

Communication Financière

Société Tunisienne d'Entreprises de Télécommunications

SO.T.E.TEL

28 Mars 2012

28/03/2012





Ordre du jour	Intervenants
Ouverture	Le Président du Conseil d'Administration: Mr. Ali Ghodhbani
Introduction	Le Directeur Général: Mr. Jamel Mhedhbi
Principales réalisations de l'année 2011	Le Directeur Central Financier: Mr. Ahmed Gharbi
Business Plan 2012-2014	Le Directeur Central Commercial: Mr. Hamedh Ksontini et le Directeur Central Financier: Mr. Ahmed Gharbi
Avancement de la réalisation du BP 2012-14 (1 ^{er} T-12)	Le Directeur Central Commercial: Mr. Hamedh Ksontini
Questions/Réponses	Les présents



I. Introduction

II. Principales réalisations de l'année 2011

III. Business Plan 2012-2014

IV. État d'avancement de la réalisation du BP 2012-14 (1^{er} T-12)



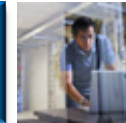
I. Introduction

II. Principales réalisations de l'année 2011

III. Business Plan 2012-2014

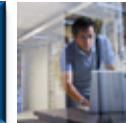
IV. État d'avancement de la réalisation du BP 2012-14 (1^{er} T-12)

I. Introduction:



- Les événements survenus en 2011 (année de révolution) ont motivé la révision des objectifs de la SOTETEL (révision budgétaire);
- L'objectif révisé de l'année 2011 consiste à atteindre au moins une situation équilibrée;
- Les efforts déployés en 2011 pour atteindre les objectifs tracés, ont affecté le reliquat du carnet de commande de l'année 2012 (généralement estimé à 20MD);

I. Introduction (suite):



- Le Business Plan 2012-2014 a été basé sur les performances réalisées en 2010 considérée comme année de référence;
- Une priorité a été accordée aux initiatives du Business Plan 2012-2014 qui ont un impact direct sur le carnet de commande et sur le chiffre d'affaires;
- Le Business Plan 2012-2014 a été focalisé sur le développement de l'export, l'amélioration de la qualité du service, le développement des compétences, l'optimisation des ressources et des processus de production.



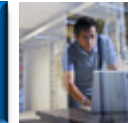
I. Introduction

II. Principales réalisations de l'année 2011

III. Business Plan 2012-2014

IV. État d'avancement de la réalisation du BP 2012-14 (1^{er} T-12)

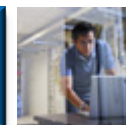
II.1. Evolution du chiffre d'affaires (en KDT):



Activités	2010	2011	Evolution	Part/Activité
R A Cuivre	5 776	3 613	-37%	11%
Solutions d'Entreprises	8 200	8 378	2%	26%
Backbone & FTTH	17 848	14 491	-19%	45%
Wireless	5 046	3 881	-23%	12%
Core	2 581	2 054	-20%	6%
Export	167	63	-62%	0%
Ventes travaux et services (KDT)	39 618	32 480	-18%	100%

Réalisation d'un chiffre d'affaires de **32 480 KDT** soit un dépassement de **2%** des objectifs prévus dans le budget révisé de 2011 (**32 000 KDT**) et une baisse de **18%** Vs 2010 expliquée par les événements exceptionnels survenus au cours de l'année 2011.

II.2. Charges d'exploitation (en KDT):

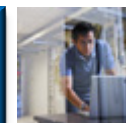


Charges	2010	2011	Evolution
Achats consommés	23 994	18 397	-23%
Charges du Personnel	9 853	11 130	13%
Dotations aux Amt et aux Prov	1 142	1 684	47%
Autres charges d'exploitation	3 225	2 298	-29%
Charges d'exploitation	38 214	33 509	-12%
Ventes travaux et services(KDT)	39 618	32 480	-18%
Marge commerciale/C.A	40%	44%	10%
Valeur ajoutée/C.A	33%	38%	16%
Frais de personnel/Chiffre d'affaires	25%	34%	38%

- ✓ Baisse des achats consommés de **23%** Vs 2010 qui dépasse la diminution du chiffre d'affaires de **18 %** par rapport à l'année 2010;
- ✓ Baisse des services extérieurs et autres charges d'exploitation de **29%** Vs 2010;
- ✓ Amélioration de la marge commerciale de **4** points passant de **40 %** en 2010 à **44%** en 2011 et de la valeur ajoutée de **5** points passant de **33 %** en 2010 à **38%** en 2011.

