

Compte de résultat consolidé

Chiffre consolidés en mDt	2019	2020	2021e	2022P	2023P	2024P	2025P
Chiffre d'affaires	312 060	290 617	306 677	331 857	362 810	395 293	424 507
<i>Progression</i>	-	-6,9%	5,5%	8,2%	9,3%	9,0%	7,4%
Marge brute	53 801	45 421	50 514	54 636	59 712	64 687	69 841
<i>Progression</i>	-	-15,6%	11,2%	8,2%	9,3%	8,3%	8,0%
Taux de marge brute	17,2%	15,6%	16,5%	16,5%	16,5%	16,4%	16,5%
EBITDA	38 054	29 501	32 458	35 252	38 951	42 414	46 011
<i>Progression</i>	-	-22,5%	10,0%	8,6%	10,5%	8,9%	8,5%
Marge d'EBITDA	12,2%	10,2%	10,6%	10,6%	10,7%	10,7%	10,8%
Résultat net part du groupe	16 503	12 291	17 993	20 564	22 997	26 468	29 975
<i>Progression</i>	-	-25,5%	46,4%	14,3%	11,8%	15,1%	13,3%
Marge nette	5,3%	4,2%	5,9%	6,2%	6,3%	6,7%	7,1%

Sources: Etats financiers consolidés pro forma et prospectus d'introduction en bourse.

♦ **SMART Tunisie, le leader de la distribution dans le secteur de l'IT en Tunisie, s'introduit sur le marché principal de la cote de la bourse via une opération mixte de cession de titres (46MDt) et d'augmentation de capital (10MDt). La levée de fonds permettra au Groupe de renforcer son assise financière et de financer un programme d'investissement, portant sur une enveloppe de 17MDt.**

♦ **Malgré la crise de la Covid-19 qui a secoué la Tunisie en 2020 et les restrictions sanitaires (couvre-feu et confinements) pour endiguer la pandémie, l'activité du Groupe SMART s'est bien défendue en 2020. La baisse du chiffre d'affaires a été contenue. En revanche, le Groupe a accusé une dégradation circonstancielle de sa rentabilité en raison de pressions subies sur les marges et de l'augmentation de la masse salariale.**

♦ **La stratégie du Groupe SMART sur les prochaines années, s'articule autour de trois grands axes de développement : i/ préserver et consolider la position du Groupe en tant que leader de la distribution dans le secteur de l'IT en Tunisie, ii/ élargir les lignes de produits à travers la représentation de nouvelles marques et l'introduction de nouvelles lignes de métiers axées sur le service, iii/ et développer le volet logistique sur le moyen et long terme à travers la création d'une plateforme logistique pour le Groupe. SMART présente, dans le cadre de son IPO, un Business Plan prudent qui allie consolidation de la croissance et des marges. Un challenge que le management pourrait relever grâce au business model résilient et innovant du Groupe.**

♦ **La valorisation proposée est alléchante dans l'absolu et comparativement à notre marché actions. Par ailleurs, SMART Tunisie présente des atouts qui justifient un positionnement à moyen et long terme sur le titre: une position de leadership sur un marché en pleine croissance, un business model innovant et une vision globale grâce à un système d'information performant. Nous recommandons de souscrire à l'IPO.**

Prix : 25,500 Dt

Souscrire (Sc)

Actionnariat post-IPO

Famille ESSAFI :	30,9%
Famille BOUDEN:	23,9%
M. Taoufik BEN KHEMIS:	13,7%
Personnel du Groupe SMART:	1,0%
Flottant:	30,4%

Capitalisation boursière post IPO: 184MDt

Période de souscription: Du 13 au 22 Décembre 2021 inclus

Ratios boursiers:

PER 2021e*:	9,7x
PER 2022e:	9,0x
Yield 2021e:	6,7%
Yield 2022e:	7,6%
VE/EBITDA 2021e*:	7,2x
VE/EBITDA 2022e:	6,6x
P/B 2021e*:	2,0
P/B 2022e:	1,8x
ROE 2021e:	20,9%
ROE 2022e:	19,7%

* Valorisation pre-money.

I- Présentation du Groupe

▪ La création du Groupe SMART Tunisie remonte à 1985, année où la première société du Groupe, PROLOGIC, spécialisée dans la vente des solutions IBM, a été fondée par M. Abdelwaheb ESSAFI. En 1997, et suite à une nouvelle législation imposant la séparation des activités de vente en gros et les activités de vente en détail, auparavant regroupés chez PROLOGIC, M. Abdelwaheb ESSAFI, M. Mahmoud BOUDEN et M. Taoufik BEN KHEMIS ont créé une nouvelle société, SMART Tunisie, qui a pour vocation le commerce de gros du matériel informatique.

