

EVERTEK
TECHNOLOGY FOREVER



Sommaire

- Definition de l'entreprise
- Mohamed Ben Rhouma
- Problématique
- Naissance de l'idée
- EVERTEK
 - Chiffre d'affaires
 - Secret de réussite
- Message pour les jeunes entrepreneurs

L'ENTREPRISE

L'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes .



MOHAMED BEN RHOUMA

Entrepreneur



Je suis Mohamed Ben Rhouma, j'ai 42 ans, marié et père de deux enfants. J'ai eu mon Baccalauréat en 1991, section sciences, et suis parti étudier aux Etats-Unis pour rentrer en 1996 avec un « Bachelor in Management & Marketing ». J'ai commencé, alors, à travailler au sein de l'entreprise familiale avec mon père en tant que directeur commercial et cogérant de « établissement Habib Ben Rhouma MAC », une usine de textile spécialisée dans la fabrication de cravates. J'ai aussi été chargé, en parallèle, de la responsabilité de directeur des exports chez la société « Al Mouhawel » jusqu'en 2001. En cours de route, j'ai aussi créé « MBR Clothing », qui est une entreprise de « retail » pour femmes. En 2001, j'ai lancé le site internet promotion.com.tn, réunissant toutes les promotions proposées par plusieurs enseignes, et qui a ensuite évolué en boîte de communication. Enfin, je suis actuellement, et depuis 2002, gérant de Cellcom.

Problématique

Selon Mohamed :

Tout est parti d'une idée simple: une entreprise qui n'est pas rentable ferme à terme. Le rôle d'un entrepreneur dans ce cas est de garantir la survie de son entreprise, en trouvant des solutions pour rétablir sa rentabilité.

EVERTEK a vu le jour, principalement, parce que Cellcom passait par une période difficile. A l'époque, nous étions distributeurs Motorola, et la marque n'était plus très demandée. Il fallait donc trouver des solutions pour sauver l'entreprise, et nous avons donc opté pour la diversification des produits.

En même temps, notre expérience au sein de Cellcom nous a fait comprendre qu'en représentant des marques, nous n'étions pas certains d'enregistrer des bénéfices, et donc de protéger notre entreprise. D'ailleurs, même si nous en enregistrions, ils ne seraient pas très conséquents vu que les marques raflent la grande majorité des bénéfices générés par leurs produits et fixent généralement elles-mêmes les « Price Construction », ce qui ne laisse pas de grandes marges de manœuvre aux distributeurs.



Naissance de l'idée

Le hasard a ensuite voulu, en pleine période de recherche de nouveaux produits pour Cellcom, qu'un ami m'appelle d'Espagne, pour me proposer le rachat d'un stock de lecteurs DVD Akai.

Ce n'était pas notre domaine d'activité, mais après une petite recherche, nous nous sommes rendus compte que les prix proposés étaient excellents et avons donc décidé de lui racheter tout le stock, que nous avons très vite réussi à revendre. En nous retrouvant, ainsi, engagés dans le segment des lecteurs DVD, nous avons voulu acquérir un second stock auprès de la même personne, mais nous nous sommes rendu compte qu'en fait le premier stock était le dernier, et que le prix était bas car l'opération se déroulait dans le cadre d'une liquidation. Il fallait donc trouver d'autres fournisseurs.

Nous sommes enfin tombés sur la marque NORTEK, une société italienne, avec qui nous avons réalisé une série d'importations, jusqu'au jour où ils ont voulu augmenter leurs prix, ce qui ne nous convenait pas du tout. Cette expérience nous a été cruciale dans le sens où c'est là que nous avons compris que NORTEK était certes une marque italienne, mais qu'elle faisait fabriquer ses produits en Chine.

