

## Un entretien avec



### Fayçal HOUAS Directeur Général de Systel

● *Pouvez-vous présenter Systel et son rôle dans la dynamique des échanges avec la France ?*

**Fayçal Houas :** Je tiens d'abord à remercier le MOCI pour me donner l'opportunité de faire connaître à ses lecteurs **Systel** et son activité en Tunisie et à l'export.

**Systel**, créée en 1991, est à l'origine un partenariat français puisque issu d'un projet de joint-venture du groupe français de télécommunication TRT avec ce qui était à l'époque la Direction Générale des Télécommunications relevant du Ministère des Communications.

**Systel** a trois métiers de base : nous sommes un intégrateur spécialisé dans les solutions destinées aux opérateurs. En Tunisie, nous sommes les leaders en réseaux optiques et nous avons construit avec Tunisie Telecom la plupart de ses réseaux en fibres optiques SDH et DWDM pour son backbone et ses réseaux régionaux. Nous avons par ailleurs une composante SSII en pleine croissance qui s'est spécialisée au fil des ans dans les développements liés à l'administration des réseaux opérateurs et l'informatique industrielle en particulier dans le domaine des terminaux numériques. Enfin nous sommes un des leaders nationaux dans la communication d'entreprise avec une forte présence en matière de réseaux data et de centres d'appels.

Nos échanges avec la France en particulier et l'Europe en général ont connu une croissance notable ces dernières années. Tous nos donneurs d'ordres pour notre activité SSII sont européens. Et la technologie américaine que nous vendons que ce soit celle de Lucent Technologies ou d'Avaya nécessite l'expertise et le savoir-faire de nombreux consultants et architectes réseaux français.

● *Quel est la part de cette expertise et de ces nouvelles prestations de « consulting » dans la valeur globale des biens et services vendus par Systel ?*

**Fayçal Houas :** Je peux vous dire que cette part est importante et surtout en croissance. Pourquoi ? Tout simplement parce que nos clients ne veulent plus simplement des équipements, des « boîtes » mais des solutions qui ajoutent de la valeur à leur processus de production de richesse. Les questions que l'on se pose tous les jours pour notre client Tunisie Telecom sont par

exemple comment optimiser le réseau, son architecture pour qu'elle réponde à la croissance du trafic et la multiplication des services ? Comment mettre en place une stratégie de maintenance qui utilise au mieux ses ressources humaines et convienne à son organisation ? Pour répondre à ces questions nous avons besoin de la compétence d'experts francophones qui au contact de multitudes de projets ont accumulé une expérience inégalable et pleine d'enseignements et qui ont la volonté de la partager.

Nous avons donc compris que c'est en nous différenciant de cette façon par rapport à la concurrence, surtout celle des pays à bas coût en particulier les puissances émergentes asiatiques que nous pouvons gagner la partie. La technologie c'est important mais sans l'homme elle n'est rien. Nous sommes les promoteurs d'une des meilleures technologies au monde et elle est américaine. Mais sans les hommes qui l'implémentent, la « customisent » pour la rendre compatible avec la culture et l'organisation d'entreprises locales elle ne peut pas être efficace. C'est en un mot notre compréhension de la mondialisation : échange et solidarité dans le respect de chacun.

● *Est-ce que votre alliance avec Cegelec procède de cette analyse ?*

**Fayçal Houas :** Tout à fait. De la même manière que Lucent Technologies n'a pas d'égal pour concevoir les équipements de plus en plus performants grâce à son incroyable puissance d'innovation et d'anticipation des trends technologiques, elle ne cesse de chercher à améliorer ses modes opératoires pour mieux adresser les marchés internationaux en particulier en Afrique. L'alliance avec Cegelec procède de cette logique. C'est un groupe multinational qui a d'abord une assise financière très large et la capacité à mettre en place les financements importants mais surtout c'est une entreprise qui a une culture projet et export très forte, une équipe avec une dynamique proactive et orientée-client et une expérience chez un opérateur historique culturellement comparable à Tunisie Telecom à savoir France Telecom. D'autre part cette alliance va offrir à **Systel** l'opportunité d'élargir son rayon d'action sur des marchés plus vastes au Maghreb et en Afrique.



