

Thinking about tomorrow, today!

Mamadou Bamba

CEO, Orange Côte d'Ivoire

SawasAfrica-MiddleEast 2019





19ème édition du Sawas Africa-Middle East

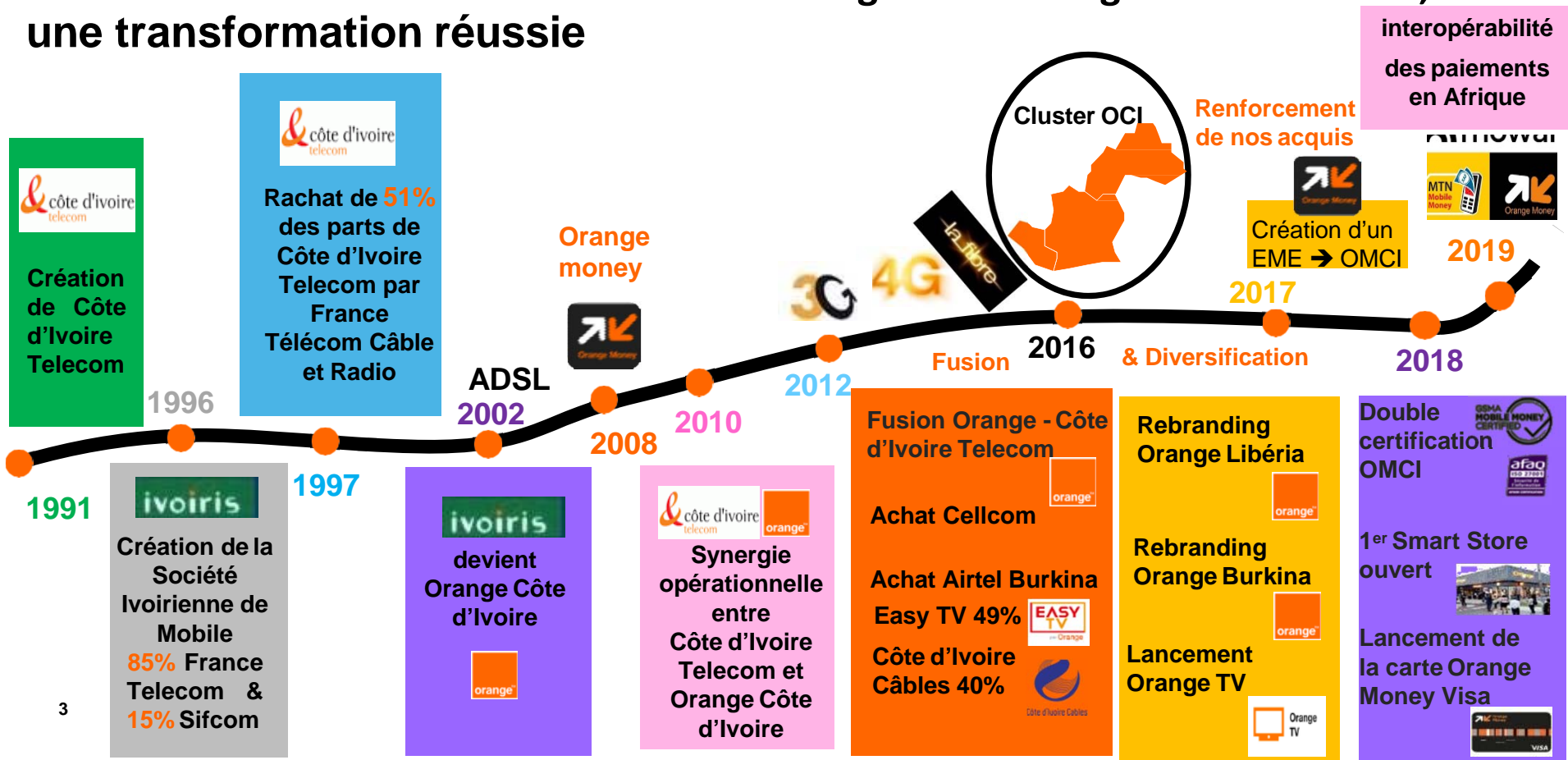


Bienvenue en Côte d'Ivoire

Orange Côte d'Ivoire

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

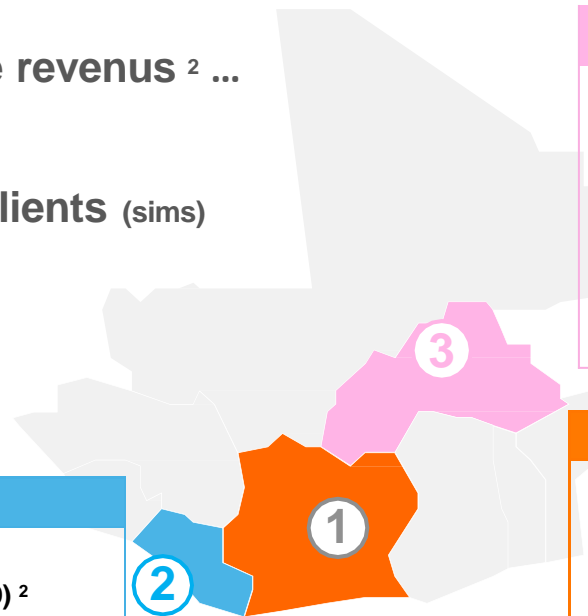
Chronologie de l'évolution de la marque Orange de Côte d'Ivoire Télécom au «cluster» régional Orange Côte d'Ivoire, une transformation réussie



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

0,6 milliards € de revenus ² ...

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



Orange Libéria

- Taux de pénétration du mobile: 77,6%¹
- Parc OLIB décembre: 2022 kclients (juin 2019) ²
- Parts de marché en volume: 66,70%¹
- 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) ²
