



AGENCE DE RÉGULATION
DES TÉLÉCOMMUNICATIONS
ET DES POSTES

RAPPORT TRIMESTRIEL RELATIF AUX
OFFRES TARIFAIRES SUR LE FIXE, MOBILE
ET INTERNET

Juillet - Septembre 2009

Introduction :

Le marché des télécommunications a généré en 2008 un chiffre d'affaires de 598 milliards de francs CFA soit une contribution de plus de 8% au PIB. Il constitue de ce fait l'un des marchés les plus dynamiques avec un taux de croissance de plus de 10% en moyenne par an ces cinq dernières années. Cette croissance est largement imputable aux activités des trois opérateurs titulaires d'une licence à savoir **SONATEL** sur les segments du Fixe, du Mobile et de l'Internet, **EXPRESSO SENEGAL** sur le Fixe et le Mobile et **SENTEL GSM** sur le Mobile.

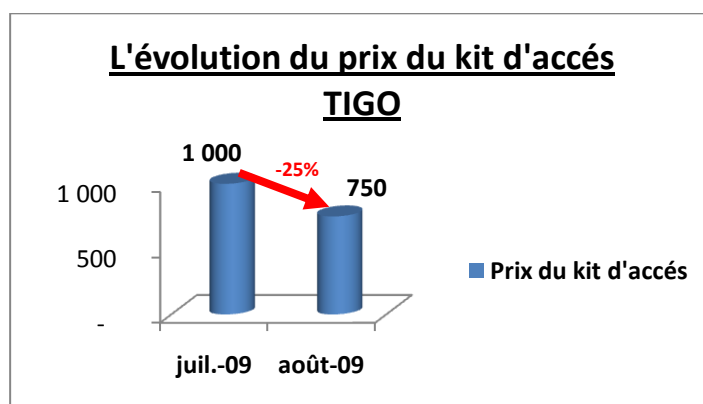
Le mouvement de libéralisation entamé depuis 1999 par l'Etat du Sénégal se poursuit avec l'introduction progressive de la concurrence sur les différents segments de marché où d'importantes évolutions sur le plan commercial et technologique ont été enregistrées. Les protagonistes rivalisent d'ardeur et d'ingéniosité dans l'exploitation de technologies de nouvelles générations et dans le développement de stratégies commerciales. C'est ainsi que des baisses tarifaires, de nouveaux produits ainsi que des offres promotionnelles sont de plus en plus notées sur le marché.

Dans le cadre du suivi des marchés, l'ARTP a décidé de publier un rapport trimestriel retraçant l'évolution des offres tarifaires sur les segments du Fixe, du Mobile et de l'Internet afin de donner plus de visibilité aux acteurs du secteur des télécommunications.

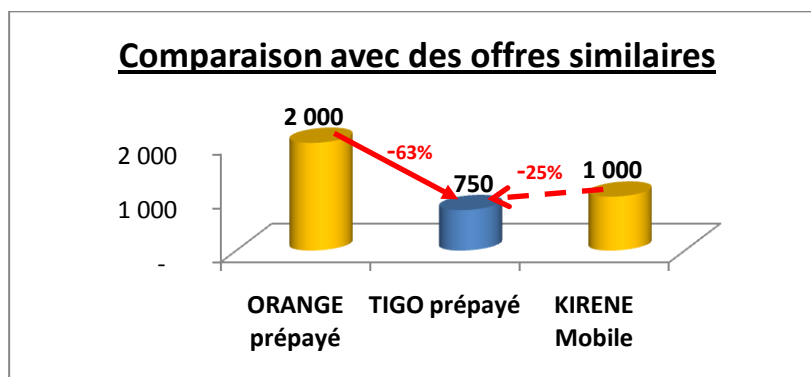
I. Les évolutions de tarifs

Deux (2) baisses tarifaires ont été enregistrées sur le Mobile durant ce trimestre et c'est **TIGO** et **EXPRESSO** qui en ont été à l'origine.