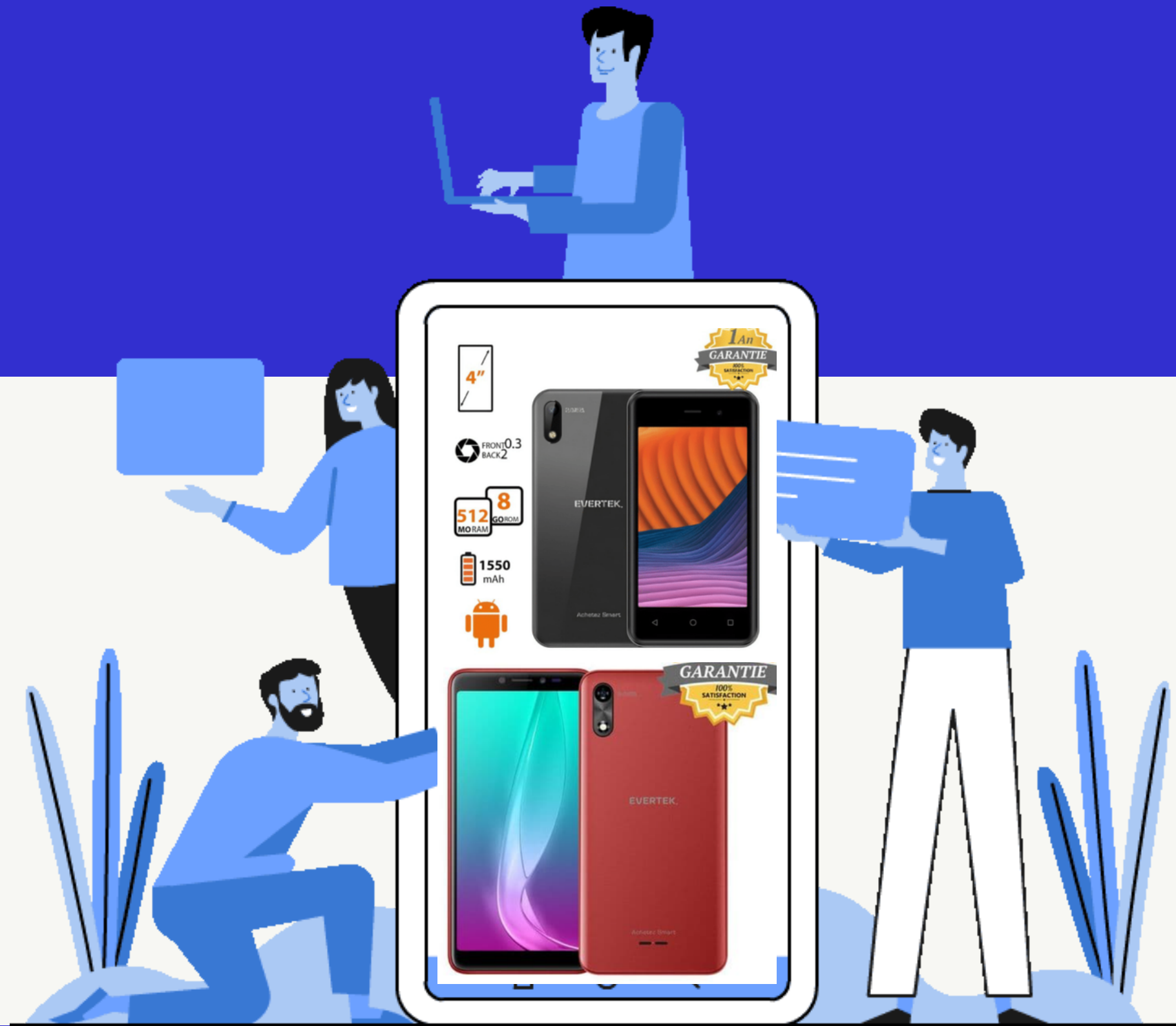
Nous nous sommes donc, tout naturellement, demandés pourquoi eux pouvaient le faire et pas nous, et le challenge était lancé, EVERTEK allait naître.



EVERTEK

Everték est une marque de téléphonie mobile tunisienne lancée en juin 2006 appartenant au groupe Cellcom.

Le nom de la marque provient, selon le directeur général de Cellcom, d'une contraction du slogan Technologie Forever.



Chiffre d'affaire

La société CELLCOM, distributeur de la marque Evertek, a réalisé au terme des neuf premiers mois de l'année 2018 un chiffre d'affaires cumulé de 20,2 millions de dinars contre 19,5 millions durant la même période en 2017, soit une légère croissance de 3,6%.

Les ventes de GSM et tablettes s'élèvent à 15,8 millions de dinars (+6%) tandis que les ventes des cartes de recharges s'élèvent à 3,9 millions (-2,5%). En tenant compte des revenus de « CELLCOM DISTRIBUTION », le chiffre d'affaires consolidé de CELLCOM s'élève à 21,8 millions de dinars en fin septembre.



Quel est le secret de réussite
d'Evertek Mr Mohamed ?



