

# LE COMMERCE EN FRANCE

## PRINCIPALES ENSEIGNES TELEPHONIE-INTERNET

### • LES OPERATEURS DE TELEPHONIE

- FRANCE TELECOM - ORANGE
- VIVENDI-SFR
- BOUYGUES TELECOM
- FREE-ILIAD

### • LES DISTRIBUTEURS

- AVENIR TELECOM
- THE PHONE HOUSE
- TELE2
- CORIOLIS
- 5SUR5
- DIRECT TELECOM MOBISTORE
- VIVREMOBILE
- TELECOM1
- TEL AND COM
- PHOTOSERVICE-PHOTOSTATION
- PHONEO

- -

# LE COMMERCE EN FRANCE

## FRANCE TELECOM

- STRATEGIE DE FRANCE TELECOM
- CHIFFRES CLES
- IMPLANTATIONS DES AGENCES FRANCE TELECOM
- DIRECT TELECOM-MOBISTORE

# LE COMMERCE EN FRANCE

## FRANCE TELECOM

- Objectif : répondre aux attentes de toutes les clientèles (grand public, professionnels, entreprises, collectivités territoriales), dans toutes les situations (mobilité, domicile, bureau) et quel que soit le réseau ou le terminal utilisé.
- Quatre orientations structurent cette stratégie sur la période 2006-2008
  - Passer d'une logique d'accès aux réseaux à une logique d'accès aux services.
  - Innover en matière de services télécoms, de services clients, de services réseaux
  - Renforcer l'intégration pour offrir un accès généralisé à l'ensemble des services
  - Adapter la compétence des équipes.
- La stratégie du Groupe anticipe et tire parti des profondes transformations du secteur des télécoms sous l'effet des ruptures technologiques et des innovations de services
  - La généralisation du protocole IP à l'ensemble des réseaux, condition d'une plus grande interopérabilité entre les différents réseaux et types de services (voix sur IP, services Tout IP pour les entreprises).
  - La généralisation du Haut Débit, avec le déploiement des technologies (ADSL, Wi Fi, Edge, UMTS, etc.) permettant d'offrir sur tous les réseaux, fixes ou mobiles, des débits très élevés dans des conditions très économiques, par exemple pour les services autour de l'image (télévision, vidéo).
  - La mobilité partout, afin de satisfaire l'attente d'une communication personnelle permanente, grâce aux capacités des réseaux mobiles (Haut Débit Mobile) et des technologies de mobilité locale (Wi Fi).
  - Des équipements terminaux innovants multiaccès rendant les services indépendants des types de terminaux et accessibles quel que soit le type de réseau utilisé, notamment pour les services nomades destinés aux entreprises.
  - Des systèmes ouverts favorisant l'interopérabilité des réseaux, par la mise en oeuvre de plates-formes ouvertes (authentification, transaction...).

# LE COMMERCE EN FRANCE

## FRANCE TELECOM

- ♦ Le Groupe a déployé l'un des réseaux Haut Débit les plus importants d'Europe, en équipant 100% de ses points de raccordement et en rendant éligibles à l'ADSL 96% de ses lignes fin 2005 et 98% dès la fin 2006.
- ♦ Le nombre d'accès Haut Débit ADSL pour le grand public s'élève à 9 millions en Europe au 30 septembre 2006 : grâce à cette politique volontariste d'investissement et à sa large couverture européenne, le Groupe est le 2e acteur mondial de l'ADSL à fin septembre 2005 selon la société Dataxis, devançant ainsi les premiers acteurs américains et japonais sur ce marché.
- ♦ En France, le plan Haut Débit s'est accompagné d'un volet TrPs Haut Débit avec l'accélération du déploiement de la fibre optique permettant des offres d'accès Très Haut Débit pour les entreprises avec des prix bénéficiant de baisse allant jusqu'à 50%. Ainsi, avec le plan Très Haut Débit dans les zones d'activités économiques (ZAE), les 120 000 établissements de grandes entreprises et PME situées dans 2 000 zones identifiées pourront bénéficier d'accès de 100 Mbits/s jusqu'au GigaEthernet. Avec un an d'avance sur l'échéance initiale, la généralisation du 2 Mbits/s symétrique à toutes les entreprises a marqué une nouvelle étape dans l'extension des technologies Haut Débit sur l'ensemble du territoire français.
- ♦ Avec un débit allant jusqu'à 200 kbits/s, EDGE est une technologie qui permet du TrPs Haut Débit sur les mobiles et qui vient en complément des réseaux WiFi et 3G.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## FRANCE TELECOM 2006

- ♦ NOMBRE DE COLLABORATEURS

- france télécom	104 670
- filiales de france télécom	12 993
- TOTAL FRANCE	117 663
- filiales étrangères	82 000
- TOTAL GROUPE	199 663

- ♦ Le Groupe France Télécom est l'un des principaux opérateurs de télécommunications au monde. Il dessert plus de 147 millions de clients sur cinq continents (au 31 mars 2006) et a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 49 milliards d'euros en 2005 (plus de 12.8 milliards d'euros pour le 1er trimestre 2006).
- ♦ Lancé en juin 2005, le programme NExT (Nouvelle Expérience des Télécommunications) permet au Groupe de poursuivre sa transformation d'opérateur intégré afin de faire de France Télécom l'opérateur de référence des nouveaux services de télécommunications en Europe. Le 1er juin 2006, Orange est ainsi devenue la marque unique du Groupe pour l'Internet, la télévision et le mobile en France et au Royaume-Uni, et Orange Business Services la marque des services offerts aux entreprises dans le monde.
- ♦ France Télécom est le second opérateur mobile et fournisseur d'accès Internet en Europe et parmi les leaders mondiaux des services de télécommunications aux entreprises multinationales.
- ♦ France Télécom (NYSE:FTE) est cotée sur le marché Eurolist d'Euronext Paris et sur le New York Stock Exchange.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## ORANGE

- **1992**- Lancement d'Itineris, 1er opérateur de téléphonie mobile en France.
- **1994**- Lancement d'Orange, quatrième opérateur de téléphonie mobile sur le marché britannique.
- **1996**- Orange est coté à la bourse de Londres et au NASDAQ.
  - Nombre d'abonnés au Royaume-Uni : environ 500 000.
  - Part de marché au Royaume-Uni : 8,5%
- **1997**- Orange annonce un plan d'investissement accéléré de £ 800 millions pour devenir le leader britannique grâce à la qualité et aux performances de son réseau.
  - Nombre d'abonnés au Royaume-Uni : 1 million.
  - Part de marché au Royaume-Uni : environ 14%
- **1998**- Orange lance la première promesse de performance de réseau mobile du Royaume-Uni.
- **1998**- Itineris couvre 97% de la population française avec 7 700 relais installés et compte 5,5 millions de clients et 49,6% de part de marché.
- **1999**- Annonce de l'acquisition d'Orange par Mannesman
  - Nombre d'abonnés au Royaume-Uni : plus de 3,5 millions.
  - Part de marché au Royaume-Uni : environ 20%
- **1999**- Itineris compte plus de 10 millions de clients en France et bat son record de ventes mensuelles: 1,2 millions de nouveaux clients.
- **2000**- Vodafone AirTouch acquiert Mannesmann et entreprend de vendre Orange.
- **2000**- Acquisition d'Orange par France Télécom afin de fusionner ses opérations de téléphonie mobile dans le monde avec celles d'Orange. Le groupe Orange S.A. a des participations dans 20 pays et compte être présent dans 50 pays d'ici 2005.
- **2000**- Itineris, premier opérateur français au monde à lancer le paiement par carte bancaire sur mobile.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## ORANGE

- ♦ **2000**- Orange annonce l'acquisition de Wildfire et d'Ananova et une participation de 25% dans NewsTakes - pour constituer les fondations de la plate-forme Internet avancée et des services OrangeWorld, afin de fournir une gamme complète de nouveaux services pour les abonnés.
- ♦ **2000**- Orange annonce la réalisation de l'acquisition concertée par France Télécom conduisant à la création d'une structure de holding française.
- ♦ **2000** Orange annonce plus de 8,25 millions d'abonnés au Royaume-Uni
  - soit plus de 2,3 fois le chiffre atteint un an plus tôt
  - Part de marché au Royaume-Uni : environ 24%.
- ♦ **2000**- Itineris compte 14,3 millions de clients en France, représentant 49,6% de part de marché.
- ♦ **2001**- Itineris, Ola et mobicarte deviennent " Orange ".
- ♦ **2001**- Introduction en bourse de Orange SA à Paris et Londres.
  - Mobilix au Danemark change de nom de marque et devient Orange Danemark en juin.
- ♦ **2002**- Mobilis au Cameroun adopte un nouveau nom de marque et devient Orange Cameroun en juin.
  - Ivoiris en Cote d'Ivoire adopte un nouveau nom et devient Orange Cote d'Ivoire en mai.
  - Mobil-Rom en Roumanie adopte un nouveau nom de marque et devient Orange Roumanie en avril.
  - Lancement commercial d'Orange Thaïlande en mars.
  - Globtel en Slovaquie change de nom et devient Orange Slovensko en mars.
- ♦ **2003**- L'Expérience Orange a été lancée le 29 octobre, première proposition globale pour les clients mobile.
  - Le 31 août, le conseil d'administration d'Orange accepta l'offre de France Télécom qui rachète les dernières actions d'Orange SA (13%).

# LE COMMERCE EN FRANCE

## ORANGE

- **2005**- Orange compte 21,4 millions de clients (fin juin 2005) en France représentant 47,1% de part de marché.
  - Il est l'opérateur de téléphonie mobile n 1 en France.
  - Orange S.A. compte près de 67 millions de clients (fin juin 2005).
- Le groupe Orange propose une gamme étendue de services de communication voix et non-voix dans 17 pays, en Europe et dans le Reste du monde.
- Depuis 2006, Orange est la marque unique du Groupe France Télécom pour l'Internet, la télévision et le mobile en France et dans la majorité des pays . le Groupe est présent. Orange Business Services est la marque des services offerts aux entreprises dans le monde.
- **2006**- France Télécom acquiert 54% du capital de Groupe Silicomp auprès des actionnaires de référence
  - France Télécom acquiert la majorité du capital de la société Neocles Corporate pour un montant de 5,5 millions d'euros
  - France Télécom cède sa participation dans Ypsos à Cinven et à Altice
- **2007** -Déjà un million de clients pour M6 mobile by Orange
  - Orange Business Services devient opérateur de téléphonie longue distance en Russie
  - Apple choisit Orange comme opérateur exclusif pour l'iPhone
  - cession des activités mobiles et Internet d'Orange aux Pays-Bas à Deutsche Telekom pour un montant de 1,33 milliard d'euros
- **2008** - Etisalat et France Télécom signent un accord de coopération stratégique
  - Orange reprend citydisc
  - Fibre optique : Orange et SFR complètent leur accord
  - Les Magasins U et Orange lancent " U mobile", une offre de téléphonie mobile prépayée
- **2009** - Orange, 1er réseau mobile. Orange est N 1 du classement Arcep 2008 (Autorité de régulation des communications électroniques et des postes) sur la qualité des réseaux mobiles, en arrivant premier ou premier ex-μquo sur 31 critères mesurés.



# LE COMMERCE EN FRANCE

## FRANCE TELECOM 2008

- ♦ Chiffres clés Orange en France

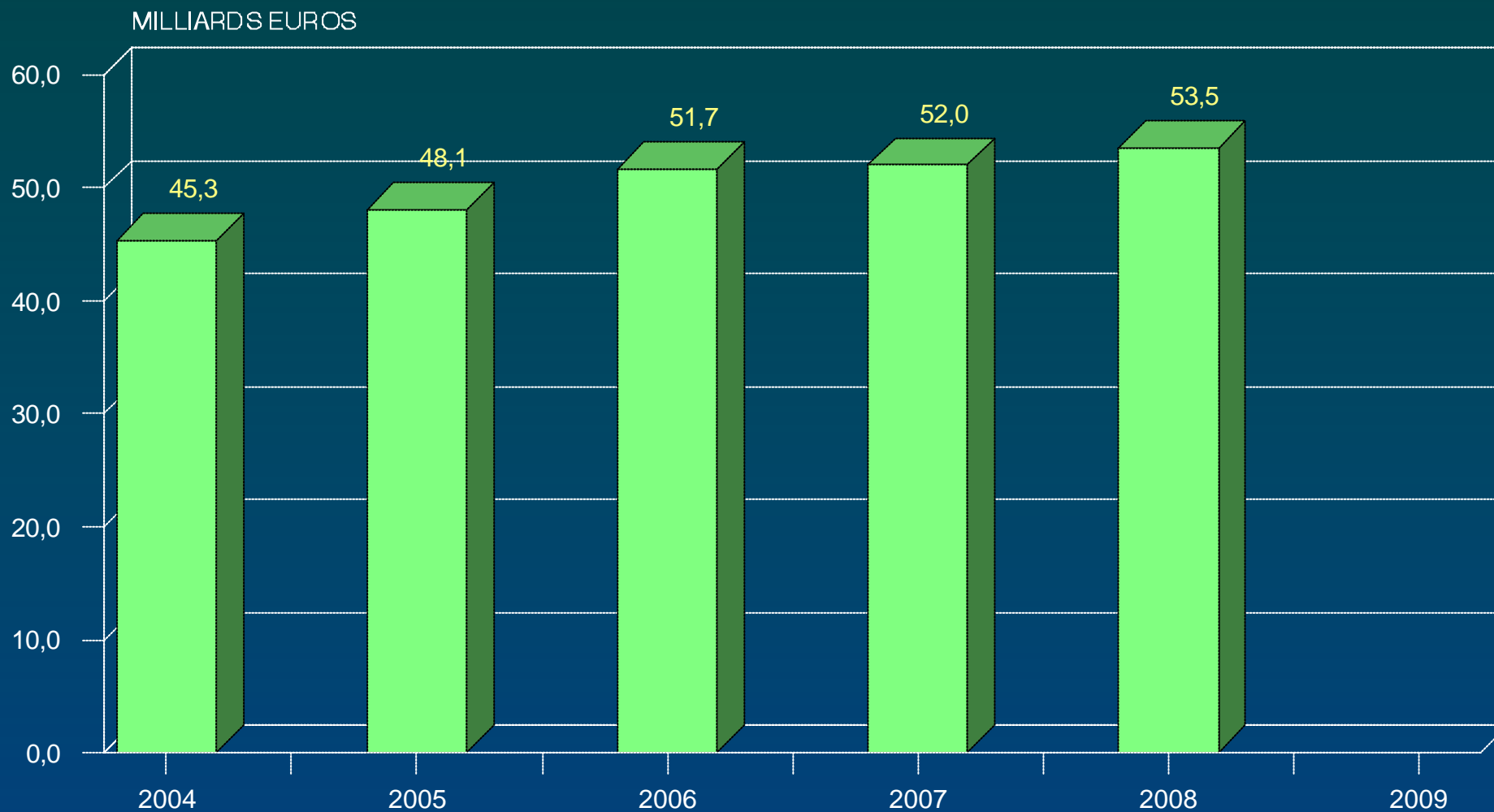
- 89 762, c'est l'effectif en France dont 13 110 téléacteurs
- 3 millions de Livebox
- 25,9 millions de clients ayant une ligne RTC
- 5,5 millions de clients Équipés ADSL, soit 50,3% de part de marché Grand Public
- 22,5 millions de clients mobiles dont 2,5 clients haut débit mobile
- 1,7 million de clients VOIP
- 72 000 Business Everywhere
- 707 boutiques France Télécom
- 421 000 clients Orange TV