▪ Depuis sa création, le Groupe SMART a opté pour une stratégie de développement agressive en diversifiant son offre pour commercialiser et représenter plus de 25 marques internationales. Aujourd'hui les produits de SMART peuvent être regroupés en quatre principales familles :

1) Ordinateurs & Accessoires : Activité historique et stratégique du Groupe et la raison principale derrière la création de la société SMART, elle regroupe la vente des ordinateurs, du matériel informatique et des accessoires de bureau. SMART représente les plus grands constructeurs tel que HP, DELL et Lenovo ainsi que d'autres mastodontes de l'IT. Sur cette activité, le Groupe SMART est leader en Tunisie avec une part de marché de 38,8%.

2) Printing: Activité historique avec celle des Ordinateurs et Accessoires, elle consiste en la vente des imprimantes de grandes et moyennes tailles ainsi que les consommables d'impression. Les principales marques sont EPSON et HP. Sur cette ligne de métier, SMART est leader en Tunisie

avec une part de marché de 37,5%.

3) Solutions et Software : Vente de logiciels et de suites de solutions pour la productivité, la sécurité et le *cloud*. Parmi les marques représentées, on cite Microsoft, Seagate et Fortinet.

4) Téléphonie Mobile : Activité benjamine qui a été lancée en 2017, elle a vu une croissance très importante lors des 3 dernières années, une croissance engendrée principalement par la représentation du géant chinois Huawei en Tunisie, depuis 2018. Sur cette ligne de métier, SMART est challenger avec une part de marché de 12,4%.

▪ SMART Tunisie commercialise sa gamme de produits aux revendeurs, aux grandes et moyennes surfaces (GMS), aux chaînes de magasins (Mytek, TunisiaNet...), aux intégrateurs IT (PROLOGIC, 3S...) et aux opérateurs téléphoniques (Ooredoo, Tunisie Télécom...). En 2020, SMART compte environ 2223 clients. Durant l'année 2020, moins de 40% du chiffre

d'affaires a été réalisé avec 10 clients.

▪ Le Groupe a fait le choix stratégique de ne pas augmenter le volume de ses échanges avec les grandes et moyennes surfaces « GMS » en raison de leurs longs délais de paiement.

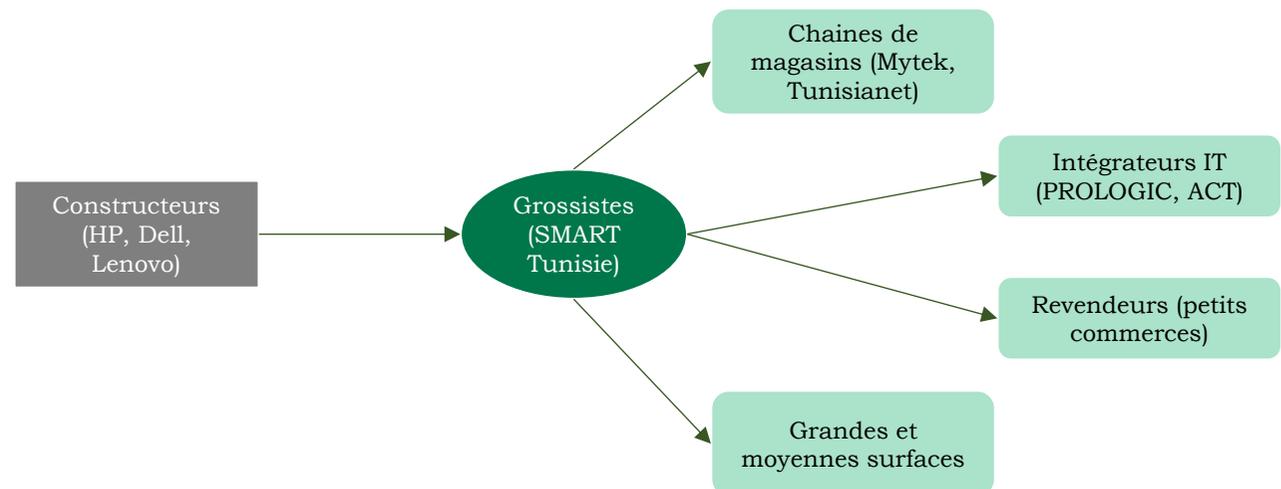
▪ Les principaux concurrents de SMART, opérant dans les domaines de la distribution en gros du matériel informatique sont :

1) Disway : Située à la capitale Tunis, dans la zone industrielle Charguia. Disway est une société marocaine et le principal concurrent de SMART Tunisie sur toutes ses lignes de produits,

2) Codis : Situé dans la Zone Industrielle Charguia 1, la société est présente uniquement sur la ligne Ordinateurs et Accessoires.

