

Secteur : T.I.C

Nombre de titres offerts : 2 070 000 titres

Prix : 5,800D

Jouissance des actions : 1^{er} janvier 2011

Capitalisation boursière après OPF : 63,9MD

Principaux actionnaires

	Avant OPF	Après OPF
M ^r Mohamed FRIKHA	69,12%	56,15%
Flottant	-	18,77%

Chiffres clés :

ROE 2010/2011e: 19,1% / 14,1%

PE 2010/2011e: 20,0x / 18,5x

P/BV 2010e/2011e: 3,3x / 2,3x

Div Yield 2011e = 3,6%

But de l'ouverture de capital :

- La diversification des sources de financement du Groupe et l'ouverture d'un canal permanent de mobilisation de fonds propres ;
- Le renforcement de la notoriété du Groupe auprès de ses clients ;
- La création d'un instrument supplémentaire de motivation et fidélisation du personnel du Groupe ;
- La création d'une assise financière solide à même de financer les projets de développement futurs du Groupe.

Points clés :

- Un groupe opérant dans les NTIC avec des métiers à très forte valeur ajoutée ;
- Très forte croissance de l'activité depuis la création ;
- Une forte dépendance vis à vis de quelques clients (SAGEM, ALTRAN,...) ;
- Une forte concurrence à l'échelle internationale notamment de l'Inde et les Pays de l'Europe de l'Est ;
- Des ressources humaines hautement qualifiées et compétitives ;
- Un partenariat et des relations privilégiées avec des laboratoires de recherche en Tunisie et en France ;
- Une structure financière très saine avec un endettement quasiment vierge ;
- Un business model élaboré sur des contrats existants, n'intégrant pas les activités de Telnet Electronics et ATC à fort potentiel de croissance et permettant de doubler son bénéfice d'ici 2013 ;
- Une valorisation chère par rapport au marché mais qui se justifie par la très forte croissance de l'activité.

Caractéristiques de l'offre :

Nombre d'actions mises à la disposition du public : 1 242 000 actions anciennes qui seront cédées par les actionnaires actuels, représentant 11,26% du capital après réalisation de l'introduction et 828 000 actions nouvelles à émettre dans le cadre d'une augmentation de capital en numéraire, représentant 7,51% du capital après augmentation. Au total, l'offre porte sur 2 070 000 actions soit 18,77% du capital après réalisation de l'opération.

Valeur nominale : 1 dinar

Prix d'émission des actions nouvelles et anciennes : 5,800 dinars, soit une valeur nominale de 1 dinar et une prime d'émission de 4,800 dinars

Montant de l'opération : 12 006 000 dinars

Période de souscription : du 19 avril au 10 mai 2011 inclus

Jouissance des actions : Les actions nouvelles et anciennes porteront jouissance à partir du 1^{er} janvier 2011

Offre proposée : une Offre à Prix Ferme qui s'effectuera en termes de quotités d'actions composées chacune de deux actions nouvelles et de trois actions anciennes, soit un total de 414 000 quotités offertes réparties comme suit :

Catégories	Part d'allocation	Nombre de quotités	Nombre d'actions allouées		Montant (en dinars)
			Nombre d'actions anciennes	Nombre d'actions nouvelles	
Catégorie A : OPCVM sollicitant au minimum 500 quotités tout en respectant les dispositions légales notamment celles concernant les ratios prudentiel.	20%	82 800	248 400	165 600	2 401 200
Catégorie B : Institutionnels autres que les OPCVM sollicitant au minimum 500 quotités.	10%	41 400	124 200	82 800	1 200 600
Catégorie C : Personnes physiques ou morales, Tunisiennes ou étrangères sollicitant au minimum 251 quotités.	40%	165 600	496 800	331 200	4 802 400
Catégorie D : Personnes physiques ou morales, Tunisiennes ou étrangères sollicitant au minimum 25 quotités et au maximum 250 quotités	20%	82 800	248 400	165 600	2 401 200
Catégorie E : Personnel du Groupe TELNET	10%	41 400	124 200	82 800	1 200 600
Total	100%	414 000	1 242 000	828 000	12 006 000

La demande d'acquisition doit porter sur un nombre de quotités qui ne peut être inférieur à 25 quotités correspondant à 50 actions nouvelles et à 75 actions anciennes, ni supérieur à :

- 0,5% du capital social, soit 11 028 quotités correspondant à 22 056 actions nouvelles et à 33 084 actions anciennes pour les non institutionnels ;

- 5% du capital social, soit 110 280 quotités correspondant à 220 560 actions nouvelles et à 330 840 actions anciennes pour les institutionnels.