- ♦ Chiffres clés Orange

- plus de 182 millions de clients dans le monde
- 122 millions de clients du mobile
- + 9 % croissance du nombre de clients du haut débit ADSL
- 12,7 millions de clients du haut débit ADSL en Europe
- + 70 % croissance du nombre de clients du haut débit mobile
- 26,7 millions de clients du haut débit mobile
- + 36 % croissance du nombre de clients de la téléphonie sur internet
- + 66 % croissance du nombre de clients de la TV numérique
- 6,5 millions de clients de la téléphonie sur internet
- 2,1 millions de clients de la TV numérique en Europe

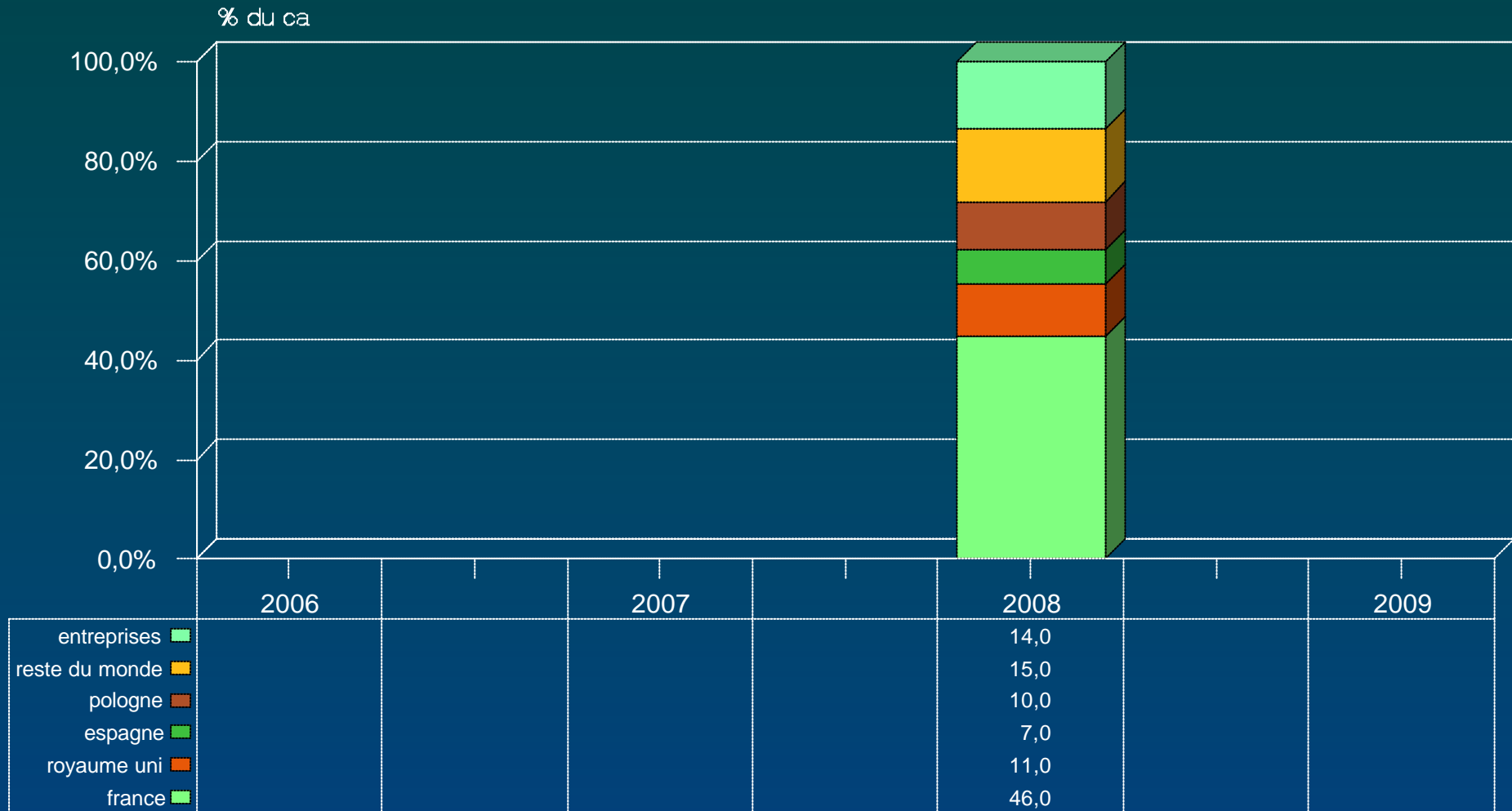
# LE COMMERCE EN FRANCE

## EVOLUTION DU CHIFFRE AFFAIRE ORANGE



# LE COMMERCE EN FRANCE

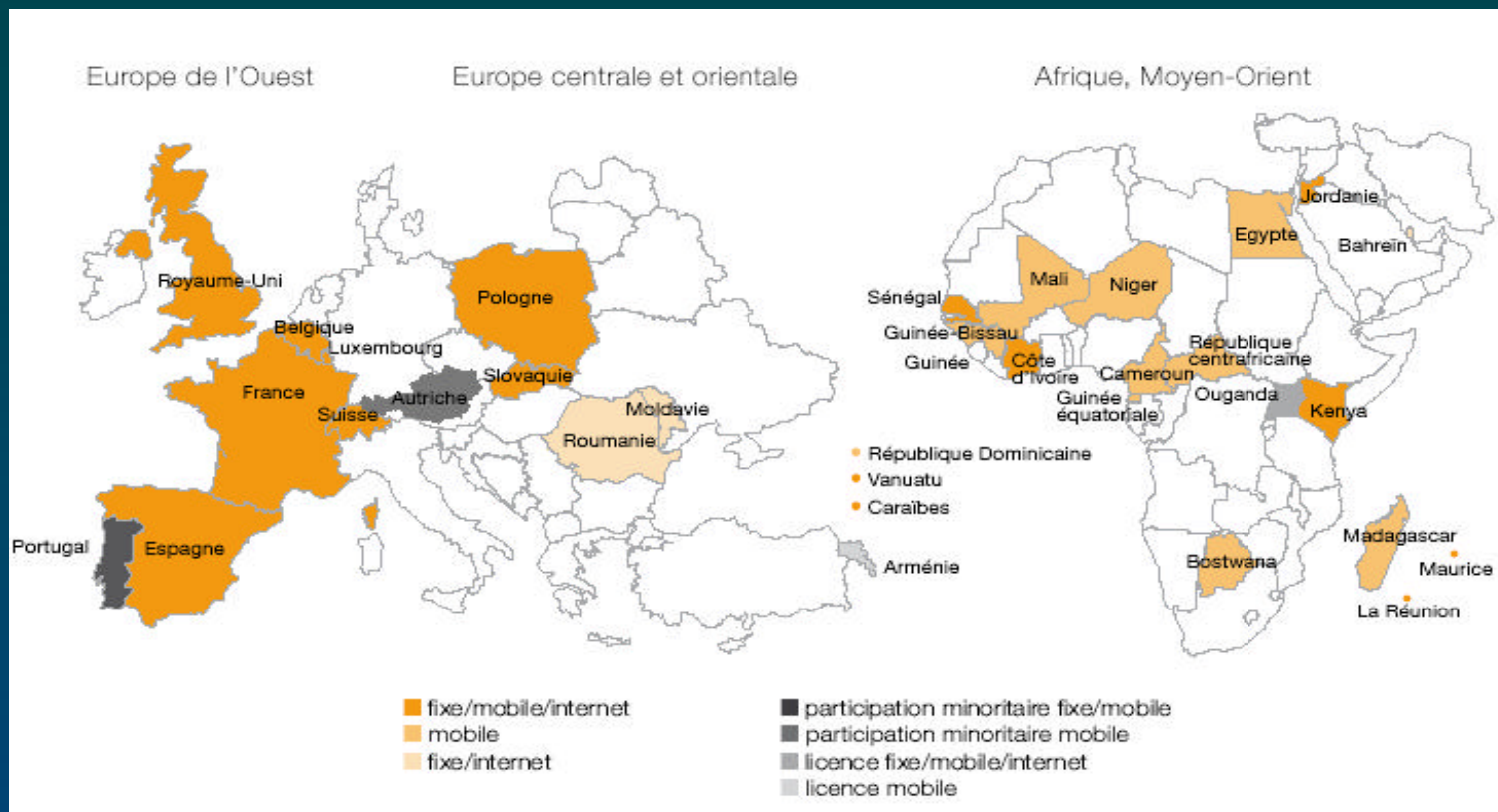
## STRUCTURE DU CHIFFRE AFFAIRES ORANGE



# LE COMMERCE EN FRANCE

## ORANGE

### IMPLANTATIONS INTERNATIONALES





# LE COMMERCE EN FRANCE

## DIRECT TELECOM MOBISTORE

- Une Entreprise Experte depuis 1997
- Direct Telecom est une Société spécialisée dans l'intégration professionnelle de systèmes de communication et de télécommunication (téléphonie mobile, Informatique embarquée, solutions Internet mobile ) destinés aux entreprises.
- Direct Telecom dispose de l'agrément de l'opérateur Orange, au travers de son enseigne Mobistore, pour vous garantir une offre adaptée à vos besoins dans le cadre de son Offre Orange Business Solutions.
- Direct Telecom gère intégralement votre contrat, grâce à ses services complémentaires :
  - l'équipe commerciale
  - l'assistance en ligne
  - le service technique.
- Le réseau Mobistore est distributeur exclusif des solutions business Orange et fonctionne sous la forme de contrat de distribution exclusive et non de franchise. Les compétences des enseignes Mobistore sont la téléphonie mobile et les accessoires associé comme l'installation de kit main libre, l'installation de GPS,...
- Mobistore propose des services techniques, commerciaux et une assistance en ligne pour ses clients.
- 2008 -185 magasins



# LE COMMERCE EN FRANCE

## VIVENDI

- ◆ HISTORIQUE
- ◆ STRUCTURE
- ◆ CHIFFRES CLES
  - LES ENSEIGNES
    - UNIVERSAL MUSIC GROUP+
    - ACTIVISION BLIZZARD
    - GROUPE CANAL +
    - NEUF -CEGETEL- SFR
    - SFR
    - MAROC TELECOM

# LE COMMERCE EN FRANCE



## HISTORIQUE



# LE COMMERCE EN FRANCE

## VIVENDI

- ♦ **2001** Vivendi Universal cède sur le marché 9,3 % de Vivendi Environnement
  - Annonce du projet d'acquisition des actifs de divertissement de USA Networks.
  - Vente de l'activité vins et spiritueux de Seagram à Diageo et Pernod Ricard.
- ♦ **2002**- Finalisation de l'acquisition des actifs de divertissement de USA Networks, Inc. Selon les termes de l'accord, Vivendi Universal contrôle 93 % de Vivendi Universal Entertainment (VivendiE), la filiale réunissant Universal Studios et les actifs de divertissements
  - Vivendi Universal annonce la réduction de sa participation dans Vivendi Environnement à environ 40 %.
  - Vivendi Universal cède 20,4 % du capital de Vivendi Environnement à un groupe d'investisseurs stables
- ♦ **2003** -Vivendi Universal exerce son droit de préemption sur les 26 % détenus par BT dans Groupe Cegetel afin de détenir 70 % du premier opérateur privé de télécommunications en France.
  - Succès du placement de l'émission d'obligations Vivendi Universal à haut rendement, dont le montant total est porté à 1,2 milliard d'euros.
  - Vivendi Universal et General Electric signent un accord définitif de fusion entre NBC et Vivendi Universal Entertainment
  - Simplification des structures de Groupe Cegetel : SFR et ses filiales, dont l'opérateur fixe Cegetel, prend le nom de Groupe SFR-Cegetel.
- ♦ **2004** -Vivendi Universal cède 15 % de Veolia Environnement et n'en détient plus que 5,3 %.
  - RTL Groupe et le Groupe Canal+ cèdent leurs participations dans Sportfive.
  - NBC et Vivendi Universal s'unissent pour créer NBC Universal.
  - Vivendi Universal cède sa participation dans Kencell.
  - Vivendi Universal cède sa participation dans Monaco Telecom.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## VIVENDI

- ♦ **2005** - Rapprochement entre Cegetel et Neuf Telecom pour créer Neuf Cegetel, le premier opérateur alternatif de télécommunications fixes en France. SFR est actionnaire de Neuf Cegetel à 28%.
  - Succès mondial du lancement par Vivendi Universal Games de World of Warcraft, de Blizzard Entertainment (Vivendi Games), qui compte 4 millions de joueurs dans le monde à la fin août 2005.
  - Le bouquet CanalSat franchit le cap des 3 millions d'abonnement en janvier 2005.
- ♦ **2006** - Projet d'accord Lagardère - Vivendi Universal - Groupe Canal+ pour la montée de Lagardère à hauteur de 20 %, avec option de montée à 34 %, au capital de Canal+ France.
  - Vivendi Universal acquiert les intérêts minoritaires de Matsushita et détient désormais 100 % d'Universal Music Group et 20 % de NBC Universal.
  - Vivendi Universal " TF1 " M6 : signature du projet de rapprochement industriel dans le domaine de la télévision payante.
- ♦ **2007** - Vivendi et Groupe Canal+ annoncent que l'opération de rapprochement des activités de télévision payante de Groupe Canal+ et de TPS au sein de Canal+ France a été réalisée conformément aux accords annoncés précédemment.
  - Vivendi confirme le projet d'accord entre sa filiale SFR et le groupe Louis Dreyfus qui pourrait conduire à l'acquisition par SFR de la participation du groupe Louis Dreyfus dans Neuf Cegetel.
  - Maroc Telecom acquiert 51 % du capital de Gabon Telecom
- ♦ **2008** - Vivendi et Activision finalisent la création d'Activision Blizzard
  - L'éditeur " pure play" de jeux vidéo en ligne et pour consoles le plus profitable au monde
  - SFR crée avec Neuf Cegetel un groupe de télécommunications nouvelle génération pouvant répondre aux besoins de tous les clients.
- ♦ **2009** - Vivendi se positionne comme un leader mondial de la communication et du divertissement dans sa nouvelle campagne publicitaire

