

SANCFIS Faso, SA au capital de 50 000 000 FCFA

**Siège social : 407, Avenue John F. KENNEDY, Immeuble Béréwoudougou, Secteur
4, Koulouba, 11 BP 1568 Ouagadougou 11
BF-OUA-2020-M-12697 Téléphone : +226 55 91 91 91 / 78 91 91 91**

**RAPPORT DE GESTION SUR LES OPERATIONS DE L'EXERCICE CLOS
LE 31 DECEMBRE 2024 A PRESENTER A L'ASSEMBLEE GENERALE
ORDINAIRE ANNUELLE DU -----**

Messieurs,

Nous vous avons réunis en Assemblée Générale Ordinaire annuelle en application des statuts et de l'article 453 de l'Acte Uniforme OHADA relatif aux sociétés commerciales et aux GIE, pour vous rendre compte de l'activité de la société au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2024, des résultats de cette activité et des perspectives d'avenir et pour soumettre à votre approbation le bilan et les comptes de cet exercice. Ces comptes sont joints au présent rapport.

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE LA SOCIETE

FICHE SIGNALÉTIQUE

Dénomination	SANCFIS FASO		
Forme sociale	Société Anonyme		
Mode de direction et d'administration	Société Anonyme avec Conseil d'Administration		
Capital social	50 000 000 FCFA		
Actions/Parts sociales	5 000 000	10 FCFA	
Siège social	407, Avenue John F. KENNEDY, Immeuble Béréwoudougou, Secteur 4, Koulouba		
Postal	11 BP 1568		
Géographique	Ouagadougou		
N° RCCM	BF-OUA-2020-M-12697		
Date d'immatriculation au RCCM	18 Avril 2005		
Durée de la société	99 années		

CAC	Nom	Date de nomination	Fin de mandat
Titulaire	SECCAPI	Août 2019	Août 2025
Suppléant	CEC Bamogo Mathias	Août 2019	Août 2025

Dirigeants	Nom	Date de nomination	Fin de mandat
PCA	Louis DIAKITE	20/10/2022	AG Exercice 2027
DG	Sakarya KONE	01/09/2024	31/08/2025
Administrateur Général	-		
Gérant	-		

Administrateurs	Nom	Date de nomination	Fin de mandat	Actionnaire (oui/non)
	Louis DIAKITE	20/10/2022	AG Exercice 2027	Oui
	Guillaume DIAKITE	20/10/2022	AG Exercice 2027	Oui
	Alink West Africa	20/10/2022	AG Exercice 2027	Oui

Actionnariat	Actionnaire/Associé	Nombre d'actions/ de parts sociales	Pourcentage
	Alink West Africa	2 486 000	49,73%
	Louis DIAKITE	1 975 000	39,5%
	Guillaume DIAKITE	25 000	0,5%
	Flottant	514 000	10,27%
Total		5 000 000	

DEUXIEME PARTIE : EVOLUTION DES ACTIVITES DE LA SOCIETE

I. Situation et activité de la société

Depuis quatre ans, SANCFIS Faso a amorcé la diversification de ses activités conformément à la Vision et au Positionnement du Groupe SANCFIS.

Nos axes stratégiques sont conçus pour maximiser notre impact sur le marché. En renforçant notre présence dans les services Internet et en migrant vers l'Intégration IT & des Systèmes.

La Cybersécurité et la gestion des risques représentent de réelles opportunités compte tenu de la numérisation rapide des services et de la nécessité croissante de protéger les infrastructures critiques

Le développement de la radiocommunication HF/VHF, notamment pour les applications civiles et militaires, nous conforte dans la diversité de notre portefeuille. La maîtrise de l'information est essentielle, il y va de la souveraineté nationale. L'armée et la police doivent disposer de moyens de communications dédiés permettant de commander des opérations.

L'introduction de l'Identité & la Biométrie est un pas en avant vers la modernisation des services publics et privés, offrant une sécurité accrue et une efficacité opérationnelle.

Les principales actions stratégiques ci-dessous ont été menées :

➤ **Marché existant :**

- **Maintien et augmentation** de nos parts de marché sur les services Internet, Data, Vente d'Équipements & de Licences et d'Ingénierie & Services. Grâce à un Service Avant et Après-Vente disposant de hautes qualités avec une facilité d'adaptation, nous répondons aux exigences d'intégrations opérationnelles et techniques.
- **Renforcement des partenariats technologiques** avec des leaders internationaux comme IBM, CISCO, FORTINET, HUAWEI etc.
- **Consolidation des compétences techniques** : Formation et recrutements de spécialistes dans les nouveaux secteurs d'activités.
- **Renforcement de la visibilité** : Organisation de webinaires et ateliers thématiques, Participation à des salons et forums de renom, tels que le Cyber Africa Forum, GITEX, et AfricaCom.

➤ **Nouveaux marchés :**

- **Notre positionnement sur le marché de la Cybersécurité et Gestion des Risques.** La connaissance des acteurs de notre marché, notre capacité à avoir une relation client de haute qualité couplée avec notre large réseau

de partenaires internationaux majors de l'Économie Numérique mondiale sont nos atouts.

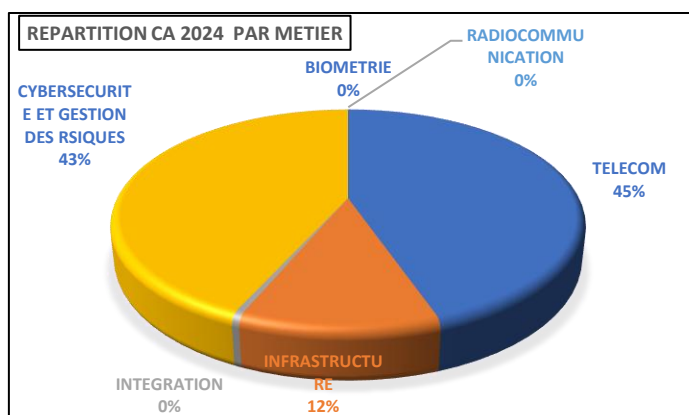
- **Diversification des partenaires stratégiques** (par exemple INDRA) pour soutenir notre expansion dans les métiers émergents tels que l'Identité et la Biométrie.
- **Développement du segment de la radiocommunication HF/VHF civile et militaire.** Les forces de défense et de sécurité font face à des défis complexes. Pour se faire, elles doivent disposer de moyens de communication dédiées pour commander les opérations sur le territoire national.
- **Capital Humain, la clé** : En capitalisant sur nos compétences existantes, en proposant des solutions sur mesure conçues pour répondre aux besoins spécifiques des clients, enfin en investissant dans des secteurs à forte croissance, nous sommes convaincus de pouvoir maintenir la tendance et stimuler une croissance durable.

