

▪ **THEME 6 – UN MANAGEMENT EFFICACE, MAIS DONT L’INDEPENDANCE PAR RAPPORT AUX AUTRES FILIALES SE REVELE NECESSAIRE**

La dernière année a été caractérisée par la réorganisation du management au sein de SOQUIBAT, afin de mieux soutenir l'évolution de l'activité de la société et de faire face à la demande croissante du marché.

Néanmoins, la mission de Notation a relevé une problématique qui réside dans le fait que les mêmes responsables exercent simultanément des fonctions de direction à la fois chez SOQUIBAT et au sein de sa filiale, MSC. Cette situation peut engendrer des conflits d'intérêts potentiels, car bien que liées en tant que filiale et société mère, les deux entités peuvent poursuivre des objectifs et des stratégies distincts. Ces divergences d'intérêts risquent potentiellement de compromettre la prise de décision, la priorisation des ressources et la définition des orientations stratégiques.

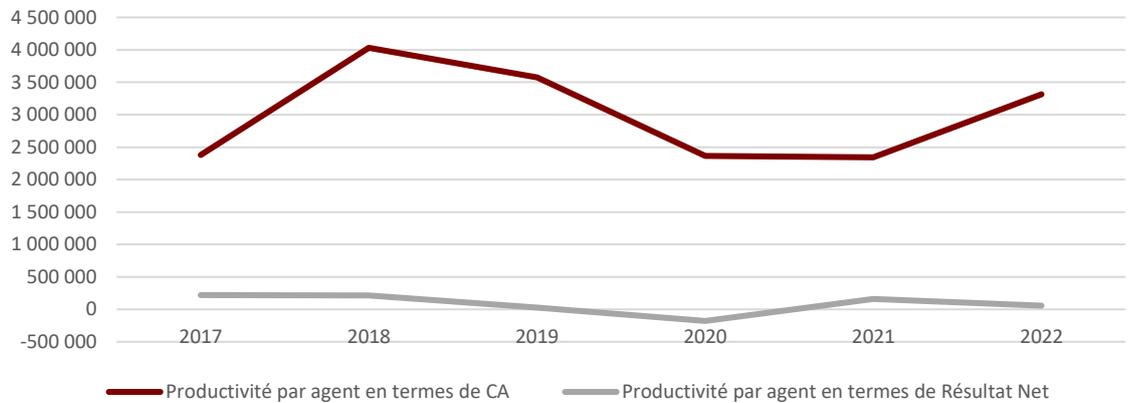
Sur le plan stratégique, SOQUIBAT investit dans de nouveaux produits tels que les portes frigorifiques, les panneaux Toitesco et les supports pour panneaux photovoltaïques en métal déployé. Pour promouvoir ces nouveautés, la société prévoit d'élargir ses activités en participant à des salons nationaux et internationaux, dont un est prévu en Allemagne en avril 2024, et un autre en Tunisie en mai 2024.

L'expansion internationale de SOQUIBAT, incluant l'établissement de quatre points de vente en Côte d'Ivoire ainsi que des projets d'extension future en Algérie et au Sénégal, témoigne de sa vision à long terme et de sa détermination à diversifier ses marchés. Dans le même élan, SOQUIBAT projette de dynamiser ses exportations à partir de sa filiale en Côte d'Ivoire vers des nations avoisinantes telles que le Togo, le Bénin, le Burkina Faso, le Mali, la Guinée, le Nigeria, le Cameroun, et le Ghana. Cette démarche reflète l'engagement de la société à explorer de nouveaux horizons et à renforcer sa présence régionale, non seulement dans une perspective commerciale, mais également dans une optique d'expansion stratégique.

Il est important de noter que la société utilise l'ERP SAGE pour un suivi efficace, générant des rapports quotidiens. En ce qui concerne le volet marketing, en plus de ses points de vente, SOQUIBAT met en avant ses produits sur la plateforme Jumia.

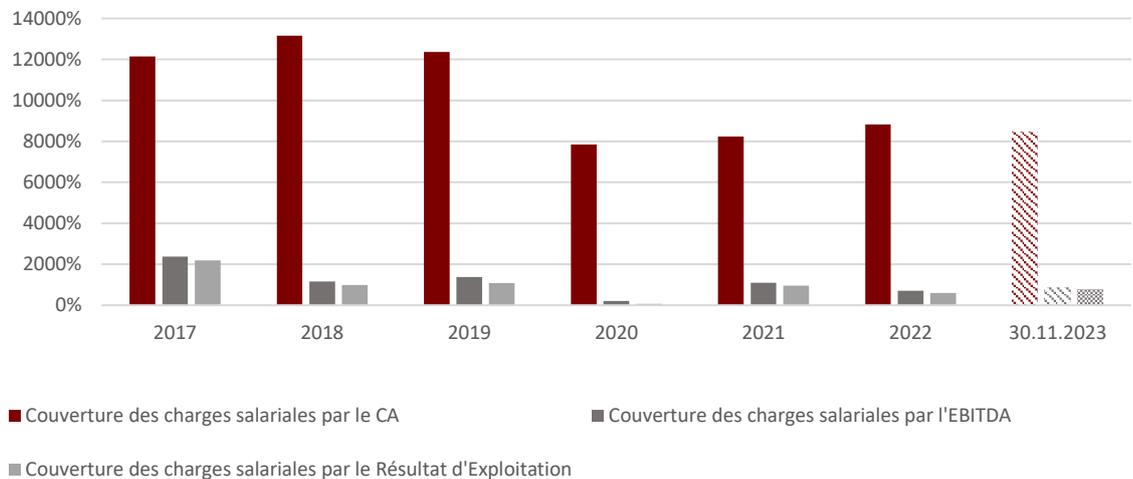
Par ailleurs, la mission note, sur le dernier exercice, une performance en amélioration de la productivité par agent en termes de chiffre d'affaires. Ainsi, cette dernière est passée de 2,343 MTND en 2021 à 3,314 MTND en 2022, notamment au vu du développement de l'activité sur le dernier exercice. Cependant, la productivité en termes de Résultat Net n'a pas connu le même constat, passant de 0,159 MTND en 2021 à 0,057 MTND en 2022. Cela est dû à la baisse de la rentabilité de la société sur le dernier exercice clos.

Evolution de la productivité en termes de Chiffre d’Affaires et de Résultat Net



La mission juge que la capacité de SOQUIBAT à couvrir ses charges salariales par le chiffre d’affaires, l’EBITDA et le Résultat d’Exploitation est à des niveaux appréciables, puisque la nature de l’activité de la société est principalement axée sur l’importation et la vente de produits et ne requiert pas de coûts de main d’œuvre aussi élevés que les dépenses liées à l’achat de marchandise.

Taux de couverture des charges salariales par l’activité



SOQUIBAT est dotée d’un management proactif, qui participe activement au développement de l’activité, notamment en offrant des produits innovants, répondant aux besoins de sa clientèle. La société bénéficie de ressources humaines de qualité et d’un système d’information performant, servant de support important à ses différentes opérations. Néanmoins, la mission de Notation estime qu’il est essentiel de séparer les organes de prise de décision des deux entités, à savoir, SOQUIBAT et sa filiale MSC, afin de garantir les intérêts de chaque société.