# LE COMMERCE EN FRANCE



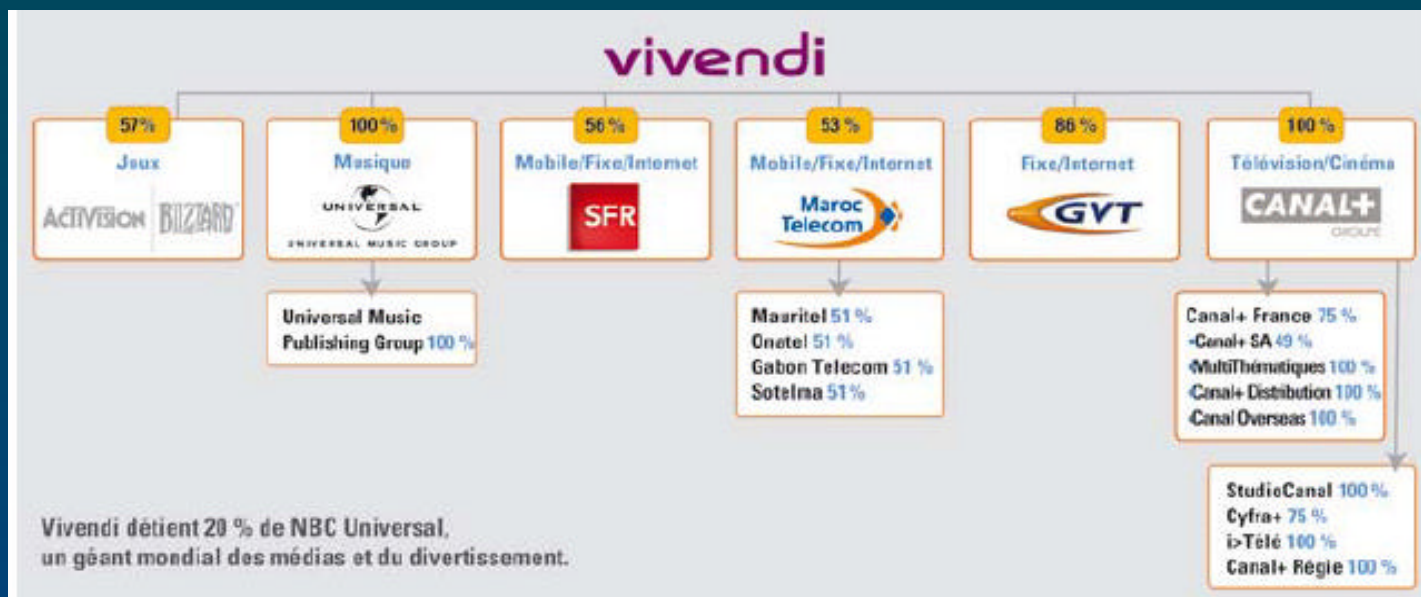
## CHIFFRES CLES

# LE COMMERCE EN FRANCE

## VIVENDI

♦ 2008 - Vivendi un groupe français leader mondial de la communication

- N°1 mondial des jeux vidéo
- N°1 mondial de la musique
- N°2 français des télécoms
- N°1 marocain des télécoms
- N°1 brésilien des opérateurs alternatifs
- N°1 français de la télévision payante



# LE COMMERCE EN FRANCE

## VIVENDI 2008

- Vivendi est un groupe français leader mondial de la communication : numéro un mondial des jeux vidéo, numéro un mondial de la musique, numéro deux français des télécoms, numéro un marocain des télécoms et numéro un français de la télévision payante.
  - **Activision Blizzard** : numéro un mondial des jeux vidéo, est un éditeur indépendant de jeux en ligne et de jeux pour consoles, avec des positions de leader dans la majorité des segments de l'industrie du divertissement interactif, secteur à forte croissance.
  - **Universal Music Group** : numéro un mondial de la musique enregistrée avec plus d'un disque sur quatre vendus dans le monde et le plus important catalogue de droits sur des oeuvres musicales.
  - **SFR** : deuxième opérateur de télécommunications en France avec 19,7 millions de clients mobiles et 3,9 millions de clients Internet haut débit. Le nouvel SFR, né du rapprochement avec Neuf Cegetel, constitue le premier opérateur alternatif mobile et fixe en Europe.
  - **Maroc Telecom** : premier opérateur de télécommunications fixes et mobiles et de l'accès à Internet au Maroc avec 14,4 millions de clients en téléphonie mobile et près de 1,3 million de lignes fixes ; premier opérateur également au Burkina Faso, au Gabon et en Mauritanie.
  - **Groupe Canal+** : numéro un français de l'édition de chaînes premium et thématiques et de la distribution d'offres de télévision payante, avec 10,6 millions d'abonnements et acteur majeur, en France et en Europe, dans la production et la distribution de films.
  - Vivendi détient 20 % de NBC Universal, un acteur majeur des médias, présent dans la production et la distribution de films et d'émissions de télévision, l'édition de chaînes de télévision et l'exploitation de parcs à thèmes.

# LE COMMERCE EN FRANCE

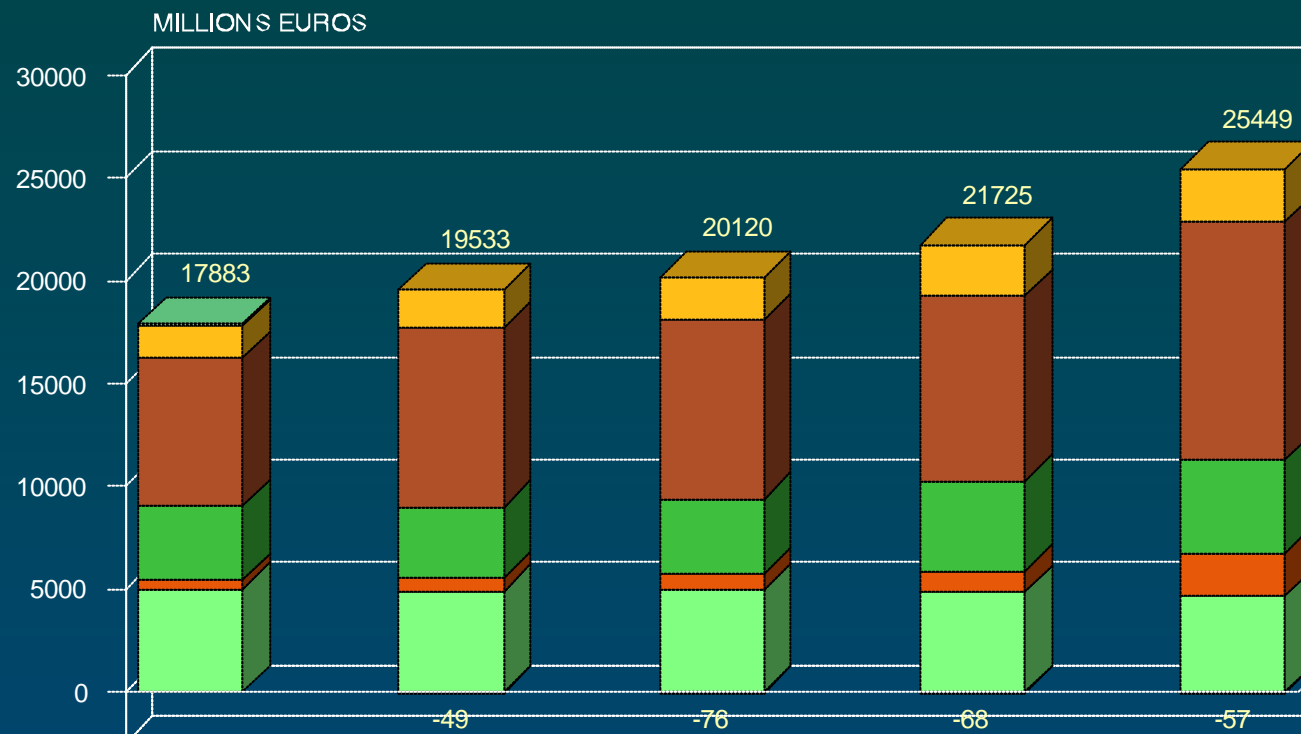
## VIVENDI 2008

- Vivendi investit toute son énergie et tous ses talents pour offrir à tous d'extraordinaires univers de divertissement. Ce développement est porté par les sociétés du groupe, toutes leaders sur leurs marchés :
- Activision Blizzard, filiale à 56 % de Vivendi, est un éditeur indépendant de jeux en ligne et de jeux pour consoles, avec des positions de leader dans la majorité des segments de l'industrie des jeux vidéo, secteur à forte croissance.
- Universal Music Group, filiale à 100 % de Vivendi, est le numéro un mondial de la musique enregistrée avec plus d'un disque sur quatre vendus dans le monde et le plus important catalogue de droits sur des oeuvres musicales .
- SFR est une filiale de Vivendi à 56 %. Deuxième opérateur de télécommunications en France avec 19,7 millions de clients mobiles et 3,9 millions de clients Internet haut débit, le nouvel SFR, nÚ du rapprochement avec Neuf Cegetel, constitue le premier opérateur alternatif mobile et fixe en Europe
- Maroc Telecom, filiale à 53% de Vivendi, est le premier opérateur de télécommunications fixes et mobiles et de l'accès Internet au Maroc avec 14,4 millions de clients en téléphonie mobile et près de 1,3 million de lignes fixes ; premier opérateur également au Burkina Faso, au Gabon et en Mauritanie.
- GVT, filiale de Vivendi, est le premier opérateur alternatif de télécommunications au Brésil. Avec des solutions et des produits innovants dans la téléphonie et l'Internet, GVT est l'opérateur haut débit brésilien le plus performant et le plus proche des attentes des consommateurs en termes de qualité et d'offre de services.
- Groupe Canal+, filiale à 100 % de Vivendi, est le numéro 1 français de l'édition de chaînes premium et thématiques et de la distribution d'offres de télévision payante avec 10,6 millions d'abonnements et acteur majeur, en France et en Europe, dans la production et la distribution de films.
  - Vivendi détient 20 % de NBC Universal, un acteur majeur des médias, présent dans la production de films et d'émissions de télévision, l'édition de chaînes de télévision et l'exploitation de parcs à thèmes.
- Vivendi Mobile Entertainment (VME) créée en 2007, est une filiale détenue à 100 % par le groupe Vivendi. VME a pour vocation de créer un nouveau canal de distribution divertissant et d'exploiter les contenus du groupe Vivendi ainsi que de relayer les corelayer les contenus d'autres groupes. Son service par abonnement, zaOza, a été lancé en 2008 auprès du grand public.

# LE COMMERCE EN FRANCE

VIVENDI

CHIFFRE AFFAIRES



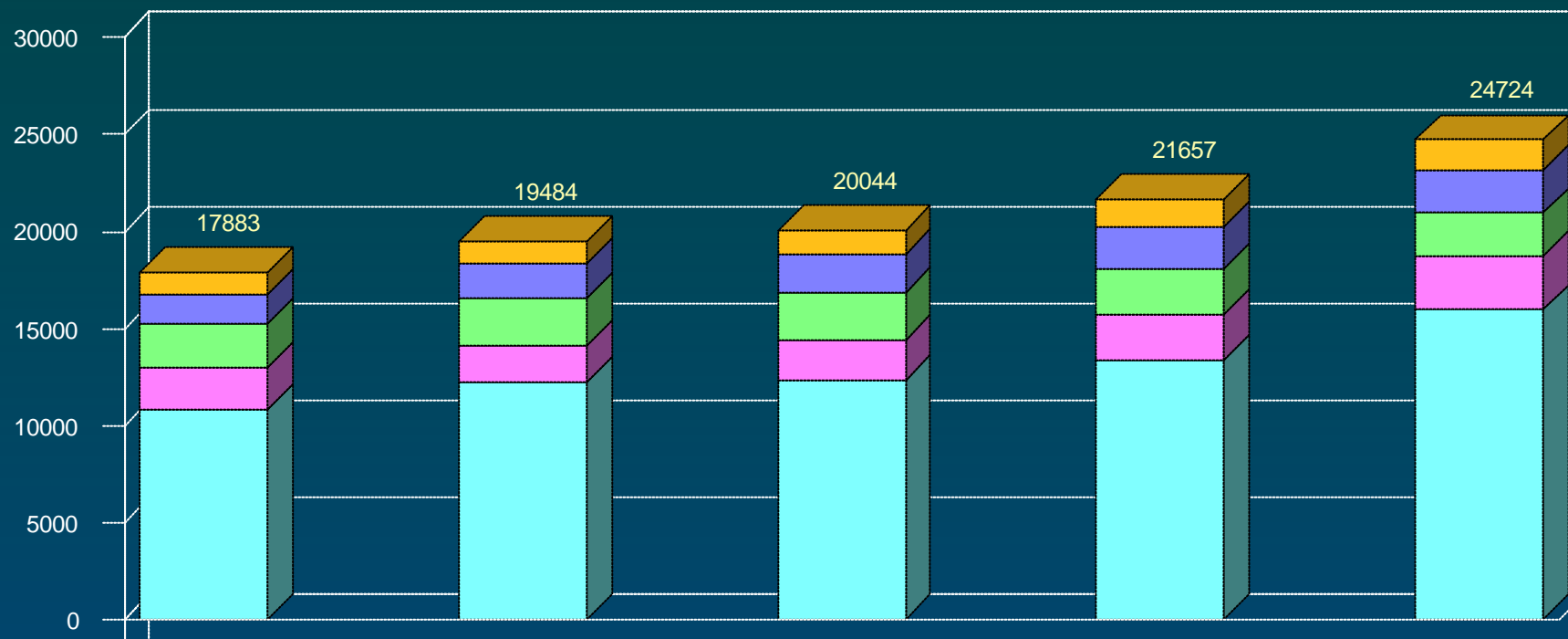
	2004	2005	2006	2007	2008
AUTRES	86	-49	-76	-68	-57
MAROC TELECOM	1581	1860	2053	2456	2601
SFR	7192	8687	8678	9018	11553
GROUPE CANAL +	3560	3452	3630	4363	4554
VIVENDI UNIVERSAL GAMES-BLIZZARD	475	641	804	1018	2091
UNIVERSAL MUSIC	4989	4893	4955	4870	4650

# LE COMMERCE EN FRANCE

VIVENDI

CHIFFRE AFFAIRES

MILLIONS EUROS



	2004	2005	2006	2007	2008
RESTE MONDE	1096	1148	1183	1444	1549
MAROC	1516	1773	1960	2139	2221
ETATS UNIS	2260	2414	2448	2319	2221
RESTE EUROPE	2176	1933	2081	2352	2766
FRANCE	10835	12216	12372	13403	15967