▪ Le Groupe SMART est resté un « *brand name* » local avec une part des exportations ne dépassant pas 1% du chiffre d'affaires consolidé.

Business model du Groupe SMART Tunisie



▪ Pour les besoins de son introduction en bourse, le Groupe SMART s'est restructuré, en 2021. Cette restructuration a consisté à regrouper les participations détenues par les membres des familles ESSAFI, BOUDEN et M. Taoufik BEN KHEMIS sous une même société mère, SMART Tunisie qui détient des participations directes dans cinq filiales. Ces entités sont:

1) PROLOGIC: Première société du Groupe en terme d'ancienneté, PROLOGIC se spécialise dans l'intégration des solutions *IT* et la commercialisation du matériel informatique principalement sous la marque HP auprès des entreprises et des particuliers.

2) ACT: Créée en 1993, la société est spécialisée dans la vente d'équipements informatiques ainsi que dans l'intégration de solutions d'infrastructures *IT*.

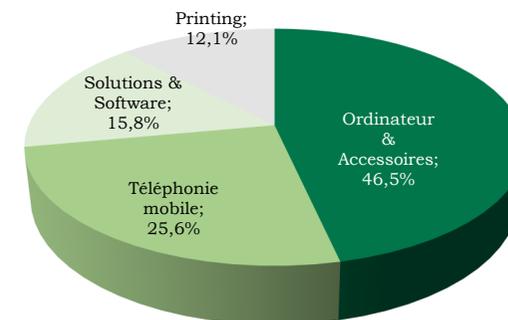
Echantillon de marques représentées



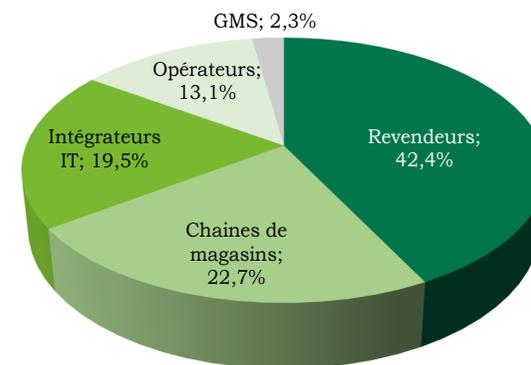
▪ Le chiffre d'affaires de ACT est réalisé principalement sur ces deux segments : (i) le segment *Computing* avec la vente des ordinateurs DELL et (ii) le segment Solution d'entreprise avec la mise en place des infrastructures *IT*.

3) SIMOP: Créée en 1999, SIMOP est une société de services spécialisée dans la maintenance, la réparation et la vente de pièces détachées et consommables.

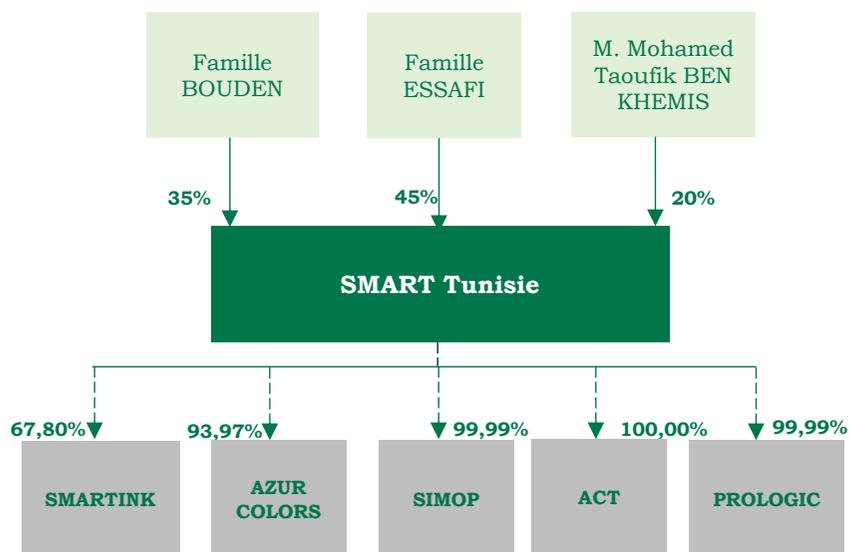
Structure du chiffre d'affaires par ligne de produits (2020)



Structure du chiffre d'affaires par client (2020)



Structure du Groupe SMART Tunisie avant l'introduction en bourse et après la restructuration opérée en 2021



« La restructuration du Groupe, opérée en 2021, a consisté à regrouper les participations détenues par les membres des familles ESSAFI, BOUDEN et M. Taoufik BEN KHEMIS sous une même société mère, SMART Tunisie, en vue de transformer cette dernière en un acteur majeur dans le secteur de l'*IT*, non seulement dans le commerce mais aussi dans l'intégration et l'après-vente »

- Le centre de réparation de SIMOP est le plus grand centre d'après vente et de réparation de matériel informatique en Tunisie. Le centre est agréé par de grandes marques mondiales telles que HP, DELL, EPSON, Lenovo et ACER qui sous-traitent leurs réparations sous garanties chez la société.

