

■ **THEME 1 – LA PROXIMITE ET LA DIVERSIFICATION, AU CŒUR DE LA STRATEGIE COMMERCIALE DE SOQUIBAT**

Fondée en 1982, la société SOQUIBAT s'est hissée au rang de référence nationale dans l'univers de la commercialisation de produits métalliques pour le bâtiment et la construction. Son champ d'activité central gravite autour de l'importation, de la vente en gros, et de la vente en détail de produits sidérurgiques et métallurgiques. Cette stratégie de diversification a conduit à une croissance organique significative, marquée par la création de filiales commerciales et industrielles au sein de l'activité de la société.

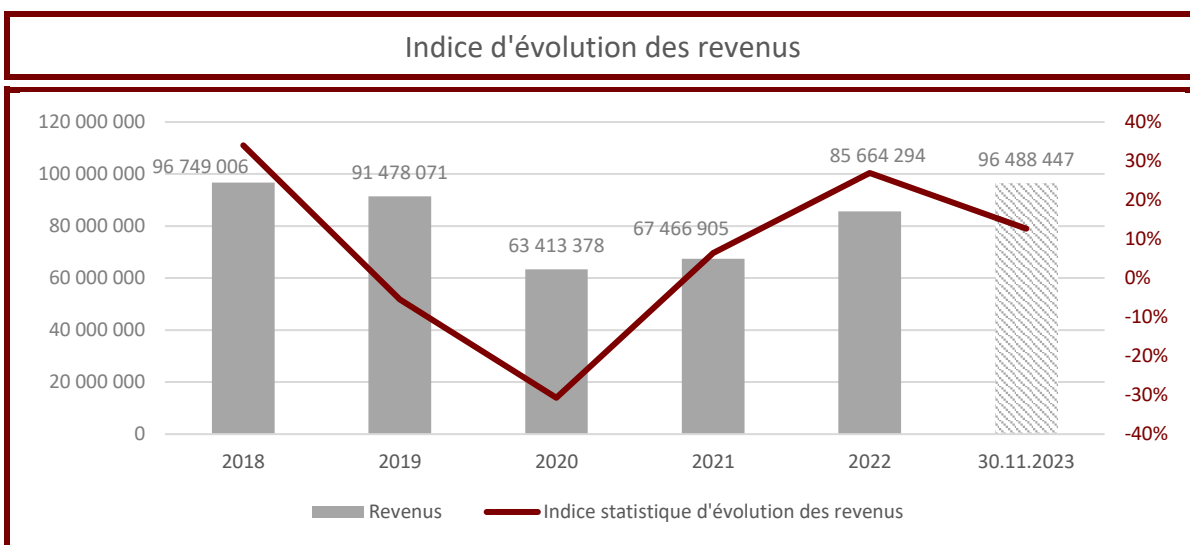
Forte d'une expertise de plus de 40 ans, SOQUIBAT a su établir des synergies internes pour optimiser l'importation et la vente. Ce parcours a été ponctué par une refonte stratégique de la structure, caractérisée par la centralisation des décisions en matière de gestion des approvisionnements au sein de la société mère et la mise en place de plannings de ventes rigoureux. Cette évolution de l'organisation a été soutenue par un éventail complet de solutions informatiques couvrant l'ensemble des activités de la société.

SOQUIBAT travaille en étroite collaboration avec ses filiales, en particulier MSC (Metal Service Center), qui se positionne comme son principal fournisseur, couvrant plus de 50% de ses achats.

Jouissant d'une position de leader sur le marché local, SOQUIBAT étend la distribution de ses produits à une clientèle diversifiée, incluant tant les industriels que les revendeurs.

En matière de performance commerciale, la société a connu une période de baisse de ses revenus en 2019 et en 2020, avec un taux de croissance moyen de -18,1%. Cependant, l'entreprise a opéré un redressement notable de son activité, avec une hausse de respectivement 6,5% et 26,8% en 2021 et en 2022, portant le chiffre d'affaires à 86,157 MTND, tiré principalement par le marché local.