# LE COMMERCE EN FRANCE



UNIVERSAL MUSIC GROUP

# LE COMMERCE EN FRANCE

## UNIVERSAL MUSIC GROUPE

- ♦ Universal Music Group (UMG) est le numéro un mondial de la musique. Il est présent dans le monde entier dans les domaines de la musique enregistrée, de l'édition musicale, des services aux artistes et du merchandising. Pionnier de la distribution numérique et offre un large éventail de services innovants.
- ♦ Musique enregistrée
- ♦ Numéro un mondial de la musique enregistrée
  - Présent dans 77 pays, UMG est le leader mondial de la musique enregistrée. Ses positions sont particulièrement fortes en Amérique du Nord et en Europe, qui représentent près des trois quarts des ventes mondiales.
  - La diversité des labels d'UMG - pop, classique, jazz - permet au groupe de découvrir, développer, commercialiser et distribuer les artistes les plus connus au monde et de toutes tendances musicales.
- ♦ Edition musicale
- ♦ Numéro un mondial de l'édition musicale
  - UMG est présent dans l'édition musicale avec Universal Music Publishing Group (UMPG). UMPG possède et acquiert des droits sur des Œuvres musicales -par opposition aux enregistrements- et les concède sous licence pour des enregistrements, films, vidéos, publicités ou concerts.
- ♦ Les services aux artistes et le merchandising
  - La division Services aux artistes et merchandising a été créée en 2007, pour permettre à UMG d'accéder à une plus large gamme de flux de revenus liés à la musique.
- ♦ 2008
  - Chiffre d'affaires 4 650 millions d'euros
  - Résultat opérationnel ajusté 686 millions d'euros

# LE COMMERCE EN FRANCE

## UNIVERSAL MUSIC

- ♦ Universal Music Group (UMG) est le numéro 1 mondial de la musique, présent dans la musique enregistrée, les vidéos et DVD musicaux et l'édition musicale. UMG est aussi leader mondial sur le marché florissant de la distribution de musique numérique.
- ♦ Présent dans 75 pays, UMG détient en 2005 une part de marché mondiale estimée à 25,6%\* des ventes physiques et une part légèrement supérieure des ventes mondiales de musique numérique.
- ♦ **MUSIQUE ENREGISTREE**
  - Leader mondial de la musique enregistrée, UMG détient des positions particulièrement solides en Amérique du Nord et en Europe, marchés qui, à eux seuls, représentent près des trois quarts du chiffre d'affaires mondial du secteur. UMG ne dépend d'aucun artiste ni d'aucune tendance musicale spécifique grâce à la diversité de ses labels, présents sur l'ensemble des grands marchés et sur la majorité des marchés locaux, qui se complètent en mettant l'accent sur différents genres et segments du marché, permettant ainsi de minimiser l'effet lié à l'évolution des goûts des consommateurs.
- ♦ **EDITION MUSICALE**
  - UMG est également présent dans l'édition musicale avec Universal Music Publishing Group. UMG acquiert les droits sur des oeuvres musicales (par opposition aux enregistrements) et les concède sous licence pour qu'elles soient enregistrées ou utilisées dans des films, des publicités ou des concerts. UMG est le numéro 3 mondial de l'édition musicale avec plus d'un million de titres en propriété ou en gestion.
- ♦ **SERVICES ET MERCHANDISING AUX ARTISTES**
  - L'activité de services et de merchandising artistiques a été développée à la suite de l'acquisition de Sanctuary Group Plc.(Sanctuary) en 2007 et permet à UMG de diversifier ses métiers vers de nouveaux secteurs comme la gestion des artistes et des événements musicaux, secteurs en pleine croissance.
- ♦ **CHIFFRES CLES 2008**
  - Chiffre d'affaires 4 650 millions d'euros
  - Résultat d'exploitation 686 millions d'euros

# LE COMMERCE EN FRANCE



ACTIVISION BLIZZARD

# LE COMMERCE EN FRANCE

## VIVENDI GAMES

- Vivendi Games est un développeur, éditeur et distributeur de jeux interactifs. Vivendi Games est le leader mondial des jeux en ligne massivement multi-joueurs (MMO) par abonnement et occupe des positions de premier plan sur les marchés des jeux pour PC et des jeux pour consoles.
- Vivendi Games détient six studios de développement de jeux : Blizzard Entertainment, Sierra Entertainment, Radical Entertainment, Massive Entertainment, Swordfish Studios et High Moon Studios.
- Blizzard Entertainment, célèbre pour les franchises Warcraft, StarCraft et Diablo, a continué à dominer le marché des jeux en ligne en 2005 avec World of Warcraft, le numéro 1 des jeux MMO au monde. Avec plus de 6 millions de clients payants (en février 2006), World of Warcraft est le seul jeu MMO disponible sur tous les marchés clés, de l'Amérique du Nord à l'Europe en passant par l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Corée du Sud, la Chine et Taiwan.
- Sierra Entertainment est l'un des pionniers du développement de jeux. Devenu l'un des principaux éditeurs au monde, il publie des titres très variés pour toutes les plates-formes (PC et consoles), qui recueillent toujours de très bonnes critiques et de nombreuses récompenses. Les meilleures ventes de Sierra Entertainment sont les jeux 50 Cent: Bulletproof, créé en collaboration avec la star du hip-hop 50 Cent, Crash Tag Team Racing, Robots et F.E.A.R.
- Le catalogue de Vivendi Games compte plus de 700 titres, dont de nombreuses créations propres sur lesquelles Vivendi Games détient les droits de propriété intellectuelle, notamment Warcraft, StarCraft, Diablo et World of Warcraft (Blizzard Entertainment)
- **CHIFFRE AFFAIRES 2005**
  - Chiffre d'affaires 641 millions d'euros
  - Résultat d'exploitation 41 millions d'euros
- **2008** - Vivendi Games a fusionné avec une filiale à 100 % d'Activision et les actions Vivendi Games ont été converties en environ 295,3 millions d'actions nouvelles Activision. Parallèlement, Vivendi a acquis environ 62,9 millions de nouvelles actions Activision au prix de 27,50 dollars par action pour un total de 1,7 milliard de dollars en numéraire. Au terme de cette opération, Vivendi détient environ 54 % du capital d'Activision Blizzard avant dilution et environ 52 % du capital après dilution totale.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## ACTIVISION BLIZZARD

- ♦ Activision Blizzard
  - ♦ Activision Blizzard, filiale à 56 % de Vivendi, est un éditeur indépendant de jeux en ligne et de jeux pour consoles, avec des positions de leader dans la majorité des segments de l'industrie des jeux vidéo, secteur à forte croissance.
  - ♦ Activision Blizzard regroupe Activision, l'un des tout premiers éditeurs mondiaux indépendants de jeux vidéo, et Vivendi Games, le pôle de jeux vidéo de Vivendi. Activision Blizzard est le leader mondial du jeu vidéo. Il est coté au Nasdaq, sous le symbole ATVI.
  - ♦ Basé à Santa Monica, en Californie, Activision Blizzard est un éditeur indépendant mondial de jeux en ligne et de jeux pour consoles, avec des positions de leader dans la majorité des segments de l'industrie des jeux vidéo, secteur à forte croissance.
  - ♦ Activision Blizzard est présent aux Etats-Unis, Canada, Royaume-Uni, France, Allemagne, Irlande, Italie, Suède, Espagne, Norvège, Danemark, Pays-Bas, Roumanie, Australie, Chili, Inde, Japon, Chine, Taiwan et Corée du Sud
  - ♦ Activision Blizzard développe et édite des jeux pour les consoles de salon, pour les consoles portables et pour les PC. Il regroupe plusieurs franchises leaders.
- ♦ 2008
  - Chiffre d'affaires 2 091 millions d'euros
  - Résultat opérationnel ajusté 34 millions d'euros

# LE COMMERCE EN FRANCE



CANAL +

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CANAL +

- ♦ Le Groupe Canal+ est un acteur de référence dans l'édition de chaînes de télévision à péage en France, la distribution d'offres de télévision à péage, ainsi que la production et la distribution de films.
- ♦ En janvier 2006, Vivendi, TF1 et M6 ont signé un accord industriel visant à rapprocher les activités de télévision à péage en France du Groupe Canal+ et de TPS. Le nouvel ensemble constituera un acteur français de l'audiovisuel de premier plan qui contribuera à dynamiser et à élargir le marché français de la télévision en proposant aux consommateurs une offre plus riche, diversifiée et attractive. En février 2006, Vivendi et le Groupe Canal+ ont annoncé un deuxième accord aux termes duquel Lagardère, déjà partenaire du Groupe Canal+ au sein de CanalSat rejoindrait le capital du nouvel ensemble à hauteur de 20 %. Vivendi, via sa participation de 65 % dans le Groupe Canal+, d'utiendrait le contrôle exclusif de ce nouvel ensemble. Les deux accords sont soumis à l'approbation des autorités de régulation françaises et de concurrence.

### - CHIFFRES CLES

#### - 2005

- Chiffre d'affaires 3 452 millions d'euros
- Résultat d'exploitation 203 millions d'euros

#### - 2008

- Chiffre d'affaires 4 554 millions d'euros
- Résultat opérationnel ajusté 636 millions d'euros
- 10,6 millions d'abonnements à l'ensemble de ses offres



# LE COMMERCE EN FRANCE

## CANAL +

### • GROUPE CANAL+

- Pionnière de la télévision à péage depuis 1984, Canal+ est une chaîne généraliste premium, leader en France avec 5,06 millions d'abonnements à fin 2005. Canal+ est disponible par voie hertzienne, sur le satellite, le câble, la TNT et l'ADSL. La chaîne propose un format unique de programmation avec du cinéma récent en exclusivité, le meilleur du sport, de l'information, des documentaires, de la fiction et du divertissement.

### • Les Chaînes Canal+

- Des programmes pour tous les goûts
- Cinéma, sport, information, fiction, documentaires, divertissement : L'offre "Les Chaînes Canal+" propose des programmes exclusifs et originaux pour tous les goûts. À travers cinq chaînes généralistes Premium : Canal+, Canal+ Cinéma, Canal+ Sport, Canal+ Family et Canal+ Découverte.
- Groupe Canal+ édite également une vingtaine de chaînes couvrant les thématiques les plus plébiscitées : cinéma (Cinéma), sport (Sport+, InfoSport), information (Info), documentaire (Chaînes Planète), art de vivre (Cuisine TV, Seasons), séries (Jimmy, Comédie!) et jeunesse (Piwi, Tootoon). L'offre "Les chaînes Canal+" est disponible par voie hertzienne, sur le satellite, le câble et l'ADSL.

### • CanalSat

- CanalSat, première offre numérique multichaine en France
- CanalSat est la première offre multichaine en France et propose 300 chaînes dont 55 en exclusivité.
- CanalSat est disponible par satellite, par l'ADSL, par la TNT sous forme de 1/2 mini-pack et en télévision de rattrapage.
- Une offre spécifique a également été développée pour les téléphones 3G, 3G+ et Edge avec ses partenaires SFR et Bouygues Telecom.

### • Groupe Canal+ à l'international

- En 2008, Canal+ a lancé un bouquet de chaînes par satellite en langue française en Algérie, au Maroc et en Tunisie.
- Fin 2008, Canal Overseas comptait un million d'abonnements individuels actifs dans les DOM-TOM et en Afrique.
- A la fin de 2008, Cyfra+ comptait 1,4 million d'abonnés en Pologne.

- En 2008, Groupe Canal+ a acquis la société Occade Sport, devenue Canal+ Events, spécialisée dans l'organisation d'événements sportifs.

# LE COMMERCE EN FRANCE



NEUF CEGETEL - SFR

# LE COMMERCE EN FRANCE

## NEUF CEGETEL

- ♦ **1998**- Déploiement du réseau national
  - Création de LDCOM par le groupe Louis Dreyfus
- ♦ **2001**- Lancement des services aux entreprises
- ♦ **2002 - 2003**- Forte croissance organique et externe du groupe
  - Lancement des services grand public haut débit
- ♦ **2004**- Lancement des services Triple Play et du dégroupage total
  - LDCOM devient Neuf Telecom
- ♦ **2005**- Lancement de Neuf Mobile pour les entreprises
  - 22 Aout : Naissance du groupe Neuf Cegetel, 1er opérateur alternatif français
- ♦ **2006**
  - 1er forfait mobile gratuit et sans engagement avec Neuf Mobile Liberté
  - Easy Neuf : lancement de la 1ere "box" associant Internet haut débit et les principales fonctionnalités d'un PC
  - 1ere offre de convergence fixe-mobile, avec TWINÖ
  - Lancement des services Quadri Play avec Neuf Mobile
  - Lancement du décodeur Neuf TV HD avec enregistrement numérique sur disque dur
- ♦ **2008** - cession des parts du groupe Louis Dreyfus à SFR de sas parts de CEGETEL

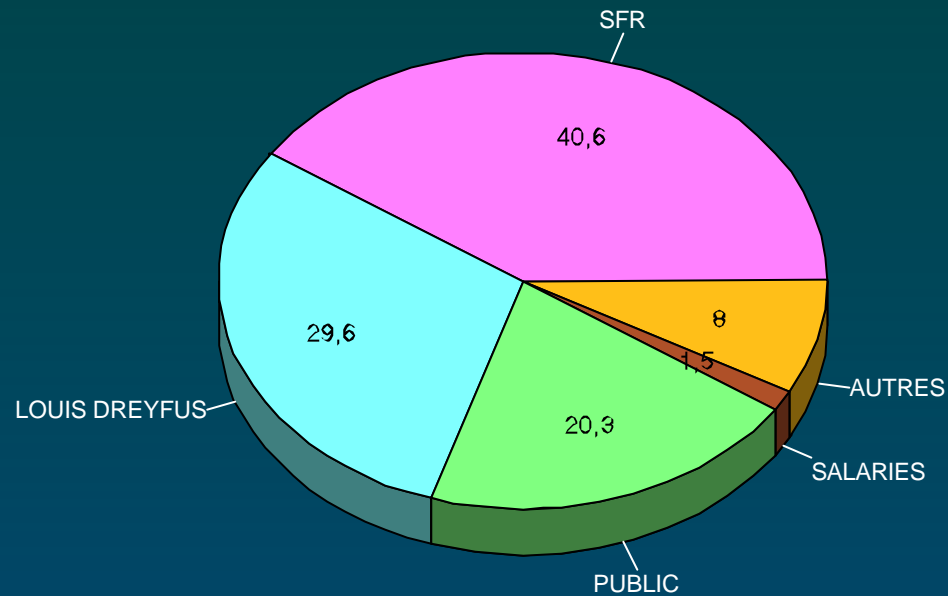
# LE COMMERCE EN FRANCE

## NEUF CEGETEL

- ♦ chiffres cles 2006
- ♦ 1er opérateur alternatif français
- ♦ GROUPE
  - Chiffre d'affaires 2005 2 752 Millions euros \*
  - Collaborateurs 2 600\*\*
- ♦ CLIENTS Grand Public
  - 4 millions\*\*\*
    - dont ADSL 2 millions\*\*\*
  - Entreprises 133 000 sites raccordés\*\*\*
  - Opérateurs 200
- ♦ RESEAU Cables de fibre optique 45 000 km
- ♦ Chiffres à fin 2005 sauf mention du contraire.
- ♦ \* pro forma pour l'intégration de Cegetel
- ♦ \*\* hors filiales
- ♦ \*\*\* à fin septembre 2006