**SIEGE SOCIAL :**  
ZI Ariana Aéroport  
BP 99 Cedex - 1080 TUNIS

Tél. : +216 71 941 041 - Fax : +216 71 940 434  
E-mail : [mail@systel.com.tn](mailto:mail@systel.com.tn)  
Site Internet : [www.systel.com.tn](http://www.systel.com.tn)



*Un entretien avec*  
**Daniel Thieriet**

Président Directeur Général de Logiways

● *Pouvez-vous nous décrire l'activité de votre société ?*

**Daniel Thieriet :** Logiways est une société de services informatiques qui travaille essentiellement pour le domaine de la télévision numérique. Concrètement, nous développons des logiciels, que l'on peut qualifier de middleware, destinés à la navigation dans les décodeurs numériques. Nous intégrons ensuite ce logiciel, éventuellement avec des solutions de contrôle d'accès réalisées par notre maison mère en Suisse, pour le compte de nos clients, comme par exemple Philips.

● *Dans quel cadre avez-vous été amené à travailler avec le groupe Systel ?*

**Daniel Thieriet :** Dans notre activité nous sous-traitons une partie du développement du logiciel, par exemple en France. Je dois vous avouer que j'ai été précédemment directeur général de Systel, et je connaissais donc les capacités en développement informatique de la Tunisie et de Systel en particulier. Nous sommes donc rapidement devenus le principal donneur d'ordre de SERD, la filiale recherche et développement de Systel.

● *Concrètement, comment se passent vos relations ?*

**Daniel Thieriet :** Entre les équipes, il n'y a pas de problèmes particuliers. Une relation de confiance réciproque s'est instaurée. Il faut dire que les ingénieurs logiciels tunisiens sont très compétents, même dans ce domaine particulier qui est celui des logiciels « temps réel embarqués ». Pour faciliter le travail de SERD, nous avons formé leurs ingénieurs à l'environnement particulier de la télévision numérique, et nous leur prêtons le matériel spécifique au développement. Pour nous, la relation avec SERD est très satisfaisante, aussi bien sur le plan technique que financier. Et puis, la Tunisie reste proche de la France, et pas seulement au niveau géographique.

● *Comment voyez-vous l'avenir de cette coopération ?*

**Daniel Thieriet :** Pour nous, SERD est destiné à rester notre principal partenaire dans le développement. Et il n'est pas question pour nous d'aller chercher, par exemple en Inde, ce que Systel nous offre en Tunisie.



*Un entretien avec*

**Adnane Ben Chaabane**

Directeur des systèmes d'informations de la BIAT

● *Vous travaillez actuellement avec Systel. Dans quel contexte exactement ?*

**Adnane Ben Chaabane :** Notre établissement, la Banque Internationale Arabe de Tunisie, va déménager à la fin de l'année dans son nouveau siège. Dans ce contexte, nous avons confié à Systel la réalisation de l'infrastructure des réseaux, dans leur partie active, et de la téléphonie. Il faut préciser qu'en plus du siège de la BIAT, le bâtiment abrite cinq agences au rez-de-chaussée. Pour rajouter à la complexité de l'intervention de Systel, le nouveau siège est installé à proximité de l'ancien, qui sera détruit dans une deuxième phase.

● *Que vous a apporté Systel sur ce projet ?*

**Adnane Ben Chaabane :** Même si c'est la première fois que nous travaillons avec Systel sur un projet de cette envergure, nous n'avions pas vraiment de doute sur la qualité de leurs produits, ni sur leur professionnalisme. Malgré tout, nous avons été très agréablement surpris par l'approche de Systel. Tout d'abord, afin de faciliter le déménagement physique, ils ont également équipé l'ancien siège, afin que nous n'opérons qu'un basculement au niveau de l'autocommutateur lors du transfert. Par ailleurs, les équipes de Systel ne se sont pas contentées de dupliquer l'infrastructure actuelle, mais elles ont veillé à exploiter au maximum les potentialités du matériel proposé. Tout cela en respectant les délais du projet.

● *Comment jugez-vous le service apporté par Systel ?*

**Adnane Ben Chaabane :** Systel est une société à laquelle on peut faire confiance, car elle tire ses clients vers l'avant. En ce sens, on peut parler d'un réel partenariat. Outre une excellente connaissance de leurs produits, les équipes de Systel font preuve d'un réel pragmatisme, et d'une bonne écoute des besoins du client. En fait, ce sont des professionnels dans toutes leurs activités.