28/03/2012

II.3. Résultats et rentabilité:

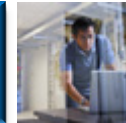


Rubriques (KDT)	2007	2008	2009	2010	2011	Evolution
Chiffres d'affaires	26 459	38 353	31 483	39 619	32 480	-18%
Resultat d'exploitation	-5 678	-3 698	-1 109	1 489	-936	-163%
Resultat des activités ordinaires Av-Impots	-5 385	-3 425	771	1 594	541	-66%
Resultat net de l'exercice	-5 415	-3 467	734	1 548	504	-67%
Dotations aux Amort & Prov	2 243	248	1 217	1 142	1 684	47%
EBITDA	-2 899	-3 212	554	2 631	748	-72%
Capacité d'autofinancement	-3 172	-3 218	1 951	2 690	2 188	-19%

Malgré les événements exceptionnels de l'exercice 2011, la SOTETEL a clôturé l'exercice par un bénéfice avant impôt de **541 KDT** contre **1.594 KDT** en 2010;

De même, un effort de recouvrement a été réalisé permettant l'encaissement de **42 MDT** soit 130% du chiffre d'affaires de l'année 2011.

II.4. Modernisation des ressources:



Désignation(KDT)	2010	2011
Materiel et Engins de chantier	1037	95
Materiel de Transport	380	682
MMB	15	
Informatique	204	239
Autres	170	64
CAPEX engagé	1 806	1 080

Le CAPEX s'est élevé en 2011 à **1 080 KDT** ce qui a permis la modernisation des moyens de production.



