

Thinking about tomorrow, today!

# Mamadou Bamba

CEO, Orange Côte d'Ivoire

SawasAfrica-MiddleEast 2019





# 19ème édition du Sawas Africa-Middle East

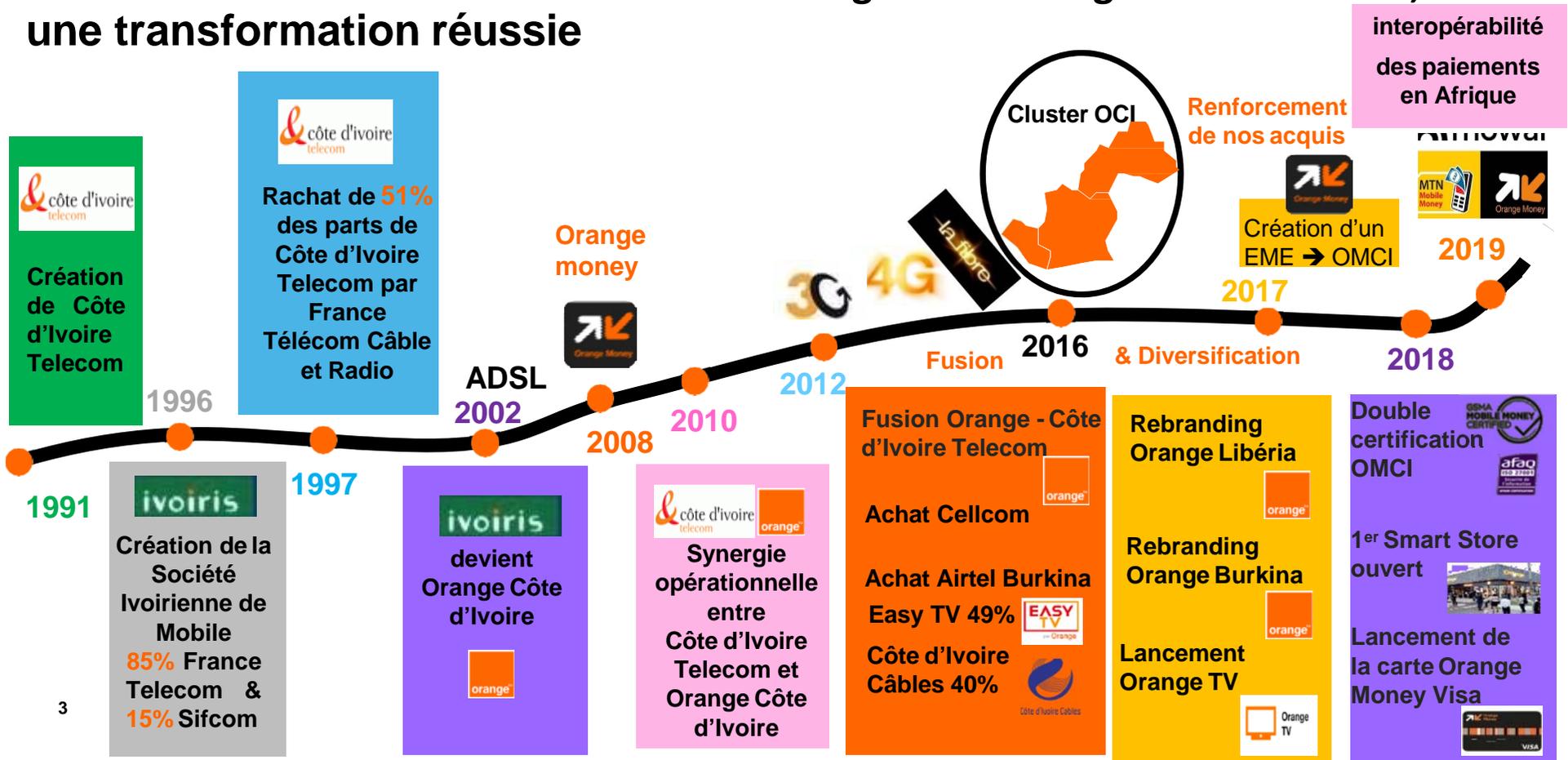


**Bienvenue en Côte d'Ivoire**

# Orange Côte d'Ivoire

Un hub régional renforcé par  
l'acquisition de deux filiales...