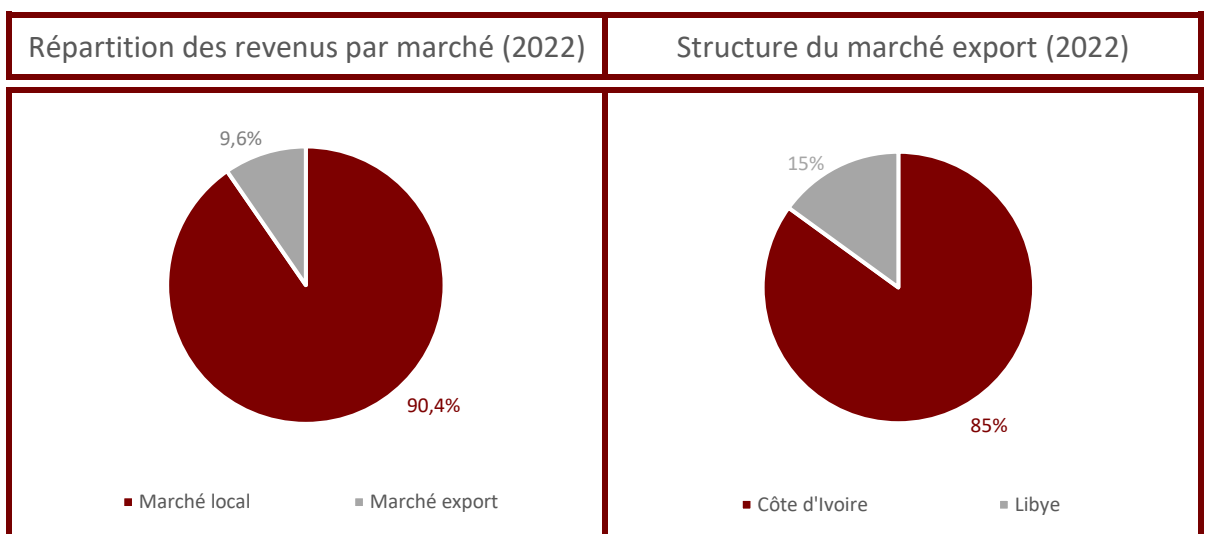
Le chiffre d'affaires de la société, pour le 30.11.2023, s'élève à 96,491 MTND, démontrant une nette amélioration par rapport au 30.11.2022, où les revenus s'élevaient à 77,495 MTND.



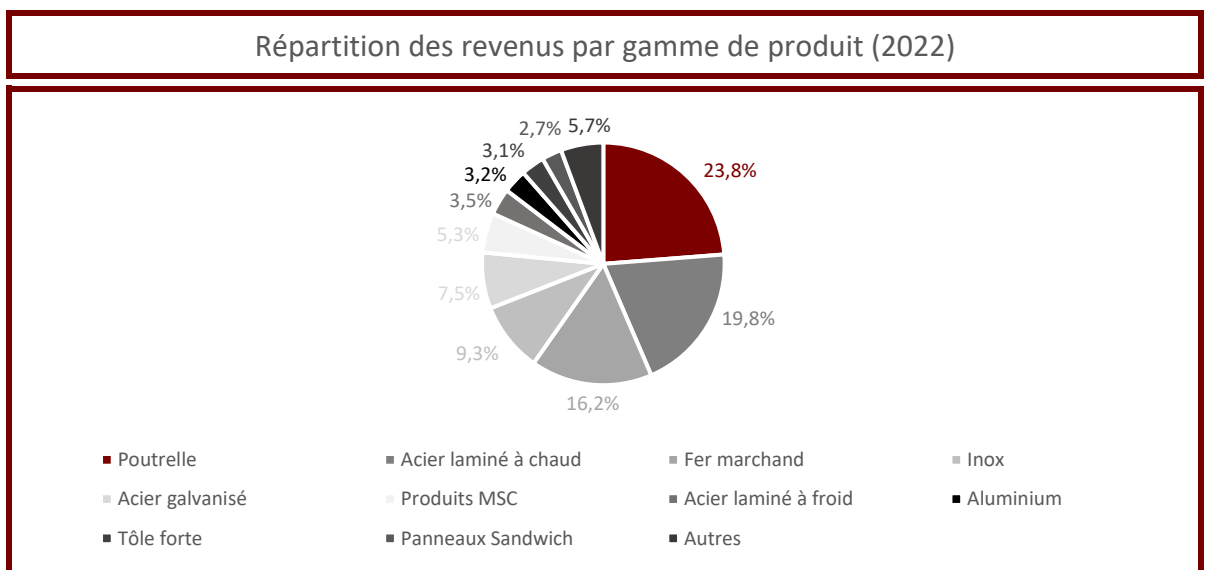
La mission de Notation constate que la majeure partie des ventes de la société se concentre principalement sur le marché local, représentant 90,4% du total des revenus en 2022. En ce qui concerne les exportations, SOQUIBAT exporte ses produits vers la Côte d'Ivoire et la Libye, avec des parts de respectivement 85% et 15% dans le total des revenus à l'export.

La société commercialise ses produits en Côte d'Ivoire à travers la création d'une filiale implantée là-bas. Les produits tunisiens ont pu faire face à la concurrence et pénétrer le marché ivoirien.

En effet, le chiffre d'affaires en provenance de la Côte d'Ivoire est passé de 3,966 MTND en 2019 à 7,008 MTND en 2022. La société a également l'intention de se développer davantage à l'échelle internationale au cours des prochaines années, notamment en Algérie et au Sénégal.



La répartition des revenus de SOQUIBAT par segment d'activité fait ressortir 10 produits principaux, dont la Poutrelle, l'Acier laminé à chaud et le Fer marchand, représentant plus de 50% du CA de la société.



SOQUIBAT occupe une position de leader sur le marché national des produits métalliques, mettant en œuvre des stratégies d'intégration, d'innovation et de développement international pour renforcer sa position. Malgré les fluctuations de l'activité au fil des années, d'importants signaux de reprise ont été observés à partir de 2021.

Cette amélioration résulte de l'ajustement des prix des produits métalliques, démontrant la capacité de SOQUIBAT à adapter ses stratégies opérationnelles pour maximiser ses performances et rester compétitive, malgré les difficultés du secteur du bâtiment au niveau local.