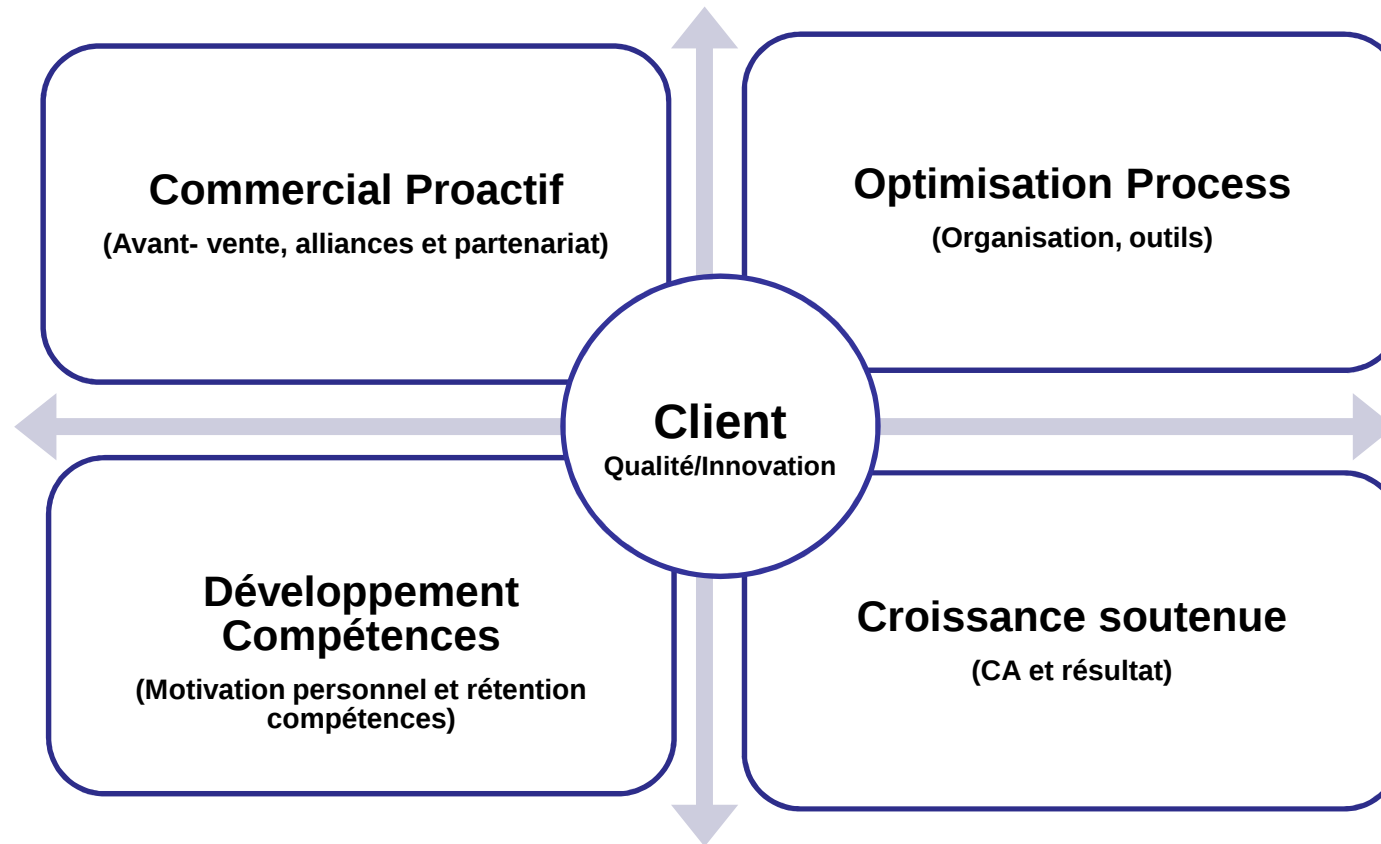
I. Introduction

II. Principales réalisations de l'année 2011

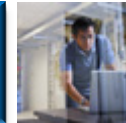
III. Business Plan 2012-2014

IV. État d'avancement de la réalisation du BP 2012-14 (1^{er} T-12)

III.1. Axes stratégiques du BP2012-2014:



III.2. Commercial Proactif:



1. Consolider le groupe commercial proactif:

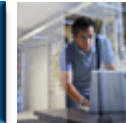
- Marché Opérateurs: (Tunisie Télécom, Tunisiana , Orange);
- Marché « Grand-Comptes »;
- Marché: P.M.E-T.P.E.;

2. Relancer l'export:

- La part des revenus de l'export dans le chiffre d'affaires total passera de 5% à 18%;
- Les revenus seront ajustés à la hausse lors de la révision budgétaire (stabilité marché libyen);
- La restructuration de l'export (viser la création d'une entité indépendante- « SOTETEL international »);

28/03/2012

III.2. Commercial Proactif (suite):



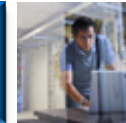
3. Renforcer et Consolider les relations de partenariat avec Tunisie

Télécom: amélioration de la qualité, certification des ressources, optimisation des moyens, etc.

4. Développer et tirer profit des partenariats et des alliances stratégiques:

Cisco, Huawei, Ericsson, Z.T.E, Alcatel et Nokia Siemens Networks (N.S.N).

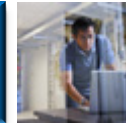
III.3. Optimisation Processus:



1. **Ajuster et dynamiser l'organisation:** notamment concernant les structures opérationnelles compte tenu des objectifs de production;
2. **Renforcer les moyens de production:** Renouvellement du parc roulant et acquisition de nouveaux engins et outils de chantier;
3. **Maitriser la sous-traitance:** Maitrise du ratio « Sous-traitance/CA » par une meilleure mécanisation de la production et le redéploiement progressif des ressources humaines;
4. **Améliorer la qualité des services rendus:** Au niveau de la production et des services après vente;
5. **Restructurer et améliorer la maintenance:** fidélisation des clients, périodicité des produits, optimisation des ressources.

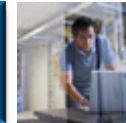
28/03/2012

III.4. Développement des compétences:



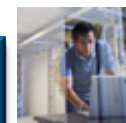
1. **Investir dans la formation:** Faire passer le ratio « Formation/CA » de 0,2% à 0,8% (hors formation certifiante) et viser les ratios standards du secteur qui tendent vers **1%**;
2. **Renforcer les actions de formation certifiante :** Cisco, Huawei, Ericsson, Nexans, Alcatel, etc.
3. **Consolider la « capitalisation » des ressources humaines:** définition et activation d'un programme de formation « **métier** » afin d'améliorer le ratio « **Frais de Personnel/CA** »;
4. **Mettre en place un programme de motivation et de rétention des compétences :** Productivité/Compétitivité.

III.5. Croissance soutenue:



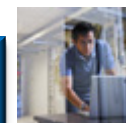
1. **Relancer le chiffre d'affaires et le soutenir:** S'aligner sur les performances de 2010 et assurer une évolution de **27%** de 2010 à 2014;
2. **Améliorer la marge brute:** Le ratio marge brute/CA évolue de 39,6% à **45%** le ramenant ainsi au ratio standard moyen du secteur (50%);
3. **Améliorer « L'EBITDA »:** La croissance du ratio de l'EBITDA par rapport aux chiffres d'affaires passant de 6,6% à **13%** le ramenant ainsi au ratio standard moyen du secteur (15%) ;
4. **Améliorer le résultat net:** La croissance du taux de résultat net par rapport aux chiffres d'affaires passant de 3,9% à **9,1%** le ramenant ainsi au taux standards moyen du secteur (10%).