1.1 Chiffre d'affaires

- **OBJECTIF**: 2 800 000 000 FCFA
- **REALISATION**: 3 394 269 814 FCFA
- **TAUX DE REALISATION**: 121%
- **ECART** : + 594 269 814 FCFA
- **CA DES NOUVELLES VENTES** : 2 085 394 362 FCFA SOIT 60%
- **CA DES ANCIENS CLIENTS** : 1 308 875 452 FCFA SOIT 40 %

ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL CI-DESSOUS :

TELECOM	CYBERSECURITE ET GESTION DES RISQUES	INFRASTRUCTURE	INTEGRATION	RADIOCOM MUNICATION	BIOMETRIE	TOTAL
1 516 189 739	1 466 155 035	396 303 181	15 621 859	0	0	3 394 269 814
45%	43%	12%	0%	0%	0%	



L'analyse du Chiffre d'affaires montre les deux (02) faits ci-dessous :

- **Métier Télécoms** : Les services Internet et la Data représentent 45% du chiffre d'affaires, un résultat totalement porté par le portefeuille d'anciens clients (Banques, Assurances, Mines, Cimenteries, Organisation Régionales et Internationales, EPE, etc.) ;
- **Métier Cybersécurité et Gestion des risques** : La forte contribution (43% du CA) des services de la Cybersécurité et Gestion des risques liée à un projet gouvernemental.

1.2 Fidélisation

Malgré une concurrence accrue, principale cause des départs de certains clients, nous avons atteint un taux de fidélisation de 97 % en 2024. Ce résultat est le fruit des actions rigoureuses et structurées menées tout au long de l'année, reposant sur une stratégie axée sur la satisfaction client et le renforcement des relations :

- ✓ Upgrade de capacité de certains clients stratégiques sans frais ;
- ✓ Envoie des graphes et/ou des rapports d'utilisation aux clients chaque mois ;
- ✓ Suivi du niveau de satisfaction client : par des visites, appel, mail ;
- ✓ Suivi avec l'équipe support en cas de défi technique pour un traitement diligent des pannes signalées par les clients ;
- ✓ Suivi de la réactivité de l'équipe technique en cas d'intervention sur site ;
- ✓ Gestion de la relation client : En offrant des gadgets, cadeaux d'entreprise ; en réalisant des déjeunés d'affaires, en participant aux événements sociaux (mariage, baptêmes etc. ...) ;

1.3 Développement du chiffre d'affaires

A. Analyse du chiffre d'affaires des nouvelles ventes

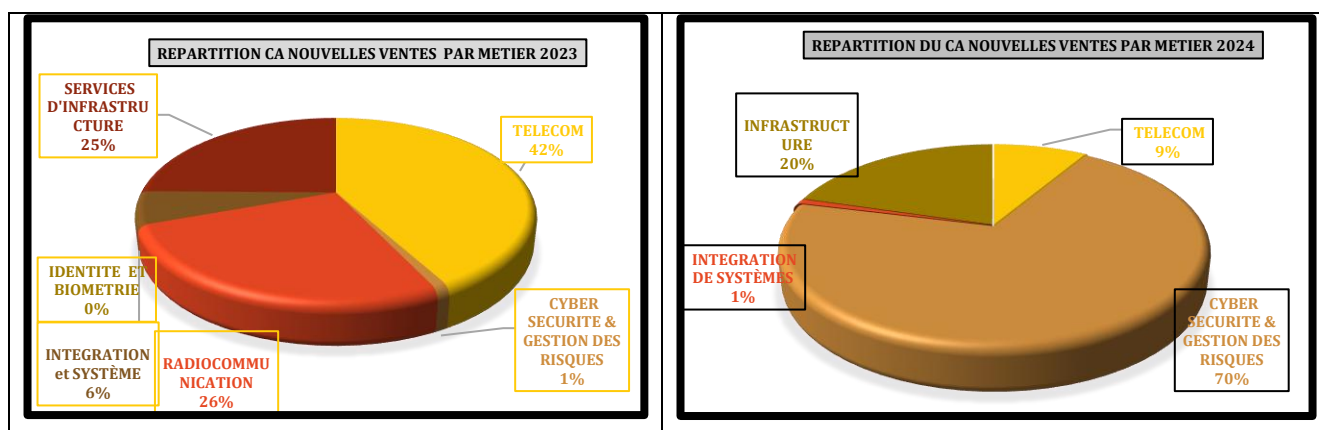
METIERS	CHIFFRE D'AFFAIRES	POURCENTAGE PAR RAPPORTQ AU CA
CYBER SECURITE & GESTION DES RISQUES	1 466 105 535	70%
SERVICES D'INFRASTRUCTURE	425 329 002	20%
TELECOM	178 460 925	9%
INTEGRATION ET SYSTÈME	15 571 859	1%
RADIOCOMMUNICATION		0%
IDENTITE ET BIOMETRIE		0%
TOTAL	2 085 394 362	

Les services de **Cybersécurité** et Gestion des Risques se positionnent en tête avec un taux de 70 %, suivis par les Services d'**Infrastructure** et des Services **Télécom**.