Le mode de satisfaction des demandes de souscription se fera de la manière suivante :

Pour les catégories A, B, C et E : Les demandes d'acquisition seront satisfaites au prorata sur la base d'un taux d'allocation de chaque catégorie, déterminé par le rapport quantité offerte/ quantité demandée et retenue. Le reliquat non servi sera réparti par la commission de dépouillement;

Pour la catégorie D : Les demandes d'acquisition seront satisfaites également par palier jusqu'à l'épuisement des titres alloués à cette catégorie. Les paliers de satisfaction seront fixés par la commission de dépouillement.

En cas d'excédent de titres offerts non demandés par une catégorie, le reliquat sera affecté en priorité à la catégorie A puis à la catégorie B, puis à la catégorie C, puis la catégorie D, puis à la catégorie E.

Contrat de liquidité : Portant sur 1 000 000 dinars et 100 000 actions pour une période de 12 mois à partir de la date d'introduction en Bourse des actions de Telnet Holding.

Présentation de Telnet Holding SA:

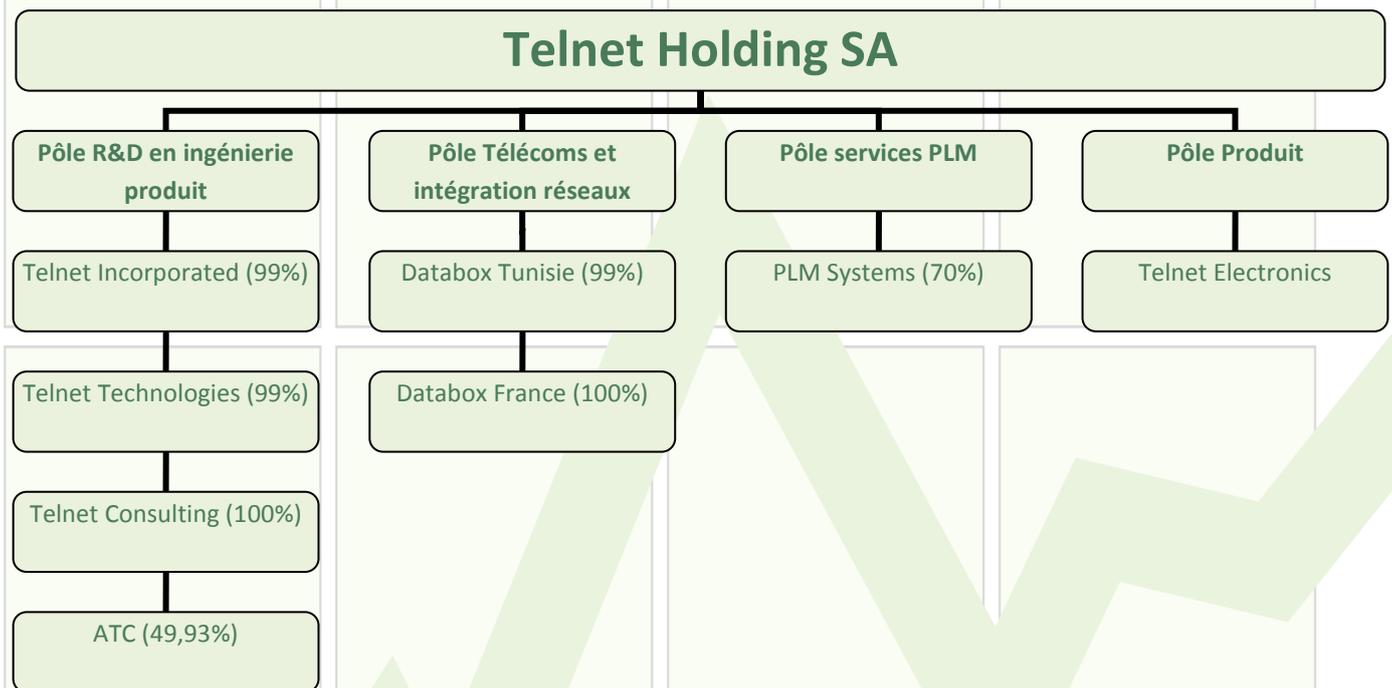
Créée par un groupe d'ingénieurs autour du promoteur et principal actionnaire, Mr Mohamed Frikha, Telnet SA est née en 1994 pour répondre à une demande en développement de logiciels provenant essentiellement, au départ, de donneurs d'ordres étrangers (multinationales) du secteur des Télécommunications.

