

Présentation aux investisseurs

Novembre 2004

Avertissement

Ce document a été préparé par Maroc Telecom (la "Société") pour le seul usage de la présentation aux investisseurs qui se tient dans le contexte de l'offre envisagée. Le présent document ne peut pas être envoyé, transmis ou distribué, directement ou indirectement, aux Etats-Unis, au Canada ou au Japon, ou à un résident de ces pays. La distribution du présent document dans tout autre pays peut être limitée par la loi et les personnes en possession du présent document doivent s'informer sur ces restrictions et les respecter. Tout non-respect de ces restrictions peut constituer une violation du droit boursier applicable.

Certaines informations contenues dans cette présentation incluent des déclarations prospectives. Ces déclarations ne sont pas des garanties quant à la performance future de la Société. Ces déclarations sont fondées sur les attentes et les prévisions actuelles du management et sont sujettes à certaines incertitudes qui pourraient avoir pour conséquence une différence significative entre les résultats réels et ceux décrits dans les déclarations prospectives, de même que les risques décrits dans le Document de Base ou l'offering circular relative à l'offre. La Société n'a pas l'obligation ni ne prend l'engagement de mettre à jour ou réviser les déclarations prospectives.

L'information contenue dans cette présentation n'a pas fait l'objet d'une vérification indépendante. Ni la Société ni ses actionnaires, filiales et conseillers ou les représentants de ces personnes ne font aucune déclaration ni ne consentent aucune garantie, explicite ou implicite, s'agissant du caractère équitable, exact, exhaustif ou correct de l'information ou des opinions qui y sont communiquées, et rien dans cette présentation ne constitue ou n'est supposé constituer une déclaration ou une garantie faite par une personne quelconque. Ni la Société ni ses actionnaires, filiales et conseillers ou les représentants de ces personnes ne sauraient encourir de responsabilité quelconque, pour quelque raison que ce soit, résultant ou non de l'utilisation de ce document ou de son contenu, et rien dans cette présentation ne constitue ou n'est supposé constituer une promesse ou une déclaration faite par la Société, ses actionnaires et filiales, ses conseillers ou les représentants de ces personnes.

Il n'est de l'intention de personne de fournir une analyse complète et exhaustive de la situation financière ou commerciale de la Société et de ses perspectives et vous ne devez pas considérer que le présent document fournit une telle analyse. Une description détaillée de l'activité et de la situation financière de la Société est présentée en France dans un Document de Base enregistré par l'Autorité des Marchés Financiers en date du 8 novembre 2004 portant le numéro I.04-198 et au Maroc dans une note d'information préliminaire visée par le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières en date du 6 novembre 2004, portant le numéro VI/EM/022/2004/P que les investisseurs sont invités à consulter.

Ce document ne constitue pas une offre ou une invitation à acheter ou souscrire des titres, dans quelque juridiction que ce soit, et ne peut pas être utilisé, en partie ou totalité, comme fondement d'une décision relative à la formation d'un lien ou d'une obligation contractuelle. Toute décision d'acquérir des actions dans le cadre de l'offre ne doit être prise que sur la base de l'offering circular qui sera publié en temps utile dans le cadre de l'offre, et qui pourra contenir des informations importantes ne figurant pas dans le présent document et qui remplaceront et annuleront l'intégralité des informations contenues dans le présent document. Les titres devant être offerts dans le cadre de l'offre n'ont pas été et ne seront pas enregistrés au sens du U.S. Securities Act de 1933 et ils ne peuvent pas être offerts ni vendus aux Etats-Unis, sauf conformément à une exemption aux exigences d'enregistrement de ces titres.

Présentation du Management

Équipe Bleue

Abdeslam Ahizoune
Président du Directoire



François Lucas
Directeur Général
Pôle Fixe et Internet
Membre du Directoire



Mohammed El Hajji
Directeur Central
Finance



Karim Regragui
Directeur
Réglementation



Équipe Rouge

Mikael Tiano
Directeur Général
Pôle Administratif et Financier
Membre du Directoire



Larbi Guedira
Directeur Général
Pôle Mobile
Membre du Directoire



Janie Letrot
Directeur Central
Réglementation et Communication



Descriptif de l'offre

- ❖ Offre : Jusqu'à 130 985 210 actions
- ❖ Actionnaire cédant : Royaume du Maroc
- ❖ Distribution : Offre aux particuliers au Maroc
Offre à la clientèle institutionnelle internationale et marocaine
- ❖ Place de cotation : Bourse de Casablanca et Euronext Paris
- ❖ Option de sur-allocation : Jusqu'à 17 085 027 actions (15% de l'offre avant option de sur-allocation)
- ❖ Engagement de conservation : 270 jours (pour le Royaume du Maroc et VU)
- ❖ Coordinateurs globaux : BNP Paribas, Merrill Lynch, Attijari

Calendrier

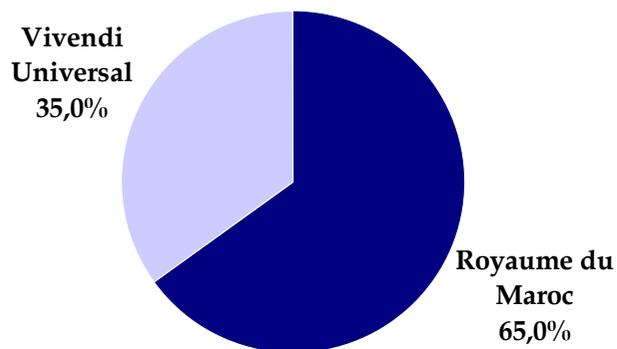
- ❖ Roadshows 22 novembre – 7 décembre
- ❖ Fixation du prix des actions 8 décembre
- ❖ Premier jour de cotation 13 décembre
- ❖ Règlement livraison 16 décembre



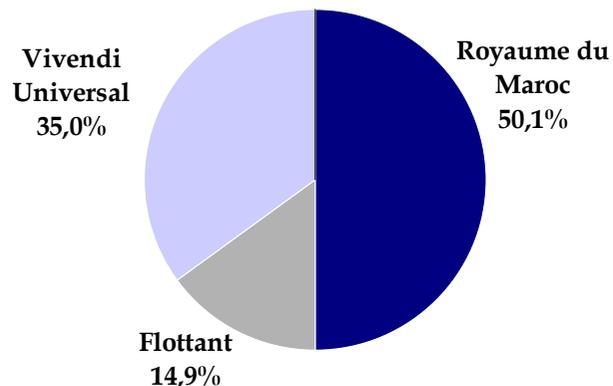
Introduction à Maroc Telecom

Actionnariat

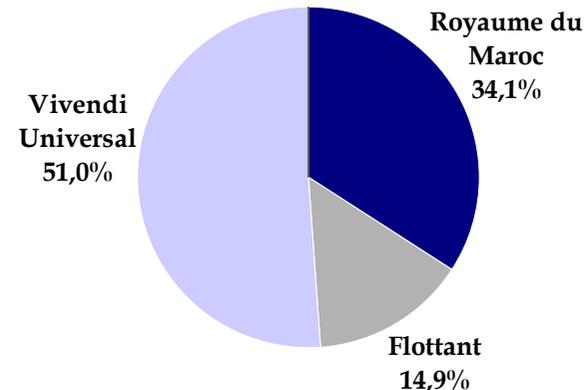
Avant l'offre



Après l'offre⁽¹⁾



Après cession de 16% à VU⁽¹⁾



- ❖ Un partenaire stratégique, Vivendi Universal, depuis 2001
- ❖ Le Royaume du Maroc cédera début janvier 2005 16% du capital à Vivendi Universal au prix de 12,4 milliards de dirhams.