- La société réalise son chiffre d'affaires principalement à travers les réparations sous garanties constructeurs, les contrats de maintenance pour les sociétés et les clients passagers.

4) AZUR COLORS: La société AZUR COLORS est une société anonyme créée en 2015 et rachetée en 2020 par la société SMART. L'entreprise assure non seulement la vente des imprimantes grands formats mais aussi l'installation et le service après-vente.

5) SMART INK: Filiale marocaine du Groupe, elle a été créée en fin d'année 2020 avec un partenaire marocain pour la commercialisation et la distribution en gros et en détail des machines et des consommables d'impression grand format.

- SMART Tunisie est implantée à la zone industrielle Charguia 1 où se trouve son siège social. Ce siège est un atout majeur pour la société car il joue le rôle d'une salle d'exposition pour les marques représentées s'étalant sur une superficie de 2400m². Il s'agit d'un véritable centre commercial pour tout revendeur

II- Analyse financière historique*

cherchant à agrandir son offre.

- Malgré la crise de la Covid-19 qui a secoué la Tunisie en 2020 et les restrictions sanitaires

(couvre-feu et confinements) pour endiguer la pandémie, l'activité du Groupe SMART s'est bien défendue en 2020. La baisse du chiffre d'affaires a été contenue. En revanche, la rentabilité s'est dégradée en raison de pressions subies sur les marges et de l'augmentation de la masse salariale.

- En 2020, le chiffre d'affaires consolidé pro forma a baissé de 6,9%, seulement, à 290,6MDt. Le taux de marge brute s'est, quant à lui, effrité de 1,6 point de pourcentage à 15,6%.

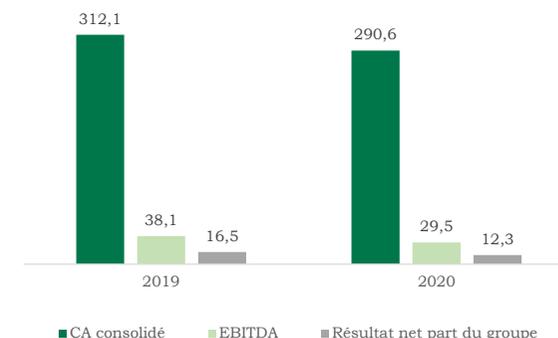
- SMART a subi une dégradation circonstancielle de sa rentabilité d'exploitation, en 2020. Les efforts consentis pour maîtriser les autres charges d'exploitation (-16,8% à 4,2MDt) ont été insuffisants pour contrebalancer l'érosion ponctuelle de la marge brute et l'élargissement des frais de personnel (+9,6% à 11,7MDt). L'EBITDA a décroché de 22,5% à 29,5MDt et la marge d'EBITDA s'est rétractée de 2 points de pourcentage à 10,2%.

- En dépit du repli conséquent des charges financières nettes (-25,2% à 7,9MDt), SMART a bouclé l'exercice 2020 avec une régression de son résultat net part du Groupe de 25,5% à 12,3MDt.

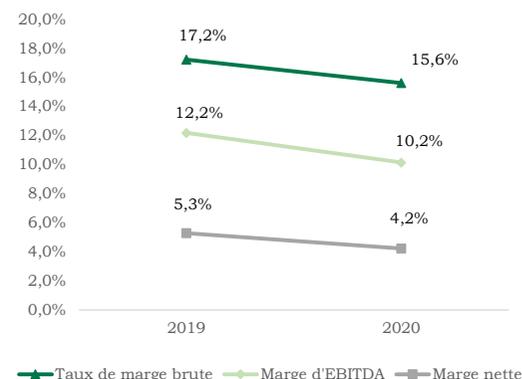
- Le Groupe affiche une caractéristique appréciable d'autant plus recherchée dans cette conjoncture morne: son bilan sain (un gearing 2020 de 86,3%). Le management a toujours œuvré à optimiser le BFR du Groupe et à privilégier la prudence dans ses financements. Les cash flows dégagés par l'activité d'exploitation sont récurrents. Ils autofinancent les investissements, réduisent le recours à la dette et rémunèrent généreusement les

actionnaires (un Payout moyen de 61,5% sur la période 2019-2020). D'ailleurs, l'augmentation de capital (une levée de 10MDt), envisagée dans le cadre de la présente introduction en bourse, servira à désendetter davantage le bilan.

