



SOTETEL: DERNIÈRE LIGNE DROITE POUR LA CRÉATION DE LA FILIALE ALGÉRIENNE

Les actionnaires de la SOTETEL ont pris part le 5 juillet au siège de l'IACE, à l'Assemblée Générale Ordinaire de la société, consacrée à la revue de l'exercice 2018. La séance était présidée par Mohamed Fadhel Kraiem, PDG de SOTETEL.

En parcourant les principaux indicateurs relatifs à l'exercice 2018, le PDG a rappelé la conjoncture difficile dans laquelle a évolué la société, qui a fini l'année avec un bénéfice de 4 MD, en baisse de 33% comparé à 2017. Une baisse attribuée en grande partie à la détérioration du taux de change qui a impacté les achats, mais aussi du fait de la concurrence, alors que la société s'est orientée vers la diversification de son portefeuille clients, pour réduire sa dépendance vis à vis de sa maison mère, Tunisie Télécom. SOTETEL a réussi à remporter de grands marchés, auprès de clients tels que la STEG, Tunisie Autoroute ou encore la SNCFT. Le chiffre d'affaires hors Tunisie Telecom est ainsi passé de 8 à 20% du total entre 2017 et 2018, une tendance que le management compte poursuivre à l'avenir. La forte proportion des revenus dégagés auprès de l'opérateur historique est une situation "malsaine" selon Kraiem, qui présente un risque en cas de difficultés ou de restrictions budgétaires imposées à TT.

Parallèlement, l'année 2018 a constitué un "tournant" dans le volet export et l'internationalisation de SOTETEL, avec une hausse de 292% des revenus réalisés à l'extérieur de la Tunisie, le démarrage effectif de la succursale maltaise et l'achèvement des formalités pour la création de SOTETEL Algérie, a fait remarquer le PDG. Une campagne de prospection a d'ores et déjà été lancée, en prévision de l'entrée en exploitation de la filiale. La société a même commencé à "dépeussier" ses locaux en Libye, avant que ne se déclenche de nouveaux les affrontements armés. SOTETEL est par ailleurs fortement demandé en Afrique subsaharienne, selon les propos de Mohamed Fadhel Kraiem, un marché très porteur qui conforte la société dans ses ambitions d'expansion géographique. La certification ISO 911 version 2015, obtenue pour la première fois par la société en 2018 sera un atout de plus dans ce sens, a assuré le PDG. A noter que le chiffre d'affaires export représentait à fin 2018, seulement 2% des revenus de la société.

Globalement, SOTETEL a vu son chiffre d'affaires se stabiliser à 47 MD en 2018, le management est particulièrement satisfait de la montée de l'activité services convergents, dont les revenus ont progressé de 23%, et représentent désormais 28% du chiffre d'affaires total. La société a en revanche accusé une baisse de 4,6% sur les revenus du pôle réseaux mobiles, à 8,9 MD. La principale composante en termes de revenus reste l'activité réseaux d'accès et Blackbones, représentant 51% du total, avec en 2018, un chiffre d'affaires de 23,9 MD, en baisse de 13% vs 2017.

S'agissant des perspectives d'évolutions futures, le management compte sur le positionnement de la société en tant que partenaire stratégiques de la nouvelle mouvance nationale que constitue le concept Smart City, un projet au potentiel très important qui touche à tous les métiers. outre le volet villes intelligentes, la société se doit d'être en première ligne sur l'IOT, la 5G...ceci n'est que la continuité naturelle de l'activité de la SOTETEL, qui se met à jour en conséquence, insiste le management, via son plan de transformation digitale, avec la mise à niveau du système d'information, le déploiement de l'EPPM, les outils de travail collaboratif...La société prévoit une poursuite de la baisse de la contribution de Tunisie Telecom dans le chiffre d'affaires, et de la tendance haussière des débouchés à l'export. Un business plan devrait être finalisé en septembre de l'année en cours, et sera présenté lors d'une prochaine communication financière a annoncé Kraiem.

Source : TUSTEX