(1) En cas d'exercice de l'option de sur-allocation

Quelques mots sur le marché des télécommunications au Maroc

Un pays à fort potentiel

Un environnement favorable

- ❖ **Démographie favorable**
 - ◆ ~ 30 millions d'habitants (+1,6% par an)
 - ◆ Population jeune : ~ 51% a moins de 25 ans⁽¹⁾
- ❖ **Développement des infrastructures**
(aéroports, autoroutes, infrastructures portuaires, programme d'électrification rurale ...)
- ❖ **Développement du tourisme (Plan Azur)**
 - ◆ Création de 6 nouvelles stations balnéaires
 - ◆ Objectifs à l'horizon 2010 : 10 millions de touristes⁽²⁾

Libéralisation et amélioration de l'économie

- ❖ **Amélioration du cadre général de l'investissement**
- ❖ **Accords de libre échange : Etats-Unis, pays arabes, OMC, Union Européenne**
- ❖ **Performances économiques reflétant l'équilibre et l'amélioration de l'économie nationale**
 - ◆ PIB par habitant d'environ 1 500 US\$
 - ◆ Croissance annuelle moyenne de 5%⁽²⁾ sur la période 2001-2003
 - ◆ Faible niveau d'inflation (<2.8%)⁽²⁾
 - ◆ Indexation du dirham principalement sur l'euro (~ 80% du panier)⁽²⁾

(1) Source : Haut Commissariat au Plan

(2) Source : Bank Al Maghrib

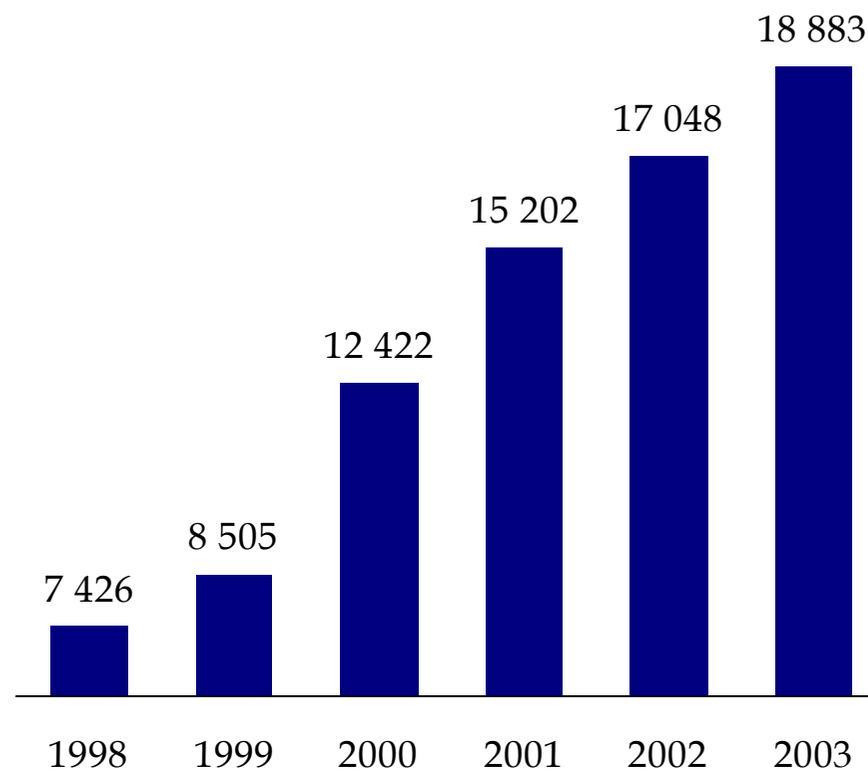
Quelques mots sur le marché des télécommunications au Maroc

Un secteur en forte croissance

- ❖ Un marché des télécoms de 19 milliards de dirhams ...
- ❖ ... en forte progression : croissance annuelle moyenne de 11,5% sur la période 2001-2003
- ❖ Pénétration des marchés au 30 juin 2004
 - ◆ Fixe : 4%⁽²⁾
 - ◆ Mobile : 27% (y compris Méditel)

Evolution du marché des télécoms⁽¹⁾

(MADm)



(1) Source : ANRT

(2) 15% des foyers

Une entreprise leader sur son marché

	Pôle Mobile	Pôle Fixe et Internet
Position	<ul style="list-style-type: none">❖ Leader au Maroc❖ 70% de parts de marché⁽¹⁾❖ Couverture de la quasi-totalité de la population	<ul style="list-style-type: none">❖ Seul détenteur d'une licence fixe au Maroc❖ 94% de parts de marché de l'ADSL⁽¹⁾❖ Concurrence limitée sur les services données à valeur ajoutée
Clients / Abonnés ⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none">❖ 6,0 millions de clients❖ 96,0% prépayé	<ul style="list-style-type: none">❖ Fixe : 1,3 million d'abonnés❖ 9 000 lignes données❖ 93 000 accès Internet actifs dont 42 200 lignes ADSL en progression rapide
Chiffre d'affaires	<ul style="list-style-type: none">❖ 8,4 milliards de MAD⁽³⁾	<ul style="list-style-type: none">❖ 11,2 milliards de MAD⁽³⁾

(1) Source ANRT ; part de marché mobile au 30 juin 2004 ; part de marché ADSL au 30 avril 2004

(2) Statistiques au 30 septembre 2004 à l'exception des lignes de données (30 juin 2004)

(3) Chiffre d'affaires brut au 31 décembre 2003, avant annulation des flux internes

Quelques chiffres-clés sur Maroc Telecom

(en MADm)	31-déc-01	31-déc-02	31-déc-03	30-juin-04	30-sept-04
Chiffre d'affaires	14 268	15 411	15 894	8 464	13 304
Résultat d'exploitation	3 770	5 922	6 949	3 633	5 843
<i>% du CA</i>	26%	38%	44%	43%	44%
Dividendes versés ⁽¹⁾	824	730	2 500	5 124	
Position de trésorerie nette	(1 400)	3 514	6 093	3 452	

- ❖ Un chiffre d'affaires de MAD 15,9 Mds (environ 1,4 Md€)
- ❖ Des marges d'exploitation élevées
- ❖ Une forte capacité de distribution du dividendes

(1) Dividende versé l'année n au titre de l'année n-1

Notre stratégie : maintenir notre position de leader sur le marché marocain des télécommunications

Trois axes majeurs

- ❖ Stimuler la croissance du marché mobile
- ❖ Renforcer la compétitivité du segment fixe pour affronter la concurrence fixe à venir
- ❖ Rester le principal moteur de l'Internet au Maroc

Trois atouts stratégiques

- ❖ Capitaliser sur la notoriété de Maroc Telecom
- ❖ S'appuyer sur une infrastructure réseau très moderne
- ❖ Solide allié stratégique (Vivendi Universal)

Une ligne directrice

- ❖ Maintenir une structure financière solide et une gestion financière rigoureuse