Le 23/12/2010, Telnet a été réorganisée en Holding comptant 8 filiales qui distribueront chaque année 80% de leur résultat net sous forme de dividendes.

Détenant un capital social de 10 200 000 dinars, Telnet Holding opère dans le domaine des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC). Le groupe intervient actuellement sur 3 métiers :

- ✓ La Recherche et Développement (R&D) en Ingénierie Produit ;
- ✓ Les Télécoms et l'intégration réseaux ;
- ✓ Le service PLM (Product Life cycle Management).

En 2009, le Groupe a créé la société Telnet Electronics, où sera logée une activité industrielle dans le domaine de l'Ingénierie Produit actuellement en cours d'étude conformément à la stratégie du Groupe.



Les sociétés du Groupe Telnet ont conclu différents accords de partenariats avec des multinationales de grande envergure dans leurs domaines d'activité tels que : Altran, Safran, Dassault Systems, Patton Electronics, Tekelec, Digium...

Le groupe TELNET emploie à fin 2010, environ 500 personnes dont 440 ingénieurs provenant des universités d'ingénieurs tunisiennes, des grandes écoles françaises et des universités américaines.

Présentation des filiales du Groupe par métier:

➤ Pôle R&D en ingénierie produit :

Ce pôle qui comporte 4 sociétés représente le cœur du métier du Groupe Telnet. Il englobe l'ingénierie Software, l'ingénierie Hardware, ainsi que l'ingénierie Electronique et Microélectronique, et l'ingénierie Mécanique. Ces métiers consistent à concevoir et à développer des solutions logicielles, qui seront disponibles et utilisables sur différents types de support allant des puces électroniques à d'autres types de supports, tels que par exemple les ordinateurs ou les téléphones portables.

- **Telnet Incorporated** : Créée en 1996, elle est la première société du groupe avec un capital social de 7MD. Totalement exportatrice, cette filiale est devenue l'entité dans laquelle une grande partie du groupe est logée. Ses principaux clients sont : SAGEM et SAFRAN ;
- **Telnet Technologies** : Elle a été créée en 2005 pour les nouveaux clients de ce pôle. Elle a un capital social de 1,5 MD. La société a pour principal client VALEO ;
- **Altran Telnet Corporation (ATC)** : En 2008, le groupe signe un accord de joint-venture avec ALTRAN pour créer cette filiale dont le capital social de 1,44 MD. La société réalise la quasi-totalité de son chiffre d'affaires avec le groupe français ;
- **Telnet Consulting** : Créée en 2005 avec un capital social de 0,5 M€, elle est une société de droit français qui répond à deux besoins importants du groupe. Cette société constitue une vitrine commerciale, et draine ainsi une nouvelle clientèle vers Telnet en Tunisie. Elle sert aussi de cadre juridique à l'activité des ingénieurs tunisiens

amenés à résider sur le territoire français ou européen dans le cadre de prestations de service de longue durée chez le client.

➤ **Pôle Télécoms et intégration réseaux :**

Les deux principales activités de ce pôle sont les prestations de déploiement et l'intégration réseaux. Elles sont exercées par deux filiales :

- **Data Box** : Cette filiale dont le capital est de 1MD a été créée en 1996. Ces principaux clients sont les opérateurs télécoms. Elle assure également une assistance technique au profit des clients de l'équipementier TEKELEC (leader mondial) avec lequel a été signé un contrat de partenariat exclusif sur le territoire Tunisien ;

- **Data Box France** : Créée en 2009, cette filiale, avec un capital de 0,1M€, réalise des prestations télécoms et intégration réseaux sur le territoire Français.