B. Evolution du chiffre d'affaires nouvelles ventes par métier

	2023	2024	Taux Progression
TELECOM	187 367 576	178 460 925	-5%
CYBER SECURITE & GESTION DES RISQUES	160 457 341	1 466 105 535	813%
INTEGRATION et SYSTÈME	41 070 035	15 571 859	-62%
SERVICES D'INFRASTRUCTURE	147 142 280	425 329 002	189%
RADIOCOMMUNICATION			
TOTAL NOUVELLES VENTES	536 037 231	2 083 394 362	289%

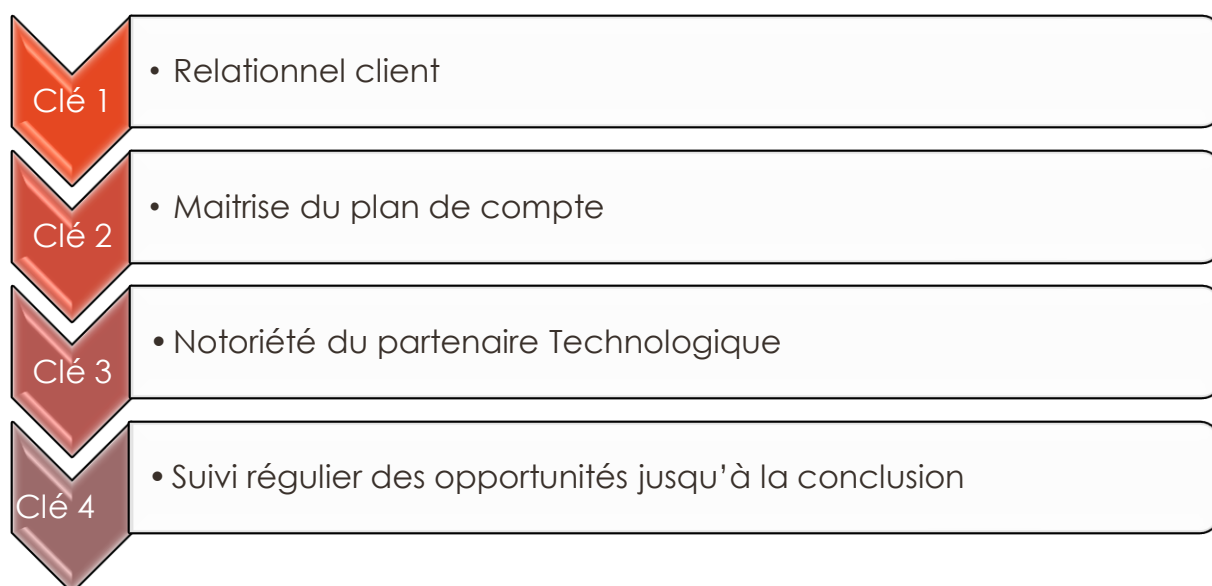
- On note une croissance de plus de 100% au niveau du Métier Infrastructure et de plus de 800% au niveau de la Cybersécurité et Gestion des Risques.



- Sur 2023, le chiffre d'affaires des nouvelles ventes sur les nouveaux métiers représentait près de 50% du chiffre d'affaires nouvelles ventes global ;
- En 2024 nous notons un chiffre d'affaires nouvelles ventes de 91% du chiffre d'affaires global soit une progression de **80%**.

Ces résultats témoignent des efforts déployés depuis près de quatre (4) ans et de la stratégie mise en place pour développer sur les métiers vecteurs de croissance

En résumé, l'objectif de chiffre d'affaires de la filiale a été largement dépassé, atteignant plus de 120%. À la lumière de ces performances, nous pouvons identifier les facteurs clés de succès suivants :



1.4 Problématiques & Solutions

Des actions ont été initiées durant l'année 2024 pour répondre aux défis identifiés :

- **Clarification des services par métier** : Élaboration d'une segmentation claire des offres et structuration des services pour chaque domaine d'activité ;
- **Formalisation des offres de service par métier** : Élaboration d'un catalogue d'offres et de fiches produits détaillées ;
- **Renforcement des compétences internes** :
 - ✓ L'élaboration et exécution d'un plan de formation pour la montée en compétence des collaborateurs ;
 - ✓ Le renforcement des partenariats avec les constructeurs internationaux tels que IBM, CISCO, FORTINET, HUAWEI, VEEM, etc. ;
 - ✓ Le recrutement de talents spécialisés pour soutenir la croissance dans les nouveaux métiers.
- **Maintien des parts de marchés dans les télécoms** : Réalignement des actions de prospection pour répondre aux besoins et aux attentes de notre cœur de cible tels que les Mines, les OR, OI ONG etc.

1.5 Marketing - Communication

SANCFIS Faso a adopté une stratégie de communication orientée digitale à 80%, pour améliorer sa notoriété et surmonter le manque de confiance des clients dans ses nouvelles offres.

En mettant l'accent sur la création de contenu éducatif, un blog informatif, des témoignages clients, et une présence renforcée sur les médias sociaux, SANCFIS vise à clarifier sa proposition de valeur et à instaurer une confiance solide. Des efforts significatifs en Search Engine Optimization (SEO) sont déployés, et des webinaires interactifs ont permis de sensibiliser le public sur nos nouvelles offres.

Audience

blog.sancfis.bf

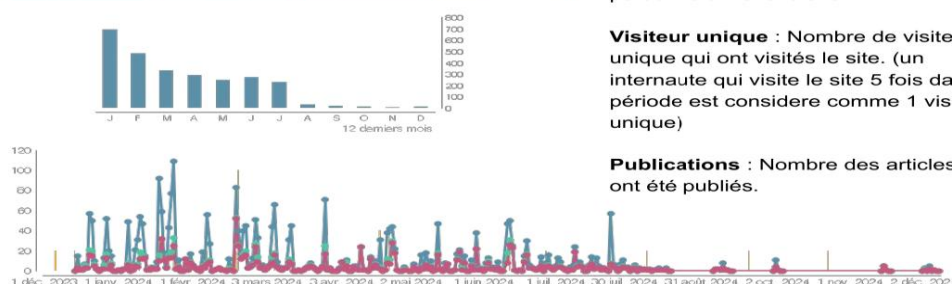
2 830	1 316	1 137	27
Consultations de pages	Visites	Visiteurs	+440% Publications

Consultations de pages : Nombre de fois que les pages ont été consultées

Visites : Nombre de fois qu'une personne a visité le site.

Visiteur unique : Nombre de visiteurs unique qui ont visités le site. (un internaute qui visite le site 5 fois dans la période est considéré comme 1 visiteur unique)

Publications : Nombre des articles qui ont été publiés.



1.6 Concurrence

L'environnement concurrentiel a évolué dans la même dynamique que notre portefeuille produit.

Nous avons maintenu le positionnement sur le marché Corporate entamé en 2011, avec des offres de services plus variées surtout avec l'introduction des nouveaux métiers.

Le marché de la Connectivité dominé par les solutions FTTH, porté par les opérateurs VTS, ORANGE, GVA, PAV. Le marché compte une vingtaine d'acteurs sur ce marché, les plus connus seront au nombre de dix (10) y compris SANC FIS Faso. Notre approche commerciale, a été révisée pour rester focus sur notre cœur de cible.