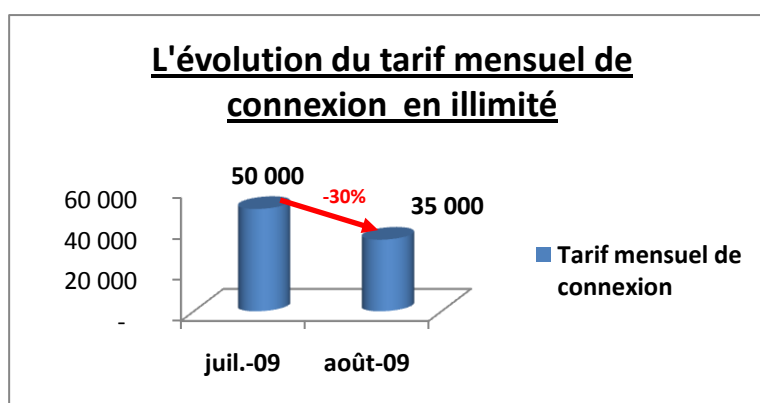
- ✓ Le prix du kit d'accès « **TIGO prépayé** » est dorénavant fixé à 750 FCFA avec 750 FCFA de crédit initial valable sept (7) jours et réparti comme suit : 500 FCFA valable « on net » et 250 FCFA valable vers toutes les destinations.
 - Le tarif du kit « TIGO prépayé » est ainsi passé de 1.000 à 750 FCFA soit une baisse de 25%.



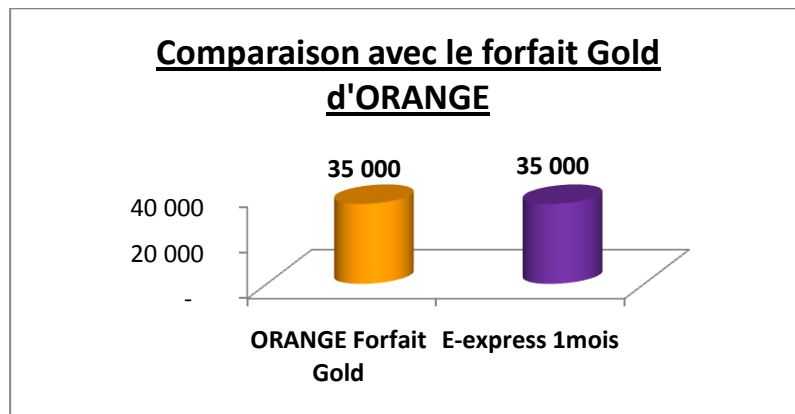
- En procédant à une étude comparative avec les deux offres similaires sur le marché à savoir ORANGE prépayé et KIRENE Mobile, le prix du kit « TIGO prépayé » est inférieur de 25% par rapport à celui de KIRENE Mobile et de 63% par rapport à celui d'ORANGE prépayé.
- TIGO se comporte en véritable challenger agressif en proposant l'offre la moins chère du marché, ce qui devrait relancer la concurrence sur ce segment de marché.



- TIGO espère, avec cette réduction, recruter de nouveaux clients et endiguer les effets de la commercialisation de l'offre prépayée d'EXPRESSO et de KIRENE Mobile, ce qui lui permettrait de booster sa part de marché qui a du mal à décoller depuis décembre 2008 (un peu plus de 32% de part de marché depuis 2008).
- ✓ **EXPRESSO** a réduit le tarif de l'Internet Mobile précisément celui du mois de connexion en illimité, l'« E-Express » un (1) mois.
- Le tarif mensuel de connexion en illimité est passé de 50.000 à 35.000 FCFA soit une baisse de 30%.



- EXPRESSO relance la concurrence en s'alignant sur le tarif d'ORANGE, qui pour la même offre à savoir le « Forfait Gold illimité » proposait déjà un tarif mensuel de 35.000 FCFA.