Cadre réglementaire



Principaux thèmes réglementaires

Tarifs

- ❖ Liberté d'établissement des tarifs à l'exception des tarifs de service universel et des tarifs d'interconnexion

Interconnexion

- ❖ Obligations spécifiques imposées aux opérateurs fixe dits "puissants" (part de marché > 20%)
- ❖ Tarifs de terminaison mobile fixés par arbitrage de l'ANRT en mars 2000

Obligation de service universel

- ❖ Contribution à hauteur de 2% du CA hors taxes net des frais d'interconnexion
- ❖ Principe du "pay or play" permettant de choisir entre le reversement de la contribution et la réalisation de missions de service universel

Contribution à la recherche et à la formation

- ❖ Contribution s'élevant à 1% du chiffre d'affaires hors taxes net des frais d'interconnexion

Poursuite de la libéralisation du marché marocain des télécommunications

Fixe et Internet

Attribution de nouvelles licences fixes

Pré-sélection du transporteur

Dégroupage

Mobile

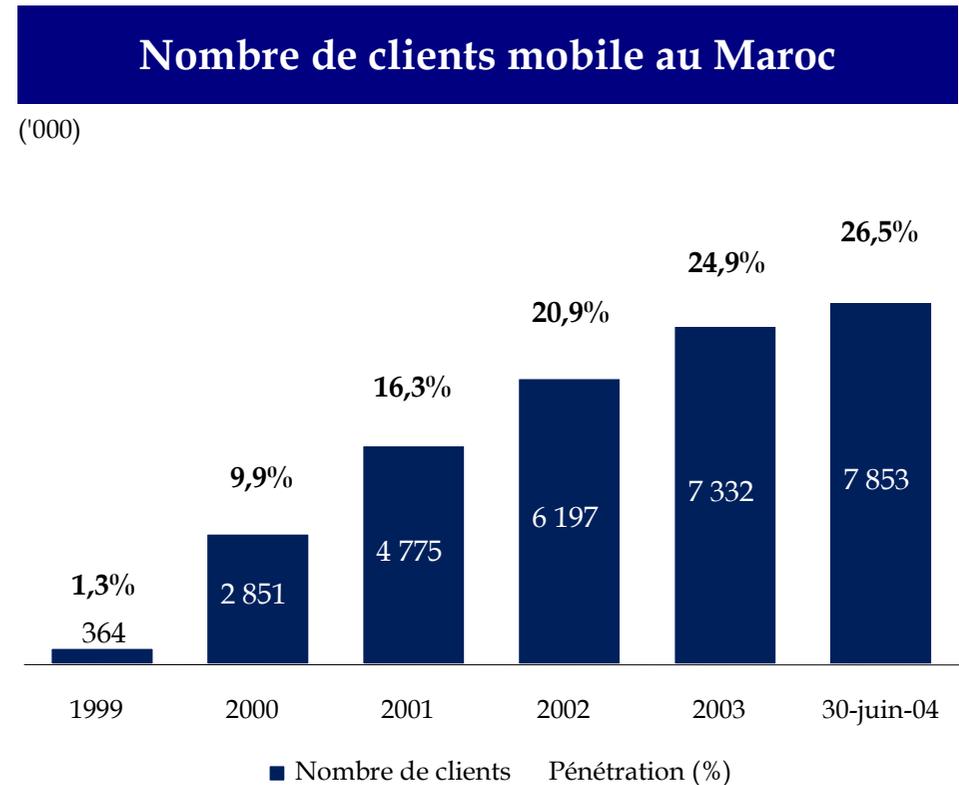
Attribution de nouvelles licences mobiles

- ❖ Lancement d'un appel d'offres au 1er trimestre 2005 pour d'autres licences fixes concernant :
 - ◆ 2 licences internationales
 - ◆ 2 licences nationales
 - ◆ 2 licences de boucles localesLes licences internationales seront couplées avec une des deux autres licences
- ❖ Pré-sélection possible 12 mois après l'attribution de licences
- ❖ Dégroupage partiel/total possible entre 18 mois et 3 ans après attribution des licences de boucle locale
- ❖ Possibilité d'attribution de licences UMTS en 2005 en priorité aux titulaires de licences terrestres
- ❖ Attribution d'une troisième licence mobile en 2007 pour une exploitation en 2008

Pôle Mobile

Un marché en forte croissance

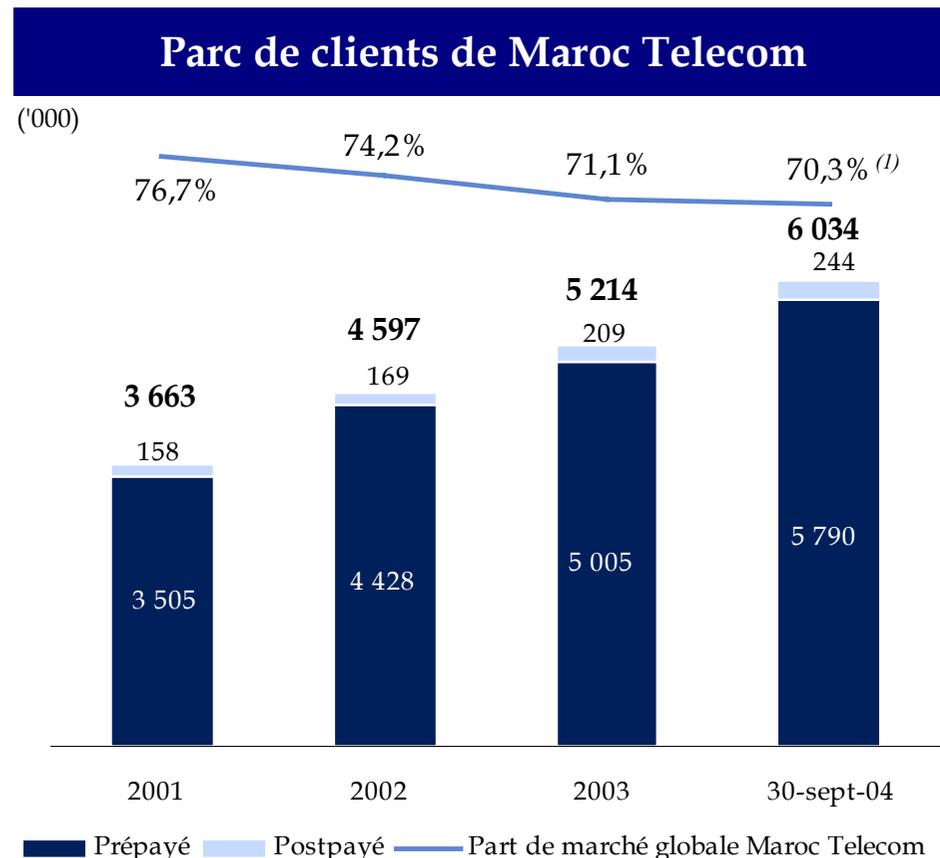
- ❖ Le marché du téléphone mobile est en très forte croissance depuis 1999
- ❖ Explosion du marché du mobile grâce à :
 - ◆ L'introduction du prépayé par Maroc Telecom
 - ◆ L'arrivée de la concurrence
- ❖ Un rythme de croissance soutenu, confirmé par le premier semestre de l'année 2004
- ❖ Un marché principalement prépayé avec 7,4 millions de clients prépayés au 30 juin 2004
 - ◆ Un peu moins de 95% du total de la clientèle



