

COLLOQUE OP TIC , Dakar le 02/12/2010

Lala Johnson & Seydi Ahmet Sy Sarr
&sonatel





INTRODUCTION

- **1-Positionnement de SONATEL**
- **2- Politique Achat de SONATEL**
 - **Fonctionnement du comité achats**
 - **Évaluation des fournisseurs**
- **La sous-traitance en quelques chiffres**


POSITIONNEMENT DE SONATEL

- L'environnement des télécommunications est marqué par une conjoncture économique difficile résultant des effets de la crise économique. Mais dans ce contexte, la SONATEL est et reste un gros contributeur dans la création de richesse , elle est également un acteur socialement responsable.
- Le groupe SONATEL , classé 1^{ere} entreprise Sénégalaise , 1^{er} opérateur de télécommunication de la sous région Ouest africaine, reste un contributeur important dans la création de richesse dans les pays d'implantation:

POSITIONNEMENT DE SONATEL

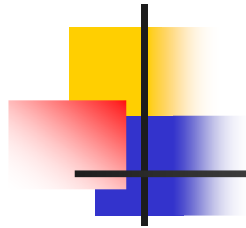
- Plus de **185 emplois directs** et **75 000** indirects créés via les réseaux de distribution directs et les prestations de service dont 35 000 au Mali;
- **12,4%** de recettes budgétaires générées pour l'état du Sénégal;
- **10,5 %** des exportations du Sénégal;
- **83 milliards** de chiffres d'achats auprès des fournisseurs établis dans les pays de présence dont 31 pour le Mali;
- **88%** de la population du Sénégal couverte par le mobile
- Plus de **175 stations solaires** installées au Sénégal

POSITIONNEMENT DE SONATEL



▪ Certification AFAQ ISO 9001 Version 2008 sur l'ensemble de son périmètre d'activités au mois de mars 2010.

- En résumé, la SONATEL a consolidé son leadership et accru ses parts de marché malgré l'intensification de la concurrence dans les pays de présence
- Les performances de SONATEL depuis plusieurs années, ne sont pas le fruit du hasard ou d'une simple conjonction de situations favorables, c'est le fruit de travaux soutenus par des règles de gestion et de bonnes pratiques de gouvernance d'entreprises; mais également par **le choix non hasardeux de partenaires performants**



2 Politique

Achat de SONATEL



2-1 Le fonctionnement du comité Achats


Toutes les acquisitions de la SONATEL reposent sur le principe de transparence d'appel à la concurrence dont le respect est vérifié par le comité achat .

Les membres du comité Achats sont:

- Présidence : DG, le DGA ou Directeur des Achats ;
- Le Directeur de la Réglementation et des Affaires Juridiques ou son représentant;
- Le Directeur Financier ou son représentant;
- Le directeur du domaine d'achat concerné;
- Le prescripteur leader du domaine
- Le département achats du domaine

Ce comité se réunit périodiquement : Examen de cahier de charges, ouverture des offres, validation de rapport technique , adjudication

2-2 Évaluation des fournisseurs



SONATEL procède régulièrement à l'évaluation des prestations de ses fournisseurs, suivant un certain nombre de critères préalablement établis afin d'apprécier la qualité de leur travaux par rapport à leurs offres

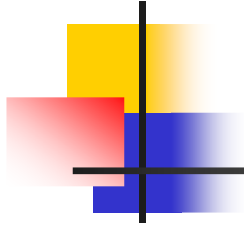
. La méthode utilisée au sein du groupe est le **QREDIC**. Lors de l'évaluation, les prescripteurs des produits et services doivent se prononcer suivant la méthodologie qui repose sur:

- Q- **Qualité**,
- R- **Réactivité**,
- E- **Éthique** , **Environnement**,
- D- **Délais**,
- I- **Innovation**,
- C- **Coûts**

2-2 Évaluation des fournisseurs (suite)



- Les exigences pour poursuivre la coopération avec SONATEL est la performance, à savoir, avoir une note d'au moins 14/20.
- En dessous de ce seuil, plusieurs décisions peuvent être appliquées:
- Reconduction accompagnée de plans d'action d'amélioration
- Suspension sur une période d'au moins 6 mois pour permettre à la société de prendre les dispositions nécessaires pour une nette amélioration
- Résiliation de contrat