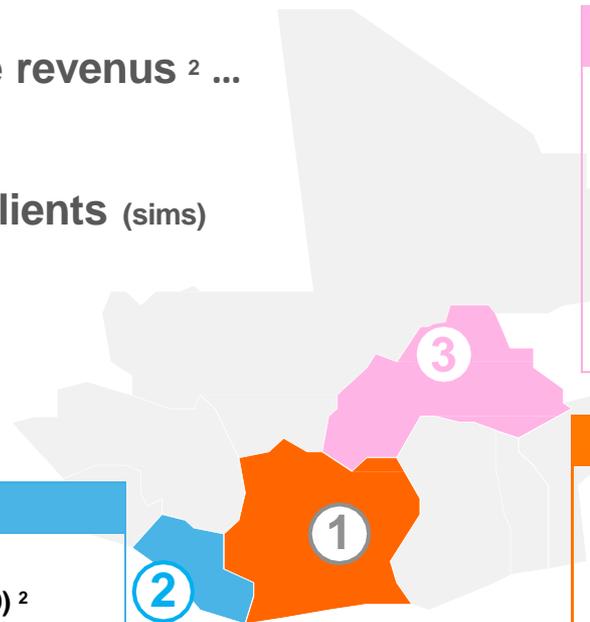
# Chronologie de l'évolution de la marque Orange de Côte d'Ivoire Télécom au «cluster» régional Orange Côte d'Ivoire, une transformation réussie



# Le cluster Orange Côte d'Ivoire au S1 2019 c'est :

**0,6 milliards** € de revenus <sup>2</sup> ...

**23,5 millions** de clients (sims)  
dans les 3 pays



## Orange Libéria

- Taux de pénétration du mobile: 77,6%<sup>1</sup>
- Parc OLIB décembre: 2022 kclients (juin 2019) <sup>2</sup>
- Parts de marché en volume: 66,70%<sup>1</sup>
- Concurrents: Lonestar (MTN)
- Licence: 4G/3G/2,5G/2G (GSM 900/1800)
- Couverture: 100% de Monrovia et 60% sur le plan national

4

## Orange Burkina Faso

- Taux de pénétration du mobile: 96%
- Parc OBF décembre: 8 987 kclients (juin 2019) <sup>2</sup>
- Parts de marché en volume: 44,9%
- Concurrents: Telmob (Etisalat), Telecel
- Licence: 2G/2,5G/3G/3,5G/4G
- Couverture: 96% sur le plan national à fin 2018 <sup>1</sup>

## Orange Côte d'Ivoire

- Taux de pénétration du mobile: 139%<sup>1</sup>
- Parc OCI décembre: 12 542 kclients (juin 2019) <sup>2</sup>
- Parts de marché en volume: 41,5%<sup>1</sup>
- Concurrents: MTN CI et Moov CI
- Licence: 4G/3G/2,5G/2G
- Couverture: 94% de population et 83% du territoire national

sources: <sup>1</sup> ARCEP Juin 2018, ARTCI, Juin 2015,  
<sup>2</sup> Publications Orange Group H1 2019

# Un leadership avéré de la marque Orange en Côte d'Ivoire

## Orange money

Près de **154 millions**

Volume des Transactions en au S1 2019

~**101,0 milliards FCFA**

Float estimé au S1 2019

~**2 881 milliards FCFA**

Valeur des Transactions au S1 2019

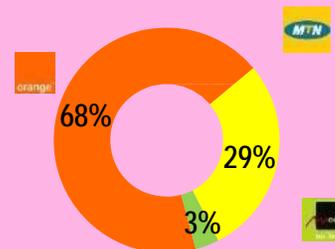
YoY  
+15%

YoY  
+8%

YoY  
+18%

~**68%** pdm

Parts de marché en valeur  
au S1 2019

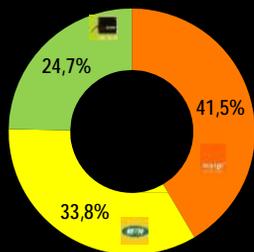


**139%** de taux  
de pénétration  
mobile ...

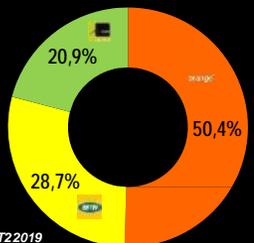
• **36,0 millions**  
de clients mobile

• **15,8 millions**  
clients data mobile

PDM en volume



PDM en valeur\*



\*Chiffres T22019

Près de **194 K** clients haut  
débit fixe en Côte d'Ivoire dont:

**84 K**  
clients ADSL

**93 K**  
clients TDD

**14 K**  
clients Fibre

au S1 2019

**1<sup>er</sup> opérateur**

À lancer la FTTH en Côte d'Ivoire

À lancer l'IPTV en Côte d'Ivoire

A lancer une Carte Visa Orange Money

**1 456 employés**

59%



41%



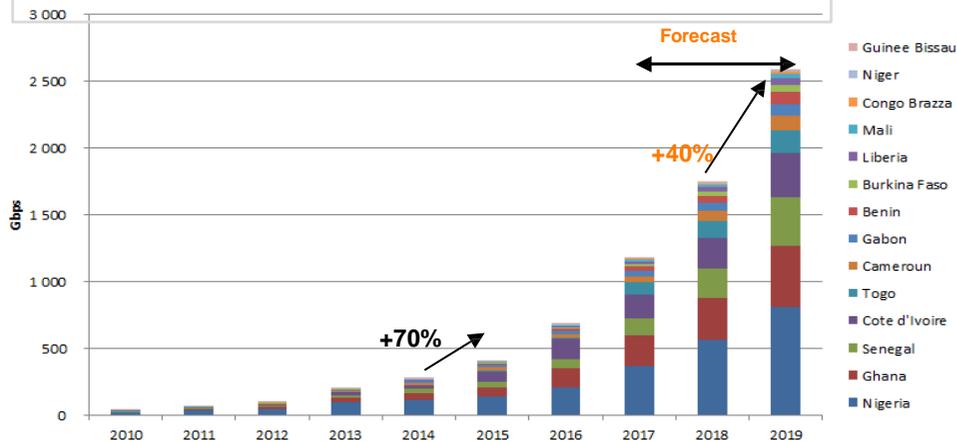
# Le marché du wholesale de la data en Afrique et notamment en Afrique de l'Ouest ...

## 1 Forte croissance des volumes

Le volume des données mobiles croît plus rapidement en Afrique (> 45%) que dans le reste du monde à l'exception de l'Asie

Le débit en Afrique de l'Ouest a augmenté de 70% et va continuer de croître de + 40 d'ici à la fin 2019

West Africa: Used international bandwidth (Gbps)

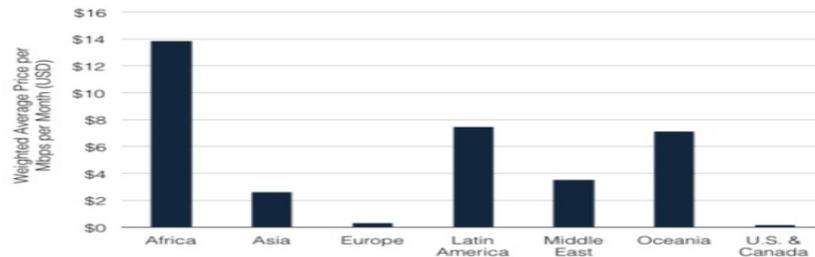


## 2 Des prix très élevés par rapport aux autres régions

Le prix des debits est élevé et le coût de la consommation locale équivaut à la moitié de coût global

Le prix du circuit Jo'burg –Londres est plus cher que celui de Londres à New-York à distance équivalente

10 GigE Weighted Average Price per Mbps by Region, 2016



Source: TeleGeography

© 2017 PriMetrica, Inc.

# Le marché du wholesale de la data en Afrique et notamment en Afrique de l'Ouest ...

3

Un marché du wholesale non encore structuré en Afrique de l'Ouest, visé par de nouveaux acteurs

## New comers

**LIQUID**  
TELECOM



- Fiber Operator to expand in West Africa either via RDC or West Coast
- Commercial agreement in place with

**Bolloré**  
AFRICA LOGISTICS

- Transport company, plans to build fiber networks along the blue line in Ivory cost, Burkina Faso, Niger, Benin, Togo



## Existing players



- Wholesaler with no owned infrastructure, provides portfolio covering 70 countries
- OBS' main provider in West Africa



- Telcos provide solutions on demand (affiliates assets + offnet)
- \* Built its Trans African Optical Fiber Cable: linking its subsidiaries in Mauritania, Mali & Burkina Faso

# Les enjeux du développement du wholesale pour Orange

1

Participation active au backbone régional pour soutenir le développement du broadband dans la sous-région et compenser la baisse des revenus voix

2

Investir dans de nouveaux projets de câble sous-marin pour maîtriser nos charges internet



3

Anticiper la pression sur nos revenus internationaux et roaming du fait du free roaming CEDEAO en lançant des offres d'abondance (bundle)