II. Les nouveaux produits et services

De nouveaux produits et services ont fait leur apparition sur les différents segments de marché durant ce trimestre.

a. Sur le Fixe

Une seule nouveauté a été notée sur le marché et c'est EXPRESSO qui en été le maître d'œuvre avec le lancement en grande pompe d'une offre prépayée dénommée « **Yobaléma** » le 10 août 2009.

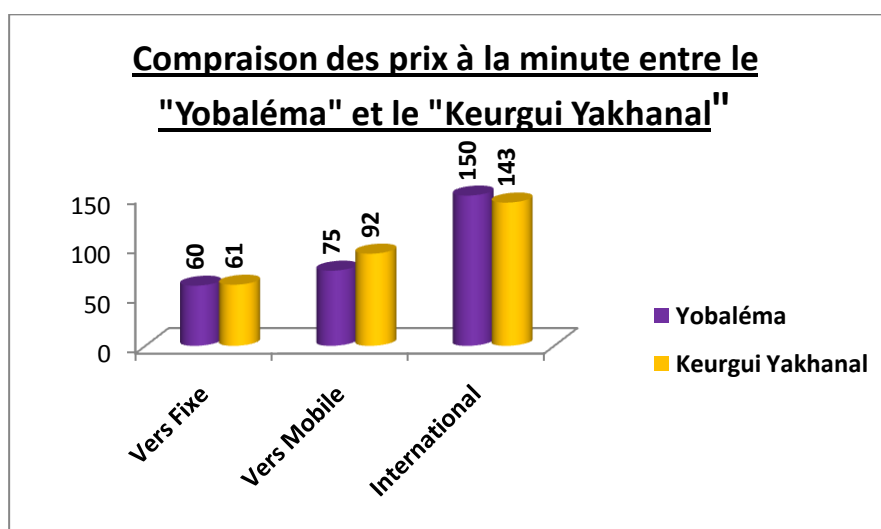
C'est un téléphone fixe sans fil, transportable sur l'ensemble du territoire et qui dispose de plusieurs fonctionnalités tels que la consultation de l'historique des appels, la sauvegarde de répertoire, l'envoi et la réception de SMS, la radio FM et la fonction réveil, etc.

Le prix du package est fixé à 15.000 FCFA avec 1.000 FCFA de crédit initial et le tarif des différents services associés à cette offre est défini comme suit :

Offre Yobalema	
Frais d'accès	15 000
	Appel/sec
Vers Fixes nationaux	1
Vers mobiles nationaux	1,25
International	2,5
	SMS
National	25
International	75
	Internet
1 mn de connexion	3
1 jour en illimité	600
1 mois en illimité	12 500

- Cette offre constitue une première pour EXPRESSO dans la mesure où EXPRESSO n'était jusque là présent que sur le segment du Mobile et de l'Internet.

- Il existe sur le marché une offre similaire au « Yobaléma », il s'agit du « Keurgui Yakhanal » de SONATEL qui, à un prix équivalent, possède les mêmes caractéristiques techniques et les mêmes fonctionnalités que le « Yobaléma » à l'exception de la mobilité du téléphone qui est beaucoup plus réduite pour le «Keurgui Yakhanal ».
- La commercialisation de cette offre est une parfaite illustration de la vivacité de la concurrence dans le secteur des télécommunications dans la mesure où SONATEL a été le premier en 2008 à lancer ce produit avant qu'EXPRESSO ne lui trouve une réplique, le « Yobaléma ».
- En procédant à une comparaison du point de vue tarifaire entre les deux offres (« Yobaléma » et « Keurgui Yakhanal »), il en ressort que les deux (2) opérateurs proposent un tarif d'accès identique à savoir 15.000 FCFA avec un crédit de communication initial de 1.000 FCFA.
- En ce qui concerne les appels, il existe une différence entre les prix à la minute en vigueur chez SONATEL et chez EXPRESSO. En effet, EXPRESSO applique des tarifs à la minute inférieurs de 2% pour les communications vers les fixes et de 23% pour les appels vers les mobiles. Par contre, SONATEL propose un prix moindre de 5% pour l'international.



b. Sur le Mobile

Ce sont les services qui ont été à l'honneur durant ce trimestre, SENTELEL GSM et EXPRESSO ont chacun de leur côté lancé de nouvelles offres.

i. TIGO

TIGO, la marque commerciale de SENTELEL GSM, récompense depuis le mois d'août la fidélité de ses clients avec le lancement de « **TIGO Woko** » dont le principe consiste à reverser aux clients prépayés un crédit de 60 FCFA pour douze (12) minutes d'appels émis « on net ».