Source: ANRT

Maroc Telecom : le leader

- ❖ Un leadership maintenu malgré l'ouverture à la concurrence
- ❖ Part de marché stabilisée à 70,3% fin juin 2004
- ❖ Forte progression du parc depuis le début de l'année : plus de 6 millions de clients au 30 septembre 2004
- ❖ Une clientèle fidèle :
 - ◆ Un taux de résiliation sur le prépayé stabilisé (12%)
 - ◆ ... et en baisse sur le postpayé (16%) (au premier semestre 2004)



Source : Maroc Telecom et ANRT

(1) Part de marché au 30 juin 2004

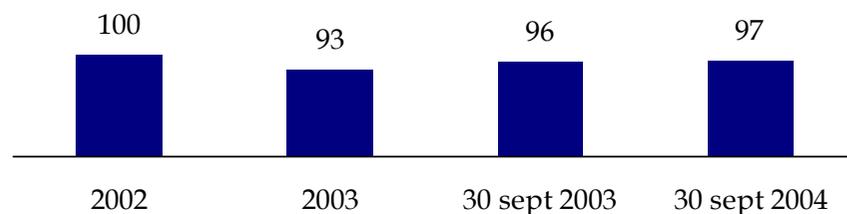
➔ Croissance 2001 / sept. 04 : +20% par an

Une évolution favorable de l'ARPU

ARPU (MAD/abonné/mois)

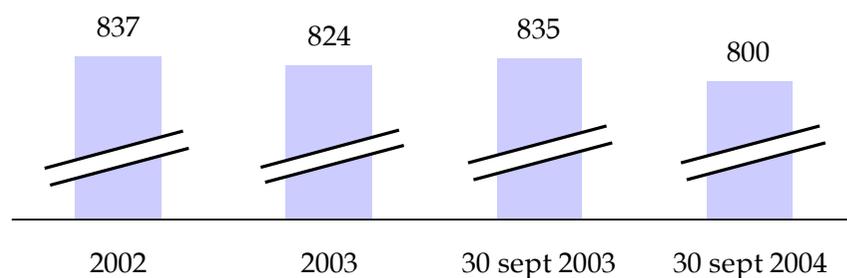
Prépayé

Usage / Mois : 18⁽¹⁾

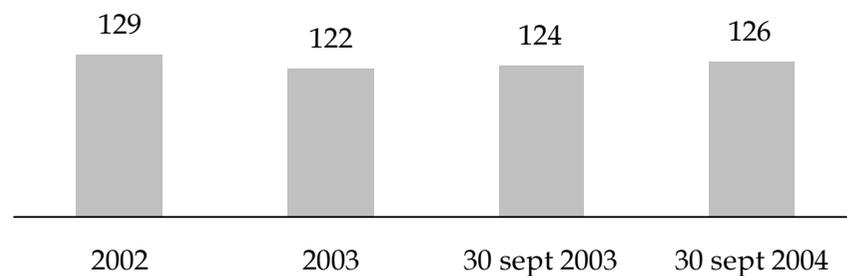


Postpayé

Usage / Mois : 332⁽¹⁾



Mixte



(1) Usage moyen au 30 juin 2004

Stratégie de croissance de l'ARPU

- ❖ Migration des clients prépayés vers le postpayé
- ❖ Stimulation de l'usage
- ❖ Lancement de nouveaux services complémentaires

Une politique d'acquisition et de fidélisation efficace

Une politique d'acquisition efficace

- ❖ Des niveaux de subventions maîtrisés
- ❖ Grande variété de terminaux
- ❖ Politique active de communication
- ❖ Des promotions (gamme de recharges en prépayé)
- ❖ Un réseau de distribution très capillaire

Un effort soutenu de fidélisation

- ❖ Prépayé
 - ◆ Promotions récurrentes
- ❖ Postpayé
 - ◆ Système de fidélisation à points (terminaux à prix avantageux)
 - ◆ Avantages supplémentaires pour les clients *Gold* (clients à forte consommation)
- ❖ Actions de communication

Perspectives du Pôle Mobile

❖ Un marché qui reste très dynamique :

- ◆ Les 9 premiers mois de l'année 2004 ont clairement démontré l'élasticité du marché
- ◆ Potentiel de 40% ⁽¹⁾ de pénétration à moyen terme

❖ Maroc Telecom conserve les atouts qui ont été la source de son succès :

- ◆ Réseau technique
- ◆ Réseau de distribution
- ◆ Offre compétitive
- ◆ Notoriété de marques fortement implantées

❖ Quatre axes stratégiques pour le Pôle Mobile :

- ◆ Priorité à la fidélisation et à la croissance du parc
- ◆ Défendre la part de marché
- ◆ Augmenter la proportion des clients postpayés
- ◆ Croissance de la consommation prépayée

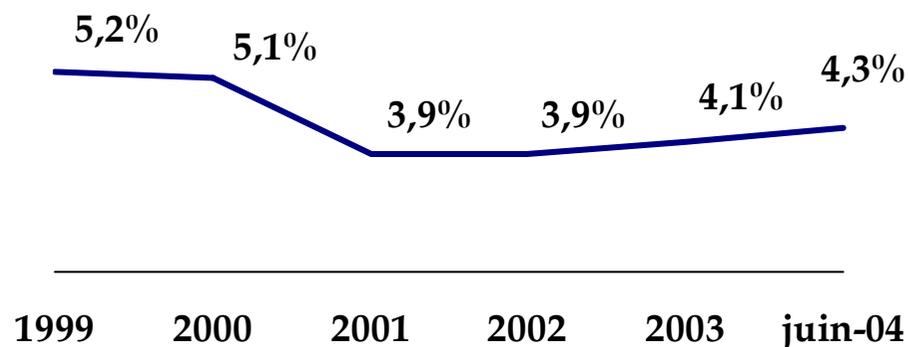
(1) Etude d'un expert indépendant réalisée à la demande de Maroc Telecom

Pôle Fixe et Internet

Évolution du marché fixe

- ❖ 1,3 million de lignes au 30 septembre 2004 ...
- ❖ ... qui génèrent 60% du trafic total voix sortant fixe et mobile