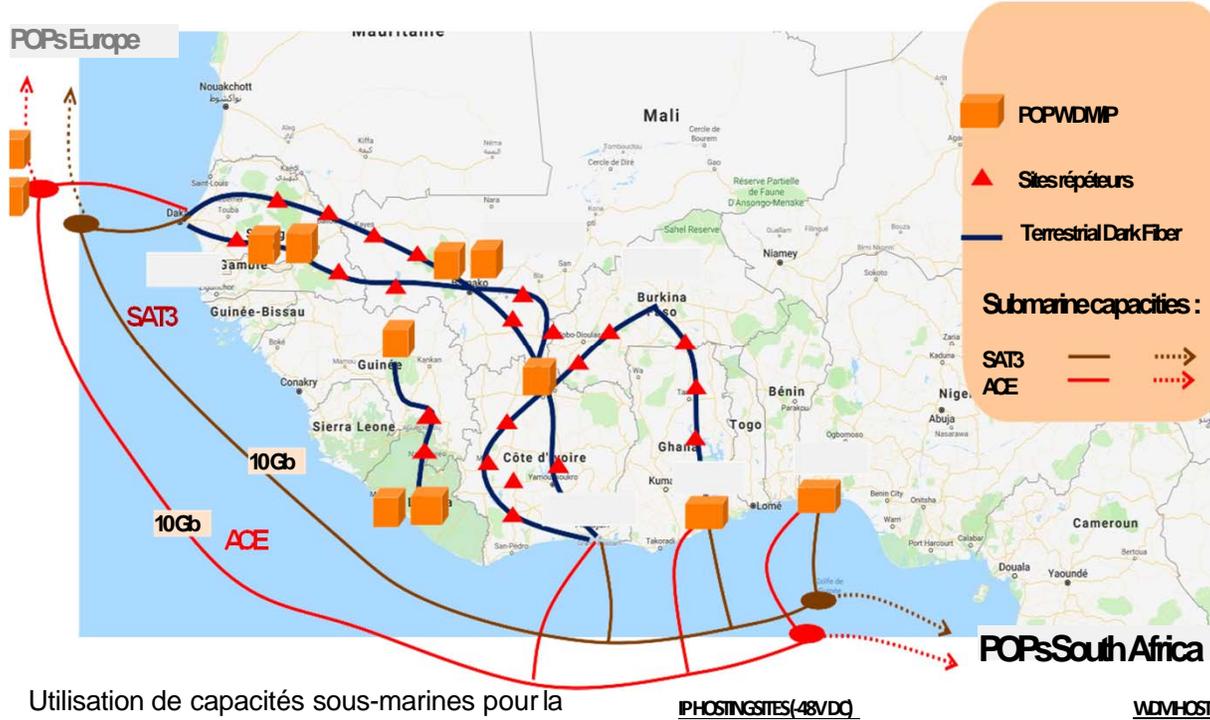


4

Améliorer notre qualité de service  
Tisser des partenariats stratégique gagnant avec les nouveaux acteurs du marché (sécurisation via le backbone des concurrents)

# Le projet BAFO

Un réseau de transmission WDM sécurisé s'appuyant sur + de 8000 km de fibre des filiales et une couche de service IP, en extension du réseau OTI



Utilisation de capacités sous-marines pour la restauration du trafic terrestre

PHOSTINGSITES(48/DC)

WDM/HOSTIN

**Produits disponibles sur le BAFO**

transmission POP to POP

**EVPL (Ethernet virtual Private Line):**

- Layer 2 (Echelle over MPLS sur réseau OTI/DMR)
- Débit: 2Mbps -> 10G (à développer sur L2E)
- Sécurisé sur le POP to POP
- Périmètre: Intra-Afrique (POP to POP) et monde (voir carte slide suivant)

**IPL (International Private Line):**

- Layer 1
- Débit: 2 Mbps - 100 G
- Sécurisé (automatic restoration + full diversity)/non sécurisé
- Périmètre: intra-Afrique

**Phase 1**

**Footprint Orange:** Sénégal, Côte d'Ivoire, Mali, Burkina Faso

**Hors Orange:** Nigeria, Ghana

**Phases ultérieures:**

Cameroun, RCA, RDC, Bénin, Togo, Gabon, Maroc, Sierra Leone, Bissau, Niger



# Objectifs

**1**

**Conforter notre leadership sur les réseaux fixe et +en accompagnant l'évolution du continent vers le très haut débit**

**2**

**Optimiser les coûts de transmission du groupe Orange en Afrique et développer nos ventes de transmission ainsi que les services construits sur ce réseau**

**3**

**Maintenir une ingénierie et supervision commune**

**4**

**Accentuer la lutte contre les simbox et le développement de nouveaux corridors voix pour anticiper la baisse de nos revenus et maîtriser nos charges voix à l'international**

# Merci