# LE COMMERCE EN FRANCE

## STRUCTURE DU CAPITAL DE CEGETEL



Nombre total d'actions composant le capital de la société au 31/12/2006 : 203 670 828

Nombre total de droits de vote de la société au 31/12/2006 : 203 670 828

2008 - Neuf Cegetel et SFR se sont rapprochés pour vous proposer le meilleur de leurs services

2008 - Louis Dreyfus a cédé ses actions à SFR

# LE COMMERCE EN FRANCE

## NEUF CEGETEL

- les filiales
  - Jet Multimédia
    - N°1 européen des services en ligne interactifs sur téléphone mobile, fixe et Internet
  - LDCollectivités
    - 1er partenaire alternatif des collectivités locales pour les réseaux haut débit
  - Wengo
    - 1er opérateur en France de téléphonie sur Internet
  - Efixo
    - Développeur de solutions de VoIP innovantes pour les entreprises et le grand public
  - Fibres Optiques Défense
    - Fournisseur du service de connectivité optique des quartiers d'affaires de La Défense

# LE COMMERCE EN FRANCE

## NEUF CEGETEL

- ♦ Un réseau d'accès étendu, très capillaire et largement déployé
  - Depuis l'origine du groupe, Neuf Cegetel s'est attaché à produire ses propres services afin d'en maîtriser le coût et la qualité.
  - 45 000 km de câbles de fibres optiques
  - Réseau de dégroupage couvrant 1 025 centraux téléphoniques (URA\*), permettant de desservir 70% de la population
  - 100 points d'entrée IP/MPLS pour les entreprises
  - Près de 100% des CAA\* interconnectés
  - 2,5 milliards d'euros investis dont 600 millions dans le dégroupage
- ♦ L'IP et le dégroupage, moteurs des innovations
  - 2005 : déploiement de l'ADSL2+ (20 Méga) sur la totalité du réseau et de la TV par ADSL
  - 2006 : Neuf Cegetel, pionnier du quadri-play et de la convergence fixe-mobile
- ♦ Un fort volume de trafic permettant de produire des services au meilleur coût
  - Grâce à la forte capillarité de son réseau et à un important volume de trafic, Neuf Cegetel est en mesure d'optimiser la structure des coûts de production de ses services.
  - 60 milliards de minutes transportées en 2005 (25% du trafic commuté français)
  - 1,7 million de lignes dégroupées\*

# LE COMMERCE EN FRANCE

## SFR

- ♦ **1987**- SFR obtient sa licence NMT (analogique)
- ♦ **1988** -publication de l'arrêté concernant la licence de téléphonie mobile
- ♦ **1991**-démarrage du déploiement du réseau GSM de SFR
- ♦ **1993**- l'abonnement pour téléphoner en national coûte 315 Frs (48 euros). Le coût des communications diffère selon l'heure et la distance.
- ♦ **1996**- SFR lance la facturation à la seconde après la 1<sup>ère</sup> minute indivisible
  - premier forfait SFR en GSM
  - premier coffret SFR
- ♦ **1997**- SFR passe le cap du premier million de clients
  - décembre- SFR franchit le cap des 2 millions de clients
  - SFR devient partenaire de HandiCapZéro
- ♦ **1998** -la capacité du réseau GSM a été multiplié par 3 en 6 mois
  - SFR franchit le cap des 4 millions de clients
  - 74 accessibles aux clients SFR grace à des accords avec 119 opérateurs
- ♦ **1999** - SFR franchit le cap des 5 millions de clients
  - possibilité d'envoyer des SMS entre des clients SFR, France Telecom et Bouygues Telecom
  - SFR n°1 à l'enquete ART (devenue Arcep) sur la qualité des réseaux mobiles (premier sur 70% des critères)
  - plus de 100 pays couverts à l'international grace à des accords avec 162 opérateurs



# LE COMMERCE EN FRANCE

## SFR

- ♦ **2000** - le réseau GPRS est totalement déployé sur Paris
  - SFR compte plus de 9 millions de clients
  - création de l'enseigne "e.phone espace SFR"
  - plus des 2/3 du réseau SFR sont équipés de la technologie GPRS
  - le réseau GPRS de SFR est le 1er réseau déployé au niveau national
  - 106 pays couverts à l'international
- ♦ **2001** - SFR maintient sa place de n°1 à l'enquête ART (devenue Arcep) sur la qualité des réseaux mobiles
  - le réseau de distribution adopte l'enseigne unique "espace SFR"
  - SFR compte 12 millions de clients
  - collecte et recyclage des piles, des batteries et des téléphones mobiles dans les "espace SFR"
- ♦ **2002** - SFR compte 13 millions de clients
  - SFR fait découvrir la photo numérique mobile à ses clients en faisant gagner des mobiles avec appareil photo
- ♦ **2003** - 1 million de MMS envoyés par les clients SFR depuis début 2003
  - SFR lance SFR TV, la première 'Consumer TV' sur Internet 100% dédiée à la téléphonie mobile
  - SFR n°1 en ventes nettes
- ♦ **2004** - accord entre SFR et Débitel pour la création du premier opérateur virtuel du marché français (MVNO).
  - pré-lancement de l'offre 3G de SFR pour ses abonnés
  - lancement de "www.espaceSFR.com", 1er site marchand dédié à la téléphonie mobile
  - SFR franchit le cap des 5 milliards de Textos envoyés par ses clients et celui des 2 millions de clients Vodafone live!
  - SFR à nouveau n°1 en ventes nettes avec 38,2% de part de marché

# LE COMMERCE EN FRANCE

## SFR

- ♦ **2005** -SFR signe deux accords d'opérateur mobile virtuel : avec NRJ Mobile pour des offres grand public et avec Futur Télécom pour des offres entreprises
  - SFR franchit le cap des 100.000 clients 3G et confirme son ambition de 500.000 clients fin 2005
  - SFR franchit le cap des 500.000 clients 3G avec 2 mois d'avance sur ses objectifs de ventes de fin d'année 2005
  - SFR compte également 4 millions de clients équipés de mobiles Vodafone live
- ♦ **2006** - SFR franchit le cap du million de clients exclusivement 3G. SFR totalise très exactement au 9 janvier 1.060.000 clients 3G
  - Plus d'1 million de titres de musique téléchargés
  - SFR compte 1,6 million de clients exclusivement 3G
  - Acquisition des activités ADSL et téléphonie fixe de Télé 2 France
  - SFR porte à 40,6% sa participation dans le capital de Neuf Cegetel
    - Les 17,4 millions de clients de SFR et les visiteurs étrangers de passage en France bénéficient ainsi du meilleur réseau de téléphonie mobile et du meilleur service de communication.
- ♦ **2007** -140 000 abonnés à la télévision sur mobile 3G SFR au 31 mars 2007
  - SFR et le Groupe Canal+ lancent Canal+ Chaîne Mobile
  - SFR étend sa couverture WiFi à 80 000 hotspots dans le monde
- ♦ **2008** - SFR lance sa nouvelle neufbox fibre optique et enrichit son offre
  - Le rapprochement entre SFR et Neuf Cegetel donne naissance au 1er opérateur alternatif en Europe
- ♦ **2009** -Pour permettre à tout moment de rester en contact avec son domicile, SFR lance 'SFR HomeScope'
  - L'offre neufbox de SFR s'enrichit : plus de 90 destinations incluses en illimité vers les fixes
- ♦ **2010** -

# LE COMMERCE EN FRANCE

## SFR

- 2006 - les chiffres clés

- 17,5 millions de clients et 35,8% de part de marché (fin septembre 2006)\*
- SFR, leader en ventes nettes (nouveaux clients) en 2005, pour la 3<sup>ème</sup> année consécutive avec 39,4% de part de marché
- 8,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2005
- Plus de 8000 collaborateurs
- Plus de 98% de la population et 87% du territoire couverts par le réseau GSM/GPRS. Plus de 200 pays ou destinations accessibles à l'étranger
- 4,6 milliards de Texto échangés à fin septembre 2006
- 123 millions de MMS échangés à fin septembre 2006

- Vivendi
- actionnaire de SFR à hauteur 55,8%.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## SFR

- ♦ 2006 -les chiffres clés 3G 3G+
  - 2 millions de clients exclusivement 3G (octobre 2006), 2,5 millions fin 2006
  - 90% des clients 3G utilisent les services du portail Vodafone live!
  - près de 6 millions d'appels Visio ont été réalisés sur le réseau 3G de SFR depuis janvier 2006, soit 3 fois plus d'appels Visio que sur l'ensemble de l'année 2005
  - 300 000 titres musicaux sont téléchargés en moyenne par mois, avec un total de plus de 2 millions de titres depuis début 2006
  - 2,3 millions de jeux ont été téléchargés au premier semestre 2006 sur les mobiles 3G
  - près de 20% des clients équipés de mobiles 3G utilisent la TV-vidéo
  - 10 millions de sessions TV-vidéo au 1er semestre 2006 dont près de 2 millions pendant la Coupe du Monde de football en juin 2006. Pour l'année 2006, triplement du nombre de sessions TV-vidéo par rapport à 2005.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## SFR

- 2006 - les chiffres clés 3G 3G+
  - 74 chaînes de télévision différentes accessibles
  - 35 000 abonnés au bouquet CanalSat, 6000 abonnés au bouquet TPS et 8500 abonnés au bouquet SFR (août 2006)
  - 65% de la population couverte en 3G (UMTS) et 3G+ (HSDPA) fin 2006, plus de 70% à horizon 2007-2008.
  - Le réseau 3G accessible dans 37 pays ou destinations à l'international
  - Forte présence commerciale dans toute la France (5000 points de vente)
  - \* hors clients pour compte de tiers (MVNO) soit 268 000 clients fin juin 2006

# LE COMMERCE EN FRANCE

## SFR

### ♦ les chiffres clés 2008

- près de 12 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2008
- près de 10 000 collaborateurs
- plus de 20 millions de clients mobile
- plus de 4 millions de foyers clients à l'Internet haut débit
- plus de 99% de la population couverte en GSM/GPRS
- 81% de la population couverte en 3G/3G+
- Réseau n°1 en 2008 pour la 5<sup>ème</sup> année consécutive (enquête ARCEP)
- Réseau fixe tout IP
- 57 000 km de réseau en fibre optique
- 1<sup>ère</sup> plateforme ADSL dégroupée en France
- Fibre optique : un objectif de 5 millions de prises raccordables à fin 2013

### ♦ distribution

- espace SFR", l'innovation permanente
  - Avec 800 "espace SFR" dans toute la France dont des "experience stores" dans les grandes villes et le Studio SFR à Paris, SFR s'affirme comme le n 1 de la distribution, tant par sa proximité que par son innovation. Certifiés pour leur qualité de service depuis juin 2003, les "espace SFR" sont également des lieux de conseils et d'assistance avec des équipes de ventes spécifiquement formées.
- Grande distribution
  - Partenaire historique de la grande distribution, SFR est l'opérateur leader sur ce marché avec réseau de 2000 points de vente incluant la quasi-totalité des hypermarchés français et des grandes surfaces spécialisées.

### ♦ 2008

- Chiffre d'affaires : 11 553 millions d'euros
- Résultat opérationnel ajusté : 3 958 millions d'euros