➤ **Pôle PLM (Product Lifecycle Management ou Gestion du Cycle de Vie du Produit):**

Ce pôle est relatif à la gestion du cycle de vie de produits (de la conception à la maintenance en passant par la production et le contrôle qualité) à travers l'exploitation de logiciels scientifiques et techniques et de méthodologies spécifiques. Il est représenté par :

- **PLM Systems** : Créée en 2007 et dont le capital est de 0,15MD, cette filiale a signé un accord de partenariat privilégié avec Dassault Systèmes sur la Tunisie. Le partenariat porte sur la commercialisation et le support des logiciels PLM de Dassault Systèmes (leader mondial): CATIA, ENOVIA, DELMIA, SIMULIA et 3DVIA.

Les logiciels PLM de Dassault Systèmes couvrent les domaines d'activité suivants : l'aéronautique, la construction navale, l'architecture, l'automobile, le ferroviaire, l'électronique, les produits de grande consommation, l'industrie, la recherche, les sciences de la vie et l'énergie.

➤ **Pôle produit (en cours de réalisation):**

En marge de ces principaux axes de développement, le Groupe étudie activement, avec l'appui d'un cabinet international spécialisé, un projet de fabrication industrielle de prototypes créés au sein du pôle R&D ingénierie produit. Cette activité pourrait constituer un vecteur de développement important du groupe à moyen-terme. Ces études seront finalisées courant le premier semestre 2011. Une structure dédiée, **Telnet Electronics**, a été créée pour loger cette activité

Activité du Groupe Telnet Holding :

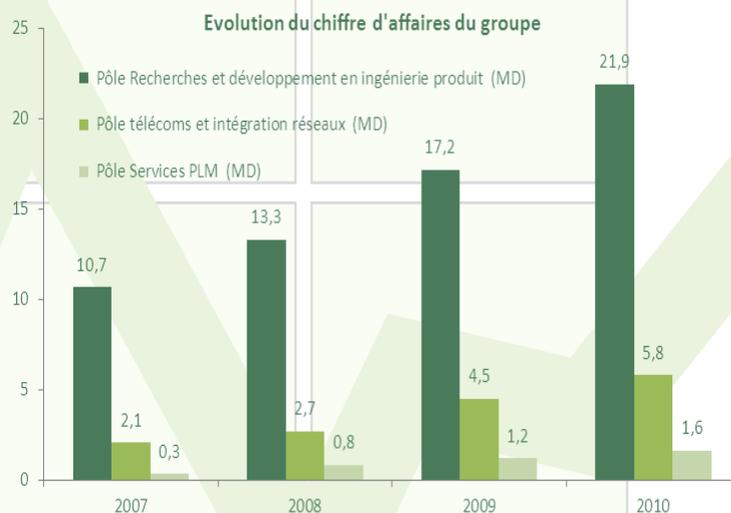
L'activité du groupe Telnet Holding a affiché un taux de croissance annuel moyen de 31% passant de 13,1MD en 2007 à 29,3MD en 2010. Cette performance traduit le fort potentiel de développement du groupe qui évolue dans un marché très porteur d'une part et l'aptitude du groupe à s'adapter à la demande du marché d'autre part.

Le pôle R&D en ingénierie produit qui est le cœur du métier de Telnet Holding représente à lui seul 74,6% des revenus du groupe en 2010 et a enregistré une croissance soutenue de 27,1% sur les quatre dernières années. Le deuxième métier de Telnet Holding à savoir Télécoms et intégration affiche des revenus de 5,8MD en 2010 contre 2,1MD en 2007 soit un TCAM de 42,5% sur la période. Ce pôle qui ne représentait que 15,7% de l'activité totale du groupe en 2007 a atteint une proportion de 19,8% en 2010, profitant du boom du secteur des télécommunications depuis le début du millénaire.