Evolution du CA consolidé, de l'EBITDA et du résultat net part du groupe



Evolution du taux de marge brute, de la marge d'EBITDA et de la marge nette



Chiffres en MDt	2019	2020
Fonds propres	73,8	76,0
ROE	22,4%	16,2%
Dette nette	84,5	65,5
Gearing (x)	114,6%	86,3%
BFR (En jours de CA)	158	125
ROCE (%)	22,5%	14,7%
Payout %	60,7%	62,3%

* Notre analyse financière porte sur la période 2019-S1 2021 vu l'indisponibilité des états financiers consolidés pro forma antérieurs à cette période.

- Tous les clignotants sont au vert pour SMART au terme du premier semestre 2021. Le Groupe a affiché une reprise généralisée de ses indicateurs d'activité au terme des six premiers mois de 2021, laissant entrevoir une croissance de rattrapage sur l'année pleine 2021. Les revenus consolidés ont renoué avec la croissance et la rentabilité d'exploitation s'est sensiblement améliorée.

- Les revenus ont bondi de 16,7% à 153,5MDt. Le taux de marge brute a progressé de 0,6 point de pourcentage à 17%.

- Au volet de la rentabilité opérationnelle, l'EBITDA s'est engraisé de 22,5% à 17,5MDt et la marge d'EBITDA a signé une avancée de 0,5 point de pourcentage à 11,4%.

- Le Groupe a, également, affiché une consolidation de sa rentabilité nette. Le résultat net part du Groupe s'est envolé de 67,8% à 10MDt. Quant à la marge nette, elle a augmenté de 2 points de pourcentage à 6,5%; un niveau supérieur à celui de 2019.

III- Perspectives d'avenir & Business plan

- La stratégie du Groupe SMART, que le management compte mettre en place sur les prochaines années, s'articule autour de trois grands axes de développement :

i/ Préserver et consolider la position du Groupe en tant que leader de la distribution dans le secteur de l'IT en Tunisie,

ii/ Elargir les lignes de produits à travers la représentation de nouvelles marques et l'introduction de nouvelles lignes de métiers

axées sur le service,

iii/ Développer le volet logistique sur le moyen et long terme à travers la création d'une plateforme logistique pour le Groupe.

« Après un exercice 2020 difficile sur fond de crise sanitaire, 2021 devrait s'inscrire sous le signe de la reprise. En témoigne les réalisations semestrielles au 30 Juin 2021 »

- Sur la période 2021-2025, le plan d'investissement que SMART compte réaliser afin d'accompagner sa stratégie de développement porte sur une enveloppe de 17,4MDt. Il sera entièrement financé par les fonds propres du Groupe, grâce, notamment, à l'augmentation de capital que SMART compte réaliser en 2022 (une levée de 10MDt dans le cadre de l'introduction en bourse qui sera effectivement encaissée en 2022). Ce programme d'investissement se détaille comme suit :

- L'extension du siège qui fait aussi office d'espace d'exposition et de stockage afin d'attirer plus de marques et améliorer les capacités logistiques du Groupe,

- L'acquisition d'un terrain à Bouargoub (Gouvernorat de Nabeul) pour la création d'une

plateforme logistique qui servira aussi bien pour les besoins du Groupe que pour les besoins d'entreprises tierces. L'entrée en activité de ce projet est prévue après 2025,

- L'achat d'un nouveau système d'informations plus efficient pour améliorer la fluidité et la qualité de l'information et améliorer la cohérence intra-groupe,

- Des investissements financiers à hauteur de 3MDt dans les différentes filiales et ceci dans le but de renforcer leurs trésoreries.

- Par ailleurs, SMART estime qu'à partir de 2021, des investissements à hauteur de 0,2% du chiffre d'affaires par an, seront nécessaires pour l'entretien et le renouvellement des équipements.

« La mise sur le marché du Groupe SMART servira en partie à financer un programme d'investissement de 17,4MDt, à déployer sur la période 2021-2025 »

- SMART a présenté dans le cadre de sa mise sur le marché un *Business Plan* prudent, s'étalant sur la période 2021-2025. Ce dernier table sur :

Plan d'investissement du Groupe SMART sur la période 2021-2025

En Milliers de Dinars	Durée d'amortissement	2021e	2022P	2023P	2024P	2025P	Total
Extension siège Chargaia	20 ans	1 000	3 500	3 500	-	-	8 000
Système d'informations	5 ans	-	500	500	-	-	1 000
Terrain Bouargoub	-	-	2 800	-	-	-	2 800
Matériel de transport	5 ans	195	273	258	350	229	1 305
Matériel de location	5 ans	100	100	100	100	100	500
Investissement de maintenance	5 ans	650	701	764	831	891	3 836
Total		1 945	7 874	5 122	1 281	1 220	17 441

1) Une croissance moyenne du chiffre d'affaires de 7,9%: Cette hypothèse est estimée compte tenu des prévisions de croissance du secteur, et du lancement de nouvelles gammes dans les lignes de produits existantes ainsi que de nouvelles lignes comme la ligne « *Home Appliances* » à partir de 2023.