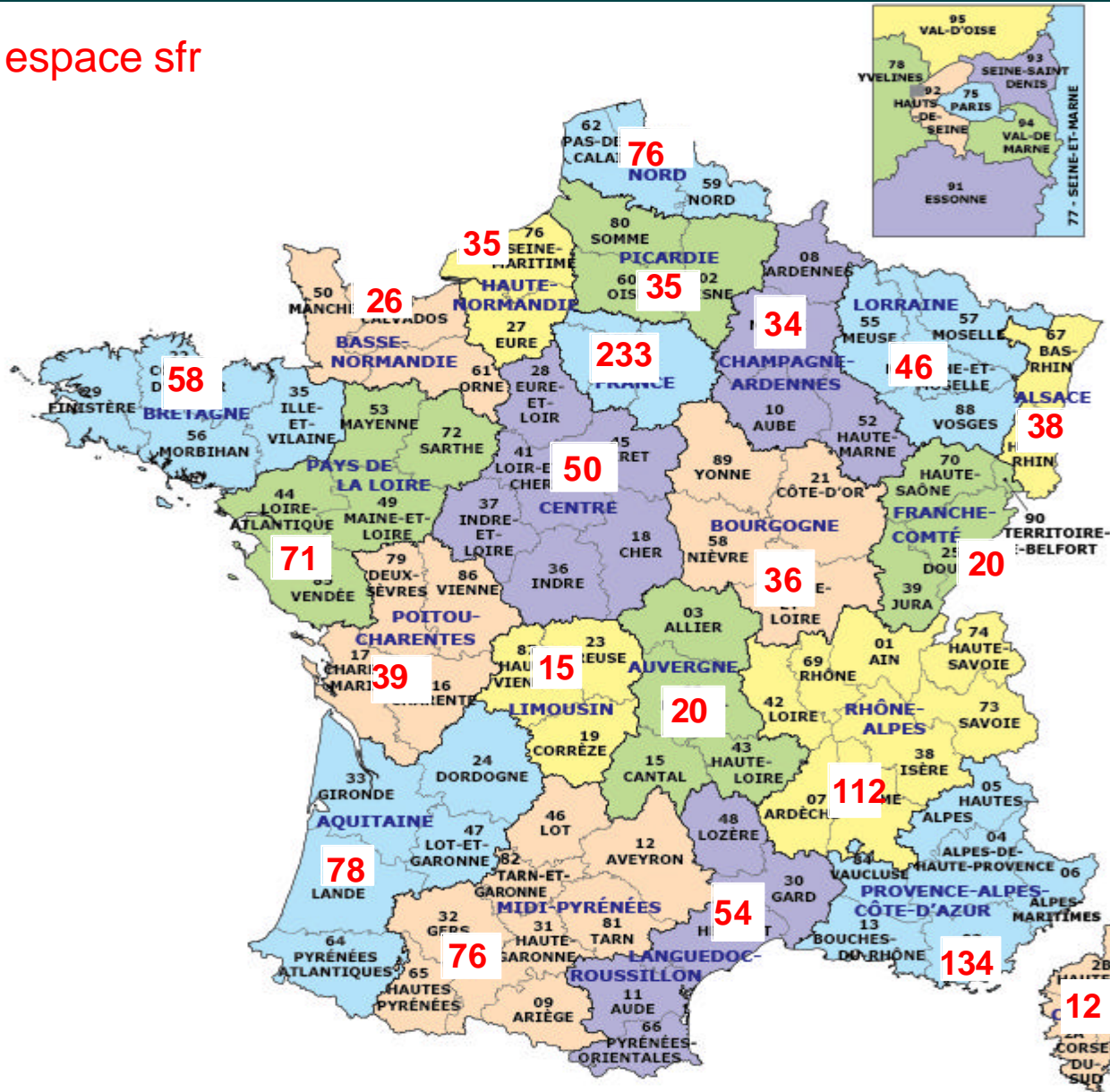
# LE COMMERCE EN FRANCE

## SFR

- 2008
- SFR est une filiale de Vivendi à 56 %. En 2008, SFR a finalisé son rapprochement avec Neuf Cegetel, donnant naissance au 2<sup>ème</sup> opérateur global en France. Avec 19,7 millions de clients mobiles et 3,9 millions de clients Internet haut débit, le nouvel SFR, né du rapprochement avec Neuf Cegetel, constitue le premier opérateur alternatif mobile et fixe en Europe. Il est désormais un opérateur global capable de répondre aux besoins du grand public, des entreprises et des opérateurs en matière de mobile, d'Internet, de fixe et de services. Propriétaire de ses infrastructures réseaux et doté d'une forte expertise dans les domaines de l'Internet, le nouvel ensemble jouera un rôle moteur en matière d'innovation, de développement de nouveaux services, de solutions convergentes et de déploiement de réseaux à très haut débit fixes (fibre optique) et mobiles (3G+), dans l'intérêt des consommateurs.
- Innovation et simplicité pour le grand public
  - SFR a mis sur le marché des offres d'Internet mobile innovantes qui ont remporté un vif succès : la "Clé Internet 3G+" permet de surfer sur Internet en toute mobilité depuis un PC portable (190 000 Clés à fin 2008), les "Illimythics" créent les premiers forfaits d'accès illimité à Internet sur le mobile (avec 1,4 million de clients à fin 2008) et l'Eee PC est un ordinateur ultra compact et léger associé à une clé Internet 3G+(34 000 EeePc vendus avec souscription en 2008). En octobre 2008, SFR a lancé la neufbox de SFR, une offre triple-play Internet, télévision fixe.
  - Partenaire de la musique
  - SFR est la première plateforme de téléchargement de musique sur mobile en France avec un catalogue musical de plus d'un million de titres. Avec plus de 10 millions de titres téléchargés (en progression de 60 % par rapport à 2007), la part de marché de SFR sur les ventes de musique sur mobile s'élève à 61 % et 14 % sur les marchés Internet et mobile confondus.
  - TV-vidéo
  - Les 2,1 millions d'abonnés (à fin 2008) à l'offre TV-vidéo sur mobile ont accès à 81 chaînes de télévision en haute définition et à des contenus adaptés au mobile.
- Entreprises
  - Une approche globale pour les entreprises
  - En 2008, SFR a créé SFR Business Team, 1<sup>er</sup> opérateur alternatif fixe et mobile sur le marché des entreprises,
- 1<sup>er</sup> réseau alternatif fixe en France
  - SFR dispose à fin 2008 du réseau fixe alternatif le plus important en France avec près de 50 000 km de câbles de fibres optiques à haut débit. Premier dégroupéur européen, il comptait fin 2008 sur son réseau 2300 URA (Unités de raccordement abonnés) pour plus de 19,5 millions de lignes dégroupables.

# LE COMMERCE EN FRANCE

espace sfr





# LE COMMERCE EN FRANCE



MAROC TELECOM

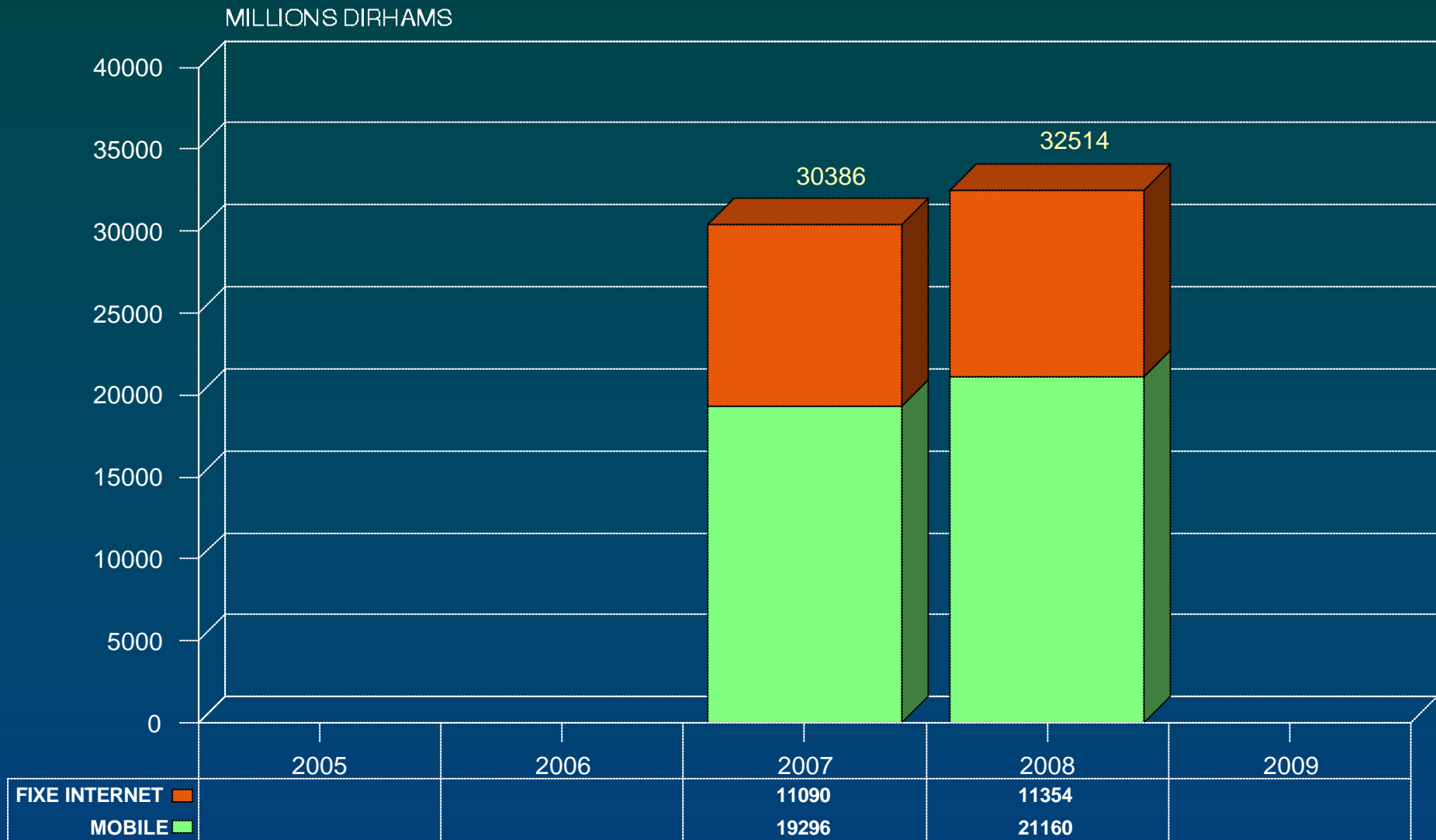
# LE COMMERCE EN FRANCE

## MAROC TELECOM

- Maroc Telecom, filiale de Vivendi à 51%, est l'opérateur téléphonique historique du Maroc, leader sur le marché marocain des télécommunications fixes et mobiles et de l'accès à Internet.
- Maroc Telecom est cotée sur les places de Casablanca et de Paris.
- Maroc Telecom est cotée à Casablanca et à Paris et détient des participations de 51 % dans les opérateurs historiques de Mauritanie (Mauritel), du Burkina Faso (Onatel) et du Gabon (Gabon Telecom). Le groupe s'est engagé dans la voie du développement international et est présent dans 6 pays.
- Mobile
  - Numéro 1 du mobile au Maroc
  - Maroc Telecom est le numéro un marocain de la téléphonie mobile avec un nombre de clients en forte croissance en 2008 (+ 8,5 % par rapport à 2007).
  - Maroc Telecom est le numéro un de la téléphonie mobile au Maroc, avec un nombre de clients en forte croissance en 2008 (+ 8,5 % par rapport à 2007).
- fixe
  - Maroc Telecom propose au grand public et aux entreprises tous les services de télécommunications fixes : voix, transmission de données, accès à Internet et télévision par ADSL. Il est leader sur ce marché récemment ouvert à la concurrence, avec, à fin 2008, près de 1,3 million de lignes fixes.
- Leader de l'ADSL
  - Dans l'accès à Internet, Maroc Telecom est particulièrement dynamique : ses offres Menara enregistrent une forte croissance, notamment en ADSL, grâce à la baisse des tarifs avantageux et aux promotions fréquentes.
  - Maroc Telecom détient une part de marché de 67.3 % sur le marché de l'Internet tous modes d'accès confondus, avec plus de 480 000 accès à ses services Internet à la fin 2008, dont près de 99 % sont des abonnés ADSL, auxquels s'ajoutent près de 30 000 clients au haut débit Mobile 3G.
- CHIFFRES CLES
  - 2005 -Chiffre d'affaires 1 860 millions d'euros
  - 2008 -Chiffre d'affaires 2 601 millions d'euros

# LE COMMERCE EN FRANCE

## MAROC TELECOM



# LE COMMERCE EN FRANCE

## BOUYGUES TELECOM

- HISTORIQUE
- CHIFFRES CLES
- IMPLANTATIONS

# LE COMMERCE EN FRANCE

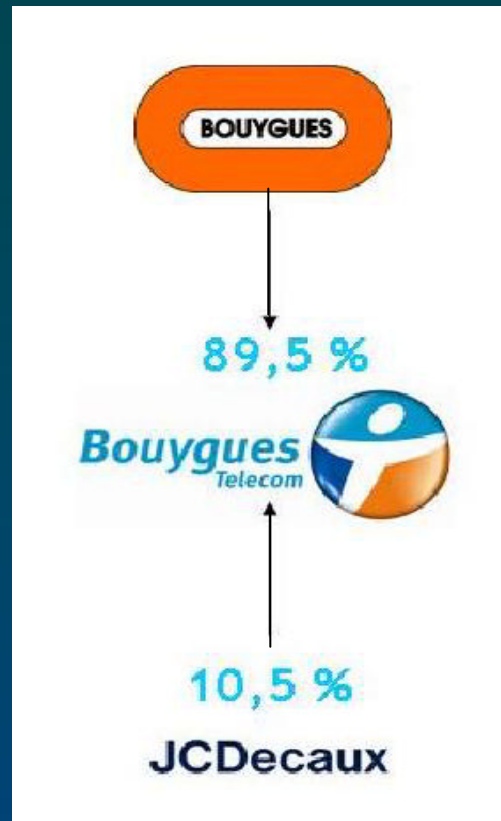
## BOUYGUES TELECOM

- **1996** - ouverture du réseau en Ile-de-France.
  - - lancement du "Forfait de téléphonie mobile " avec consultation gratuite et illimitée du répondeur, une première en France.
- **1997** - introduction du Son Digital Haute Résolution (DHR) sur l'ensemble du réseau.
  - - lancement des offres Prépayées Nomad.
- **1998** -achèvement de la couverture nationale.
  - - création de Scoop, service d'informations par télémessages et du service Express-M@il, l'e-mail sur le mobile.
  - - 1 million de clients après 28 mois d'activité.
- **1999** - Décembre - le cap des 3 millions de clients est franchi
- **2000** -lancement de Bouygues Telecom Caraïbe en Guadeloupe et à la Martinique.
- **2002** -attribution d'une licence UMTS.
  - - lancement d'i-mode, l'Internet de poche de Bouygues Telecom.
  - - premier opérateur en France à proposer la tarification à la seconde, dès la première seconde, devenue la référence sur le marché.
- **2004** -Janvier - 500 000 clients i-mode
  - - Lancement du Forfait Super Millennium 18h-21h
  - - Septembre- 800 000 clients i-mode
- **2005**-Déploiement du Haut Débit National : 85% de la population couverte en Edge
  - France Télécom, Bouygues, TPS, Orange et Bouygues Telecom s'associent pour expérimenter la télévision hertzienne sur les mobiles
- **2006** -Ouverture du 500ième Club Bouygues Telecom
  - Universal Mobile compte 600 000 clients et commercialise de nouveaux Forfaits bloqués avec SMS illimités vers tous les opérateurs (tous les jours de 17h à minuit et toute la journée le mercredi et le week-end).
- **2007** - Bouygues Telecom lance la solution Business Synchro, la première offre permettant aux PME d'accéder de façon simple et transparente au meilleur de la convergence des services voix (téléphonie fixe et mobile) et données (Internet).
- **2008** - Bouygues Telecom devient Fournisseur d'Accès Internet (FAI).
  - Bouygues Telecom lance le premier Forfait Internet mobile qui permet une connexion illimitée à 29,90 euros depuis n'importe quel PC portable, sur le réseau 3G+ / EDGE de l'opérateur. Il suffit d'introduire la clé 3G+ dans un PC portable et de se laisser guider

# LE COMMERCE EN FRANCE

## BOUYGUES TELECOM

actionnariat



# LE COMMERCE EN FRANCE

## BOUYGUES TELECOM

- Les chiffres clés 2006

- Les résultats

- 4 537 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2005
  - plus de 8,3 millions de clients en France
  - plus de 1,5 million de clients i-mode, dont plus de 300 000 i-mode Haut Débit

- La relation clientèle

- 2 000 conseillers de clientèle (sur les 7 300 collaborateurs)
  - 4 000 points de vente
  - 500 Clubs Bouygues Telecom
  - 800 centres de Service Après-Vente
  - 6 centres de clientèle

- La couverture du réseau

- Plus de 12 300 sites BTS
  - 165 pays dans le monde entier accessibles grâce aux accords d'itinérance conclus avec les opérateurs étrangers (dont 100 % des opérateurs européens)
  - Déploiement du Haut Débit national : 91% de la population française couverte en Edge

# LE COMMERCE EN FRANCE

## BOUYGUES TELECOM

### ♦ Les chiffres clés 2008

- Création de l'entreprise : octobre 1994
- Effectif collaborateurs (mars 2009) : 8 650 (dont 2 000 conseillers de clientèle en France)
- Chiffre d'affaires : 5,1 milliards d'euros en 2008
- 9,6 millions de clients (fin juin 2008) dont 7,2 millions de clients Forfait

### ♦ La relation clientèle

- 4 650 points de vente dont 590 Clubs Bouygues Telecom
- 3 millions de visiteurs uniques par mois sur bouyguetelecom.fr

### ♦ La couverture du réseau

- La couverture nationale
  - réseau 3G+ : 79% de la population couverte en 3G+
  - Plus de 93% de la population couverte en Edge
  - Plus de 13 500 stations de base (900 à 1800 MHz)
- La couverture internationale
  - Plus de 170 pays dans le monde accessibles grâce aux accords d'itinérance conclus avec plus de 400 opérateurs étrangers (dont 100% des opérateurs européens).