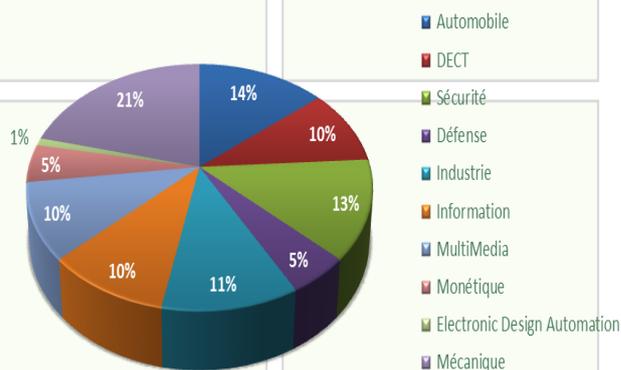
Le dernier savoir-faire acquis par le groupe est le métier des services PLM (Product Life Cycle Management) qui a bondi en 4 ans de 76,4% pour atteindre 1,6MD contre 0,3MD en 2007.

Une analyse de la structure du chiffre d'affaires du pôle R&D en ingénierie produit, principal métier du Telnet Holding, met en exergue la vision stratégique de diversification sectorielle (Automobiles, mécaniques, industrie, défense,...) mise en place par le management afin de tirer parti du potentiel de croissance que recèle un des secteurs de l'économie pendant une période donnée.

Le groupe Telnet Holding affiche des niveaux de rentabilité stable et satisfaisants. A l'instar de ses pairs le ratio charges de personnel sur chiffre d'affaires est passé 40,5% en 2008 à 45,9% en 2010. Cette hausse est attribuable essentiellement à la progression du volume d'affaires qui nécessite le recrutement d'ingénieurs hautement qualifiés pour opérer dans des activités très pointues d'une part et la nécessité d'octroyer au personnel plus particulièrement des



Structure du chiffre d'affaires R&D en Ingénierie Produit (en 2010)



salaires et des intéressements importants pour les garder au sein du groupe d'autre part.

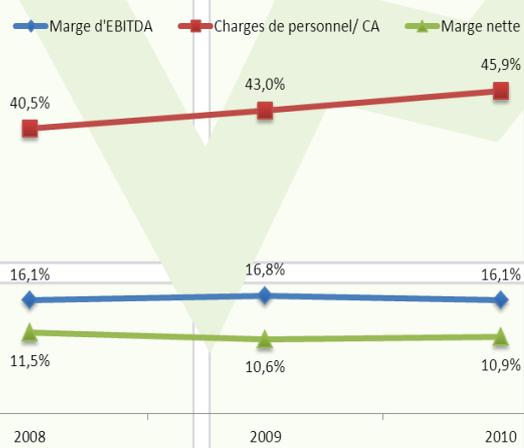
C'est dans ce sens-là que le management a mis en place, dans le cadre de son introduction en bourse, une stratégie d'épargne salariale visant à renforcer le sentiment d'appartenance du personnel à leur entreprise. En effet, les actions cédées au niveau de l'offre seront offertes au personnel gratuitement.

La marge d'EBITDA et la marge nette sont restées quasiment stables respectivement aux alentours de 16% et de 11% sur les 3 dernières années. Ceci témoigne d'une bonne maîtrise des charges d'exploitation malgré une hausse des frais de personnel.

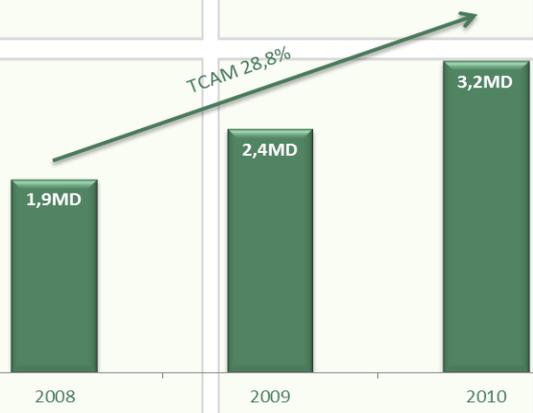
Telnet Holding vise atteindre à moyen terme des niveaux de marge largement supérieurs aux chiffres historiques du groupe. Un objectif que nous estimons un peu ambitieux à moyen terme surtout au vu du paysage socio-économique Tunisien actuel où une réévaluation des salaires est attendue. De plus, la pénurie d'ingénieurs hautement qualifiés sur le marché Tunisien dont le groupe aura besoin (estimés à 500 ingénieurs supplémentaires d'ici 2014) pour le développement de son activité ne fera que renchérir les revendications salariales.