Évolution du taux de pénétration au Maroc⁽¹⁾



(1) Source: ANRT

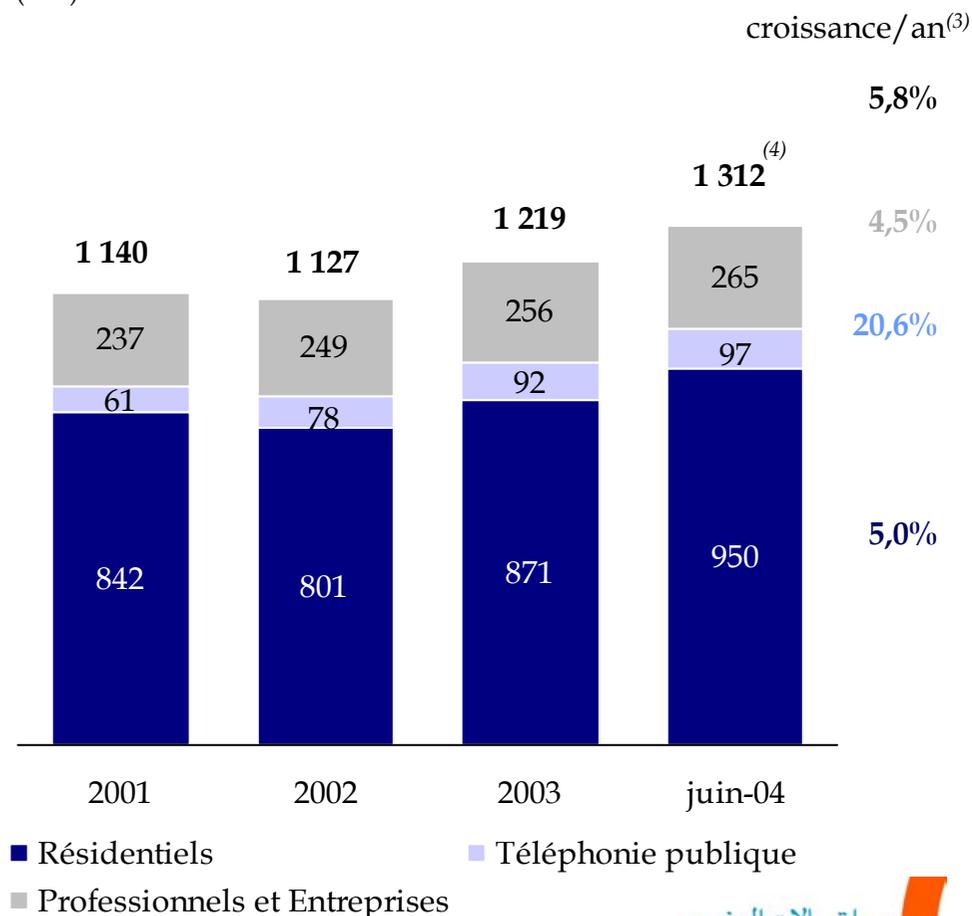
(2) Exclusion du parc interne de Maroc Telecom

(3) Taux de croissance annuel moyen sur la période 2001 - juin 2004

(4) Parc au 30/09/2004 : 1 299

Évolution du nombre de lignes⁽²⁾

('000)



■ Résidentiels

■ Téléphonie publique

■ Professionnels et Entreprises

3 grands marchés

Résidentiels

- ❖ 15% de pénétration des foyers
- ❖ Érosion du fixe par le mobile, enrayée à partir de 2003
- ❖ Packs El Manzil et Forfaits Plafonnés

Téléphonie publique

- ❖ Téléboutiques : plus de 20 000 points de vente
- ❖ Cabines publiques : poursuivre la croissance rapide du parc

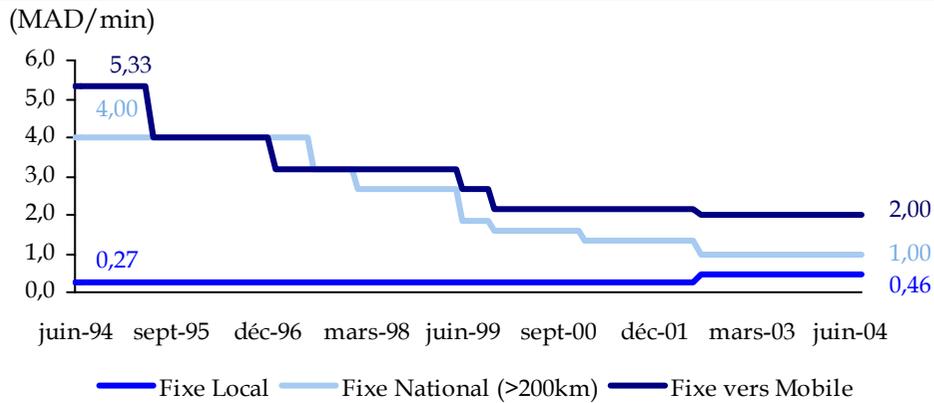
Professionnels et entreprises

- ❖ Un segment à forte consommation
- ❖ Offres et tarifs spécifiques à partir d'octobre 2002
- ❖ Potentiel de développement des PME et PMI en solutions de téléphonie

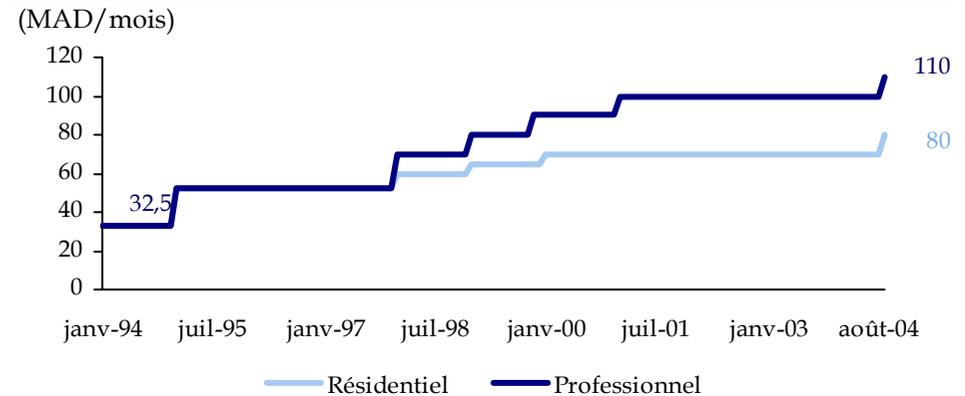
Un rééquilibrage tarifaire engagé depuis longtemps

- ❖ Baisse des prix d'appels (national et international) continue depuis 1994
- ❖ Hausse des abonnements
- ❖ Simplification de la grille tarifaire pour une meilleure visibilité
 - ◆ Local, national, mobile et international (8 zones géographiques)
- ❖ Facturation au temps (juillet 2002)
 - ◆ Première minute indivisible

Tarif moyen des communications

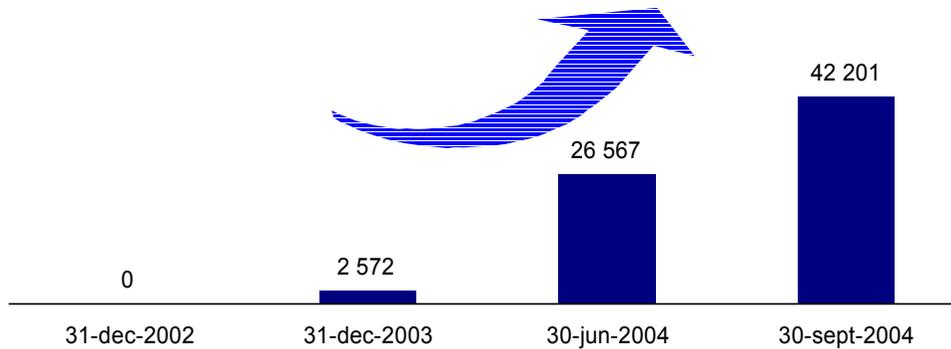


Évolution de l'abonnement



Exploiter les relais de croissance - développement de l'ADSL et des services de données

Forte croissance de l'ADSL



- ❖ Lancement de l'ADSL illimité en 2004
- ❖ Doublement du parc anticipé cette année
 - ◆ 2 recrutements sur 3 sur le haut débit
- ❖ Trafic Internet multiplié par 3 entre fin 2003 et fin 2004⁽¹⁾
- ❖ ADSL : 45% des accès Internet au 30 septembre 2004