# LE COMMERCE EN FRANCE

## EVOLUTION DE BOUYGUES TELECOM



# LE COMMERCE EN FRANCE

## BOUYGUES TELECOM

- le réseau bouygues télécom

- Réseau Clubs Bouygues Telecom (RCBT)

- A fin 2008, RCBT compte 593 boutiques ; 209 d'entre elles sont situées en centre commercial.
- A coté des clubs exploités par des partenaires, RCBT a continué le développement de son réseau de succursales, ouvert en 2005, en le portant de 151 clubs fin 2007 à 197 clubs fin 2008.
- En 2008, le chiffre d'affaires de RCBT s'est établi à 423 millions d'euros, en progression de 18%.

- Extenso Telecom

- A l'origine, cette société se dénommait TELECIEL. A compter du 1er juillet 2008, après avoir absorbé la société STOCK-COM dans le cadre d'une transmission universelle de patrimoine (article 1844-5 du Code civil), cette société a modifié sa dénomination sociale au profit de Extenso Telecom.
- Grossiste en produits et services de télécommunications, Extenso Telecom anime et approvisionne un réseau de 3 000 points de vente.
- En 2008, Extenso Telecom a poursuivi le développement de l'enseigne Phonéo qui regroupe 111 points de vente, dont 17 appartiennent à sa filiale Phonéo Distribution, créé début 2008.
- Extenso Telecom a réalisé au titre de l'exercice 2008 un chiffre d'affaires de 177 millions d'euros.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## BOUYGUES TELECOM

- ♦ 2008

- ♦ Un réseau National aux performances reconnues

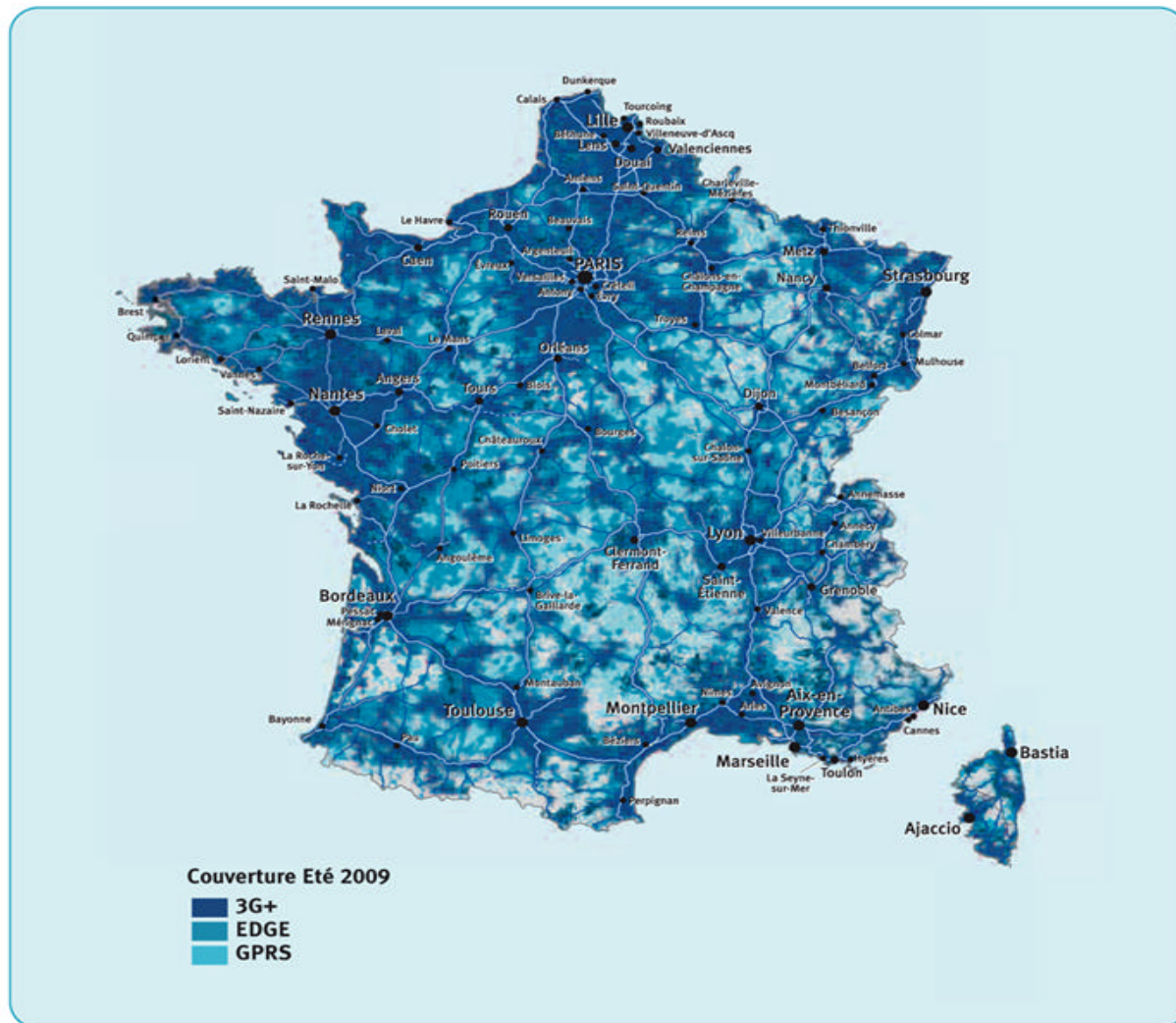
- Plus de 98% de la population couverte pour téléphoner partout en France.
- Plus de 800 stations balnéaires et plus de 260 stations de ski et villages de montagne, sur l'ensemble du territoire.
- Plus de 7300 km du littoral français couvert.
- 1316 collaborateurs réseau sont mobilisés chaque jour pour vous assurer un service irréprochable.
- Une surveillance constante du réseau 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.
- Chaque année la qualité des réseaux est testée et contrôlée par L'ARCEP (Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes).

- ♦ Un réseau mondial

- Plus de 190 pays couverts dans le monde grâce à nos accords privilégiés avec plus de 450 grands opérateurs.
- 100% des pays européens sont couverts.
- Une couverture multimédia à l'étranger dans plus de 80 pays (GPRS) et dans plus de 60 pays en haut débit (EDGE).

# LE COMMERCE EN FRANCE

## COUVERTURE BOUYGUES TELECOM



Cette carte de couverture calculée par ordinateur a une valeur indicative. Certains éléments (relief, forêts...) peuvent altérer la qualité de la réception. Couverture Été 2009. L'accès au GSM, GPRS, EDGE ou 3G+ dépend de la compatibilité de votre téléphone.



# LE COMMERCE EN FRANCE

## FREE-ILIAD

- HISTORIQUE
- CHIFFRES CLES
- LES FILIALES

# LE COMMERCE EN FRANCE

## FREE

- 2002 - Forfait Internet haut débit 512 K illimité - 1er modem triple play (Freebox)
- 2003- Téléphonie illimitée vers les fixes en France métropolitaine
- 2003- Télévision par ADSL
- 2004- 9 Accès haut débit jusqu'à 5 Mbit/s
- 2004- Fonctions routeur et Wifi
- 2004- ADSL2+
- 2005- Accès haut débit jusqu'à 20 Mbit/s
- 2005- Accès ADSL sans abonnement téléphonique
- 2005- Médiacenter (Freeplayer) - Son Dolby 5.1 - READSL
- 2005- Mesure d'audience TV en instantané
- 2005- Accès haut débit jusqu'à 24 Mbit/s
- 2005- Appels illimités vers les fixes de 14 destinations internationales
- 2006- Freebox HD, compatible HD, tuner TNT, WiFi-mimo, téléphonie mobile sur WiFi
- 2006- Téléphonie illimitée, ajout de 13 nouvelles destinations
- 2006- Accès haut débit jusqu'à 28 Mbit/s
- 2006- Activation magnétoscope numérique
- 2006- 300 000 Freebox HD installées : un réseau nomade nouvelle génération
- 2007- Iliad a finalisé la cession de Kertel
- 2008- Iliad et Telecom Italia finalisent la cession d'Alice France
- 2008 - Cession de la société Intercall SA
- 2009 - Alice présente sa nouvelle AliceBox
- 2009- Free ouvre le plus grand réseau wifi communautaire au monde avec 3 millions de hotspots wifi
- 2009- Free inaugure aujourd'hui son réseau de fibre optique jusqu'à l'abonné (FTTH) à Valenciennes
- 2009- Free Mobile, quatrième opérateur de réseau 3G en France



# LE COMMERCE EN FRANCE

## FREE

- ♦ Le développement de Free est fondé sur le modèle d'un Fournisseur d'accès à Internet , adossé à un opérateur télécom. D'un point de vue commercial, la stratégie est axée sur la simplicité et la lisibilité de l'offre et sur la force de la marque. Quand d'autres fournisseurs d'accès mènent des politiques marketing et de communication très larges et onéreuses, le groupe Iliad, société mère de Free, privilégie l'innovation technologique et l'enrichissement de ses offres à prix constant (prix inchangé depuis 2002) pour offrir au marché le meilleur rapport services/prix.
- ♦ Free a développé en interne depuis janvier 2001 ses propres DSLAM et son propre modem: la Freebox. Cette stratégie de développement in house a été dictée par des contraintes économiques et techniques.
- ♦ Le modem Freebox est un modem ADSL Plug & Play évolutif, aux fonctionnalités multiples, développé pour permettre une convergence multimédia au sein du foyer. Ce modem, développé par l'équipe de Recherche et Développement Freebox, est le premier boîtier multiplay offrant un bouquet de services
- ♦ Internet haut débit jusqu'à 28 Mbit/s en réception, 1 Mbit/s en émission, avec fonctionnalités Wifi et routeur,
- ♦ Téléphonie illimitée vers les fixes en France métropolitaine et vers 27 autres destinations,
- ♦ Plus de 200 chaînes accessibles en qualité numérique sur son poste de télévision, dont 100 comprises dans le forfait (chaînes TNT incluses), et des services associés : radio, guide des programmes, mosaïque, multilingues,...



# LE COMMERCE EN FRANCE

## FREE

- ♦ FREE, LA SOCIETE

- ♦ Créé en avril 1999, Free est le 2ième opérateur ADSL grand public en France.

- ♦ Le Groupe Iliad est un acteur prépondérant sur le marché français de l'accès à Internet et des télécommunications avec Free (1er opérateur ADSL alternatif), One.Tel et Iliad Télécom (opérateurs de téléphonie fixe) et Kertel (cartes prépayées). Créé en 1991, le Groupe Iliad emploie aujourd'hui plus de 1 500 personnes. Le Groupe Iliad est coté sur Eurolist d'Euronext Paris sous le symbole ILD.

- ♦ Le développement de Free est fondé sur le modèle d'un " Fournisseur d'accès à Internet", adossé à un opérateur télécom. D'un point de vue commercial, la stratégie est axée sur l'innovation, la simplicité et la lisibilité de l'offre ainsi que sur la force de la marque.

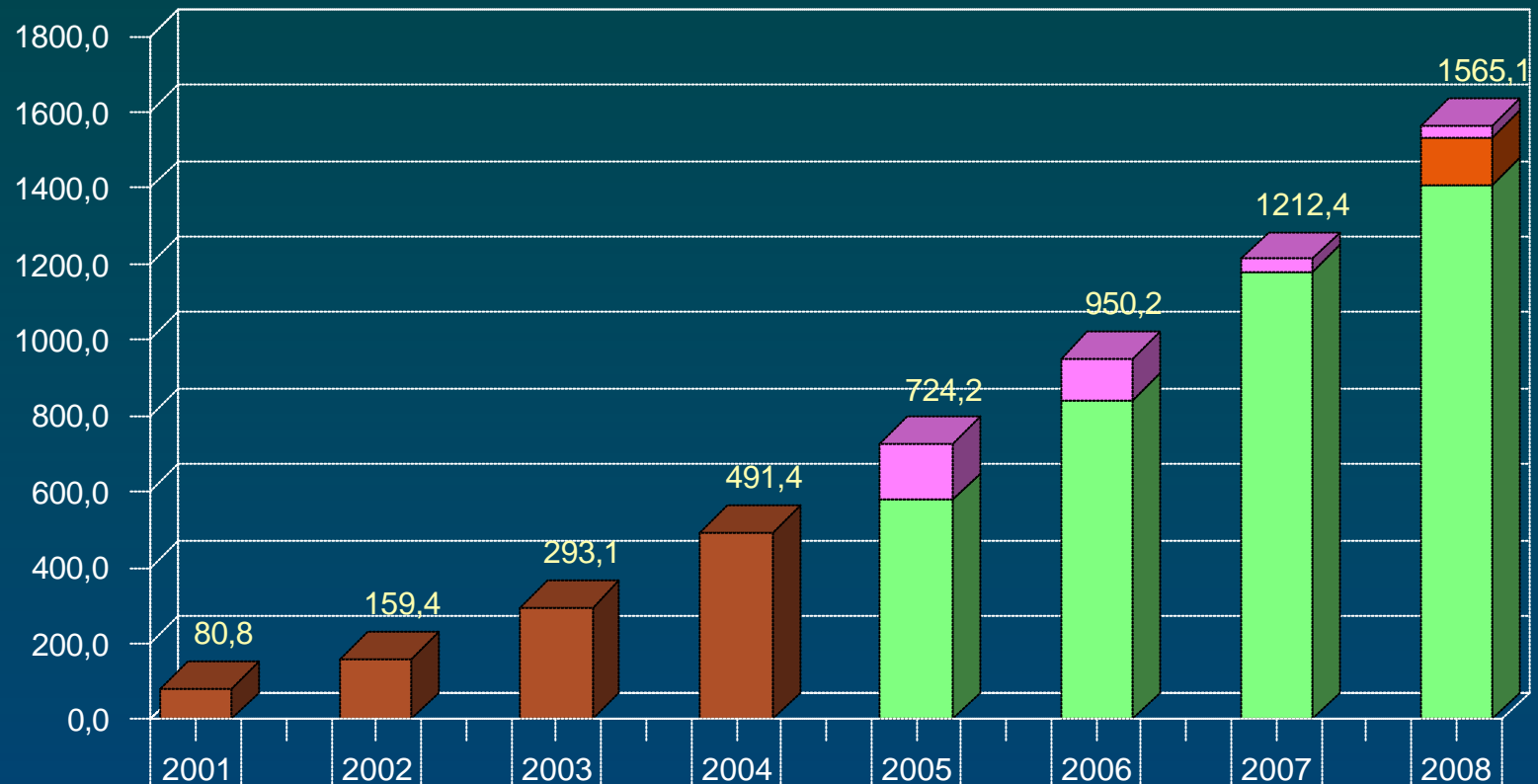
- ♦ Free propose 3 offres d'accès à Internet :

