



"Les capacités de la bande passante de notre réseau seront décuplées", Sidi Naïmi, DG de l'ONATEL

samedi 4 novembre 2017, par Burkinapmepmi.com

A quoi répond la campagne institutionnelle que le Groupe Maroc Télécom a lancé le 12 octobre 2017 à Abidjan ?

Sidi Mohamed Naïmi (S.M.N.) : Le groupe Maroc Télécom a réuni ses partenaires et plusieurs personnalités pour lancer sa campagne institutionnelle sur l'ensemble des pays de sa présence. Elle consiste à passer un message à l'endroit de nos 55 millions de clients pour leur dire que leur confiance sera récompensée par la performance de nos produits, de nos tarifs et de la qualité de nos prestations et de nos services.

Quel sera le rôle de l'ambassadeur Teddy Riner désigné à l'occasion ?

Il s'agit pour tous du partage de l'idée de la performance qui caractérise nos ambitions et nos réalisations. C'est le mariage de deux champions, chacun dans sa catégorie, pour insuffler l'esprit de la réussite à l'ensemble de nos partenaires. En supportant les valeurs du groupe, l'ambassadeur montre aux clients, à travers ses performances, le choix à faire pour saisir les opportunités qui s'offrent à eux et par émulation, les résultats d'un tel choix.

Pour ce qui est de l'ONATEL, qu'est-ce qui sera fait dans le cadre de cette campagne institutionnelle ?

Nous avons déjà commencé notre campagne institutionnelle puisqu'il y a une déclinaison des supports par pays. A cet effet, des spots publicitaires, des insertions presse et des affiches vont enrichir le paysage audiovisuel par une invitation massive à partager les valeurs de performance qu'inspire cette association d'images entre un groupe panafricain et un champion international.

Au Burkina Faso, il y a beaucoup d'opérateurs ; quelles peuvent être les offres spéciales de l'ONATEL pour attirer plus de clients ?

D'abord, il y a notre histoire. Comme on aime le dire, on ne change pas l'équipe qui gagne. Nous avons fait un long chemin ensemble avec nos clients. Nous apportons un réseau complet car nous offrons le fixe, le mobile et l'internet. Nous offrons aussi des services à valeur ajoutée très performants qui apportent de la compétitivité à nos partenaires surtout les entreprises puisque nos services sont de qualité et moins chers. En témoignent les différents audits engagés par le régulateur. Certains opérateurs de la sous-

région tentent, en s'associant, de nuire à cette harmonie, mais grâce à notre résilience et à la compétence des huit cents employés de l'ONATEL nous maintenons notre position de leader en apportant les solutions adaptées aux besoins de nos clients qui sont toujours traités avec égard, dans le respect des dispositions légales et au regard de leurs propres objectifs.

Quelle a été la performance de l'ONATEL en 2016 ?

L'année écoulée a été peut-être difficile pour l'ensemble des opérateurs, mais nous avons terminé l'année avec une croissance de notre chiffre d'affaires. Cela témoigne de cette dynamique qui profite aux parties intéressées et qui donne du sens au message que véhicule ce partenariat entre un groupe performant et un champion exceptionnel. Nous demeurons leader sur le marché des télécommunications grâce à notre proximité avec les clients, notre esprit d'écoute et la qualité de nos prestations d'autant plus que nous sommes le seul opérateur coté en bourse et certifiés ISO 9001, version 2015. Nous travaillons d'une manière constructive avec les autres partenaires en leur apportant le soutien nécessaire puisque nous avons un échange de services qui est important et nous souhaitons que cette dynamique soit de rigueur dans le secteur au pays des Hommes intègres.

Quels investissements comptez-vous réaliser pour l'amélioration de vos services ?

Jusqu'aujourd'hui, nous avons investi 30 milliards de francs CFA chaque année en moyenne depuis 2007, ce qui est déjà une prouesse. Nous avons, au niveau du mobile, la plus grande couverture ce qui veut dire que nous avons investi là où les autres n'ont pas investi. Nous investissons toujours avec l'idée, pas forcément de gain ni de rentabilité, mais surtout de donner au plus grand nombre de Burkinabè l'accès aux moyens de télécommunications. En fin 2017, l'ONATEL aura un réseau dont les capacités de bande passante seront plus que décuplées et ses investissements pour l'année prochaine, apporteront encore plus de capacité et de stabilité dans la fourniture des services avec des tarifs toujours compétitifs.

Vous semblez être moins agressif sur les services à valeur ajoutée comme le transfert d'argent. Qu'est-ce qui justifie cela ?

Je concède que nous sommes en train de rattraper un léger retard sur cette activité puisque nous avons un système d'information qui n'était pas adapté aux besoins croissants des clients. Nous avons travaillé à son renouvellement et la mise en service a été faite en mars 2017. Au regard de l'attente de nos clients, nous avons gagné très rapidement en volume puisque pendant seulement le premier mois de mise en service, nous avons fait autant qu'en 2016. Ce sont des performances exceptionnelles, mais il reste des points à renforcer, notamment en termes de communication pour que nos clients comprennent mieux que MOBICASH est le meilleur outil pour le transfert d'argent, le paiement de différentes dépenses (factures) et pour la recharge du crédit téléphonique et Data. Par ailleurs, je peux vous rassurer que c'est un service qui est fiable et sécurisé. Nous sommes en train de nouer des partenariats pour apporter plus de facilités à nos clients.

Interview réalisée par Joseph HARO
Sidwaya.bf