- 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 ¹

Orange Côte d'Ivoire

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

sources: ¹ ARCEP Juin 2018, ARTCI, Juin 2015,
² 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**

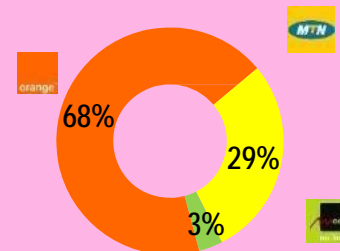
Float estimé au S1 2019

~**2 881 milliards FCFA**

Valeur des Transactions au S1 2019



~**68%** pdm
Parts de marché en valeur
au S1 2019

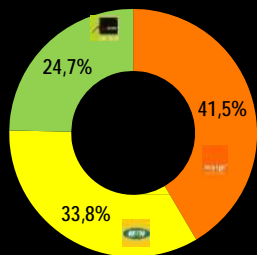


139% de taux
de pénétration
mobile ...

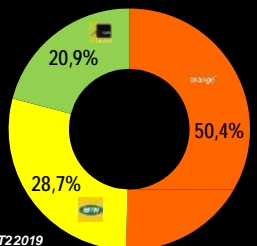
- **36,0 millions**
de clients mobile

- **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^{er} 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%



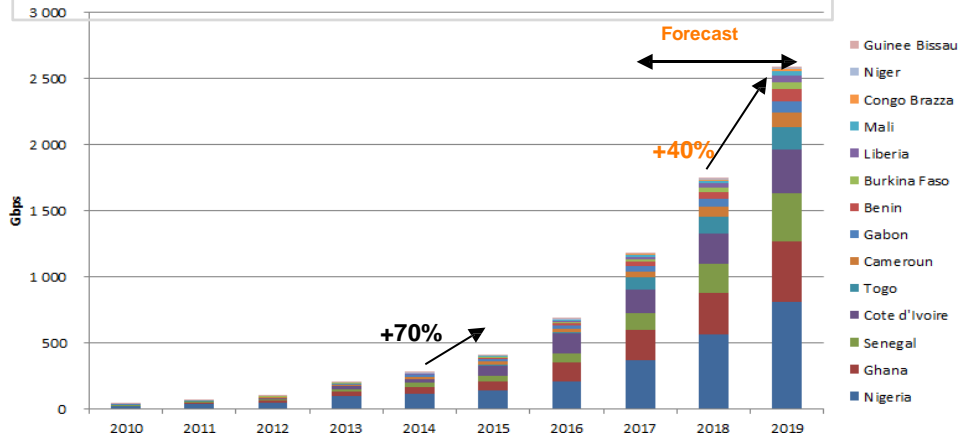
Le marché du wholesale de la data en Afrique et notamment en Afrique de l'Ouest ...

