



Hayatcom fait son « Spin-Out », de TGH et de la Tunisie, pour un « Going in » Africa

Le groupe TGH (Tawasol Group Holding) de la famille Chabchoub (Mohamed, Amine, Ahmed, Selma, Olfa et Afifa), vient de faire une opération, dite « Spin-out », dite aussi « restructuration de la Holding et de son pôle Telecom qu'est Hayatcom », mais dont l'objectif a été de sortir Hayatcom de la Holding pour devenir une société à part. Dans le groupe qui restera l'actionnaire de référence de Hayatcom, mais avec une identité indépendante, elle deviendra aussi société faisant appel public à l'épargne. Elle restera, pourtant, propriété de TGH au niveau des $\frac{3}{4}$ du capital et toute richesse créée par Hayatcom ira à TGH dans les mêmes proportions.

– L'entreprise des Chabchoub volera de ses propres ailes, avec Mlika aux commandes

L'opération, une première du genre sur la bourse de Tunis, aurait pour objectif de « donner une meilleure visibilité à Hayatcom, faire émerger une entreprise dont la performance était jusque-là diluée dans TGH, et essayer ainsi de capter les fonds d'investissement qui accompagneront la réalisation de ses plans d'expansion ». Plus explicite, la dernière conférence de presse du groupe a indiqué que « Hayatcom a atteint une telle taille de son développement à l'international qu'elle a besoin de lever des fonds pour financer ses projets, et a besoin de profiter des opportunités d'affaires émergentes et de développer des synergies pour la formation de partenariat métier, estimant que « selon la structure actuelle, Tawasol Group présente un blocage pour permettre l'entrée de partenaires métiers et/ou financiers dans le capital de Hayatcom et pour assurer ainsi le financement du programme ambitieux du développement à l'international du pôle Telecom ».

Et lorsqu'on pose la question de savoir si, en fin de compte, le fameux Spin-Out n'aurait pas tout simplement privé le groupe, et la bourse où est coté le groupe, des bénéfices de l'activité la plus rentable, Moez Mlika répond par un « non » catégorique. Il explique ensuite que « vous le constatez, le cours de TGH en bourse a haussé et a même été multiplié par 3,5, réagissant positivement au Spin-Out et valorisant ainsi le groupe. Cela, sans oublier que le groupe va bénéficier d'une conversion préférentielle de ses titres dans Hayatcom, en faisant un levier pour TGH dont le reste des pôles s'orientent aussi vers une amélioration de leurs chiffres et créer plus de richesses ».

– Spin-Out, de la Tunisie aussi !

Ce spin-Out pourrait aussi poser la question du timing de sortie du groupe tunisien, au moment où le secteur des télécom et même de l'installation des réseaux, se rétrécit en Tunisie et deviendrait même exsangue pour une entreprise qui voudrait voler de ses propres ailes et se séparerait ainsi presque de l'appui du groupe. A cette question, la réponse du DG



de l'entreprise des Chabchoub est vite trouvée, et livrée avec la certitude de celui qui sait de quoi il parle : « Hayatcom ne compte absolument pas sur le marché tunisien ».

Le désamour de Hayatcom avec le marché tunisien, Moez Mlika s'y attarde ensuite avec une certaine amertume. « Il y a d'abord un opérateur qui a des problèmes irrésolus depuis dix ans. Il y a ensuite l'opérateur historique qui ne travaille qu'avec une seule entreprise, dont il détient 35 % du capital et avec laquelle il fait beaucoup de gré à gré dans un esprit de préférence organique pour sa filiale, et ne donne que les miettes pour le reste. Ceci est d'ailleurs le cas de beaucoup d'autres entreprises publiques, comme celle qui réclame depuis un an et demi des prolongations de caution, car elle n'arrive pas à trouver la faille qui nous écarterait de son marché. Et il y a, enfin, un 3^{ème} opérateur. Il a beaucoup de travail, mais impose ses prix, maltraite ses clients en termes de paiement, augmente le nombre de ses prestataires, pas toujours structurées et certifiées comme Hayatcom pour casser la concurrence ». C'est un vieux routard qui connaît les arcanes du secteur sur le bout des doigts, qui le dit, non seulement pour expliquer de Spin-Out de TGH, mais aussi pour expliquer son orientation, désormais internationale et surtout africaine.

En 2020 déjà, elle tirait 65 % de ses revenus de l'export. « Pour nous, le marché tunisien, on doit y être. C'est là où il y aura le back-office qui suivra toutes les filiales et le centre de formation. Mais ce ne sera pas en Tunisie qu'on compte augmenter notre chiffre d'affaires et notre rentabilité ». Et lorsqu'il parle de l'International, Mlika parle de la République Démocratique du Congo, le pays africain où se trouve la grande majorité de son carnet de commandes, et plus de 3 MUSD de chiffre d'affaires. L'entreprise est installée depuis fin 2017 et compte 150 collaborateurs.

Emportée par l'ambition de Moez Mlika, l'entreprise cible le Maroc (+4,6 % de croissance pour 2021) et l'Ethiopie (+7,2 % de croissance pour 2021). Deux pays, dans une Afrique où, « après s'être contracté de 2,1 % en 2020, le PIB réel africain devrait croître de 3,4 % en 2021. Cette reprise prévue après la pire récession enregistrée depuis plus d'un demi-siècle sera soutenue par une reprise du tourisme, un rebond des prix matières premières, et la levée des restrictions induites par la pandémie. Les perspectives sont toutefois sujettes à une grande incertitude liée à des risques externes et internes », disait le dernier rapport de la BAD sur les perspectives économiques du continent.

L'entreprise a déjà aussi une filiale au Maroc. « Elle n'a pas encore atteint sa vitesse de croisière, mais beaucoup de boulot nous attend », indique Moez Mlika. En Ethiopie, où l'entreprise vient juste d'obtenir sa patente. « Dans ces trois marchés, on table sur un chiffre d'affaires de 23 MDT pour 2021 ».

Source : African Manager