 468 229,21**	**30 468 229,21**

Nom ou raison sociale : HYPER Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

ETAT DES SOLDES DE GESTION (E.S.G)

I. TABLEAU DE FORMATION DES RESULTATS (T.F.R)

				EXERCICE	EXERC.PRECED
	1		. VENTES DE MARCHANDISE EN L'ETAT	392 939 813,28	315 159 863,08
	2	-	. ACHATS REVENDUS DE MARCHANDISES	334 872 515,95	263 893 730,03
I		=	**MARGE BRUTE SUR VENTES EN L'ETAT**	**58 067 297,33**	**51 266 133,05**
II		+	**PRODUCTION DE L'EXERCICE : (3 + 4 + 5)**	**19 380 460,21**	**10 376 164,98**
	3		. VENTES DE BIENS ET SERVICES PRODUITS	19 380 460,21	10 376 164,98
	4		. VARIATIONS STOCKS DE PRODUITS		
	5		. IMMOB. PRODUITES PAR L'ENTREPRISE POUR ELLE MEME		
III		-	**CONSOMMATION DE L'EXERCICE: (6+7)**	**45 268 278,06**	**37 039 671,58**
	6		. ACHATS CONSOMMES DE MATIERES ET FOURNITURES	8 579 920,21	8 341 716,00
	7		. AUTRES CHARGES EXTERNES	36 688 357,85	28 697 955,58
IV		=	**VALEUR AJOUTEE (I + II - III)**	**32 179 479,48**	**24 602 626,45**
	8	+	. SUBVENTIONS D'EXPLOITATION		
	9	-	. IMPOTS ET TAXES	913 160,15	795 871,57
	10	-	. CHARGES DE PERSONNEL	28 011 933,16	22 968 199,63
V		=	**EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)**	**3 254 386,17**	**838 555,25**
		=	**INSUFFISANCE BRUTE D'EXPLOITATION (IBE)**		
	11	+	. AUTRES PRODUITS D'EXPLOITATION	0,00	0,00
	12	-	. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION	0,00	0,00
	13	+	. REPRISES D'EXPLOITATION, TRANSFERTS DE CHARGES	0,00	0,00
	14	-	. DOTATIONS D'EXPLOITATION	5 794 053,64	5 380 840,04
VI		=	**RESULTAT D'EXPLOITATION (+ OU -)**	**(2 539 667,47)**	**(4 542 284,79)**
VII		±	**RESULTAT FINANCIER**	**(3 901 132,83)**	**(5 803 812,84)**
VII		=	**RESULTAT COURANT (+ OU -)**	**(6 440 800,30)**	**(10 346 097,63)**
IX		±	**RESULTAT NON COURANT**	**1 666 668,04**	**3 108 414,79**
	15	-	.IMPOTS SUR LES RESULTATS	**2 063 654,00**	**1 627 880,00**
X		=	**RESULTAT NET DE L'EXERCICE (+ OU -)**	**(6 837 786,26)**	**(8 865 562,84)**

II.CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (C.A.F) - AUTOFINANCEMENT

	1		. RESULTAT NET DE L'EXERCICE	(6 837 786,26)	
			- BENIFICE +		
			- PERTE -	(6 837 786,26)	(8 865 562,84)
	2	+	. DOTATIONS D'EXPLOITATION	5 794 053,64	4 780 840,04
	3	+	. DOTATIONS FINANCIERES	0,00	0,00
	4	+	. DOTATIONS NON COURANTES	0,00	0,00
	7	-	. REPRISES NON COURANTES	0,00	0,00
	8	-	. PRODUITS DES CESSIONS D'IMMOBILISATION	3 050 000,00	85 500,00
	9	+	. VALEURS NETTES D'AMORTISSEMENT DES IMMOB CEDEES	0,00	99 858,05
I		=	**CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (C.A.F)**	**(4 093 732,62)**	**(4 070 364,75)**
	10	-	DISTRIBUTION DE BENEFICES	**0,00**	**0,00**
II		=	**AUTOFINANCEMENT**	**(4 093 732,62)**	**(4 070 364,75)**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

TABLEAU DES TITRES DE PARTICIPATION

Raison sociale de la Société émettrice	Secteur d'activité	Capital social	Participation au capital en %	Prix d'acquisition global	Valeur comptable nette	Extrait des derniers états de synthèse de la société émettrice			Produits inscrits au C.P.C de l'exercice
						Date de clôture	Situation nette	Résultat net	
TOTAL									