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)

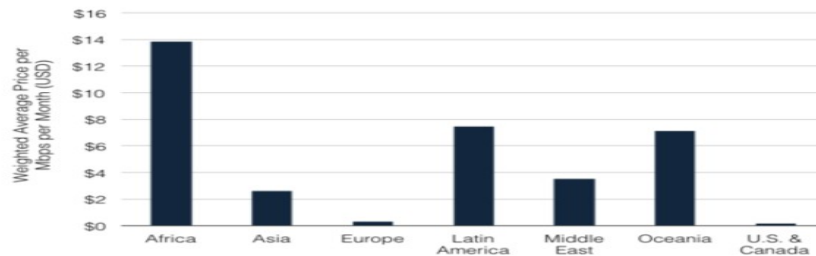


2 Des prix très élevés par rapport aux autres régions

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



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



- 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)

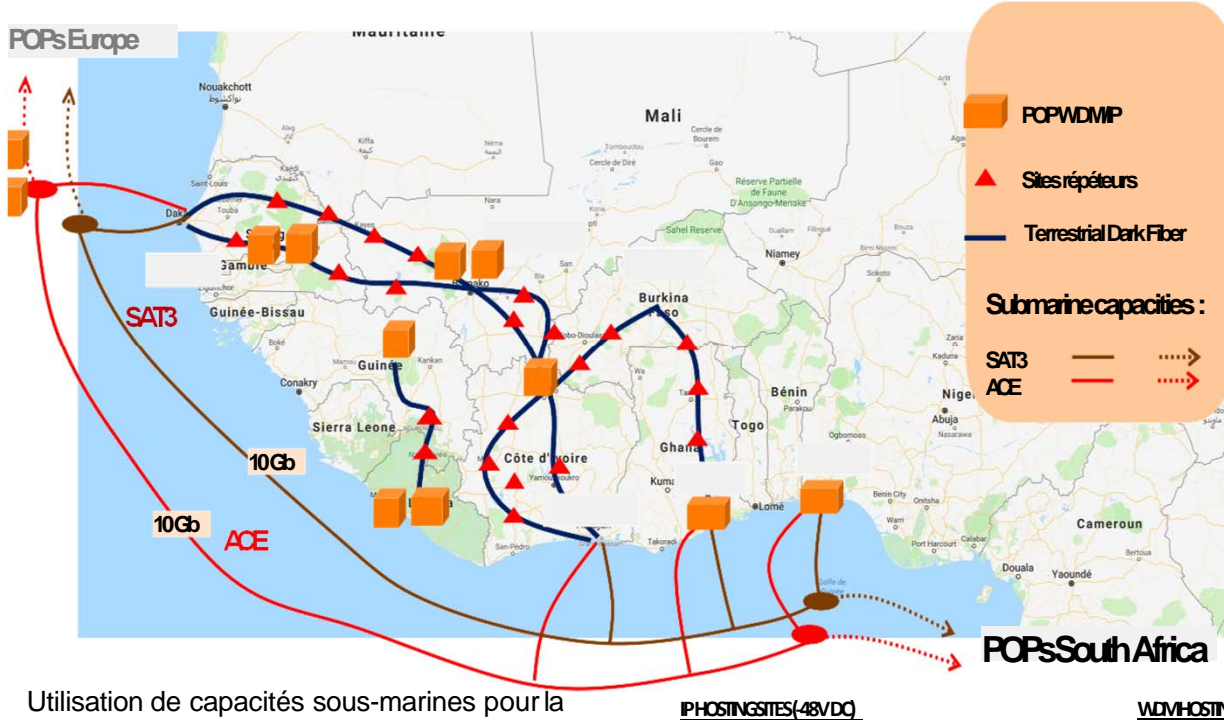


4

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, Cote 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