Bien que les données spécifiques au Burkina Faso soient parfois limitées sur nos nouveaux métiers, nous pouvons néanmoins proposer cet aperçu de l'environnement concurrentiel dans ces domaines :

- **En Infrastructure, l'intégration et Cybersécurité**, le marché compte environ une vingtaine de prestataires locaux avec principalement une dizaine bien connue sur le marché, ils s'appuient sur des entreprises internationales qui interviennent sur les grands projets. Cette dualité crée un environnement où l'expertise locale et les technologies éprouvées se complètent pour répondre à une demande croissante.
- Spécifiquement sur le **volet Cybersécurité et Gestion des risques**, il y'a quelques acteurs, pas encore de grands spécialistes, les entreprises évoluant dans le domaine de l'Intégration IT ajoutent la Cybersécurité dans leur portefeuille Produits & Services afin de répondre aux attentes du marché

(équipements, licences etc.). Le marché est dominé essentiellement par l'expertise extérieur plus précisément celle de l'Afrique du Nord.

- Pour l'**Identité et la Biométrie**, le secteur est en développement. On recense quelques entreprises actives, souvent en collaboration avec des fournisseurs étrangers.

Des initiatives gouvernementales sont en marche avec le projet de la mise en place de l'Identifiant Unique électronique au Burkina pour l'accès des populations aux services de base (Programme WURI), la possibilité offerte aux acteurs locaux d'accéder à la base donnée de l'Office National d'Identification (ONI) selon des catégories et des Privilèges.

Cette niches est une réelle opportunité à saisir pour SANC FIS Faso.

- Le secteur de la **radiocommunication HF/VHF** pour les applications civiles et militaires. Par exemple dans le secteur de la Défense et la Sécurité, elles ont besoin de moyens de communication modernes et dédiées. Il y'a donc un marché à explorer en raison de la situation sécuritaire du pays. Toutefois, Il y'a quelques vendeurs extérieurs.

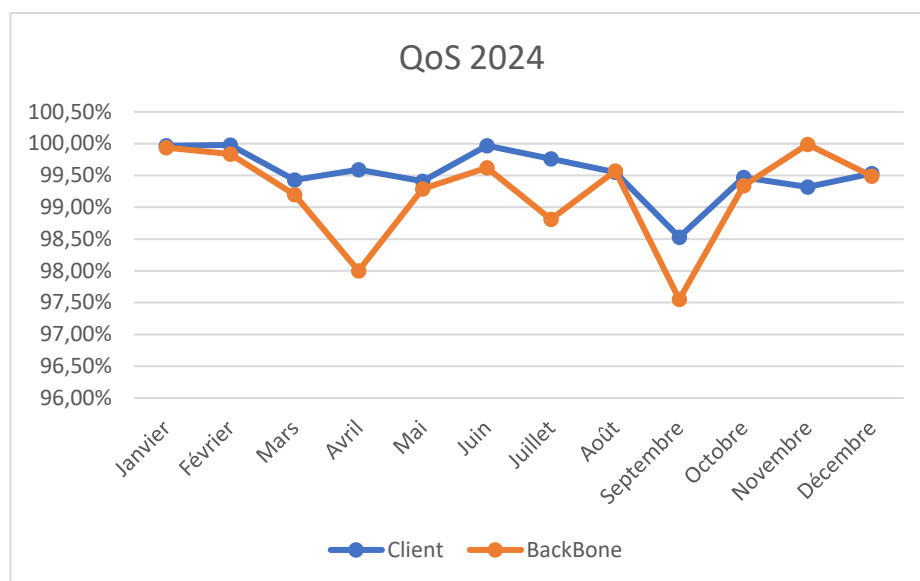
II. Production, Qualité & Infrastructures Réseaux & Systèmes

2.1 Management, Administration réseaux

Tout au long de l'année 2024, Nous avons réalisé un certain nombre de projets, avec pour objectifs :

- ✓ Assurer la disponibilité opérationnelle (99%) des infrastructures techniques de la filiale ;

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Moyenne
Client	99,97 %	99,98 %	99,43 %	99,59 %	99,41 %	99,97 %	99,76 %	99,55 %	98,53 %	99,47 %	99,32 %	99,53%	99,54%
BackBone	99,94%	99,84%	99,20 %	98,00 %	99,29 %	99,62 %	98,81 %	99,57 %	97,55 %	99,34 %	99,99 %	99,49%	99,22%



- ✓ Optimiser du Core Network avec l'acquisition et l'installation d'équipements backups pour les points de présence (PoP) ;
- ✓ Migrer le lien Centre Technique vers le PoP BF1 du Faisceau Hertzien (FH) en Fibre Optique (FO) ;
- ✓ Migrer les liens interurbains des faisceaux hertziens (FH) en fibre optique BFS/ANPTIC ;
- ✓ Assurer la disponibilité du service sur l'ensemble des réseaux backbone et clients.
- ✓ Augmenter la capacité du lien internet avec le PAV de 155 Mbps à 620 Mbps ;
- ✓ Diminuer la capacité du lien internet avec VTS de 300 Mbps à 150 Mbps
- ✓ Renouveler la déclaration de Services à Valeur Ajoutée pour cinq (5) ans ;
- ✓ Reconduire la licence en 3.5GHz (SANCFIS) ;
- ✓ Conserver la déclaration d'exploitation des fréquences en 5GHz dans les villes de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Koudougou et Ouahigouya (SANCFIS)

2.2 Projets clients

- ✓ Fourniture d'un lien IP transit de 90 Mbps dédié pour le client NetForce ;
- ✓ Installation d'un lien en fibre optique BFS de 20 Mbps à JICA ;
- ✓ Installation de lien fibre optique BFS de 20 Mbps à Endeavour Mining ;
- ✓ Installation d'un lien fibre optique VTS de 10 Mbps à Ambassade de Luxembourg ;
- ✓ Fourniture et installation d'un système de visioconférence (ORYX Energies)

