

Conseil d'Administration

sonatel multimedia

Rapport d'activités 2017

12 février 2018



Faits marquants Marketing des Contenus

Animations Marketing : promo sur les services

- **Hadith et dhoa** avec l'abonnement hebdo à 0 franc au lieu de 150/semaine et lancement du service Nafila
- **Jeune Afrique** : souscription à l'abonnement mensuel gratuite
- **English learning** : souscription à l'abonnement hebdo gratuite
- **Astuces de Karelle** : Abonnement Hebdomadaire gratuit au lieu de 150 F
- **Conseil de Femme** : Abonnement Hebdomadaire gratuit au lieu de 150 F
- **Amour et Vie** : du 04 Aout au 10 Aout L'abonnement hebdo est à gratuit
- **Blagues** : du 04 Aout au 10 Aout L'abonnement hebdo est à gratuit
- **Proverbe africain** : du 15 au 20 Aout 2017 l'abonnement hebdo est gratuit
- **Horoscope** : souscription à l'abonnement hebdo gratuite
- **Mégawin** : lancement de la campagne Tabaski le 17 Aout 2017
- **Africa Foot** : souscription à l'abo hebdo gratuite du 29 aout au 03 septembre



Lancement

- **Orange Live avec Sidiki Diabaté** sur la VOD le 21 juin en marge de la fête de la musique

Event:

- Organisation de le 2ème édition du Dakar Digital Show les 24 et 25 octobre
- 3 battles Asphalt organisés en Mars, Octobre et Décembre



Vente

- **Offre de solutions professionnelles faites à la SGBS, DGID, PNUD, MINISTERE DES FINANCES, FAO**
- **Participation au Business Tour** organisé par DV et aux **Prestige Open Day**

Faits marquants Gestion des Partenariats

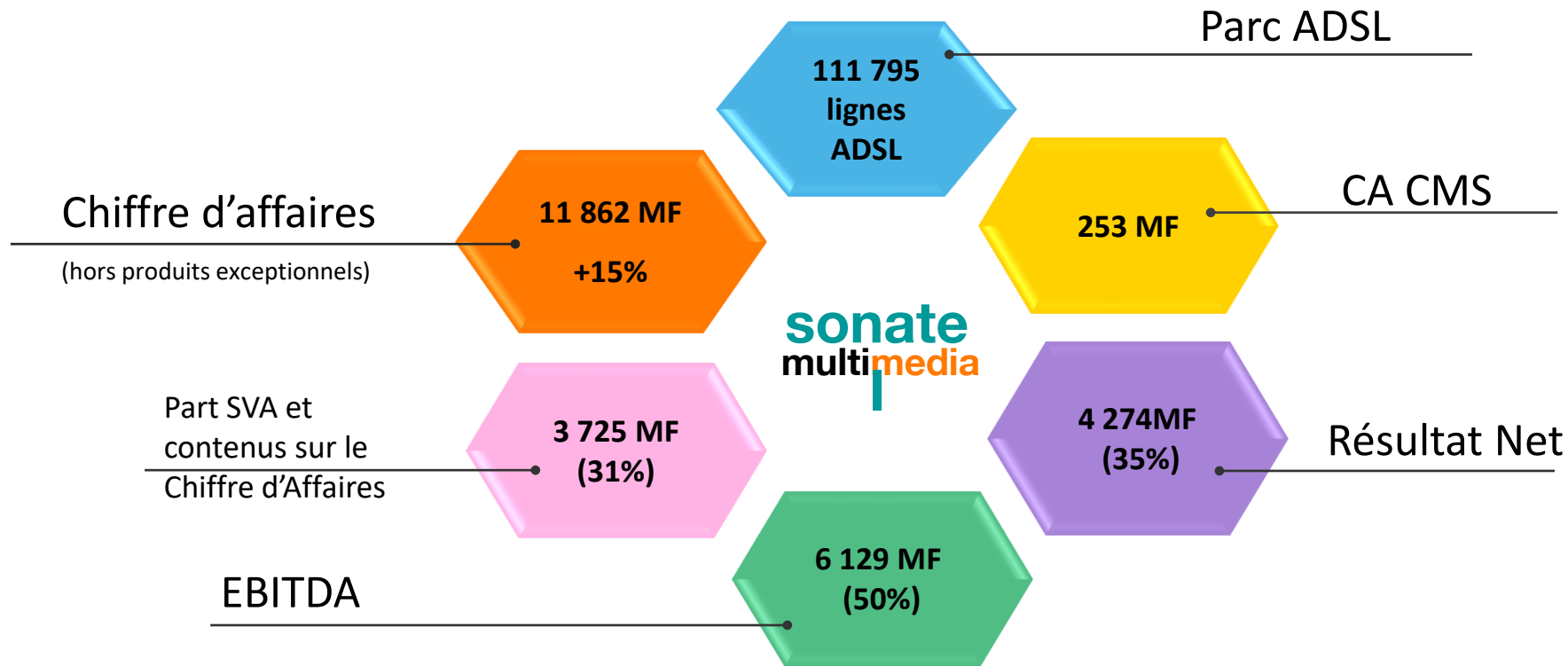
- 1** 7,6 milliards réalisés en 2017 soit le meilleur CA sur les services SMS+ depuis le lancement (en 2006)
- 2** Le Sénégal garde sa place de N°1. il est en tête des CA mensuels sur 2017 avec une contribution de 35,6 % des recettes globales.
- 3** Blocage de l'USSD et l' API Billing par le régulateur. L'ARTP devient de plus en plus exigeant sur nos offres (prix, % sur les partenariats etc.) → Perte de CA USSD Shop de 19 233 858 et sur API Billing de 104 803 130 F
- 4** Partenariat PAYBOX (système de paiement de facture on line) : Retrait du partenaire technique PAYNET entraînant l'arrêt du service. Il a été remplacé par BNP comme agrégateur moyen de paiement qui propose un service plus complet.
- 5** Baromètre partenaires SVA SMS+ : taux de satisfaction globale 80% avec une note globale de 14,34. Point négatif sur le sharing mais Sonatel mieux positionnée qu'Expresso et Tigo.
- 6** Baisse considérable du volume de SMS et CA de WARI qui passe de 273 millions à 165 millions entre 2016 et 2017.