Développer les services de données

- ❖ Services de transmission de données s'adressant principalement aux Grands Comptes
 - ◆ Potentiel de progression du CA avec l'augmentation de la capacité de transmission (haut débit)
- ❖ Infrastructures de réseaux aux différentes technologies (X25, FR, ATM, VPN-IP)
 - ◆ Couverture géographique nationale
 - ◆ Taux de qualité de service conforme aux standards internationaux
- ❖ Développement des liaisons louées internationales principalement pour les centres d'appels

(1) Maroc Telecom estimates

Perspectives du Pôle Fixe et Internet

- ❖ **Poursuivre le développement des télécommunications fixes (voix, données, Internet) au Maroc**
 - ◆ Potentiel de croissance du parc
- ❖ **Renforcer la compétitivité (offres, prix, services)**
 - ◆ Faire face à l'intensification de la concurrence
 - ◆ Renforcement de notre position sur l'interconnexion internationale
- ❖ **Exploiter les relais de croissance**
 - ◆ Transmission de données
 - ◆ Internet haut débit
- ❖ **Garder un haut niveau de rentabilité**
 - ◆ Maintenir la progression du chiffre d'affaires global
 - ◆ Préserver nos marges
 - ◆ Des investissements maîtrisés

Eléments financiers

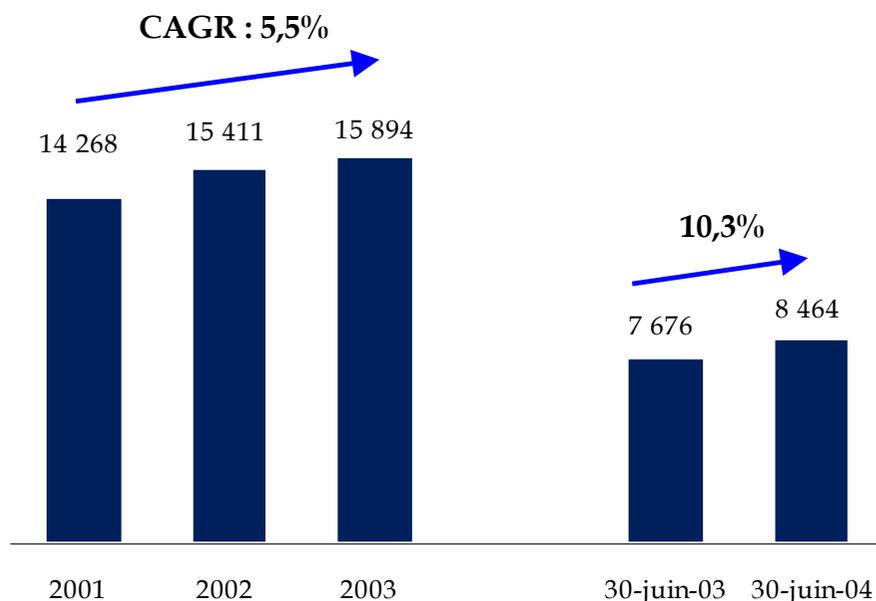


Principales données financières consolidées

❖ Un chiffre d'affaires en croissance soutenue

Chiffre d'affaires consolidé

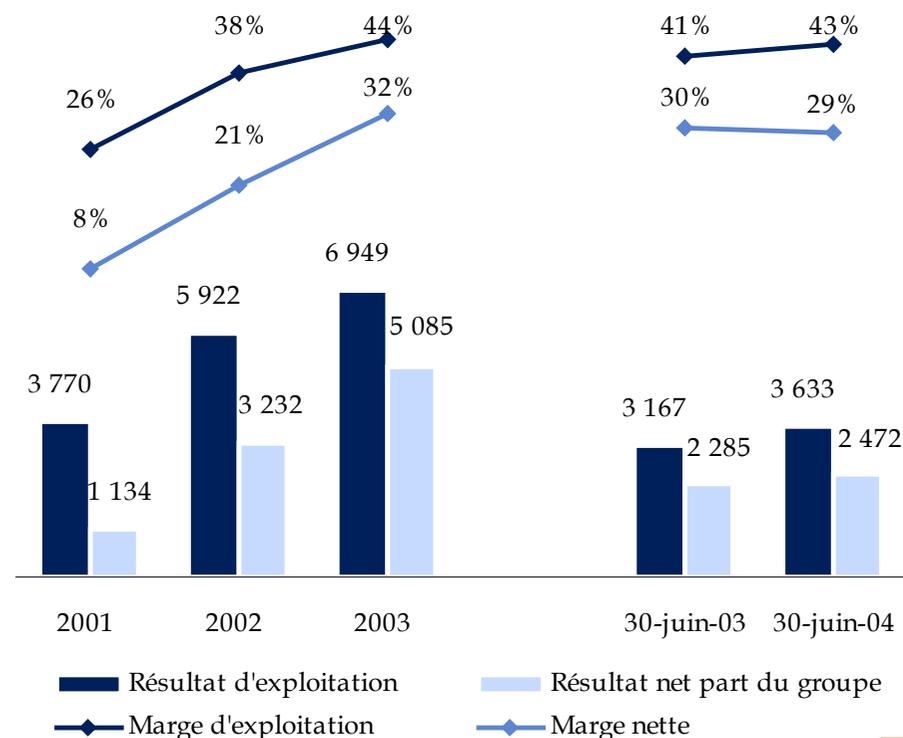
(MADm)



❖ Un niveau de marges élevé

Résultat d'exploitation et résultat net

(MADm)



Mobile : une croissance soutenue et un fort niveau de rentabilité

(en MADm)	31-déc-01	31-déc-02	31-déc-03	30-juin-03	30-juin-04
Chiffre d'affaires brut	6 760	7 734	8 388	3 981	4 707
<i>% variation</i>		14%	8%		18%
REXA	1 749	3 082	3 554	1 646	2 330
<i>% du CA</i>	26%	40%	42%	41%	50%
Résultat d'exploitation	1 058	2 347	2 676	1 248	1 790
<i>% du CA</i>	16%	30%	32%	31%	38%
Investissements	1 769	1 543	1 141	370	692
<i>% du CA brut</i>	26%	20%	14%	9%	15%
REXA - Investissements	(20)	1 539	2 413	1 276	1 638
<i>% du CA brut</i>	0%	20%	29%	32%	35%

❖ Croissance soutenue du chiffre d'affaires

❖ La progression des marges porte la profitabilité du Pôle Mobile à un niveau très élevé

Fixe : maintenir un haut niveau de rentabilité et de génération de flux de trésorerie

(en MADm)	31-déc-01	31-déc-02	31-déc-03	30-juin-03	30-juin-04
Chiffre d'affaires brut	10 417	11 054	11 210	5 492	5 377
<i>% variation</i>		6%	1%		-2% ⁽¹⁾
REXA	4 088	5 084	5 564	2 632	2 487
<i>% du CA brut</i>	39%	46%	50%	48%	46%
Résultat d'exploitation	2 712	3 575	4 273	1 919	1 843
<i>% du CA brut</i>	26%	32%	38%	35%	34%
Investissements	1 039	1 201	763	281	500
<i>% du CA brut</i>	10%	11%	7%	5%	9%
REXA - Investissements	3 049	3 883	4 801	2 351	1 987
<i>% du CA brut</i>	29%	35%	43%	43%	37%