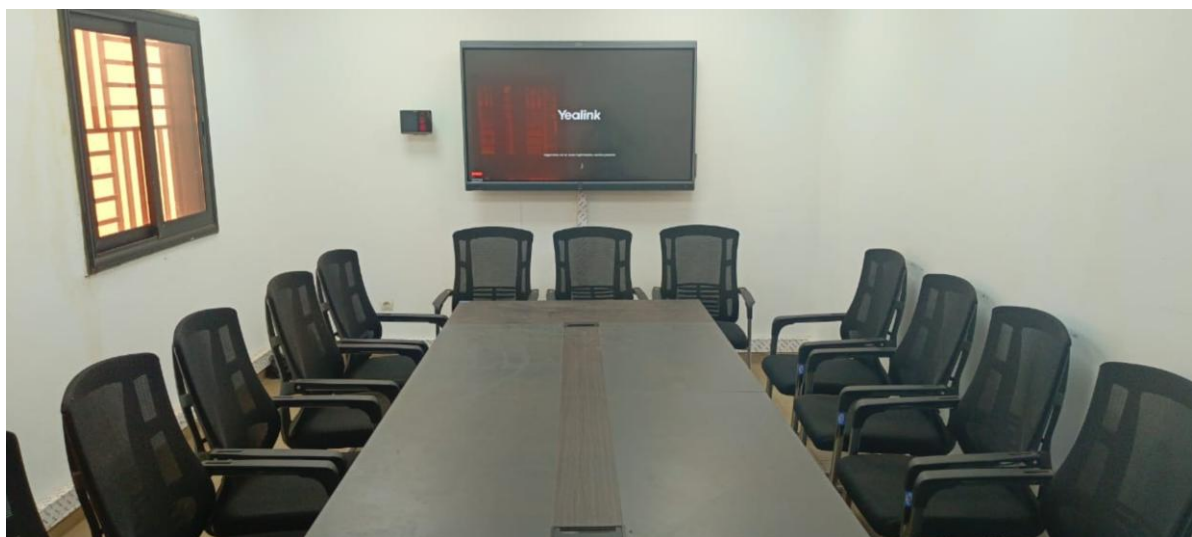
Fournir de lien IP transit de 90 Mbps dédiés (NetForce) ;



Lien en fibre optique de 20 Mbps (Endeavour Mining)



Fournir et installer un système de vision conférence (ORYX Energies)



Au second semestre 2024, un accent a également été mis sur les métiers radiocommunication civile et militaire ainsi que la Cybersécurité et Gestion des Risques. Comme exemple, en radiocommunication, nous avons effectué des tests avec les équipementiers POC Hytera et Zello. Des présentations de ladite solution ont été faites aux services de sécurité à la Direction de la Transmission de la Police nationale, à la l'Agence pour la Sécurité de la Navigation Aérienne en Afrique et à Madagascar/Délégation aux Activités Aéronautiques Nationales (DAAN), à la Société nationale burkinabé d'électricité (SONABEL) etc.

Relativement à la cybersécurité, des formations ont été entamées par des ingénieurs afin d'adresser résolument ce marché.

Au cours de l'année 2024 plus de 16 475 258 FCFA ont été investis. Les principales poches d'investissement sont le core network, le raccordement du backbone en fibre optique et sur BLR Broadband.

III. Capital Humain

3.1 Renforcement de compétences et de capacités-de l'équipe SANCFIS Faso :

Tout au long de l'année 2024, les équipes de SANCFIS Faso ont bénéficié de formations nécessaires dont la plupart sont certifiantes. Il y a eu la participation à des webinaires instructifs.

Elles se résument dans le tableau récapitulatif ci-dessous :

Période	Formations	Bénéficiaires	Direction
Janvier	Constructeur Spectronik	Parfait KARA	Direction Générale
Janvier	HPE Partener Readiness Series	Nicolas YAMEOGO	Direction Générale
Mars	Projet Management Profesionnal (PMP)	Ouimbila SIA	Direction Générale
Mars	PC Scrum Master 1	Ouimbila SIA	Direction Générale
Mars	PECB ISO/IEC 27001	Hassane AHMADOU	Direction Technique
Juillet	Executive Leadership Workshop	Mahamadi KIEMDE	Direction Financière
Juillet	Certification Huawei HCSA-Presale Datacom/IP Network	Nicolas YAMEOGO	Direction Générale
Novembre	DNS	Pascal BADO	Direction Technique
Novembre	DNS	Arouna OUARME	Direction Technique
Novembre	RADWIN	Hassane AHMADOU	Direction Technique

Ces formations ont permis d'outiller les équipes pour mener à bien leurs activités, mais également l'origination et le renforcement des partenariats.

Aussi, la filiale dispose de diverses certifications à travers les collaborateurs ci-dessous :

DEPARTEMENT DES VENTES :

NOMS	CISCO	VALIDITE
Ayaba BADO	Core Security Specialization Sales Certificate Stage 1 Certification	Juin-2025

NOMS	FORTINET	VALIDITE
Ayaba BADO	NSE 1	Avril-2025
Armelle DIANE	NSE1, NSE2, NSE3	Mai-2025

NOMS	MICROSOFT	VALIDITE
Patrick SANOU	Programme Cloud Solution Provider ;	Juin-2025
	Microsoft Licensing Solutions Expert SMB;	Juin-2025
	Microsoft Licensing Solutions Specialist Lite.	Juin-2025

NOMS	VEEAM	VALIDITE
Armelle DIANE	Programme Cloud Solution Provider ;	Mai-2025
	Veeam Sales Professional Public Cloud	Mai-2025
	Veeam Sales Professional Cybersecurity & DR	Mai-2025
	Veeam Sales Professional SaaS	Mai-2025

	Veeam Sales Professional Cloud Service Provider	Mai-2025
Ayaba BADO	Veeam Sales Professional Public Cloud	Avril-2025
	Veeam Sales Professional SaaS	Avril-2025
	Veeam Sales Professional Cybersecurity & DR	Avril-2025
	Veeam Sales Professional Cloud Service Provider	Avril-2025
	Veeam Sales Professional Kubernetes Data Protection	Avril-2025
Jonathan KABORE	Veeam Technical Sales Professional Microsoft 365 Protection	Juill-2025
	Veeam Technical Sales Professional Ransomware & DR	Juill-2025