Faits marquants Innovation & Projets

- Orange Fab Saison 2 : avec les start-up BaySeddo et comparez.sn
- Installation de la PTF Fiware pour l'animation de l'écosystème universitaire
- Adhésion au consortium Wazihub un projet financé par l'UE sur l'IoT
- Intégration des API d'Orange sur la PTF e-commerce Sooretul
- Productions de solutions applicatives :

Application WEB	Application Mobile	Portail – Site Web
<ol style="list-style-type: none">1. SupplyChain (interfaçage entre SupplyChain et l'application @ttach)2. SICOS2M : Shapping ADSL des Offres Home / Home+3. AUTOMATISATION DE TB DCIRE DANS RADAR4. Digital Day5. Evolution E-Board6. SENAC7. MAXICOURS8. EVOLUTION SUPER V3.49. Xam Ca Gox10. Senfacture	<ol style="list-style-type: none">1. PROJET SOLEIL : projet parcours ILLIMIX SOLEIL2. Gestion des commandes3. Géolocalisation des points de vente4. Boutique5. Voting6. Pitch Audiovisuel7. Questionnaire de satisfaction8. Xam Ca Gox9. AIBD10. Royaltine	<ol style="list-style-type: none">1. REFONTE HOME.SN2. LANDING PAGE SMS PRO3. REFONTE FONDATION SONATEL4. Messagerie PRO5. API Orange Money – Interface WEB6. Site du Gouvernement du TCHAD7. Sonatel Academy8. Site de prospection pour la fibre optique9. Hackathon10. Newsletter MDC11. Newsletter DMGP12. SOFIMATEL

Sonatel Multimédia en chiffres à fin 2017



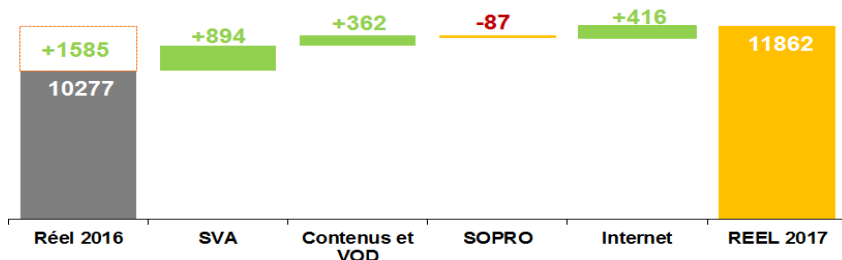
REEL 2017 Croissance des revenus (+1,6 GXOF) tirée principalement par l'activité SVA et contenus. L'internet contribue à hauteur de 69% des revenus. Retrait de l'Ebitda de -3,7% (-0,24 GXOF) suite à la hausse des charges qui absorbe la croissance du CA (+1,58 GXOF) et à la baisse des produits non opérationnels (-0,24 GXOF)