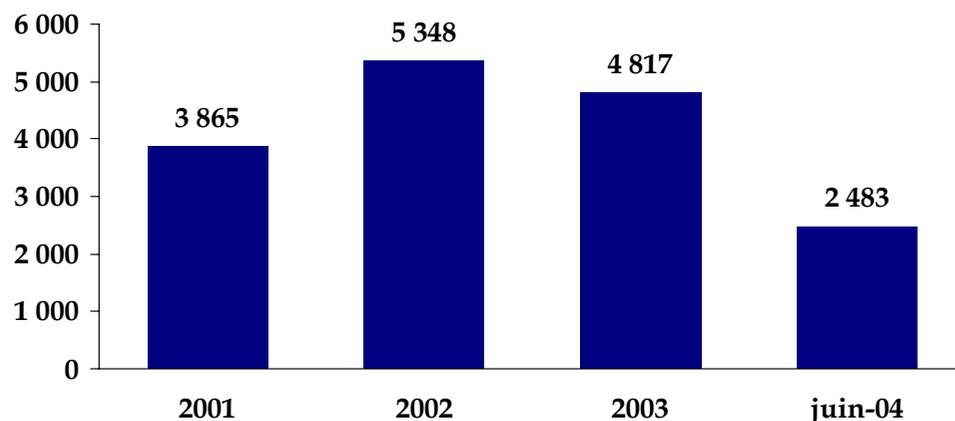
- ❖ Le Pôle Fixe et Internet maintient une croissance positive de ses revenus
- ❖ Légère érosion du CA au 1er semestre 2004 due à la baisse des flux internes (notamment, baisse des tarifs des liaisons louées)
- ❖ Maintien d'un niveau de marges élevé

(1) Croissance des revenus externes de 3,6%

Forte capacité de distribution

Forte capacité de génération des flux de trésorerie⁽¹⁾

(MADm)

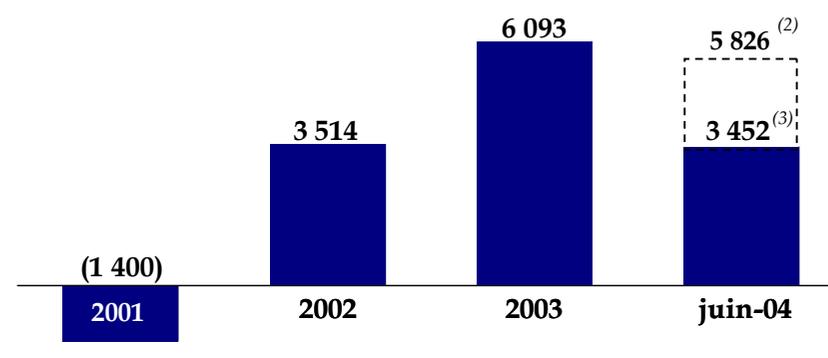


(1) Flux de trésorerie d'exploitation moins acquisitions d'immobilisations

Structure financière solide

(MADm)

Trésorerie nette : 3,5 MADmds



(2) Après distribution du dividende ordinaire (2 750 MADm)

(3) Après distribution du dividende ordinaire (2 750 MADm) et du dividende exceptionnel (2 374 MADm)

Destination des flux de trésorerie

- ❖ Politique active de distribution de dividendes à ses actionnaires
- ❖ Rester attentif aux opportunités d'acquisition créatrices de valeur pour les actionnaires
 - ◆ En respectant des critères rigoureux et sélectifs

Objectifs 2004

Chiffre d'affaires

❖ Croissance entre 8 et 10%

REXA / Résultat
d'exploitation

❖ Croissance entre 8 et 10 %

Cash-flow
opérationnel⁽¹⁾

❖ Stable par rapport à 2003

(1) Cash-flow opérationnel : REXA-Investissements-Variation du besoin en fonds de roulement

Une valeur de croissance, avec un rendement attractif

❖ **Le Maroc : un cadre d'investissement attrayant :**

- ◆ Un environnement politique stable
- ◆ Fort potentiel de croissance du PIB par habitant
- ◆ Une économie fortement liée à l'euro induisant un risque monétaire limité

❖ **Un opérateur historique solide ...**

- ◆ Position de leader sur chacun de ses marchés domestiques
- ◆ Capacité démontrée à faire face à l'arrivée de nouveaux concurrents
- ◆ Un groupe très profitable disposant d'un niveau élevé de marges d'exploitation
- ◆ Un management expérimenté et un adossement à un partenaire stratégique solide

❖ **... avec un fort potentiel de croissance sur tous ses segments :**

- ◆ Un marché mobile en pleine expansion, sur lequel Maroc Telecom reste l'opérateur leader
- ◆ Une approche marketing adaptée pour le fixe
- ◆ Des relais de croissance sur le fixe : données, Internet et en particulier l'ADSL

❖ **Une utilisation disciplinée des flux de trésorerie :**

- ◆ Une structure financière solide et une gestion rigoureuse
- ◆ Une politique de distribution attrayante
- ◆ Capacité à saisir des opportunités de croissance externe, mais avec des critères de sélection rigoureux