NOMS	IBM	VALIDITE
Jonathan KABORE	IBM FlashSystem Sales Foundation	Mars-2025
	IBM FlashSystem Technical Sales Intermediate	Mars-2025
	Storage for Data Resilience Sales Foundation	Avril-2025
	IBM Storage Fusion Sales Foundation	Avril-2025
	Storage for SAP HANA - Foundational V2	Avril-2025
	IBM Tape for Enterprise Storage Sales Foundation	Mars-2025
NOMS	KASPERSKY	VALIDITE
Armelle DIANE	Sales Specialist Kaspersky Optimum Security	Oct-2024
		Oct-2024
Ayaba BADO	Sales Specialist Kaspersky Endpoint Security for Business	
	Sales Specialist: Kaspersky Security Foundations (\$53.10)	Mars-2025
	Sales Specialist: Kaspersky SD-WAN	Août-2026
Patrick SANOU	Sales Specialist: Kaspersky Next (\$19.01)	Fév-2026
	Sales Specialist Kaspersky NEXT (\$19.01) ;	Juin-2025
	Sales Specialist Kaspersky Endpoint Security for Business (\$02.12);	Déc-2025
	Sales Specialist Kaspersky Optimum Security (\$54.10)	Juin-2025

NOMS	ESET	VALIDITE
Ayaba BADO	ESET Sales Partner	Mars-2027
	ESET B2B Sales Specialist	Mars-2027
	ESET B2C Sales Specialist	Mars-2027
Patrick SANOU	ESET B2B SALES SPECIALIST	Mars-2027
	ESET SALES PARTNER	Mars-2027

DEPARTEMENT RESEAU & INFRASTRUCTURE

NOMS	CISCO	VALIDITE
Pascal BADO	CCNA 200-301 (Cisco Certified Network Associate)	Déc-2026
Arouna OUARME	CCNA 200-301 (Cisco Certified Network Associate)	Fév-2028
Jean-Luc SANOU	CCNA 200-301 (Cisco Certified Network Associate)	Oct-2027

NOMS	FORTINET	VALIDITE
Pascal BADO	FORTINET NSE 4	Août-2025
	Fortinet Certified Professional Network Security	Mars-2027

NOMS	ISO/IEC 27 001	VALIDITE
Arouna OUARME	ISO/IEC 27 001 : 2022 Lead Implementer	

NOMS	EC-COUNCIL	VALIDITE
Jean Luc SANOU	CEH V12 (Certified Ethical Hacking)	Juin-2027

NOMS	ESET	VALIDITE
Arouna OUARME	ESET B2C TECHNICAL SPECIALIST	Sept-2026
	ESET TECHNICAL PARTNER	Sept-2026
	ESET B2B TECHNICAL EXPERT	Mars-2027

DEPARTEMENTS PROJET & AVANT-VENTE

NOMS	FORTINET	VALIDITE
Parfait KARA	NSE 1 (Network Security Associate)	Mai-2025
	NSE 2 (Network Security Associate)	Mai-2025
	NSE 3 (Network Security Associate)	Mai-2025

NOMS	HUAWEI	VALIDITE
Nicolas YAMEOGO	Huawei Certified Specialist Associate Presale – IP Network	Juin-2026

NOMS	CISCO	VALIDITE
Melchisédech OUEDRAOGO	Cisco Core Security Specialization Technical Level 1	Juin-2025
NOMS	HPE	VALIDITE
Nicolas YAMEOGO	HPE ACCREDITED TECHNICAL PROFESSIONNAL (ATP) HYBRID CLOUD	Mars-2028

3.2 Recrutements (mouvements du personnel)

L'année 2024 a été marquée par des mouvements du Personnel, ci-dessous le tableau récapitulatif :

Sorties : Quatre (4)	✓ Fin janvier départ de Luke KONE, précédemment Ingénieur d'Affaires ✓ Fin janvier départ de Geoffroy BATIONO, précédemment Ingénieur d'Affaires ✓ Fin février fin de contrat de Andy KERE précédemment Ingénieur d'Affaires ✓ Fin août départ de Patrick KABRE précédemment Directeur Général
---------------------------------	---

	✓ Fin septembre départ de Melchisedeck OUEDRAOGO précédemment Presale Cybersécurité
Entrées : Trois (3)	✓ Avril arrivée de Melchisedeck OUEDRAOGO au poste de Presale Cybersécurité ✓ Juin arrivée de Jean Patrick SANOU au poste d'Ingénieur d'Affaires ✓ Septembre arrivée de Sakarya KONE au poste de Directeur Général

En rappel, Mr. Sakarya KONE a ouvert la filiale du Faso en 2005, après une dizaine d'années à piloter les activités de la filiale, il est appelé à la Holding pour occuper le poste de Directeur Général Groupe. Il revient pour reprendre la direction générale de SANCFIS Faso avec une feuille de route afin de relever les défis du moment (Croissance du chiffre d'affaires, Développement de la diversification dans les métiers Intégration, Cybersécurité et Gestion des Risques, Introduction de l'Identité et la Biométrie sur le marché, Diminution et Contrôle de diverses dettes, Finalisation du processus d'entrée en bourse, etc.).

IV. Entrée en Bourse de SANCFIS Faso

4.1 Rappel :

Processus d'entrée en bourse entamé par SANCFIS Faso depuis 2021 voulu par Conseil d'Administration en date du 20 janvier 2021 de réaliser sa cotation au troisième compartiment de la BRVM.

Obtention du visa de l'Autorité du Marché Financier de l'UMOA en date du 18 novembre 2022 autorisant l'offre publique de ventes d'actions. Cérémonie consacrant le lancement officiel de la campagne de souscription en date du 10 février 2023.

A la clôture des souscriptions après deux (2) semaines du lancement, nous avons atteint 30% de l'objectif de départ ;

Attendant la cérémonie de 1^{ière} cotation, un contre temps est survenu en décembre 2023, avec la décision de la BRVM consacrant le rejet de la demande de l'admission des actions de SANCFIS Faso à la cote de la BRVM.

4.2 Rapports financiers :

Les rapports financiers sont régulièrement transmis à fréquence trimestrielle, semestrielle et annuelle.

L'attestation du Commissaire aux Comptes ainsi que les états financiers définitifs au 30 juin 2024 demandés par la BRVM ont été envoyés décembre 2024.

4.3 Mise à jour :

Pour la poursuite de l'opération jusqu'à la cotation des actions de SANCFIS Faso, la BRVM a à nouveau demandé un lot de documents complémentaires dont les états financiers certifiés au 31 décembre 2024. Les actions ont été diligentées pour les produire et les transmettre.