Une période de validité est dorénavant appliquée aux bonus offerts lors des promotions.

ii. EXPRESSO

EXPRESSO a enrichi sa gamme « E-Express » en donnant la possibilité à ses abonnés de bénéficier en illimité d'une heure de connexion à 400 FCFA, d'une semaine à 12.500 FCFA et d'une année à 385.000 FCFA.

III. Les offres promotionnelles

La concurrence s'est également fait ressentir au niveau des offres promotionnelles qui constituent un véritable levier commercial pour les opérateurs dans la mesure où elles permettent de relancer l'intérêt des clients et au final de préserver sinon de gagner des parts de marché.

a. Sur le Fixe

Sur le Fixe, les offres promotionnelles se sont multipliées surtout avec l'avènement d'EXPRESSO sur ce segment.

i. SONATEL

Quatre concepts à savoir le « **Weekenddjokko** », la « **Promo flash prépayée** », le « **Keurgui bougna** » et le « **Djokko ba tass** » ont été retenus chez SONATEL.

Le « **Weekenddjokko** » permet aux abonnés de bénéficier d'appels gratuits vers les fixes SONATEL durant certains week-ends et grands événements (combat de lutte Yékini vs Gris Bordeaux par exemple).

La « **Promo flash prépayée** » consiste à octroyer un bonus de 50% aux abonnés prépayés (Keurgui Khéweul, Keurgui Yakhanal, Forfait bloqué) à partir de 500 FCFA de recharge, et pendant la fête de Korité, le « **Keurgui bougna** » a fait bénéficier aux clients prépayés de 250% de bonus à partir de 1.000 FCFA de recharge. Il est à noter que les bonus offerts sont utilisables vers toutes les destinations.

Le « **Djokko ba tass** » donne la possibilité aux clients prépayés de profiter d'une semaine d'appels gratuits vers les fixes SONATEL pour un coût de 2.500 FCFA.

ii. EXPRESSO

Deux offres promotionnelles ont été consenties par EXPRESSO durant cette période.

Durant le mois de Ramadan (du 22/08 au 21/09/09), les clients de « Yobaléma » ont eu droit à un discount de 50% sur le tarif à la minute, ce à partir de la troisième minute d'appel national, international et vers les mobiles.

Un bonus de 100% a été octroyé aux clients à partir de 500 FCFA de recharge.