La structure financière du groupe Telnet Holding est très saine et se caractérise par un endettement net vierge affichant un gearing négatif en 2008 et 2009 respectivement de -14,5% et -1,5%. En 2010 et suite à l'investissement réalisé pour la construction du nouveau siège sis aux berges du lac financé essentiellement par des crédits à court terme, le gearing est passé ponctuellement à 8,8% mais le niveau de cash que dégage le groupe lui permet de revenir à son niveau historique. Cette situation permet à Telnet Holding de dégager un bénéfice net consolidé de 3,2MD en 2010 contre 1,9MD en 2008, soit un TCAM de 28,8% grâce notamment à des charges financières très faibles et un taux d'imposition réduit vu que l'essentiel du chiffre d'affaires du groupe est réalisé à l'export. Le groupe affiche une rentabilité financière acceptable et très confortable de 19%.

Evolution de la masse salariale



Evolution du bénéfice net consolidé



Stratégie de développement :

Les orientations stratégiques de Telnet holding s'articulent autour de trois axes:

1- Renforcer et développer les métiers existants:

- Le développement de l'ingénierie produit et la Consolidation de l'intégration logiciel, électronique et mécanique dans les projets futurs ;
- La maîtrise des nouvelles compétences à travers les processus de veille déjà mis en place et les certifications appropriées : Applications Mobiles, M2M, CEM, Xilinx.

2- Diversification géographique :

Telnet Holding vise la consolidation de son positionnement en France essentiellement à travers les partenariats réalisés avec Altran, Patton et récemment LACROIX électronique. De plus, il compte créer une société en Allemagne « Telnet GmbH » où deux clients actuels, à savoir Johnson Controls et Ingenico, ont déjà montré leur intérêt pour d'éventuelles commandes. Pour le marché Nord-Américain (USA et Canada) « Telnet North America » sera créé au cours du 3^{ème} trimestre 2011.

3- Développer un nouveau métier:

Le groupe étudie activement, avec l'appui d'un cabinet international spécialisé, la production industrielle de produits qui seraient élaborés et conçus par Telnet. Cette activité sera logée dans Telnet Electronics. Un prototype de cette Road Map Produit est en train d'être validé par le CS et sera présenté en Octobre 2011 au salon de l'UIT (concept smart living).

Compte tenu de ce qui précède :

- Le chiffre d'affaires du Groupe passera de 22,9MD en 2009 à 56,1MD en 2014 soit un taux de croissance annuel moyen de 19,6%. Le pôle des R&D en Ingénierie Produit maintiendra sa position historique et aura la part prépondérante dans le chiffre d'affaires consolidé, avoisinant les 78% en moyenne sur les 5 prochaines années.
- La masse salariale du groupe Telnet augmentera sur toute la période de prévision de 17,6%, résultant de l'évolution aussi bien de l'effectif ainsi que des salaires. Toutefois, la proportion de ces frais par rapport au chiffre d'affaires reste relativement stable à partir de 2011 autour de 53% environ, en forte augmentation par rapport à 2009 et 2010 en raison de la restructuration de l'effectif et de certaines charges qui lui sont affectées.
- Le taux de marge d'exploitation du groupe Telnet devrait s'améliorer pour passer de 14,5% en 2010 à 19% en 2014.
- Le résultat net de 2010e consolidé devrait s'établir à 3,1MD pour atteindre 9,3MD en 2014, enregistrant ainsi un TCAM de 30,9% sur la période prévisionnelle.

Bien que le chiffre d'affaires du groupe ait été projeté sur la base de contrats fermes renouvelables par tacite reconduction, nous estimons que le groupe pourra atteindre ses objectifs. La situation économique qui prévaut actuellement dans notre pays ne devrait pas affecter l'activité du groupe qui est destinée essentiellement vers le marché européen. De plus, le business plan présenté ne tient pas compte des activités de Telnet Electronics et ATC, des activités à fort potentiel de croissance qui viendront certainement booster le chiffre d'affaires du groupe. Cependant, le principal défi qui reste à soulever si le groupe arrivera à réaliser le niveau de marges projeté. En effet, la marge d'EBITDA réalisée en 2010 était en décalage de 2,5 points par rapport à ce qui a été prévu (16,1% réalisée en 2010 contre 18,6% prévue).