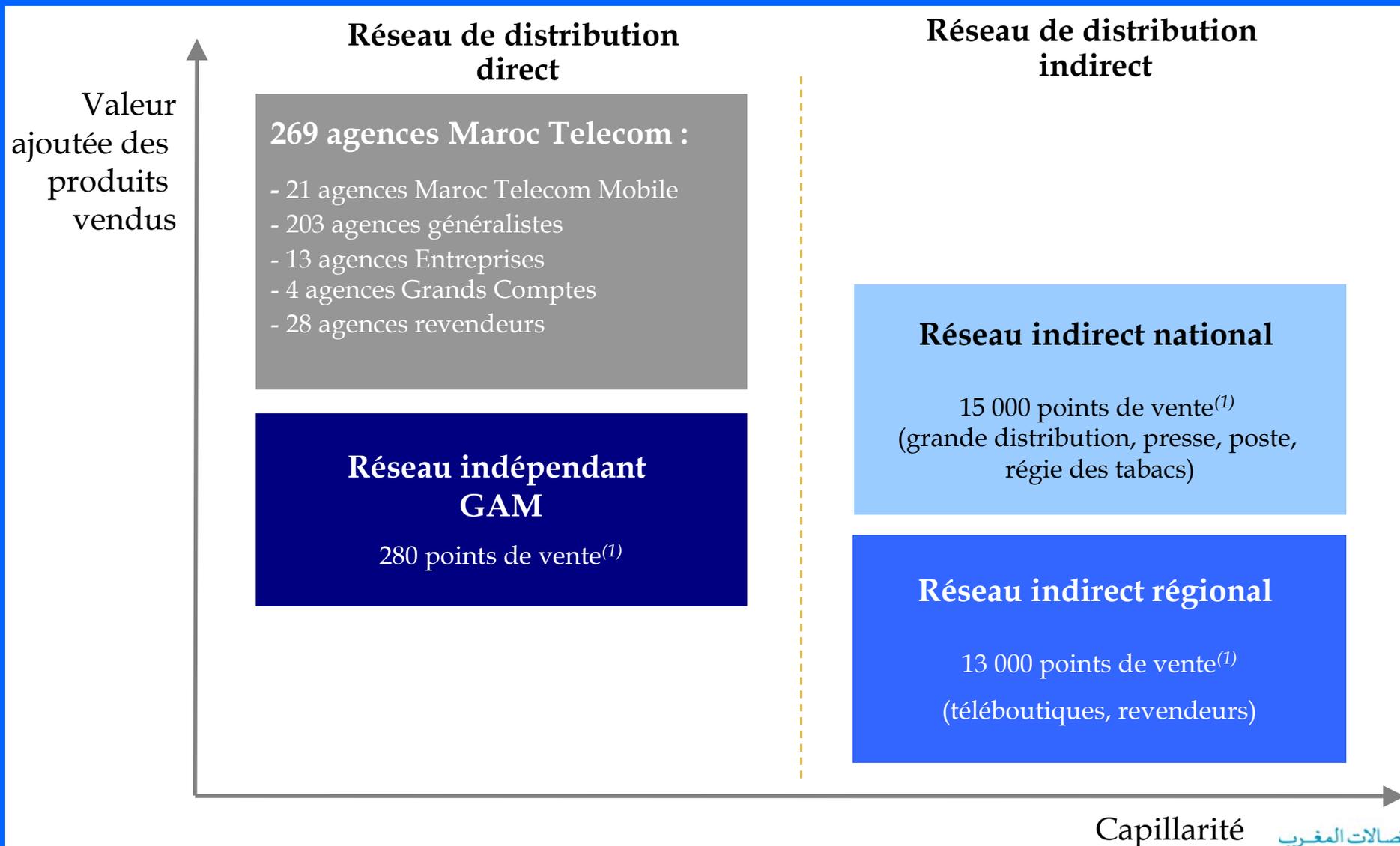
Annexes



Maroc Telecom en quelques dates clés

- ❖ **1984** : Promulgation de la loi portant création par l'État de l'établissement public ONPT (Office National des Postes et Télécommunications)
- ❖ **1987** : Numérisation du réseau fixe et déploiement du premier réseau de téléphonie mobile à la norme NMT 450
- ❖ **1994** : Ouverture du service de téléphonie mobile à la norme GSM
- ❖ **1997** : Promulgation de la loi 24-96 qui établit et définit le cadre de la libéralisation du secteur des télécommunications
- ❖ **25 février 1998** : Création de Maroc Telecom sous forme de société anonyme (Itissalat Al-Maghrib)
- ❖ **Février 2001** : Ouverture du capital de Maroc Telecom au partenaire stratégique Vivendi Universal (35% du capital)
- ❖ **Novembre 2004** : Annonce de la cession portant sur 16% du capital de Maroc Telecom à Vivendi Universal par le Royaume du Maroc

Une stratégie de distribution adaptée grâce à la complémentarité des réseaux



(1) Agréés Maroc Telecom

Réseau mobile

Une couverture réseau optimale

- ❖ **Une couverture optimale**
 - ◆ Plus de 3 500 stations de base au 30/06/04 couvrant la quasi totalité de la population
- ❖ **Commutation**
 - ◆ 25 centres MSC
 - ◆ 6 centres de transit TMSC
- ❖ **Réseau intelligent pour le prépayé (Jawal)**
 - ◆ 7 plates-formes IN de capacité 7.2m d'abonnés
- ❖ **Plates-formes de capacité de services**
 - ◆ GPRS, WAP, SMS, MMS, VMS
- ❖ **Des services de qualité**
 - ◆ Taux de réussite d'établissement des communications > 97%
 - ◆ Taux de coupure de communications inférieur à 1,5%
- ❖ **Un réseau GSM totalement maillé et supervisé**

Perspectives de développement

- ❖ **Augmentation des capacités pour accompagner l'évolution du parc et du trafic**
- ❖ **Introduction de nouveaux services**
- ❖ **Extension de la couverture GSM**
 - ◆ Localités et axes importants
 - ◆ Couverture indoor
- ❖ **Poursuite de l'amélioration de la qualité de service et optimisation des réseaux**
- ❖ **Introduction progressive de la technologie 3G (UMTS) dans les zones très denses à partir de 2006 sous réserve de l'attribution de licence par l'ANRT**

Un réseau fixe moderne, évolutif, sécurisé et supervisé

Moderne, évolutif et sécurisé

❖ Transmission

- ◆ Prépondérance de la fibre optique en urbain et inter-urbain
- ◆ Une structure maillée en SDH à haut débit jusqu'à 2x 2,5Gbs
- ◆ Des faisceaux hertziens numériques jusqu'à 4x 155Mbs
- ◆ Plus de 6 500kms de câbles à fibre optique en interurbain
- ◆ Plus de 3 000kms de câbles à fibre optique en urbain

❖ Réseau international

- ◆ Forte connectivité internationale: 230 relations internationales
- ◆ 2 Centres de Transit Internationaux (CTI)
- ◆ 3 câbles sous-marins
- ◆ Des liaisons satellites

Perspectives de développement

❖ Optimisation des réseaux

- ◆ Regroupement des centres de commutation (passage de 106 à 54 CAA)
- ◆ Supervision: mise en place d'un centre national de supervision des réseaux Fixe, Mobile et Données

❖ Poursuite de l'amélioration de la qualité de service des réseaux Fixe et Données

❖ Développement des capacités et des services pour répondre aux besoins marketing

❖ Modernisation et extension des réseaux ruraux

Compte de résultat consolidé

(en MADm)	31-déc-01	31-déc-02	31-déc-03	30-juin-03	30-juin-04
Chiffre d'affaires (CA)	14 268	15 411	15 894	7 676	8 464
<i>% variation</i>		8%	3%	0%	10%
REXA	5 837	8 166	9 118	4 278	4 817
<i>% du CA</i>	41%	53%	57%	56%	57%
Résultat d'exploitation	3 770	5 922	6 949	3 167	3 633
<i>% du CA</i>	26%	38%	44%	41%	43%
Résultat financier	(309)	107	46	(29)	89
Résultat exceptionnel	(2 035)	(1 194)	91	-	-
Impôt sur les résultats	(307)	(1 640)	(2 036)	(863)	(1 275)
Résultat des sociétés mises en équivalence	20	51	47	15	34
Amortissements des écarts d'acquisition	(5)	(4)	(5)	(2)	(3)
Intérêt minoritaires	-	(10)	(7)	(3)	(6)
Résultat net part du groupe	1 134	3 232	5 085	2 285	2 472
<i>% du CA</i>	8%	21%	32%	30%	29%

Bilan consolidé

(en MADm)	31-déc-01	31-déc-02	31-déc-03	30-juin-04
Ecart d'acquisition	191	149	143	140
Actifs immobilisés	14 146	13 487	13 014	13 014
Actif circulant	5 632	5 761	5 848	6 515
Disponibilités et VMP	1 877	6 116	7 700	4 967
Total de l'actif	21 846	25 513	26 705	24 636
Capitaux propres part du groupe	12 726	15 189	17 737	15 090
Intérêts minoritaires	-	69	67	75
Provisions pour risques et charges	626	801	379	416
Dettes financières	3 277	2 602	1 607	1 515
Dettes d'exploitation et autres	5 217	6 852	6 915	7 540
Total du passif	21 846	25 513	26 705	24 636