➤ Le calendrier des promotions sur le Fixe

3 ^e trimestre									
Juillet			Août				Septembre		
1	M		1	S			1	M	50% à partir de la 3 ^e mn
2	J		2	D			2	M	50% à partir de la 3 ^e mn
3	V		3	L			3	J	50% à partir de la 3 ^e mn
4	S		4	M			4	V	50% à partir de la 3 ^e mn
5	D		5	M			5	S	50% à partir de la 3 ^e mn
6	L		6	J			6	D	50% à partir de la 3 ^e mn
7	M		7	V			7	L	50% à partir de la 3 ^e mn
8	M		8	S			8	M	50% à partir de la 3 ^e mn
9	J	Promo Flash	9	D			9	M	50% à partir de la 3 ^e mn
10	V	Promo Flash	10	L	Djokko ba tass		10	J	50% à partir de la 3 ^e mn
11	S		11	M	Djokko ba tass		11	V	50% à partir de la 3 ^e mn
12	D		12	M	Djokko ba tass		12	S	50% à partir de la 3 ^e mn
13	L		13	J	Djokko ba tass / Promo flash		13	D	50% à partir de la 3 ^e mn
14	M		14	V	Djokko ba tass / Promo flash		14	L	50% à partir de la 3 ^e mn
15	M		15	S	Djokko ba tass		15	M	50% à partir de la 3 ^e mn
16	J	Promo Flash	16	D	Djokko ba tass		16	M	50% à partir de la 3 ^e mn
17	V	Promo Flash	17	L			17	J	Promo Flash 50% à partir de la 3 ^e mn
18	S		18	M			18	V	Promo Flash 50% à partir de la 3 ^e mn
19	D		19	M			19	S	Keurgui Bougna 50% à partir de la 3 ^e mn
20	L		20	J	Promo Flash		20	D	Keurgui Bougna 50% à partir de la 3 ^e mn
21	M		21	V	Promo Flash		21	L	50% à partir de la 3 ^e mn
22	M		22	S		50% à partir de la 3 ^e mn	22	M	
23	J		23	D		50% à partir de la 3 ^e mn	23	M	
24	V		24	L		50% à partir de la 3 ^e mn	24	J	Promo Flash
25	S	Weekenddjokko	25	M		50% à partir de la 3 ^e mn	25	V	Promo Flash
26	D	Weekenddjokko	26	M		50% à partir de la 3 ^e mn	26	S	Weekenddjokko
27	L		27	J		50% à partir de la 3 ^e mn	27	D	Weekenddjokko 100%
28	M		28	V		50% à partir de la 3 ^e mn	28	L	
29	M	Promo Flash	29	S	Weekenddjokko	50% à partir de la 3 ^e mn	29	M	
30	J	Promo Flash	30	D	Weekenddjokko	50% à partir de la 3 ^e mn	30	M	
31	V		31	L		50% à partir de la 3 ^e mn			

 jour de promotion sur Orange
 jour de promotion sur Espresso

b. Sur le Mobile

i. ORANGE

Quatre principaux concepts à savoir la « **Promo Flash prépayée** », la « **Promo Raktak** », la « **Promo Illimitée** » et le « **Bonus Jokko** » ont été exploités par ORANGE.

De même que les abonnés prépayés de SONATEL, ceux d'ORANGE ont bénéficié de 50% de bonus offerts durant les « promos Flash prépayées » dans la mesure où le système de recharge (cartes de recharge et transfert de crédit) est devenu convergent (utilisable aussi bien sur le Fixe que sur le Mobile).

Les abonnés de « KIRENE avec ORANGE » ont profité des « Promo Raktak » où 50% de crédit leur ont été offerts à partir de 1.000 FCFA de recharge.

Les « Promos Illimitées jour » ont permis aux clients prépayés d'ORANGE et à ceux de KIRENE avec ORANGE de bénéficier d'appels « on net »* en illimité de 06 à 18H pour un coût respectif de 2.500 FCFA et 750 FCFA tandis que les « Promos Illimitées nuit » ont fait bénéficier gratuitement aux clients prépayés et post payés d'appels « on net »* en illimité de 00 à 06H.

ORANGE a récompensé la fidélité de ses clients prépayés en lançant du 1^{er} juillet au 27 septembre 2009 le « Bonus Jokko » qui consiste à leur offrir 5 FCFA de bonus de crédit pour chaque minute de communication émise et/ou reçue.

ii. TIGO

TIGO exploite principalement le concept de « **Bonus** », c'est ainsi que des bonus de 25 et 50% ont été octroyés aux clients prépayés à partir de 500 FCFA de recharge et des bonus 100 et 200% ont été accordés à partir de 1.000 FCFA de recharge. Il est à souligner que les « bonus » offerts par TIGO ne sont valables qu' « on net »* et ne sont pas transférables.

Le mois de Ramadan (du 17/08 au 20/09/09) a été particulièrement bénéfique pour les abonnés prépayés dans la mesure où le « **Bonus Ramadan** », un bonus de 25%, leur a été consenti pour une recharge minimale de 500 FCFA.

iii. EXPRESSO

De même que ses concurrents, EXPRESSO a accordé un bonus de 100% à ses clients pour une recharge minimale de 500 FCFA et a également lancé un nouveau concept promotionnel durant le mois de Ramadan (du 22/08 au 21/09/09) qui consiste à appliquer un discount de 50% à partir de la troisième minute de communication, ce quel que soit la destination de l'appel.

