

ECONOMIE

Promotion des exportations: L'Afrique, une carte gagnante ?

Par Réalités Online - 04 Avr 2015

Notre pays étant un marché réduit alors que nos ambitions de développement sont grandes, nous devons trouver des moteurs de croissance à l'exportation autres que les pays de l'UE qui souffrent d'une crise économique dans la conjoncture actuelle.



SCET-Tunisie une véritable success-story

M. Karim Gharbi a relaté la success-story de Scet-Tunisie dont le patron n'est autre que Slaheddine Ben Saïd.

Scet-Tunisie, c'est un groupe de sociétés spécialisées comprenant également GETU, SIMAC, SOMEM, Segor et AFID. C'est 1000 personnes dont un taux élevé de cadres, 40 ans d'expérience dans les études techniques, l'ingénierie, la conception et le consulting dans divers domaines : transport, infrastructures, bâtiment, environnement, développement urbain, agriculture, santé et éducation.

Scet-Tunisie, ce sont les échangeurs du Grand Tunis, le pont de Radès-La Goulette,...

C'est aussi une présence active dans 30 pays étrangers dont la France, l'Afrique, le chiffre d'affaires 2014 est de 43 millions de dinars dont 41% transport, 28% bâtiment et développement urbain, 24% hydraulique et agriculture.

C'est à partir de 2004 que le chiffre d'affaires s'envole passant de 12 MD à 43 en 2014.

Entamé en 1984 avec 5%, l'export atteint 77% en 2014. Cadres supérieurs et ingénieurs représentent 60% de l'effectif.

C'est durant la période 2000-2014 que l'aventure de l'exportation en Afrique entraîne un changement dans la dimension du groupe : des projets de grande envergure dans tous les secteurs d'activité avec une complexité croissante, exemple : hôtel l'Amitié à Bamako/Mali, hôpital Donka à Conakry, Siège BIAT/Tunis. Réhabilitation du siège BAD à Abidjan (37.000 m²), Aéroport Tripoli/Libye. Plans directeurs alimentation eau potable et assainissement du Grand Tunis.

Les clés du succès sont multiples : professionnalisme des experts, qualité des services, proximité-client, base riche de consultants, création d'une cellule innovation, fréquence des missions, diversification des activités, proximité des bailleurs de fonds.

Cependant les risques ne manquent pas : concurrence accrue, risques sécuritaires et politiques, risques financiers et techniques et enfin risques sanitaires.

Ridha Lahmar