



Stratégie d'acquisition de Maroc Telecom

Dynamique d'investissements en Afrique

Le Groupe Maroc Telecom au fil des années

Création du
Ministère des PTT



1956

1984

Création de
Maroc Télécom



1998

Concurrence



Un monde nouveau vous appelle

2001

Acquisition
de l'Onatel



2006

Acquisition
de Sotelma



2007

2009

Naissance de
l'ONPT



Acquisition
de Mauritel



Acquisition
de Gabon
Telecom



Le Groupe Maroc Telecom aujourd'hui

Acteur majeur du paysage des télécommunications sur le continent africain.



Le Groupe Maroc Telecom aujourd'hui

Acteur majeur du paysage des télécommunications sur le continent africain.

Présence sur 5 pays du continent (couvrant 65,5 Millions d'habitants) :

 Maroc



 Mauritanie



 Burkina Faso



 Gabon



 Mali



Des relais de croissance

Une démarche de développement reposant sur des critères de choix rigoureux

- ❖ Clarté du cadre réglementaire
- ❖ Attractivité de l'environnement des affaires (justice, fiscalité, liberté des transferts ...)
- ❖ clarté des règles de gouvernance des entreprises,
- ❖ stabilité politique,
- ❖ Potentiel du marché,
- ❖ prise de participations majoritaires pour avoir la marge de manoeuvre nécessaire au développement de ses filiales.

Nécessité d'une bonne visibilité pour investir dans un secteur très capitalistique



Quatre filiales, un point commun

Des opérateurs historiques en perte de vitesse au moment de leur privatisation :

- ❖ Mauritanie : Mauritel (Avril 2001),
- ❖ Burkina Faso : Onatel (Décembre 2006),
- ❖ Gabon : Gabon Telecom (Février 2007)
- ❖ Mali : Sotelma (Juillet 2009)

Aujourd'hui, leaders ou opérateurs de référence sur leurs marchés respectifs :

- ❖ Mauritel : 54% de PDM*, leader,
- ❖ Onatel : 45% de PDM*, leader,
- ❖ Sotelma : PDM en forte croissance (31%* contre 17% en juillet 2009)
- ❖ Gabon Telecom : 2ème opérateur sur un marché fort concurrentiel (37%* de PDM derrière Airtel)

* : Source Daxxis – Q3 2010

**Toutes sont bénéficiaires aujourd'hui
les plus anciennes distribuent des dividendes.**



Un positionnement fort reposant sur de solides atouts

❖ Une approche de coopération Sud-Sud s'appuyant sur la politique économique dynamique du Royaume

❖ Le dialogue constant avec les gouvernements pour répondre aux attentes et comprendre l'environnement de l'entreprise

❖ Le respect de la culture locale

❖ L'accumulation d'une expérience et d'une expertise riches au Maroc, en particulier :

- ✓ Savoir-faire en matière de gestion des réseaux,
- ✓ Stratégie Marketing innovante,
- ✓ Gestion rigoureuse (normes de gestion et de reporting aux standards internationaux).

De nombreux projets trans-filiales

(réalisés ou en cours)

- ❖ Déploiement de câble FO reliant les filiales au Maroc
- ❖ Harmonisation des systèmes d'information
- ❖ Solution de mobile payment: Mobicash
- ❖ Zone de roaming unique pour les clients de l'ensemble du Groupe Maroc Telecom
- ❖ Convergence des processus financiers



Le positionnement face à la concurrence

Une concurrence vive avec des acteurs d'envergure internationale



Conclusion

Le développement de Maroc Telecom en Afrique:

- ❖ Une contribution au renforcement de la présence économique marocaine sur le Continent