3- La sous-traitance en quelques chiffres



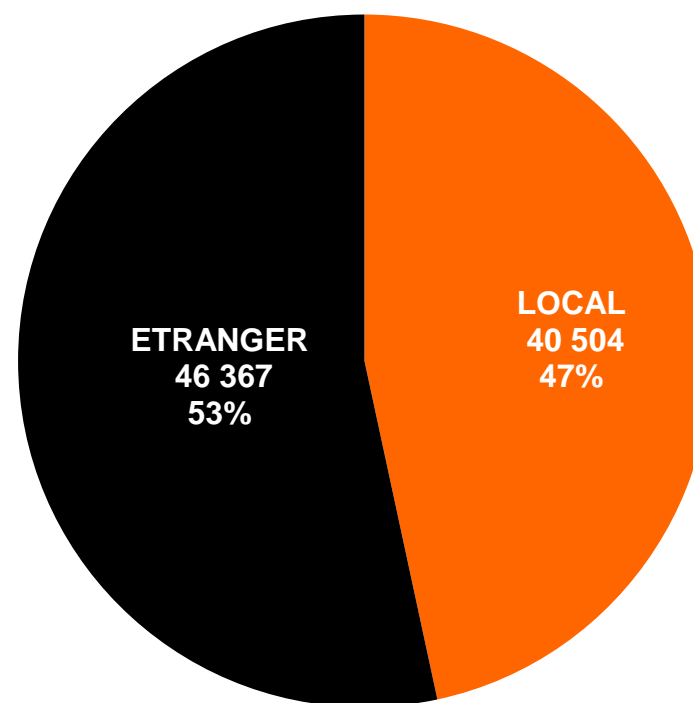
Dépenses à fin octobre 2010

- **86,9 milliards fcfa dépensés dans les commodités suivantes :**
 - Réseaux
 - Informatique
 - Produits clients
 - Marketing Communication
 - Services professionnels et ressources humaines
 - Achats généraux
 - Immobilier
 - Services télécom
 - Divers

Répartition des dépenses à fin Octobre 2010 entre Local & Étranger

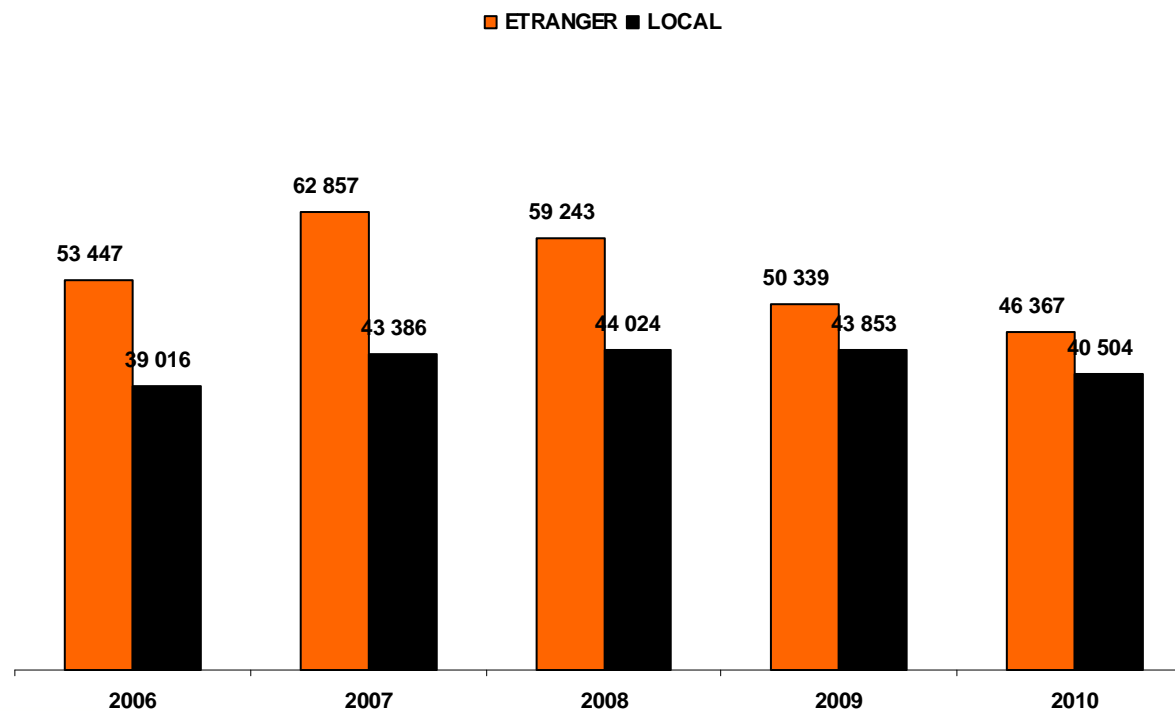
ORIGINE	NOMBRE	DEPENSES (Mls de fcfa)	DEPENSES PAR FOURNISSEUR (en mls de fcfa)
LOCAL	558	40 504	72,59
ETRANGER	141	46 367	328,84
TOTAL	699	86 871	124,28