Résultat d'exploitation : -2,5% (-0,15 GXOF) en yoy. Retrait de l'Ebitda atténué par la baisse des amortissements (-84 MXOF).

Résultat Net : -3% (-0,13 GXOF) en YOY suite à la décroissance du résultat d'exploitation et des produits HAO (-48 MXOF), atténuée par la hausse des produits financiers (+10 MXOF ; grains de change) et par la baisse de l'IS (-56MXOF).

en millions FCFA	Réel 2015	Réel 2016	REEL 2017	2016 / 2015		2017 / 2016	
Chiffre d'affaires	9 241	10 277	11 862	1 036	11,2%	1 585	15,4%
Autres produits	577	614	372	37	6,4%	- 242	-39,4%
Coûts directs	- 2 407	- 2 650	- 3 923	- 243	10,1%	- 1 273	48,1%
Coûts indirects	- 1 746	- 1 873	- 2 181	- 128	7,3%	- 308	16,4%
EBITDA	5 666	6 369	6 130	703	12,4%	- 239	-3,7%
Taux d'EBITDA	61,31%	61,97%	51,68%	+0,7 pt		-10,3 pts	
Résultat d'exploitation	5 524	6 246	6 092	722	13,1%	- 154	-2,5%
Marge opérationnelle	59,77%	60,78%	51,36%	+1 pt		-9 pts	
Résultat Net	3 856	4 407	4 274	550	14,3%	- 133	-3,0%
Marge nette	41,73%	42,88%	36,03%	+1,1 pt		-6,8 pts	
CAPEX	75	111	6	36	48,1%	- 105	-94,4%
Taux CAPEX	0,81%	1,08%	0,05%	+0,27 pt		-1 pt	
Free Cash Flow	5 591	6 258	6 124	667	11,9%	- 134	-2,1%

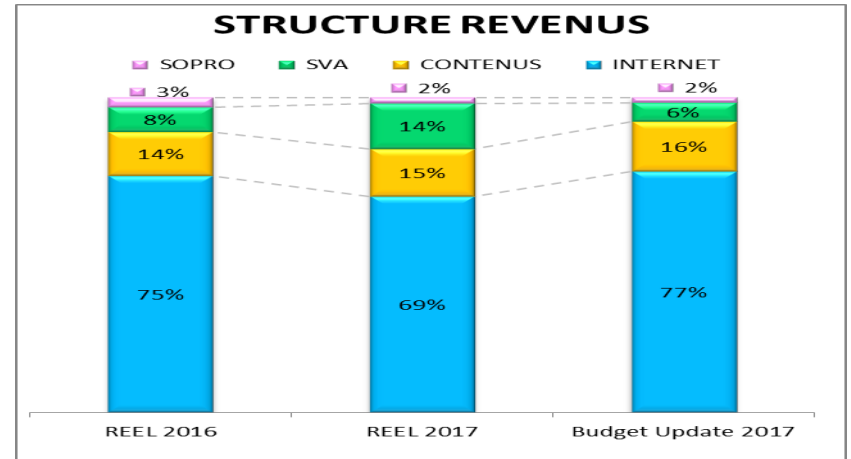
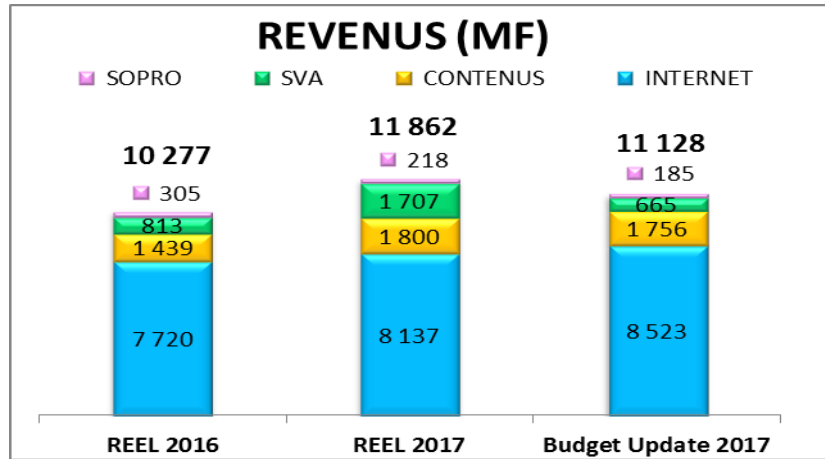
Croissance des revenus en YoY de +1,58 GXOF :