- La croissance de la ligne de métier historique Ordinateurs et Accessoires, considérée en tant que locomotive du Groupe sera engendrée principalement par les éléments macro tel que le programme de digitalisation national et des éléments micro tel que la demande accrue du sous-segment « *gaming* ».

2) Une amélioration du taux de marge brute: L'introduction de nouvelles activités de services au niveau des filiales, ainsi que l'introduction d'une nouvelle ligne de produits à plus forte valeur ajoutée (*Home Appliances*) par SMART Tunisie va conduire à une amélioration du taux de la marge brute qui va atteindre 16,4%, en moyenne, sur la période 2021-2025, contre 15,6%, en 2020.

3) Une progression annuelle moyenne de l'EBITDA de 9,3% sur la période prévisionnelle: Dans les prochaines années, le Groupe SMART devrait afficher une amélioration de sa rentabilité opérationnelle. L'EBITDA devrait croître à un rythme supérieur aux revenus, profitant d'une consolidation de la marge brute et d'une hausse contenue de la masse salariale. Les charges de personnel afficheront, en effet, une croissance annuelle moyenne de 8% et pèseront, en moyenne, à hauteur de 4,2% du CA consolidé. Cette croissance prend en considération la migration de la société vers son nouveau siège et le recrutement de personnel

commercial supplémentaire.

- Quant à la marge d'EBITDA, elle devrait se situer à 10,7%, en moyenne, sur la période du BP, contre 10,2%, en 2020.

4) Un renforcement de la rentabilité nette: Le Groupe devrait atteindre de nouveaux paliers de rentabilité, dans les prochaines années. La profitabilité profitera de la jonction de plusieurs facteurs favorable:

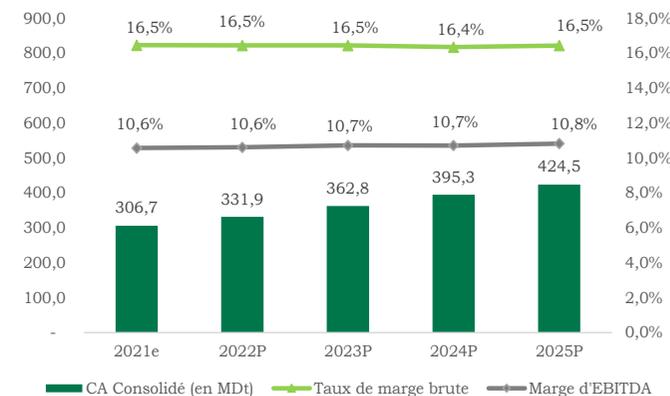
- l'amélioration de la rentabilité de l'activité intrinsèque,
- la baisse des charges financières de 4,5%, en moyenne, sur la période du BP. Les frais financiers du Groupe devront chuter bien en dessous des niveaux historiques, grâce à une meilleure maîtrise du BFR et à l'augmentation de capital à réaliser dans le cadre de l'introduction en bourse.
- la baisse du taux d'IS de 25% à 15%, à partir de 2021.

- En somme, le résultat net part du groupe devrait s'envoler de 19,5% en moyenne, sur la période prévisionnelle, pour effleurer la barre de 30MDt, à l'horizon 2025.

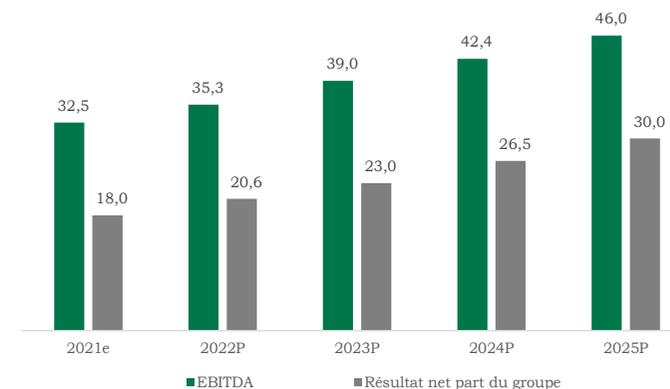
- Pour la société mère, la croissance prévisionnelle du résultat net serait à un TCAM de l'ordre 17,7%, permettant, ainsi, de soutenir une politique de dynamique de dividende. En

effet, à partir de 2021, SMART prévoit de maintenir un Payout attractif de 70%, contre 62,3%, au titre de l'exercice 2020.