Dépenses Sonatel par origine (en mls de fcfa)



REPARTITION DES DEPENSES ENTRE FOURNISSEURS ETRANGERS ET LOCAUX

La répartition des approvisionnements réalisés entre les fournisseurs locaux et étrangers est assez équilibrée



Dépenses à fin novembre 2010 avec les fournisseurs locaux

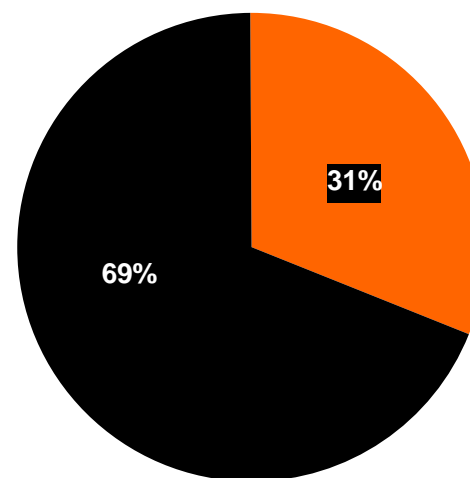
- Les dépenses globales s'élèvent à 44 000 millions de Fcfa, réparties sur les commodités suivantes :

Domaines d'Achat	Dépenses réalisées en millions de Fcfa
Réseau	19 809
Informatique	3 067
Produits pour les clients	4 195
Marketing et communication	6 267
Services professionnels et de ressources humaines	2 641
Achats généraux	6 439
Immobilier	1 095
Services de télécommunication	278
Divers	212
Total	44 001

Répartition des dépenses à Novembre 2010 entre fournisseurs TIC et autres fournisseurs locaux