III.6. Evolution du CA par activité (KDT):



ANNEE	BACKBONE & FTTH	RA CUIVRE	WIRELESS	CORE	EXPORT	SERVICES CONVERGENTS	TOTAL
2010	17 893	5 776	5 060	2 689	—	8 200	39 619
2011 (Réalisation)	14 495	3 613	3 881	2 112	—	8 378	32 480
2012 (Projections)	17 080	4 100	4 875	2 895	2 000	8 900	39 850
2013 (Projections)	17 800	4 150	5 170	3 070	4 800	9 430	44 420
2014 (Projections)	18 045	4 250	5 530	3 285	9 000	10 090	50 200

III.7. Impact financier:



DESIGNATION	REALISATION 2010	REALISATION 2011	FORECAST 2012	PREVISION 2013	PREVISION 2014
REVENUS	39 703	32 573	40 000	44 670	50 550
MARGE COMMERCIALE	15 709	14 176	18 192	20 449	22 715
% CA	39,6%	43,5%	45,5%	45,8%	44,9%
VALEUR AJOUTEE	13 002	12 366	15 862	17 824	19 935
% CA	32,7%	38,0%	39,7%	39,9%	39,4%
EBITDA	2 631	748	3 332	4 874	6 515
% CA	6,6%	2,30%	8,3%	10,9%	12,9%
CAPEX	1 806	1 080	1 860	2 180	2 580
% CA	4,5%	3,3%	4,7%	4,9%	5,1%
FCF	825	-332	1 472	2 694	3 935
% CA	2,1%	-1,0%	3,68%	6,0%	7,8%
RESULTAT NET	1 548	504	1 797	3 132	4 576
	3,9%	1,5%	4,5%	7,0%	9,1%

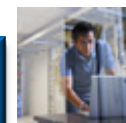
28/03/2012



Broadband Integrator

Désignation	REALISATION 2010		REALISATION 2011		BUDGET 2012		PREVISION 2013		PREVISION 2014	
Chiffre d'affaires Local	39 619	100%	32 480	100%	37 850	95%	39 620	89%	41 200	82%
Chiffre d'affaires à l'EXPORT	0		0		2 000	5%	4 800	11%	9 000	18%
Total Chiffres d'affaires	39 619		32 480		39 850		44 420		50 200	
Autres Revenus	85	0,2%	93	0,3%	150	0,4%	250	0,6%	350	0,7%
Total Revenus	39 703		32 573		40 000		44 670		50 550	
Achats Consommés	17 400	43,9%	12 633	38,9%	15 844	39,8%	17 737	39,9%	20 403	40,6%
Soutraintance	6 594	16,6%	5 764	17,7%	5 964	15,0%	6 484	14,6%	7 433	14,8%
Total Charges directe	23 994	60,6%	18 397	56,6%	21 808	54,7%	24 221	54,5%	27 835	55,4%
Marge Brute	15 709	39,7%	14 176	43,6%	18 192	45,7%	20 449	46,0%	22 715	45,2%
Charges de personnel	9 853	24,9%	11 130	34,3%	12 000	30,1%	12 400	27,9%	12 850	25,6%
Autres charges d'exploitations	3 225	8,1%	2 298	7,1%	2 860	7,2%	3 175	7,1%	3 350	6,7%
Total OPEX	37 072	93,6%	31 825	98,0%	36 668	92,0%	39 796	89,6%	44 035	87,7%
EBITDA	2 631	6,6%	748	2,3%	3 332	8,4%	4 874	11,0%	6 515	13,0%
Dotation aux amortissements	1 068	2,7%	1 189	3,7%	1 230	3,1%	1 290	2,9%	1 380	2,7%
Dotations aux provisions	74	0,2%	495	1,5%	400	1,0%	500	1,1%	600	1,2%
EBIT	1 489	3,8%	-936	-2,9%	1 702	4,3%	3 084	6,9%	4 535	9,0%
Resultat avant impots	1 594	4,0%	540	1,7%	1 842	4,6%	3 179	7,2%	4 625	9,2%
I/S	46		37		45		47		49	
RESULTAT NET	1 548	3,9%	504	1,6%	1 797	4,5%	3 132	7,1%	4 576	9,1%

CAPEX (2012-2014):