Evolution prévisionnelle du CA consolidé, du taux de marge brute et de la marge d'EBITDA



Evolution prévisionnelle de l'EBITDA et du résultat net part du groupe (en MDt)



Chiffres en MDt	2021e	2022P	2023P	2024P	2025P
Fonds propres	86,3	104,5	113,7	124,8	137,0
ROE	20,9%	19,7%	20,2%	21,2%	21,9%
Dette nette	55,1	50,3	53,8	51,7	47,8
Gearing (x)	63,8%	48,1%	47,3%	41,5%	34,9%
BFR (En jours de CA)	121	121	122	122	123
ROCE (%)	18,7%	25,6%	24,7%	25,4%	26,6%
Payout %	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%

IV- Valorisation et Opinion de Tunisie Valeurs

La valorisation de la société SMART a été réalisée sur la base du BP consolidé du Groupe de la période 2021-2025. Elle a été effectuée sur la base de 3 méthodes d'évaluation (DCF, Bates et méthode des comparables). Après décote, les travaux d'évaluation ont abouti à une valorisation *pre-money* de 174,4MDt. Compte tenu de la levée de fonds propres (10MDt), la valorisation de la société sera portée à 184,4MDt, correspondant à un PER2022e de 9,0x et un Yield 2022e de 7,6%. Une valorisation alléchante dans l'absolu et comparativement à notre marché actions.

Outre sa valorisation intéressante, SMART présente des atouts qui justifient un positionnement à moyen et long terme sur le titre :

1) Un leader de la distribution du matériel informatique en Tunisie avec 30 ans d'expérience dans le domaine *IT*,

2) Un *business model* innovant avec un portefeuille de 25 marques représentées, et une séparation multimarques (chaque marque a une équipe dédiée et un espace spécifique, alignant ainsi les motivations et maximisant les ventes),

3) Une politique de distribution de dividende des plus généreuses du marché actions,

4) Une vision globale grâce à un système d'information performant,

5) Un important capital de confiance accordé par un réseau développé de partenaires. **SMART travaille, en effet, en « Open Account » avec**

90% de ses partenaires. Elle dispose, par ailleurs, du statut d'Opérateur Economique Agréé auprès de la Douane Tunisienne,

6) Une situation financière post augmentation plus assainie.

Nous recommandons de souscrire à l'introduction en bourse de SMART Tunisie.

« SMART affiche une valorisation attrayante dans l'absolu et comparativement au marché actions »

V- Répartition de l'offre

SMART Tunisie s'introduit sur le marché principal de la cote de la bourse via une opération mixte de cession de titres (portant sur une enveloppe de 46MDt) et d'augmentation de capital (portant sur un montant de 10MDt). Après l'introduction en bourse, le public détiendra 30,4% du capital de la société.

Echantillon de comparables internationaux

Société	Pays	Marge d'EBITDA 2020	P/E 2021e* (x)	P/E 2022e (x)	VE/EBITDA 2021e* (x)	VE/EBITDA 2022e (x)
SMART Tunisie	Tunisie	10,2%	9,7	9,0	7,2	6,6
ASBISc Entreprises Plc	Chypre	2,6%	4,3	3,9	2,1	2,2
Disway SA	Maroc	8,3%	12,5	11,9	7,0	6,7
Esprinet S.p.A.	Italie	1,4%	13,9	11,8	2,6	2,3
ScanSource Inc.	Etats-Unis	3,0%	9,7	8,4	6,5	5,9
Canon Marketing Japan Inc.	Japon	7,8%	11,3	11,0	5,0	4,7
Médiane	-	3,0%	11,3	11,0	5,0	4,7

* Valorisation *pre-money*.

Source: Infront Analytics et calculs de Tunisie Valeurs.

En réponse à l'offre, les intéressés souscriront exclusivement à des quotités d'actions. Chaque quotité est composée de (5) cinq actions nouvelles à souscrire en numéraire et (23) vingt trois actions anciennes à acheter.

L'introduction de SMART se fera au moyen de:

1) une Offre à Prix Ferme de 56 022 quotités offertes, correspondant à 280 110 actions nouvelles et 1 288 506 actions anciennes. Les 1 568 616 actions offertes dans le cadre de l'Offre à Prix Ferme (représentant 71,43% de l'offre au public et 21,69% du capital après augmentation), **au prix de 25,500 Dt** l'action, sont centralisées auprès de la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis.