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

TABLEAU DES PROVISIONS

NATURE	Montant début exercice	DOTATIONS			REPRISES			Montant fin exercice
		D'exploitation	Financières	Non courantes	D'exploitation	Financières	Non courantes	
1. Provisions pour dépréciation de l'actif immobilisé								
2. Provisions réglementées								
3. Provisions durables pour risques et charges								0,00
SOUS TOTAL (A)								
4. Provisions pour dépréciation de l'actif circulant (hors trésorerie)		255 672,39						255 672,39
5. Autres provisions pour risques et charges		400 000,00						400 000,00
6. Provisions pour dépréciation des comptes de trésorerie								
SOUS TOTAL (B)		**655 672,39**						**655 672,39**
TOTAL (A+B)		**655 672,39**						**655 672,39**

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

TABLEAU DES CREANCES

CREANCES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		PLUS D'UN AN	MOINS D'UN AN	ECHUES ET NON RECOUVREES	MONTANT EN DEVISES	MONTANTS SUR ETAT ET ORGANISMES PUBLICS	MONTANTS SUR LES ENTREPRISES LIEES	MONTANTS REPRESENTES PAR EFFETS
DE L'ACTIF IMMOBILISE	**1 773 096,61**	**1 773 096,61**						
* Prêts immobilisés	0,00		0,00					
* Autres créances financières	1 773 096,61	1 773 096,61						
DE L'ACTIF CIRCULANT	**66 782 707,44**		**66 782 707,44**			**21 045 733,05**		
* Fournisseurs débiteurs, avances et acomptes	1 888 036,59		1 888 036,59					
* Clients et comptes rattachés	42 526 371,85		42 526 371,85					
* Personnel	242 513,70		242 513,70					
* Etat	21 045 733,05		21 045 733,05			21 045 733,05		
* Comptes d'associés								
* Autres debiteurs	850 840,31		850 840,31					
* Comptes de régularisation-Actif	229 211,94		229 211,94					

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

TABLEAU DES DETTES

DETTES	TOTAL	ANALYSE PAR ECHEANCE			AUTRES ANALYSES			
		PLUS D'UN AN	MOINS D'UN AN	ECHUES ET NON PAYEES	MONTANT EN DEVISES	MONTANTS VIS-A-VIS DE L'ETAT ET ORGANISMES PUBLICS	MONTANTS VIS-A-VIS DES ENTREPRISES LIEES	MONTANTS REPRESENTES PAR EFFETS
DE FINANCEMENT	**20 731 282,26**	**14 931 393,82**	**5 799 888,44**					
* Emprunts obligataires								
* Autres dettes de financement	20 731 282,26	14 931 393,82	5 799 888,44					
DU PASSIF CIRCULANT	**108 967 643,07**		**108 967 643,07**					
* Fournisseurs et comptes rattachés	95 774 398,57		95 774 398,57					60 355 207,06
* Clients créditeurs, avances et acomptes	0,00		0,00					
* Personnel	44 543,88		44 543,88					
* Organismes sociaux	594 517,91		594 517,91			594 517,91		
* Etat	11 965 052,18		11 965 052,18			11 965 052,18		
* Comptes d'associés	219 755,47		219 755,47					
* Autres creances	74 603,16		74 603,16					
* Comptes de régularisation-Passif	294 771,90		294 771,90					

Nom ou raison sociale : HYPER

Exercice du 01/01/2004 Au 31/12/2004

ETAT D'AFFECTATION DES RESULTATS INTERVENUS AU COURS DE L'EXERCICE

A. ORIGINE DES RESULTATS A AFFECTER		B. AFFECTATION DES RESULTATS	
(Décision de l'AGO du 25 juin 2004)		* Réserves légales	
* Report à nouveau		* Autres réserves	
* Résultats nets en instance d'affectation	(27 342 494,91)	* Tantièmes	
* Résultats net de l'exercice	(8 865 562,84)	* Dividendes	
* Prélèvements sur les réserves		* Autres affectations	
* Autres prélèvements		* Report à nouveau	(36 208 057,75)
TOTAL A	**(36 208 057,75)**	**TOTAL B**	**(36 208 057,75)**