DEPENSES PAR ORIGINE EN 2010

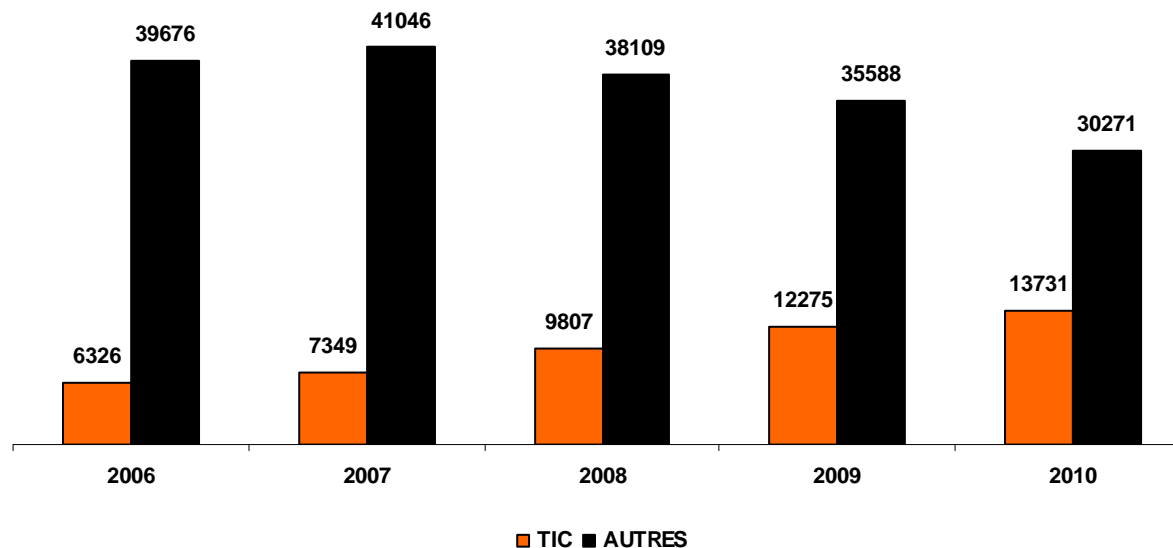
ORIGINE	NOMBRE	DEPENSES (en millions de Fcfa)
TIC	40	13 731
AUTRES	518	30 271
TOTAL	558	44 002



■ TIC ■ AUTRES

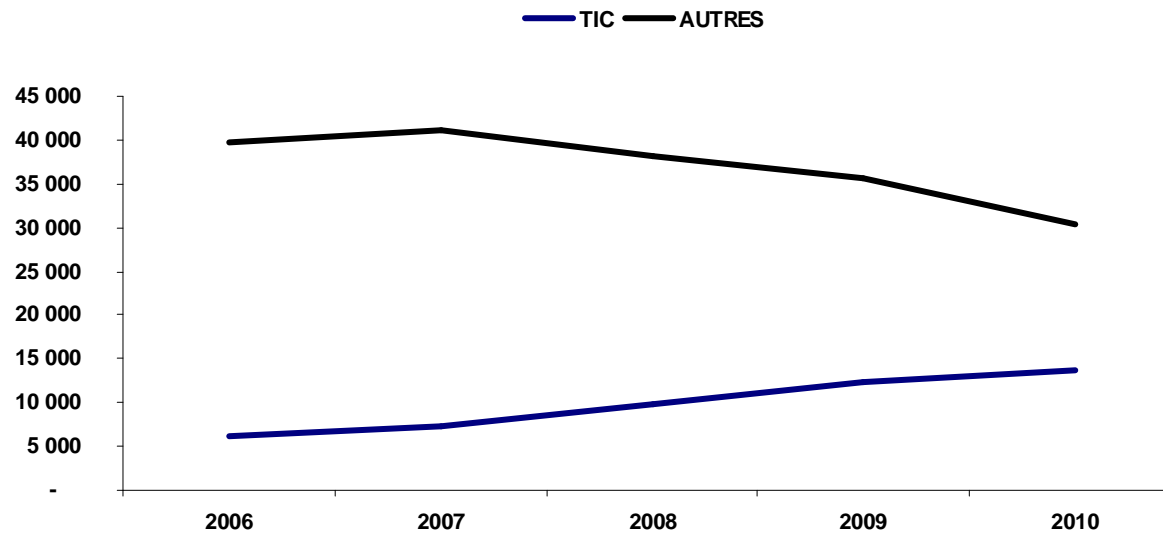
EVOLUTION DES DEPENSES TIC/ AUTRES FOURNISSEURS LOCAUX DE 2006 A 2010

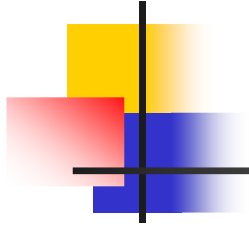
Bonne tendance de la place des PME TIC dans le marché local
qui passe du simple au double en 5ans



EVOLUTION CA PME TIC / FOURNISSEURS LOCAUX

Les dépenses réalisées avec les PME TIC ont connu une hausse de 117% entre 2006 et 2010 et s'élèvent à 49,5 milliards de francs CFA sur ces cinq années





MERCI



4 Échanges - Débats