Retrait de l'Ebitda de -3,7% suite à la hausse des charges et à la baisse des produits non opérationnels.

- ❑ **coûts directs +1,27 GXOF** YoY suite à la hausse de 0,9 GXOF sur les reversements SVA et contenus corrélativement à la croissance de l'activité et +0,25 GXOF sur les achats de modems.
- ❑ **coûts indirects +0,3 GXOF** YoY portée par la hausse de 0,18 GXOF sur les charges de communication en lien avec la fidélisation, la hausse des honoraires (+41 MXOF) et des provisions pour risques et charges (+0,1 GXOF).

Focus Chiffre d'affaires en hausse de +15% p/r à 2016 et un TAO de 107% p/r au budget.



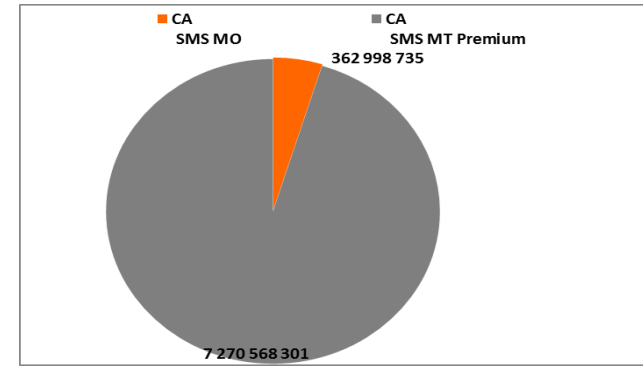
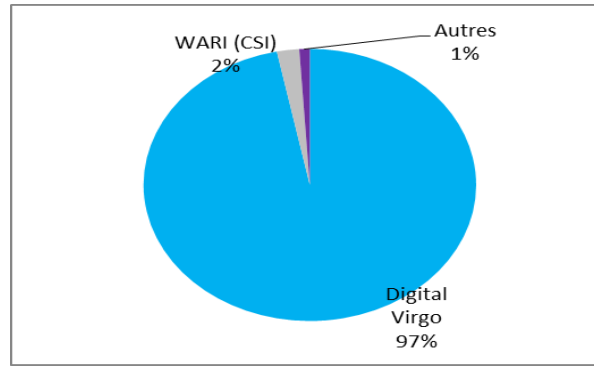
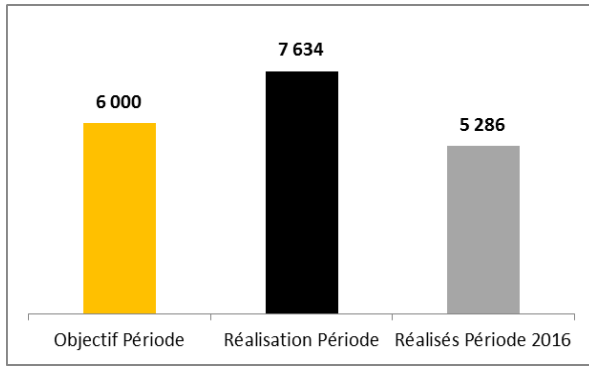
P/R 2016 CA en hausse de 1 585 MF tiré par :

- l'Internet + 416MF avec les offres packagées à fort ARPU tel que Home et Home+ qui portent l'abonnement adsl à +540MF. Hausse atténuée par la baisse de -142 MXOF des terminaux livebox et les modems.
- les Contenus en augmentation de +362MF grâce aux campagnes de communication sur les dalal tones autour des services fûtés et à des contenus attractifs
- les SVA en augmentation +894MF grâce au Mégawin et au CMS

P/R Budget Update 2017 sur toutes les lignes de revenus avec une bonne performance sur les SVA avec 191% de TAO.

