

Interview/Azur Gabon



Alors que la crise pétrolière impacte négativement les entreprises du pays, le directeur général d'Azur Gabon George Akoury révèle sa stratégie pour maintenir ses parts de marché.

« NOUS AVONS RÉUSSI AVEC LA 2G, NOUS RÉUSSIRONS AUSSI AVEC LA 3G/4G »

Marchés Africains : À combien estimez-vous vos parts de marché et combien comptez-vous d'abonnés aujourd'hui ?

George Akoury : Je dois faire observer à ce sujet que d'une manière générale, la situation du marché est devenue très difficile pour tous les opérateurs ces derniers temps. De ce fait, nos parts de marché restent autour de 10 % pour le moment, et elles progressent difficilement du fait de l'introduction de la technologie 3G/4G par les concurrents. Des discussions sont en cours avec nos partenaires pour le déploiement de la 3G/4G dans les prochains mois. Nous prenons en effet le temps d'observer le comportement de nos clients vis-à-vis de la technologie afin de proposer des solutions adaptées à leur besoin. C'est une démarche prudente que nous avons choisie, nous avons réussi notre entrée avec la 2G, nous la réussirons également avec la 3G/4G. D'ailleurs, nos équipes managériales sont prêtes pour la transition tant sur le plan technique que marke-

ting, commercial et financier. Aujourd'hui, grâce à cela, nous avons des échanges sereins avec nos fournisseurs pour bien ajuster le projet. C'est pourquoi nous demandons simplement à nos clients d'être un peu patients, ils seront agréablement surpris, nous leur proposerons une nouvelle utilisation de la 3G/4G. Notre objectif est celui d'améliorer leur quotidien, nous mettons un accent particulier sur les produits et services à valeur ajoutée afin de mettre à leur disposition des solutions innovantes.

Sur l'exercice 2014, comment a évolué votre chiffre d'affaires par rapport à 2013, sachant que vous êtes le dernier opérateur arrivé au Gabon ? Êtes-vous optimiste sur la tendance globale des résultats en 2015 ?

Le contexte économique est un peu difficile, car la tendance générale est à la stagnation. Le taux de pénétration avoisine les 200 %, donc concrètement, il ne peut plus y avoir de pro-

gression exponentielle. Suite à la conjoncture économique du marché qui affecte fortement le pouvoir d'achat des consommateurs, nos activités connaissent néanmoins une hausse non négligeable, en témoigne par exemple notre chiffre d'affaires qui a progressé d'environ 20 % entre 2013 et 2014. Nous travaillons à maintenir cette dynamique malgré le contexte économique difficile.

Azur offre-t-il une couverture de qualité sur tout le territoire, y compris les zones reculées du pays ?

En matière de couverture dans les pays de l'Afrique centrale dont les territoires sont fortement recouverts par la forêt, il est plus intéressant de parler de la couverture des réseaux mobiles en termes de population qu'en termes de surface. Ainsi, pour ce qui est du réseau Azur, nous sommes aujourd'hui à 92 % de couverture de la population contre 9 % de couverture de la superficie au Gabon.