Compte de résultat consolidé: Historique & Prévisionnel

(en mD)

	2008	2009	2010p	2011p	2012p	2013p	2014p	TCAM 2011-2014
Chiffre d'affaires	16 800	22 880	28 818	33 572	39 974	47 580	56 090	13,7%
Evolution		36,2%	26,0%	16,5%	19,1%	19,0%	17,9%	
- Achats & variation de stocks	2 037	3 127	3 676	3 306	3 717	4 193	4 751	9,5%
= Marge Brute	14 763	19 753	25 142	30 265	36 257	43 387	51 339	14,1%
Evolution		33,8%	27,3%	20,4%	19,8%	19,7%	18,3%	
- Autres charges d'exploitation	5 257	6 066	6 495	5 745	6 656	7 829	9 272	12,7%
- Charges de personnel	6 799	9 846	13 284	18 145	21 250	25 057	29 853	13,3%
= Excédent brut d'exploitation (E.B.E.)	2 706	3 841	5 362	6 375	8 351	10 502	12 214	17,7%
Evolution		41,9%	39,6%	18,9%	31,0%	25,8%	16,3%	
- Dotations aux amortissements	617	956	1 179	1 658	1 711	1 811	1 540	-1,8%
= Résultat d'exploitation	2 089	2 885	4 183	4 717	6 640	8 691	10 674	22,6%
Evolution		38,1%	45,0%	12,8%	40,8%	30,9%	22,8%	
- Charges financières nettes	90	356	776	637	427	361	312	
+/- Autres Eléments ordinaires	27	56	-36	0	0	0	0	
= Résultat courant avant impôt	2 026	2 585	3 370	4 080	6 213	8 329	10 362	26,2%
Evolution		27,6%	30,4%	21,1%	52,3%	34,1%	24,4%	
- Impôts sur les bénéfices	100	164	276	620	762	924	1 050	14,1%
= Résultat net consolidé	1 926	2 421	3 095	3 460	5 451	7 406	9 313	28,1%
Evolution		25,7%	27,8%	11,8%	57,5%	35,9%	25,7%	
- Part Intérêts minoritaires	132	183	81	313	347	385	428	8,1%
= Résultat net Part du Groupe	1 794	2 237	3 014	3 148	5 103	7 021	8 885	29,6%

Le Business Plan 2010-2014 ne tient pas compte de l'impact de l'augmentation de capital. Les états financiers prévisionnels du Groupe Telnet Holding ne prennent pas en considération les états financiers d'ATC et de Telnet Electronics.

Ratios : Historique & Prévisionnel

(en mD)

	2008	2009	2010p	2011p	2012p	2013p	2014p
Charges de personnel/Chiffre d'affaires	40,5%	43,0%	46,1%	54,0%	53,2%	52,7%	53,2%
Marge d'EBITDA	16,1%	16,8%	18,6%	19,0%	20,9%	22,1%	21,8%
Marge d'exploitation	12,4%	12,6%	14,5%	14,1%	16,6%	18,3%	19,0%
Marge nette	11,5%	10,6%	10,7%	10,3%	13,6%	15,6%	16,6%
ROE	17,8%	19,5%	18,4%	14,1%	21,4%	26,1%	28,4%
Gearing	-14,6%	-1,5%	8,8%	-38,8%	-45,5%	-54,7%	-63,0%

Evaluation de la société :

L'évaluation de Telnet Holding a été réalisée par Axis Capital Conseil sur la base du business plan pour une période allant de 2010 à 2014.

L'évaluateur a utilisé 4 méthodes :

- La méthode d'actualisation des Cash Flow Futurs;
- La méthode de Goodwill ;
- La méthode EVA;
- La méthode des comparables.

Le taux d'actualisation utilisé est le WACC (Coût Moyen Pondéré du Capital) déterminé par les paramètres suivants :

- Un taux sans risque de 5,6% ;
- Une prime de risque de marché de 6,8% ;
- Un bêta désendetté de 0,95, correspondant au β moyen pondéré des différents métiers du groupe TELNET. En effet, un Bêta a été déterminé pour chaque pôle d'activité, en se basant sur un échantillon de sociétés comparables.

Soit un WACC de 12,06% correspondant ainsi au coût des fonds propres du fait d'un endettement financier net négative pour Telnet Holding.

