


ENTREPRISES

Colorado, futur opérateur économique agréé

• **La convention en passe d'être signée avec l'Administration des douanes**

• **La société compte se développer à l'international**

«L'EXONÉRATION de l'IS sur 5 ans accordée aux nouveaux investissements industriels reste incomplète», fustige Abed Chagar, directeur général de Colorado et vice-président de la Fédération de chimie et de parachimie et de l'Asmex. Alors que les industriels militaient pour un IS spécifique à leur secteur, ils ont eu droit à une augmentation de leur taux d'imposition à 31% au lieu de 30% depuis la loi de finances 2016. Le patron de la seule société de peinture cotée estime que les industriels qui déploient des efforts considérables afin de maintenir et développer leurs activités au lieu de s'orienter vers les secteurs spéculatifs ne sont pas récompensés. Cela fait maintenant 55 ans que Colorado opère dans la peinture. Bien

que son actionnariat soit à 70% familial, cela ne déteint pas sur son modèle de gouvernance: la famille siège au conseil d'administration, mais le management est complètement indépendant. L'entreprise emploie 500 personnes. Sur la centaine de cadres que compte Colorado, le tiers est composé d'éléments féminins. Les numéros 2 (DGA) et 3 (directrice industrielle) sont des femmes. Outre trois certifications (qualité, environnement et sécurité) et la catégorisation fiscale, Colorado est en passe de devenir la deuxième entreprise à décrocher le statut d'opérateur économique auprès de l'Administration des douanes.

Pour avoir fait le choix de se développer à l'international depuis une dizaine d'années, Colorado a mis en place une direction dédiée à l'export. En effet, «la peinture est un produit difficile à exporter. Cela nécessite des études techniques et de prix pour pouvoir répondre avec précision aux besoins des marchés ciblés», explique Chagar. N'empêche qu'en 2016, la société a exporté pour 40 millions de DH, soit 8% de son chiffre d'affaires. Les débouchés sont aussi variés que la France, les Pays-Bas, la

Russie, l'Arabie saoudite, l'Algérie, Cameroun, et même dans des régions aussi lointaines que la République Dominicaine. Pour attaquer les marchés extérieurs, l'entreprise s'appuie sur deux atouts: «Colorado propose deux types

général. Colorado, qui revendique 20% de part de marché, possède cinq laboratoires R&D, dans lesquels s'activent 18 chercheurs pour mettre au point de nouveaux produits, deux en moyenne chaque année.

Que ce soit au Maroc ou à l'étranger, Colorado mise sur l'innovation et la communication. Elle a ouvert 9 showrooms au Maroc pour conseiller ses prospects. Elle dispose de plus d'une vingtaine à l'étranger: une dizaine en Tunisie, six en Arabie saoudite, 2 en Algérie... Elle a également mis en ligne un site web en trois langues (arabe, français et anglais), une application Android pour permettre aux clients de réaliser des simulations de peinture sur leur smartphone. Une autre application (Colorado Reporting) a été conçue pour permettre aux investisseurs et autres analystes de s'informer sur la situation financière de l'entreprise cotée à la Bourse de Casablanca. Depuis janvier 2017, l'action s'est appréciée de 25%. Au terme des trois dernières années, son cours a plus que doublé. □

Chiffres clés en 2016

- 532 millions de DH de CA
- 50 millions de DH de résultat net
- 40 millions de DH à l'export
- 2 usines avec 150.000 lignes produits
- 42.000 tonnes de peintures vendues
- 25 showrooms et agences
- 30 nouveaux produits

de peintures, fonctionnelles et décoratives. Nous développons des peintures antibactériennes, anti-humidité, anti-insectes... certifiées par des laboratoires européens. De plus, nous sommes leader de la peinture décorative dans la région méditerranéenne», signale le directeur