*concerne les appels effectués entre abonnés d'un même opérateur.

➤ Le calendrier des promotions sur le Mobile

3 ^e trimestre													
Juillet				Août				Septembre					
1	M			1	S			1	M		Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
2	J			2	D			2	M		Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
3	V			3	L			3	J	Promo raktak	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
4	S			4	M			4	V	Promo raktak	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
5	D	Promo Illimitée nuit		5	M			5	S		Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
6	L			6	J			6	D		Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
7	M			7	V			7	L	Promo Illimitée jour	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
8	M			8	S			8	M	Promo Illimitée jour	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
9	J	Promo Flash	50%	9	D			9	M	Promo Illimitée jour	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
10	V	Promo Flash		10	L			10	J	Promo Illimitée jour	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
11	S			11	M		100%	11	V	Promo Illimitée jour	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
12	D			12	M			12	S	Promo Illimitée jour	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
13	L			13	J	Promo Flash		13	D	Promo Illimitée jour	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
14	M			14	V	Promo Flash		14	L		Bonus Ramadan/200%	50% à partir de la 3 ^e mn	
15	M			15	S		200%	15	M	Promo raktak	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
16	J	Promo Flash		16	D			16	M	Promo raktak	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
17	V	Promo Flash		17	L		Bonus Ramadan	17	J	Promo Flash	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
18	S			18	M		Bonus Ramadan	18	V	Promo Flash	Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
19	D	Promo Illimitée nuit		19	M		Bonus Ramadan	19	S		Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
20	L			20	J	Promo Flash	Bonus Ramadan	20	D		Bonus Ramadan	50% à partir de la 3 ^e mn	
21	M		100%	21	V	Promo Flash	Bonus Ramadan	21	L			50% à partir de la 3 ^e mn	
22	M			22	S		Bonus Ramadan	22	M				
23	J			23	D		Bonus Ramadan	23	M				
24	V			24	L		Bonus Ramadan	24	J	Promo Flash			
25	S			25	M		Bonus Ramadan	25	V	Promo Flash			
26	D			26	M		Bonus Ramadan	26	S				
27	L			27	J		Bonus Ramadan/200%	27	D			100%	
28	M		100%	28	V		Bonus Ramadan	28	L				
29	M	Promo Flash		29	S		Bonus Ramadan	29	M	Promo raktak			
30	M	Promo Flash		30	D		Bonus Ramadan	30	M	Promo raktak	200%		
31	V			31	L								

- jour de promotion sur Orange
- jour de promotion sur Kirène avec Orange
- jour de promotion sur Tigo
- jour de promotion sur Espresso

c. L'Internet

Deux offres promotionnelles à savoir la « **Promo des arènes** » et le « **Pack Extense ADSL** » ont été consenties par SONATEL Multimédia sur Internet et sur la Télévision d'ORANGE afin de recruter de nouveaux clients.

C'est à l'occasion d'un grand combat de lutte (Yékini vs Gris Bordeaux) sponsorisé par ORANGE que la « Promo des arènes » a été lancée du 22 juillet au 31 août 2009. Durant cette période, les frais d'accès sur la télévision d'ORANGE ont été ramenés à 15.000 FCFA au lieu de 49.000 FCFA et les deux mois de redevances mensuelles sur l'ADSL ont été réduits de moitié. Les clients ont également eu la possibilité de bénéficier jusqu'au mois de décembre 2009 (5 mois environ) de l'ADSL 512 et de l'ADSL 1 méga contre un paiement respectif en une seule fois de 65.000 et 99.000 FCFA.