V. Événements survenus depuis la clôture de l'exercice

5.1 Politique Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement (QHSE) :

- Notre ancienne politique QHSE date de 2021, elle était devenue caduque
- Des actions ont été engagées pour la renouveler :
 - Désignation en interne de la personne ressource QHSE,
 - La nouvelle politique QHSE et le plan d'actions afférente ont été élaborés ;
 - La formation de ladite personne a commencé pour une période de six (6) mois ;
 - L'Audit du Siège et du Centre Technique de SANCFIS Faso ont été effectués et la mise en œuvre des recommandations des règles QHSE sont en cours ;
 - La sensibilisation et la formation du personnel SANCFIS Faso sont permanentes ;
- L'initiation de démarche auprès des clients (Mines, Hydrocarbures etc.) pour obtenir les accréditations sont en cours ; **Le chiffre d'affaires mensuel de ces clients est de 40 558 576 FCFA**

5.2 Clôture du Projet Gouvernemental

- Signature en janvier 2025 du Service Acceptance Test (SAT) provisoire portant sur : L'installation, la configuration, la mise en service, et la formation ;
- Signature en avril 2025 Service Acceptance Test (SAT) définitif : L'installation, la configuration, la mise en service, et la formation ;
- Finalisation en avril 2025 de l'installation, la configuration, la mise en service, et la formation dudit projet ;
- Signature en Mai 2025 du Procès-Verbal de réception technique : L'installation, la configuration, la mise en service, et la formation.

5.3 Signature du contrat de partenariat avec HYTERA

- En février 2025, la solution POC de HYTERA a été testée avec succès sur une population de treize (13) personnes à la Délégation aux Activités Aéronautiques Nationales du Burkina (DAAN-BF). Des besoins spécifiques ont été identifiés chez autres comptes tels que la SONABEL, la SONABHY, OREZONE etc.
- Signature en mai 2025 du contrat de partenariat POC avec Hytera.

5.4 Mis en place de la Politique de Système de Sécurité d'Information (PSSI) :

- Méthodologie de travail adoptée et périmètres définis
 - ✓ PSSI « Processus de gestion des incidents » en vue de la Certification ISO-CEI 27001 ;
 - ✓ Plan d'action validé ;
 - ✓ PSSI « Processus de gestion des incidents », implémentation en cours : (Date de clôture 30 juin 2025) ;
- PSSI appliqué au NOC suivra dès juillet 2025.

5.5 Notre participation au à la deuxième édition du Salon International Synergie Sûreté, Défense et Sécurité (SYSDEF du 08 au 10 Mai 2025):

- Acuité : Évènement majeur dédié aux acteurs de la Sûreté, de la Défense, de la Sécurité et de la Protection Civile
- Thème Défense, Sécurité et Protection Civile : Enjeux et approche innovantes pour des territoires pacifiés et prospères
- Nos objectifs : Renforcer la notoriété de SANC FIS ; Faire connaître SANC FIS dans le secteur cible (Défense, Sécurité, Sûreté et Protection Civile), Nouer des contacts stratégiques, notamment avec les ministères concernés et leurs démembrements ; Établir des partenariats solides pour le développement de solutions adaptées aux besoins identifiés.
- Développement du business : Renforcement de relations publiques et de réelles opportunités d'affaires décelées à concrétiser

5.6 **Départ de la Directrice Commerciale et Marketing :**

- Départ acté en avril 2025
- Promotion interne et nomination de la nouvelle direction commerciale en Marketing qui a pris fonction le 1^{er} Mai 2025

TROISIEME PARTIE : PERSPECTIVES

Evolution prévisible de la situation de la société et perspectives d'avenir

Comme en 2024, la croissance économique 2025 – quoique toujours inférieure aux standards de la décennie 2010-2019 (6 % par an en moyenne) – devrait prolonger sa dynamique haussière en place depuis 2023, soutenue par l'agriculture, les services et la reprise des activités aurifères.

D'un point de vue général, nous notons un ralentissement du dynamisme économique compte tenu des défis sécuritaires et du contexte régional.

D'autre part, les instabilités nationales et internationales ont accéléré la transformation numérique. Une multitude d'entreprises ont adopté des modèles économiques reposant sur le numérique pour poursuivre leurs activités et maintenir leur croissance.

Cela a conduit à l'identification des opportunités ci-dessous :

- Cadre légal et institutionnel, un environnement plus attractif pour les investisseurs, favorisant la convergence des réseaux et des services de la société de l'information ;
- Initiatives gouvernementales et internationales pour améliorer l'accès aux infrastructures et aux compétences numériques ;
- Mise en place de l'Identifiant Unique électronique au Burkina pour l'accès des populations aux services de base (Programme d'Identification Unique pour l'Intégration Régionale et l'inclusion en Afrique de l'Ouest (WURI)) ;
- Possibilité d'accéder à la base donnée de l'Office National d'Identification (ONI) selon des catégories et des Privilèges ;
- Besoin de digitalisation du parcours Assuré (Assureurs, Souscripteurs, Centre de santé, pharmacies etc.) ;
- Besoin accru en solution de communication : les forces de Défense et de Sécurité ainsi que le secteur aéronautique requièrent des moyens de communication modernes et spécialisés pour assurer la coordination efficace des opérations. (Coordination rapide et sécurisation des équipes, Gestion efficace des crises en temps réel, Protection des données sensibles et interopérabilité entre entités etc.).

La bande passante achetée à l'international par les opérateurs a atteint une capacité totale de **425,10 Gb/s** à la fin du 3ème trimestre 2024, soit **2,2 fois**, la capacité enregistrée en 2023 à la même période.

Cette capacité se répartit entre les opérateurs dans les proportions suivantes : 28,24% pour VTS, 25,88% pour ONATEL SA, 23,53% pour ORANGE BURKINA FASO SA, 21,18% pour GVA BURKINA et 1,18% pour le PAV BURKINA. Le besoin en connectivité va en grandissant mais avec la forte concurrence sur ce segment, nous ne prévoyons pas une véritable croissance sur ce volet.

Notre stratégie consistera à faire du maintien de notre portefeuille et orienter notre démarche commerciale vers notre cœur de cible avec de nouveaux services.