Pour la détermination de la valeur terminale, il a été utilisé un taux de croissance à l'infini de 1,5%.

Méthode	Coefficient de pondération	Capitalisation Théorique (MD)	Prix de l'action
DCF	30%	76,6	7,510
Goodwill	20%	59,0	5,782
EVA	30%	72,1	7,072
Multiples boursiers	20%	58,3	5,718
Moyenne pondérée		68,1	6,675

La moyenne pondérée des quatre méthodes fait ressortir une capitalisation de 68,1MD soit une valeur par action de 6,675 dinars pour un total de 10 200 000 actions.

Prix proposé et recommandation:

Le prix proposé est de 5,800D, soit une décote de 13,2% par rapport à la moyenne pondérée des méthodes. Ce prix correspond à une valorisation pour le Telnet Holding de 63,96MD.

Avec un prix d'introduction de 5,800D, le titre affiche les niveaux de valorisation suivants:

- Un PE de 20 x affichant une surcote par rapport au marché mais qui se justifie par la forte croissance de l'activité;
- Un rendement en dividende attrayant de 3,6% : parmi les plus élevés du marché boursier;

Telnet Holding*	
PE 2010	20x
PE 2011e	20,3x
P/BV2010e	3,3x
Div Yield _{2011e}	3,6%

*Données post-money

Nous recommandons de souscrire à l'OPF dans une optique de placement à moyen terme. Le titre présente des fondamentaux très solides (structure financière saine et rentabilité confortable) et se caractérise par une très forte croissance à deux chiffres.

Matrice SWOT :

Opportunités

- Proximité Géographique de la Tunisie avec ses marchés ;
- Ressources qualifiées et compétitives ;
- Possibilité de proposer de la sous-traitance de R&D et développement logiciel pour Dassault Systèmes ;
- Incitations et avantages accordés pour soutenir le développement de ce secteur.
- La certification CATIA,
- Possibilité de mettre en place une activité de développement de modules logiciels connexes à CATIA pour les clients.

Menaces

- Concurrence internationale notamment de l'Inde et des pays de l'Europe de l'EST ;
- Contrat avec Dassault Systèmes en VAR non exclusif sur le territoire Tunisien, (DS peut désigner un autre VAR) ;
- Risque de saturation du marché car la licence ne couvre que la Tunisie (DS peut désigner un autre VAR),

Forces

- Le rapport qualité prix des services proposés par le groupe Telnet constitue une barrière forte à l'entrée de concurrents sur les clients historiques de Telnet ;
- Mise en place d'un Linklab avec le Commissariat à l'énergie atomique en France pour l'échange de technologie et le partage des résultats de recherche ;
- Signature de protocoles de partenariat avec des constructeurs de semi-conducteurs ;
- Partenariat et relations privilégiés avec les labos de recherches en Tunisie et en France ;
- Différents accords de partenariat exclusifs conclus avec des opérateurs comme TEKELEC POLYCOM et DIGIUM qui sont leaders dans leurs domaines respectifs. Ces accords couvrent l'Afrique, le moyen Orient et l'Europe de l'ouest ;
- Data Box est certifiée Gold par Tekelec ce qui garantit la durabilité de la relation avec l'équipementier ;
- Société agréée par le Ministère des Technologies de la communication : TD2 ,TF2,TR2-, constituant un atout pour la commercialisation des produits en Tunisie ;
- Pas de produits concurrents présents en Tunisie dits de haut de gamme équivalents à CATIA.

Faiblesses

- Coût de la R&D pèse sur le coût et par conséquent sur le prix de facturation. Concurrence des SSII avec des structures et coûts plus légers ;
- Dépendance de Telnet INC vis-à-vis d'un principal client ;
- Présence faible sur les marchés autre que français (90 % en France) et belge à moindre mesure.
- Non diversification de la Clientèle (TT, TEKELEC) ;
- Obstacles au niveau des organismes d'autorités (CERT, ANCE)->Interdiction d'importation de quelques produits (Cryptage) Blocage au niveau de ventes ;
- DS se réserve le droit de vendre en direct sur le territoire tunisien surtout pour les gros comptes (STEG, SONEDE, CPG etc...);
- Pas de possibilité de représenter d'autres systèmes CFAO/PLM vu le contrat avec DS.