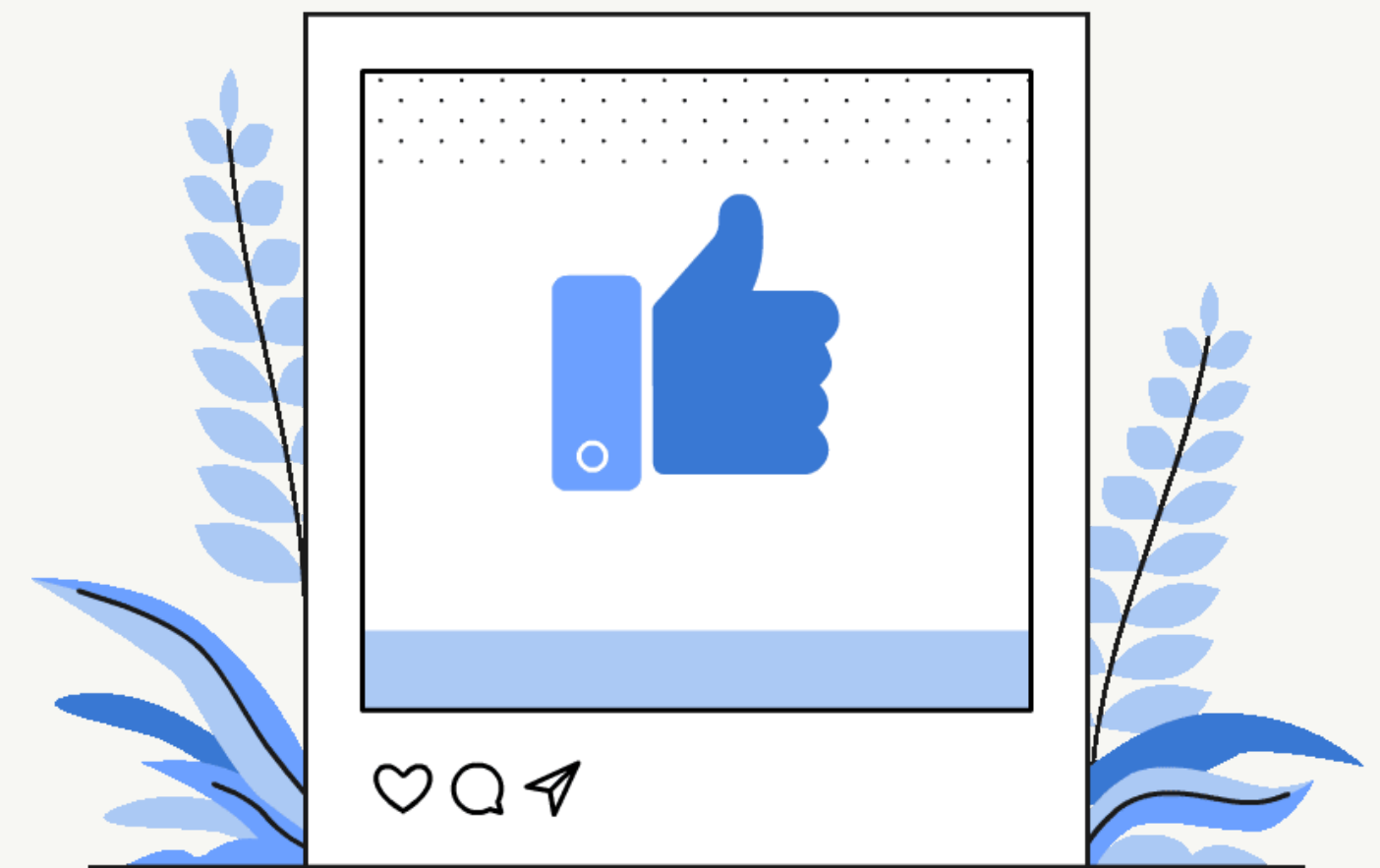
95 %

DES CLIENTS ONT DES
RÉSULTATS POSITIFS

C'est l'écoute du client principalement. Je peux dire que notre réussite réside dans notre bonne maîtrise du marché tunisien et notre connaissance des attentes des Tunisiens. C'est pour cela qu'on propose à nos clients des produits qui répondent à 99% de leurs besoins à des prix très raisonnables par rapport aux autres marques internationales.

Message pour les jeunes entrepreneurs

Pour conclure et résumer, nous Tunisiens avons besoin de 3 choses
Pour réussir à redresser notre pays, la première étant la confiance en nous mêmes et en nos capacités. La seconde est de devenir créateurs et non pas uniquement consommateurs, en créant justement nos propres marques et de la valeur ajoutée. Finalement, la 3ème chose, qui n'est pas des moindre, est la productivité. Nous devons apprendre à nous investir corps et âmes dans notre travail, il faut que tout le monde travaille avec conscience pour arriver un jour à avoir une Tunisie meilleure, capable d'offrir des opportunités à tous ses enfants.





Merci pour votre attention

travail élaboré par :

Elyes Keskes

Nizar Bousabbat

Malek Jaidi

Jihed Medini