Ceci dit, SANCFIS Faso va accroître sa part de marché sur le marché existant, et augmenter ses revenus sur les nouveaux métiers, tels que l'Infrastructure, la Cybersécurité, l'Intégration, la Biométrie et la Radiocommunication HF/VHF civile et militaire qui représentent de véritables opportunités de croissance. Ci-dessous la répartition du Chiffre d'affaires nouvelles ventes sur 2025 :

OBJECTIF CA NOUVELLES VENTES 2025	1 445 230 523	F CFA
1. Telecom	195 802 253	14%
2. Infrastructures	624 076 096	43%
3. Cyber Sécurité	148 000 000	10%
4. Radiocommunication	117 661 815	8%
5. Identité et biométrie	-	0%
6. Intégration de Systèmes	370 526 824	25%

Néanmoins, pour engranger de véritable part de marché et affirmer notre position sur les nouveaux métiers, nous devons impérativement renforcer l'expertise interne, améliorer la confiance des clients dans les nouveaux métiers, structurer notre

marketing de manière ciblée, diversifier nos offres de manière stratégique et s'appuyer sur des partenariats stratégiques solides.

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR METIERS ENTRE 2024 & 2025

EVOLUTION CA 2024 vs 2025	2024	2025	Taux Progression
TELECOM	1 516 189 739	1 539 735 255	+1,5%
CYBER SECURITE & GESTION DES RISQUES	1 466 155 035	148 000 000	-90%
INTEGRATION et SYSTÈME	15 621 859	370 526 824	+2466%
SERVICES D'INFRASTRUCTURE	396 303 181	624 076 096	+57,57%
RADIOCOMMUNICATION	-	117 661 815	+100%
TOTAL NOUVELLES VENTES	3 394 269 814	2 800 000 000	-17,50%

QUATRIEME PARTIE : RESULTATS FINANCIERS

1- Analyse de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière

Le chiffre d'affaires hors taxes s'est élevé à 3 394 269 841 F CFA contre 1 854 363 178 F CFA au titre de l'exercice précédent. Il se décompose de la manière suivante et par métier :

- **Télécoms : 1 516 189 739 F CFA**
- **Infrastructures : 396 376 138 F CFA**
- **Intégration : 15 621 859 F CFA**
- **Cybersécurité : 1 466 155 035 F CFA**

Les charges d'exploitation de l'exercice sont à 438 858 158 F CFA (contre 533 350 256 F CFA au titre de l'exercice précédent, soit une baisse d'environ 17,72%). Le montant des traitements, des salaires ainsi que des charges sociales sont à 425 558 269 F CFA (contre 411 754 459 FCFA au titre de l'exercice précédent, soit une variation de +3 %).

En conséquence, **le résultat d'exploitation** ressort un montant de 71 749 020 F CFA contre - 11 873 112 F CFA au titre de l'exercice précédent, soit une variation de plus de 100 %. Quant au **résultat financier** il est de - 8 571 241 F CFA contre - 8 251 245 FCFA au titre de l'exercice précédent. Le **résultat courant avant impôt** de l'exercice s'établit à 64 989 692 FCFA contre -7 915 220 FCFA pour l'exercice précédent, soit une variation de près de 300 %.

Le résultat exceptionnel de l'exercice est de 1 828 700 CFA contre 12 209 137 FCFA au titre de l'exercice précédent, et l'impôt sur les sociétés (16 971 000 FCFA). Ainsi, le **résultat de l'exercice** se solde par un bénéfice de 43 746 470 F CFA contre une perte de 30 217 995 F CFA au titre de l'exercice précédent, soit une variation de + de 100 %.

La **situation financière** de la société a connu une légère amélioration comparativement à l'exercice précédent, grâce à l'amélioration du taux de recouvrements sur la période ; malgré des nouvelles ventes exceptionnelles (plus de 2 milliards francs CFA) réalisées, le volume des créances a été contenu, passant de 1 000 millions à 1 015 millions FCFA.

Sur l'année 2024, des décisions ont été prises et des actions menées pour réduire la dette fournisseur ; celle-ci passe de 674 millions en 2023 à 577 millions en 2024 soit une baisse de 15%.

D'autres actions menées dans le cadre de l'exécution des marchés publics ont permis de constituer de nouveaux dépôts de garantie de plus de 100 millions auprès de la Banque Atlantique.

Quant à la dette fiscale, elle est passée de 1 022 millions en 2023 à 1 300 millions en 2024 ; mais cela est à relativiser car une bonne partie (287 millions environ) est constituée de quittances de paiement TVA à recevoir sur des marchés publics. Ce travail est en cours.

S'agissant de la dette sociale, elle est en forte baisse entre 2023 et 2024, passant de 65 millions à 37 millions FCFA soit une baisse de 43%.

Cette dette est composée essentiellement de provisions pour départ à la retraite et de provision sur les congés payés.

NB : Les démarches ont été entreprises auprès des fournisseurs de capacités en vue d'une baisse du coût d'achat par mégabit, avec date d'effet janvier 2025

Aussi, une attention particulière est portée sur l'analyse financière au mois le mois afin de suivre les variations de charges et de prendre les mesures idoines.

Toutes ces actions combinées participent à l'amélioration de la rentabilité de l'activité de la filiale.

2- Principaux risques et incertitudes

Exemple : Les problématiques auxquelles la société est confrontée sont liées au contexte régional et sécuritaire qui affecte pour l'essentiel la situation de nos clients. Et cela impacte quelque peu nos commandes à l'étranger, car de plus en plus il est difficile de faire des transferts dans certains pays à partir du Burkina Faso.

3- Utilisation d'instruments financiers

Le maintien du dépôt à terme (DAT) de 50 000 000 F CFA impacte positivement notre activité sur trois (03) volets :

- Il contribue à la notoriété et la crédibilité de la filiale vis-à-vis des partenaires ;
- Il est rémunéré de 3,5% l'an ;
- Il sert de garantie pour toutes nos sollicitations d'accompagnement de la banque ainsi que les facilités.

4- Présentation des comptes annuels

Les comptes annuels de l'exercice clos que nous soumettons à votre approbation ont été établis conformément aux règles de présentation et aux méthodes d'évaluation prévues par la réglementation en vigueur (*si des changements de règles et méthodes comptables sont intervenus dans la présentation des comptes annuels, cela peut être précisé ici*).

5- Affectation du résultat

Nous vous proposons d'affecter la perte nette de l'exercice, qui s'élève à 43 746 470 FCFA, de la manière suivante :

Bénéfice net de l'exercice au 31/12/2024	43 746 470 FCFA
Report à nouveau créditeur au 31/12/2023	3 578 323
Total à affecter	47 324 793
Affectation à la réserve légale	0
Dividendes	47 324 793
Report à nouveau au 31/12/2024	0

La Direction Générale