« Le Groupe SMART jouit de plusieurs qualités distinctives: une position de leadership sur un marché en pleine croissance, un business model innovant et une vision globale grâce à un système d'information performant »

2) et un Placement Global de 22 410 quotités soit 112 050 actions nouvelles et 515 430 actions anciennes représentant 28,57% de l'offre au public et 8,68% du capital de la société après augmentation de capital. Ces quotités seront offertes à des investisseurs désirant acquérir au minimum pour un montant de **250 614Dt**, centralisé auprès de l'Intermédiaire en bourse Tunisie Valeurs. Le Placement Global sera réalisé aux mêmes conditions de prix que l'Offre à Prix Ferme.

▪ En parallèle à cette offre, les actionnaires de SMART Tunisie ont décidé de céder une partie de leurs actions au personnel du Groupe. Cette cession portera sur 75 000 actions représentant 1,04% du capital de la société après augmentation au prix de 12,750 Dinars l'action, soit une décote de 50% par rapport au prix d'introduction. Les donneurs d'ordres dans le cadre du placement auprès du personnel n'auront pas le droit de donner des ordres dans le cadre de l'OPF et du Placement Global.

▪ **L'OPF sera ouverte au public du 13 au 22 Décembre 2021 inclus. La réception des demandes d'acquisition dans le cadre du Placement Global se fera à partir du 13 Décembre 2021. Etant entendu qu'à l'égard des investisseurs de ce placement, le Placement Global pourrait être clos par anticipation, sans préavis, et dans tous les cas au plus tard le 22 Décembre 2021 inclus.**

Catégorie	Nombre de Quotités	Nombre d'actions nouvelles	Nombre d'actions anciennes	Répartition en % du capital social après augmentation	Répartition en % de l'OPF	Montant total en Dt
Personnes physiques et/ou morales tunisiennes, hors institutionnels, sollicitant au minimum 5 quotités et au maximum 1291 quotités ET Institutionnels tunisiens y compris les OPCVM sollicitant au minimum 100 quotités et au maximum 12912 quotités	56 022	280 110	1 288 506	21,69%	100,00%	39 999 708
Offre à Prix Ferme	56 022	280 110	1 288 506	21,69%	100,00%	39 999 708

Catégorie	Nombre de Quotités	Nombre d'actions nouvelles	Nombre d'actions anciennes	Répartition en % du capital social après augmentation	Montant total en Dt
Placement Global tout en respectant le nombre minimum et maximum de quotités souscrites de: - 351 quotités comme minimum, - 1291 quotités comme maximum pour les souscripteurs hors institutionnels - 12 912 quotités comme maximum pour les institutionnels.	22 410	112 050	515 430	8,68%	16 000 740

VI- Matrice SWOT

- A la lumière de notre analyse financière du Groupe SMART et de ses perspectives d'avenir, le tableau suivant résume les points forts et les défis du Groupe selon la méthodologie SWOT.

Forces	Opportunités
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Une position de leadership sur le marché de l'IT depuis plus de 30 ans. Cette réussite est due à plusieurs facteurs : (i) la relation de confiance bâtie avec les fournisseurs, (ii) une force commerciale aguerrie, (iii) un réseau logistique efficient et (iv) une connaissance approfondie du marché grâce à une écoute continue ◆ Un portefeuille de plus de 25 marques représentées, de renommée internationale ◆ Une maîtrise de l'offre IT pour les entreprises ◆ Un réseau de plus de 2300 revendeurs ◆ Un service après-vente performant et certifié ◆ Une situation financière solide et de bons niveaux de rentabilité ◆ Des délais de paiement fournisseurs assez confortables 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Le programme 'Sajalni' comme solution contre le marché parallèle ◆ Le programme 'Tunisia 2020' et le plan de digitalisation ambitieux lancé par la Tunisie ◆ Un positionnement sur un marché avec une demande en croissance étant donné la crise sanitaire actuelle ◆ Un marché des smartphones en forte croissance en Tunisie et dans le monde ◆ L'avènement de la 5G ◆ Une plateforme logistique à construire dans les prochaines années qui permettrait d'apporter plus de fluidité à l'activité du Groupe
Faiblesses	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Une focalisation sur le marché domestique et une faible présence à l'export 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Une concurrence importante dans le secteur de l'IT ◆ Un risque lié à la réglementation : L'activité de la société nécessite de travailler avec beaucoup d'institutions comme la douane, la BCT, l'ANCE, la CERT et le Ministère du Commerce. Afin d'être agile avec cet écosystème, le Groupe SMART dispose d'un département logistique qui contient une cellule transit et réglementation et ne fait pas appel à des services extérieurs ◆ Une exposition au risque de change. Ce risque est en grande partie maîtrisé grâce à une politique des achats qui intègre les achats à terme et une politique de mix-financement en devise et en dinars