L'offre promotionnelle « Pack Extense ADSL » a débuté le 15 septembre 2009 et est composée d'un ensemble de forfaits ADSL tout compris intégrant les frais d'accès, la redevance et le modem USB. Le client paie une seule fois un montant forfaitaire et peut bénéficier à sa convenance de 3, 6 et 12 mois d'abonnement à l'ADSL 512Kbits, 1 méga et 10 méga max.

➤ Le calendrier des promotions sur Internet

3 ^e trimestre								
Juillet			Août			Septembre		
1	M		1	S	Promo des arènes	1	M	
2	J		2	D	Promo des arènes	2	M	
3	V		3	L	Promo des arènes	3	J	
4	S		4	M	Promo des arènes	4	V	
5	D		5	M	Promo des arènes	5	S	
6	L		6	J	Promo des arènes	6	D	
7	M		7	V	Promo des arènes	7	L	
8	M		8	S	Promo des arènes	8	M	
9	J		9	D	Promo des arènes	9	M	
10	V		10	L	Promo des arènes	10	J	
11	S		11	M	Promo des arènes	11	V	
12	D		12	M	Promo des arènes	12	S	
13	L		13	J	Promo des arènes	13	D	
14	M		14	V	Promo des arènes	14	L	
15	M		15	S	Promo des arènes	15	M	Pack Extense ADSL
16	J		16	D	Promo des arènes	16	M	Pack Extense ADSL
17	V		17	L	Promo des arènes	17	J	Pack Extense ADSL
18	S		18	M	Promo des arènes	18	V	Pack Extense ADSL
19	D		19	M	Promo des arènes	19	S	Pack Extense ADSL
20	L		20	J	Promo des arènes	20	D	Pack Extense ADSL
21	M		21	V	Promo des arènes	21	L	Pack Extense ADSL
22	M	Promo des arènes	22	S	Promo des arènes	22	M	Pack Extense ADSL
23	J	Promo des arènes	23	D	Promo des arènes	23	M	Pack Extense ADSL
24	V	Promo des arènes	24	L	Promo des arènes	24	J	Pack Extense ADSL
25	S	Promo des arènes	25	M	Promo des arènes	25	V	Pack Extense ADSL
26	D	Promo des arènes	26	M	Promo des arènes	26	S	Pack Extense ADSL
27	L	Promo des arènes	27	J	Promo des arènes	27	D	Pack Extense ADSL
28	M	Promo des arènes	28	V	Promo des arènes	28	L	Pack Extense ADSL
29	M	Promo des arènes	29	S	Promo des arènes	29	M	Pack Extense ADSL
30	J	Promo des arènes	30	D	Promo des arènes	30	M	Pack Extense ADSL
31	V	Promo des arènes	31	L	Promo des arènes			

 jour de promotion sur Orange Multimédia

Conclusion :

L'ensemble des segments de marché ont été impactés par des évolutions tarifaires durant ce trimestre (Juillet – Septembre 2009).

Les offres promotionnelles se sont multipliées à la SONATEL surtout avec le lancement des activités d'EXPRESSO sur le Fixe. C'est ainsi que les abonnés du Fixe ont profité des « **Promos Flash prépayées** », des « **Djokko ba tass** », des « **Keurgui bougna** » et des « **Weekenddjokko** », ceux du Mobile ont bénéficié des « **Promos Flash prépayées** », des « **Promos illimitées jour** » et des « **Promos illimitées nuit** » et ceux de l'Internet ont été fêtés durant la « **Promo des arènes** » et avec le lancement du « **Pack Extense ADSL** ».

TIGO a réduit le tarif de son kit d'accès en le faisant passer de 1.000 à 750 FCFA et la fidélité des clients est dorénavant récompensée avec le lancement de « **TIGO Woko** ».

EXPRESSO s'est lancé sur le Fixe en mettant sur le marché l'offre « **Yobaléma** » et a enrichi sa gamme de forfaits E-Express. Un « **Bonus de 100%** » à partir de 500 FCFA de recharge et un discount de 50% à partir de la troisième minute sur le tarif à la minute des appels nationaux, internationaux et vers les mobiles ont été accordés à l'ensemble des clients (Fixe et Mobile).