

AVIS DES SOCIETES*

COMMUNIQUE DE PRESSE

Société Tunisienne D'Entreprises de Télécommunications -SO.T.E.TEL-

Siège Social: Rue des entrepreneurs ZI Charguia II, BP 640 -1080 TUNIS-

Comme annoncé précédemment à l'occasion de la publication des indicateurs du 4^{ème} trimestre 2011 et en dépit d'une année exceptionnelle, l'exercice 2011 a été clôturé définitivement par un résultat net bénéficiaire avec une amélioration significative des indicateurs clés de gestion et notamment la marge commerciale brute et la valeur ajoutée.

Dans le cadre de la modernisation de son appareil productif (matériel roulant, équipements, ...) la SOTETEL a réalisé des investissements importants courant 2011 lui permettant un bon démarrage de la réalisation des projets d'infrastructure en 2012, de respecter ses engagements et honorer les commandes envers ses clients et notamment son principal donneur d'ordre et notre actionnaire de référence Tunisie Télécom ainsi que le renforcement de sa présence régionale.

Compte tenu des objectifs qui ont été fixés par son Business Plan 2012-14 (en cours d'achèvement et qui devrait être présenté aux analystes financiers et intermédiaires en bourse), la SOTETEL s'est engagée dans un programme d'actions visant notamment à faire évoluer d'avantage son portefeuille de commandes d'un coté et à entreprendre les actions nécessaires d'amélioration des résultats et des taux de rentabilité y afférents de l'autre coté :

1. **Développement des activités à l'Export** : par la mise en place d'un programme ambitieux visant à renforcer ses activités à l'export sur les marchés porteurs, notamment ceux de la Libye et de l'Algérie, tout en exploitant les opportunités qui peuvent se présenter sur les marchés des pays de l'Afrique sub-saharienne :
 - a- **Marché Libyen** : Des opportunités potentiellement importantes se présentent sur le marché libyen après la révolution. La SOTETEL se positionne avec des objectifs qui consistent à viser les grands projets :
 - Organisation de deux missions de prospection du marché Libyen (Octobre-Décembre 2011) qui ont motivé la réouverture de l'agence « SOTETEL-Libye » au cours du mois de Janvier 2012 et qui ont permis la participation à des consultations restreintes à travers les principaux équipementiers œuvrant sur le marché Libyen.
 - Un dossier de création d'une entreprise mixte Tuniso-libyenne est en cours d'étude moyennant la recherche d'un partenaire libyen.
 - Etude des opportunités offertes par la proposition parvenue du ministère concernant l'éventuelle intervention du Qatar pour le financement des projets tuniso-libyens.
 - b- **Marché Algérien** : Marché important, la SOTETEL s'y intéresse et a engagé les actions suivantes :
 - Visite de prospection (Janvier 2012) afin d'identifier les opportunités d'opérer en Algérie.
 - Etude de l'établissement d'un partenariat.
 - Participation aux consultations
 - c- **Autres Opportunités** : Participation à quelques appels d'offres internationaux émis notamment par les pays de l'Afrique sub-saharienne dans un cadre de groupement commerciaux avec d'autres entreprises du secteur.
2. **Obtention de la certification « Cisco Silver Partner »** : un des leaders mondiaux dans le domaine des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication « N.T.I.C », témoignant ainsi de la haute qualification des ingénieurs de la SOTETEL et permettant d'ouvrir la voie sur de nouvelles opportunités sur les marchés nationaux et internationaux dans ce domaine.
3. **Renforcement des liens stratégiques** : avec les principaux équipementiers actifs aussi bien sur le marché national que sur le marché international dans le but de faire valoriser le statut de la SOTETEL en tant qu'intégrateur à part entière dans les « N.T.I.C » à travers des offres de services « End to end ».
4. **Consolidation des relations avec les opérateurs et notamment l'opérateur historique Tunisie Télécom** : par la mise en place d'un programme de collaboration qui valorise l'expérience, la taille et le potentiel de la SOTETEL d'un coté et qui inclut l'engagement de celle-ci de :

- Se lancer dans un programme de certification auprès des différents fournisseurs et des différents équipementiers de Tunisie Télécom et des autres opérateurs;
- Suivre un programme de développement et de formation des compétences adapté à l'évolution de la technologie, des services et des solutions;
- Faire preuve d'un savoir faire et d'une maîtrise au niveau des différents supports techniques;
- Optimiser d'avantage les ressources moyennant le développement des process pour la mise en place d'une structure adaptée (pour un bon suivi de la réalisation des projets);
- Remplir scrupuleusement ses obligations dans leur réalisation notamment en termes de qualité (principal défi en 2012) pour la sauvegarde de l'image de marque de la SOTETEL;

* Le CMF n'entend donner aucune opinion ni émettre un quelconque avis quant au contenu des informations diffusées dans cette rubrique par la société qui en assume l'entière responsabilité.