P/R 2016 CA Sopro en baisse 87 MF dû au dépositionnement des offres par rapport aux concurrents comme OVH

CA partenariats : 7,63 milliards réalisés en 2017 soit 127 % vs objectif période avec une variation de +44% p/r même période 2016



<p>Objectif</p>	<p>Objectif période: dépassé de 27 % soit 7,63 milliards vs un objectif de 6 milliards.</p> <p>CA MT Premium : 7,2 Milliards FCFA sur l'année 2017 vs 4,7 milliards en 2016 . Une forte animation du partenaire Digital Virgo ainsi qu'une bonne stratégie de recrutement (digital avec 4000 recrut /J) sont à l'origine de ce résultat . Cependant nous constatons que les services commencent à atteindre leur maturité du fait d'un CA stable durant les 4 derniers mois de l'année.</p> <p>CA MO :362 millions réalisés en 2017 vs 540 2016 soit une baisse de 178 millions. cette baisse est liée en grande partie au fait que les volumes et CA réalisés chez WARI ont chuté de 50% en 2017 soit – 108 millions et – 11 millions chez Joni Joni. Les nouveaux entrant ne parviennent pas à combler le GAP avec un CA de 13 millions pour UNICEF, 4,8 pour LAM et 1, 44 du groupe Mouchid.</p>
<p>Var. 2016/2017</p>	<p>+ 44 % dus aux performances du service ABO MT Premium et le jeu cash chrono de la Lonase.</p>

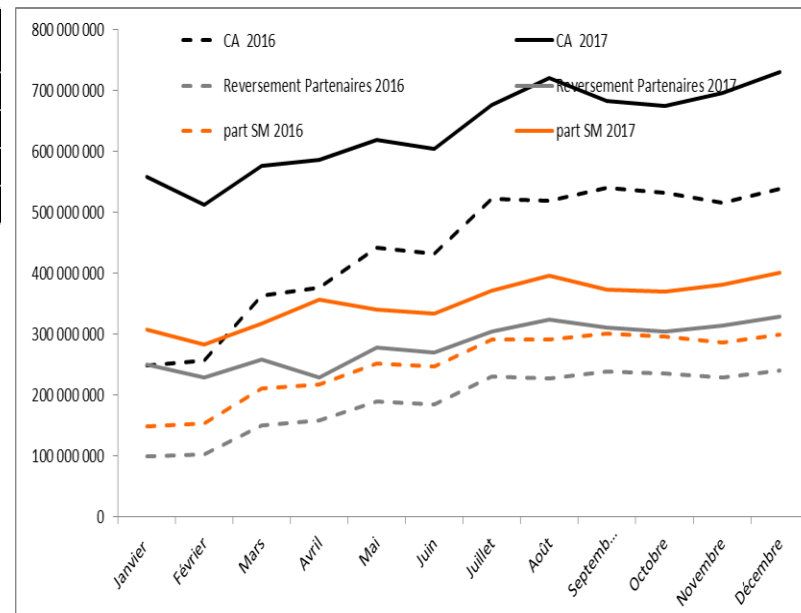
Marge de **4,23 Milliards** soit une évolution de **+1,24 milliard** vs 2016
avec un taux de reversement de **45%**

	Réalisation Période 2017	Réalisés Période 2016	Var. 16/17
CA SMS+	7 634	5 286	44%
Reversements	3 402	2 289	49%
Marge	4 232	2 997	41%
Taux de reversement	45%	43%	3%

L'amélioration de la marge de **+ 41%** soit **4,23 milliards** vs **2,99 milliards** en 2016.

- 1. Succès du MT Premium avec une part SM de 30% du CA, en sus du CA du coût du transport des transactions (SMS) de 13F multiplié par le volume global des transactions réussies**
- 2. Pas reversement sur Wari (il ne paie que le cout du transport)**
- 3. La renégociation de l'avenant du contrat SMSC de Digital Virgo sur les incentives nous a permis de gagner plus de 600 millions en Opex Saving sur les reversements 2016 et plus de 850 millions sur 2017**

Digital Virgo et Wari sont les principaux contributeurs avec **3,38 milliards** et **165 millions**



merci