DESIGNATION	REALISATION 2010	REALISATION 2011	FORECAST 2012	FORECAST 2013	FORECAST 2014
Systèmes d'Information	204	239	280	320	400
Matériels & Engins de Chantiers	1417	777	1350	1520	1780
Autres	185	64	230	340	400
CAPEX	1 806	1 080	1 860	2 180	2 580
CA	39 619	32 480	39 850	44 420	50 200
% CA	4,6%	3,3%	4,7%	4,9%	5,1%



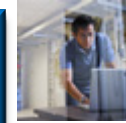
I. Introduction

II. Principales réalisations de l'année 2011

III. Business Plan 2012-2014

IV. État d'avancement de la réalisation du BP 2012-14 (1^{er} T-12)

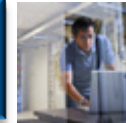
VI.1. Renforcement de la force de vente:



- 1. Enrichissement et intégration de l'équipe commerciale** « Opérateurs et grands comptes »:
 - Activités opérateurs: Fibre – Mobile – Environnement – Maintenance;
 - Activités entreprises: Services convergents , sécurité, etc.
- 2. Finalisation du programme de lancement des espaces entreprises:**
 - A l'échelle du Pole de Tunis (11 gouvernorats) - 3 espaces (dont 2 espaces propriété de l'entreprise) – redéploiement de ressources humaines;
 - Démarrage prévu pour le 1^{er} avril 2012 (site pilote).
- 3. Renforcement des actions de prospection :** à l'échelle du marché local et à l'Export.

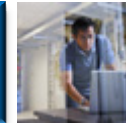
28/03/2012

VI.2. Partenariat et alliance:



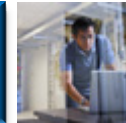
1. **Consolidation du partenariat avec Cisco:** par l'obtention du certificat « Partenaire Silver »: (Témoigne de la compétence des ingénieurs de la SOTETEL, reconnaissance de la part des clients, amélioration de la compétitivité et de la part de marché des produits Cisco).
2. **Partenariat avec « Huawei »:**
 - Mémorandum of understanding (Protocole d'accord) : en cours d'approbation;
 - Formation d'experts certifiés.
3. **Relance des activités avec les principaux équipementiers:**
 - Ericsson (Export) - Alcatel - NSN (Nokia Siemens Networks).

VI.3. Développement de l'Export: Orientations



1. **Cibler les marchés porteurs:** Consolider le positionnement sur le marché libyen- Pénétrer le marché algérien - Détecter les grandes opportunités des pays de l'Afrique sub-saharienne.
2. **Différencier les modes d'implantation sur les marchés étrangers:** Se positionner à travers des sociétés mixtes (Libye – Algérie) – Pénétrer le marché à travers des représentants partenaires (Pays de l'Afrique sub-saharienne).
3. **Viser les grands projets:** Fibre optique – Mobile – Solutions entreprises.
4. **Capitaliser les relations de partenariat avec les équipementiers:** Huawei- Ericsson – Alcatel - Z.T.E – Cisco.
5. **Investir dans la prospection des marchés ciblés:** Organisation des rencontres avec les équipementiers et opérateurs, participation aux foires etc.

VI.4. Développement de l'Export: Avancement



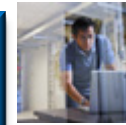
1. Partenaires à l'Export:

- Marché « Algérie »: Identification d'un partenaire algérien (faisant partie du groupe tunisien « TELNET » (projet de convention de partenariat en cours);
- Marché « Libye »: Recherche d'un partenaire libyen associé ;
- Marché « Afrique » : Identification d'un partenaire au Niger (suite participation à un appel d'offre).

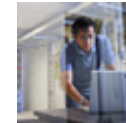
2. Opportunités 1^{er} Trimestre-2012: (en MD)

Marché	Client	Offres	Commande	Dépouillement et négociation
Libye	Huawei - Z.T.E	2,000	0,160	1,840
Algérie	Ericsson	1,000	0,100	0,900
Afrique	Participation à un appel d'offre émis par « Sonitel » Opérateur Nigérien			

VI.5. C. Commandes – Tendance C.A. (1^{er} Tr-12).



- 1. Evolution du carnet de commandes :** Passant de **11MD** au 31/12/2011 à **18 MD** de commandes fermes signées, soit une évolution de **63%** et une couverture de **45%** du chiffre d'affaires prévu pour 2012. En ajoutant les commandes fermes non encore signées estimées à **2MD**, la couverture du chiffre d'affaires passera à **50%** du chiffre d'affaires prévu pour 2012.
- 2. Tendance du chiffre d'affaires :** relativement sécurisée pour le 1^{er} trimestre eu égard aux prévisions y afférentes qui s'élèvent à **8 MD** environ.



MERCI