- L'accès bas débit gratuit
- Le forfait mensuel bas débit 50h
- Le forfait mensuel haut débit Freebox
- Le forfait Très Haut Débit

# LE COMMERCE EN FRANCE

## EVOLUTION DU CHIFFRE AFFAIRES ILIAD

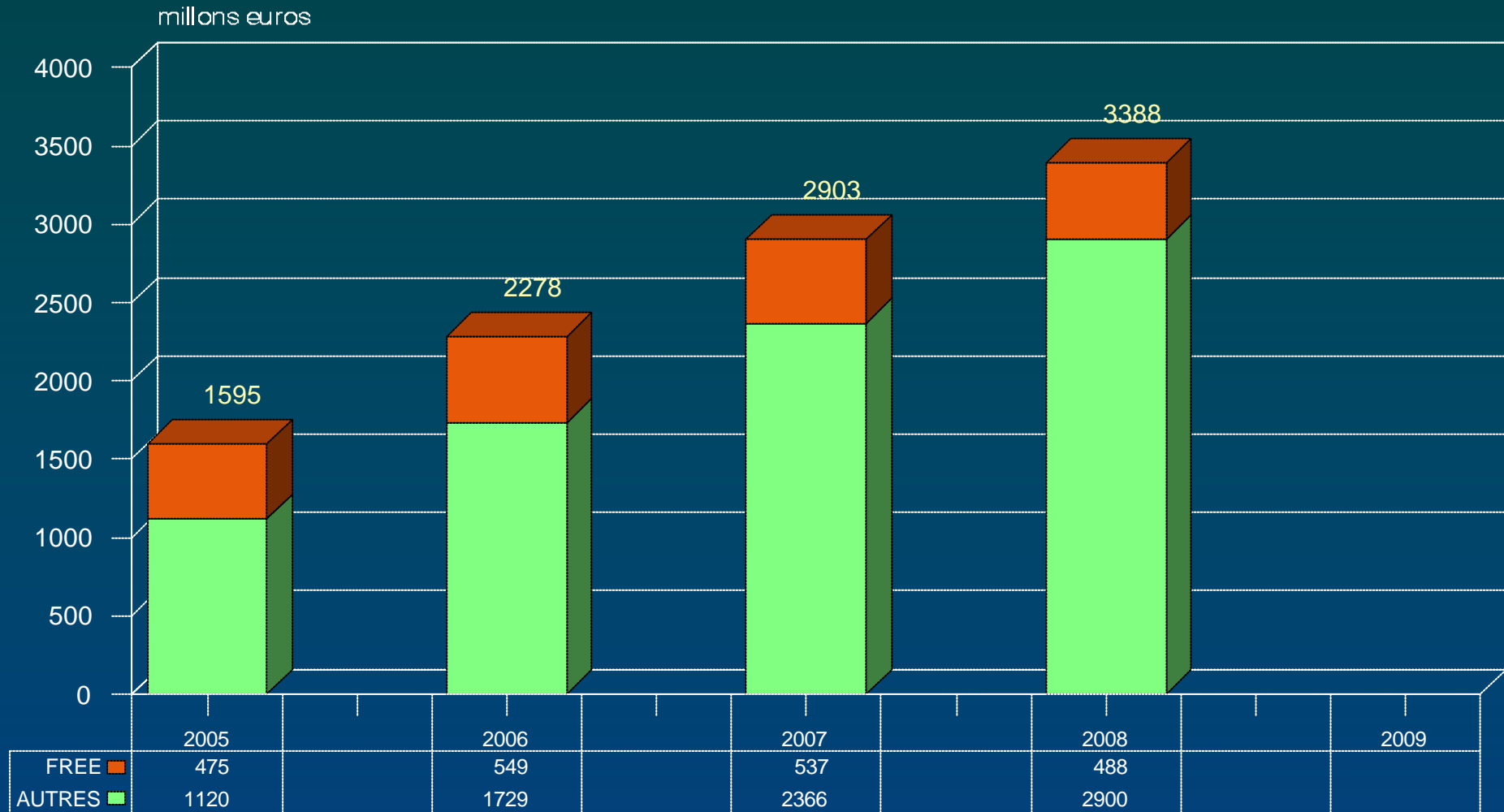
millions euros



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
total	80,8	159,4	293,1	491,4	724,2	950,2	1212,4	1565,1
TELEPHONIE TRADITIONNELLE					146,1	108,0	34,0	31,8
HD ALICE								126,7
HAUT DEBIT					578,1	842,2	1178,4	1406,6

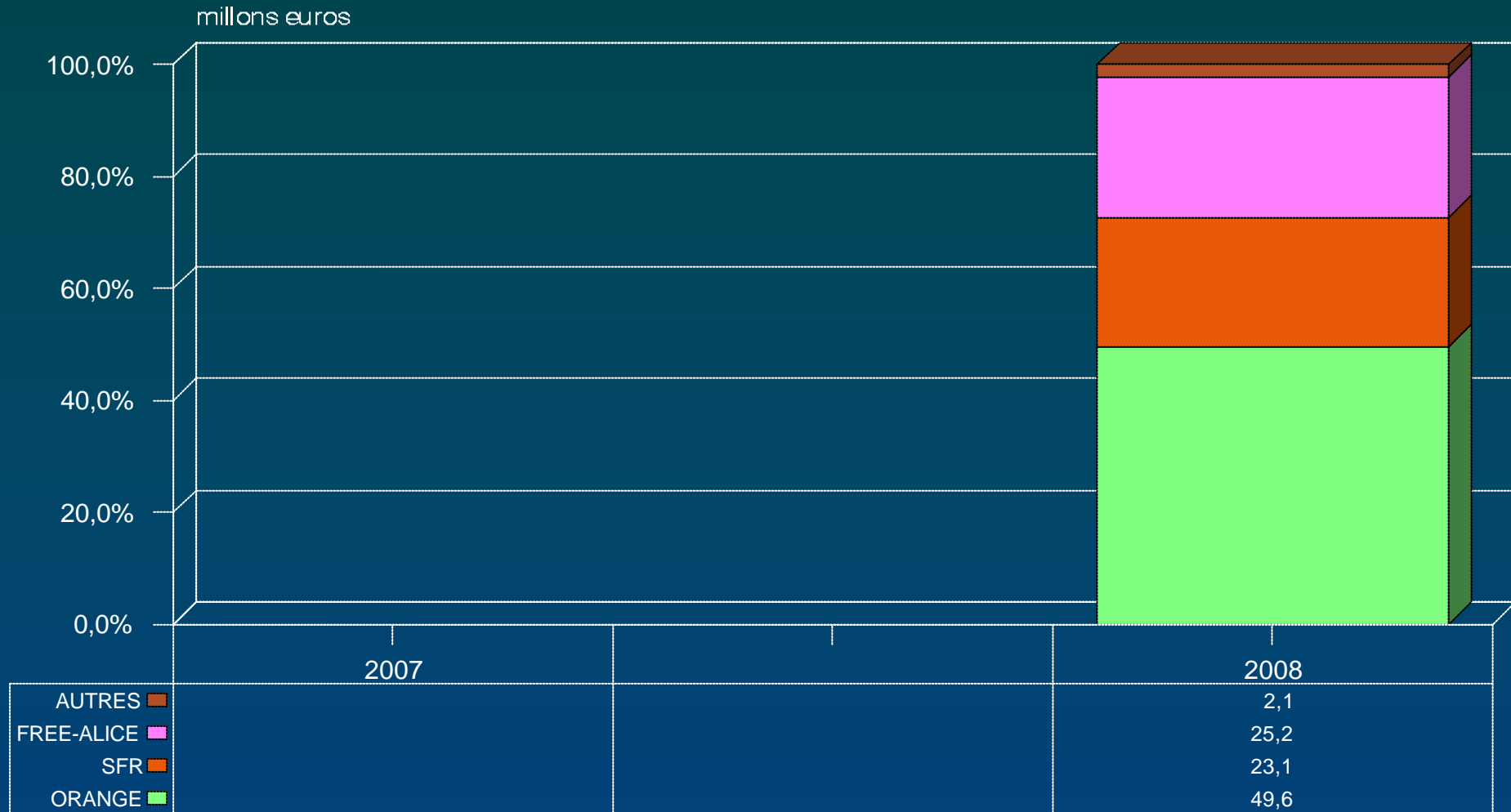
# LE COMMERCE EN FRANCE

STRUCTURE MARCHÉ ADSL en decembre de chaque année



# LE COMMERCE EN FRANCE

## STRUCTURE MARCHÉ ADSL



# LE COMMERCE EN FRANCE

## ILIAD

- ♦ les sociétés du groupe Iliad

- FREE

- ONELINE.NET

- ONE.TEL

- ILIAD TELECOM

- ANNU

- ASSUNET

- DEDIBOX

- FREEBOX

# LE COMMERCE EN FRANCE

## AVENIR TELECOM

- HISTORIQUE
- CHIFFRES CLES
- LES ENSEIGNES
  - INTERNITY
  - MOBILE HUT
  - .

# LE COMMERCE EN FRANCE

## AVENIR TELECOM

- ▶ **1989**- Création à Marseille, premier accord avec SFR
- ▶ **1992**- Lancement du GSM, nouvelle norme de téléphonie numérique
- ▶ **1994**- Accord de distribution avec Itineris (Orange)
  - ▶ Explosion commerciale de la téléphonie mobile
- ▶ **1995**- Lancement de la gamme d'accessoires Top Suxess
  - ▶ Démarrage de l'activité de SAV
- ▶ **1997**- Premier réseau de magasins à l'enseigne Phone Shop
  - ▶ Mise en place d'une force de vente Entreprises
- ▶ **1998**- Introduction en bourse à Paris (Euronext)
  - ▶ Lancement de Mobile Hut, enseigne d'indépendants fédérés
  - ▶ Implantations en Espagne et en Pologne
- ▶ **1999** - Naissance d'Internity, première chaîne de magasins dédiée à l'univers de la mobilité et de la convergence numérique
  - ▶ Implantations en Belgique et en Roumanie
  - ▶ Démarrage de l'activité de fournisseur d'accès Internet
- ▶ **2000**- Cession des magasins français Phone Shop à SFR
  - ▶ Implantations en Grande-Bretagne

# LE COMMERCE EN FRANCE

## AVENIR TELECOM

- ▶ **2001**- Désengagement de l'activité de fournisseur d'accès Internet
  - ▶ Recentrage sur les activités de distribution télécom
- ▶ **2003**- Avenir Telecom Espagne signe un contrat de distribution exclusive avec Vodafone
- ▶ **2004**- Développement d'Internity : 73 nouveaux magasins en Europe
  - ▶ Désengagement des activités de SAV
  - ▶ Acquisition en Roumanie d'un réseau de magasins
- ▶ **2005** -120 nouveaux magasins Internity ouverts sur la période
  - ▶ Acquisition d'Ensitel, n°1 de la distribution spécialisée au Portugal
- ▶ **2006** - Acquisition du distributeur bulgare AKS
  - ▶ Croissance externe en Espagne avec l'acquisition de Tiendas Futura
  - ▶ Cession de la filiale du Maroc
  - ▶ Cession en France de la division Entreprise
  - ▶ Le Groupe Avenir Telecom, leader européen de la distribution de produits et services de téléphonie mobile et propriétaire d'un réseau international de 448 magasins en propre, annonce l'achat de 17 fonds de commerce situés dans l'Ouest de France, essentiellement en Aquitaine et Poitou-Charentes.
  - ▶ Reprise de 54 magasins Maxi Livres en France
- ▶ **2007** - Lancement du nouveau concept Internity



# LE COMMERCE EN FRANCE



## CHIFFRES CLES

# LE COMMERCE EN FRANCE

## DISTRIBUTION PROFESSIONNELLE - AVENIR TELECOM

- Distribution professionnelle
- Il s'agit de l'activité historique du Groupe.
  - Avenir Telecom commercialise ses offres de produits et services auprès d'une clientèle de distributeurs professionnels, chaînes de magasins spécialisés, grande distribution, groupes internationaux de négoce en produits d'électronique grand public, commerçants indépendants.
  - Avenir Telecom s'est imposé comme leader de la distribution indirecte de produits et services de télécommunication dans la plupart des pays où le Groupe est implanté.
  - Avenir Telecom fournit ses clients en matériel de téléphonie et en accessoires et périphériques, conçoit des offres commerciales et marketing exclusives et assure également toute la gestion administrative liée à la prise d'abonnement (pôle services).
  - Grâce à ses offres uniques, ses tarifs attractifs, ses aides à la vente et ses commerciaux expérimentés, Avenir Telecom est en mesure de satisfaire :
    - 4000 revendeurs indépendants dans toute l'Europe
    - de nombreuses enseignes spécialisées (Tel & Co, Cdiscount, Fnac, Boulanger, Connexion, Pro & Cie, Gitem..)
    - la Grande Distribution : Auchan, Carrefour, Leclerc, Kaufland, Intermarché, Champion, Marjane, Al Campo, Tesco..

# LE COMMERCE EN FRANCE

## AVENIR TELECOM 2005-2006

### • CHIFFRES CLES

- - Le chiffre d'affaires consolidé 2005/2006 atteint 746,1 millions d'euros, en hausse de 16% (21% à taux de change et périmètre comparables\*).
  - La distribution directe réalise un chiffre d'affaires de 253,5 millions d'euros contre 180,8 millions d'euros à l'exercice précédent, en croissance de 40%.
    - Cette activité, qui représente 34% du chiffre d'affaires annuel de l'exercice contre 28% à l'exercice précédent, confirme sa dynamique grâce à la croissance du réseau de magasins Internity en Europe et la montée en puissance des magasins existants.
    - Sur la période, le réseau Internity compte 107 magasins supplémentaires, totalisant un parc de 415 magasins en propre au 30 juin 2006.
  - La distribution indirecte, activité historique du Groupe qui représente 66% du chiffre d'affaires consolidé au 30 juin 2006, poursuit sa progression avec un chiffre d'affaires en hausse de 7% à 492,6 millions d'euros.
    - Cette activité développe ses relations commerciales auprès d'un réseau de 127 affiliés et plus de 4 000 revendeurs en Europe.
  - Les implantations à l'international ont ainsi généré un chiffre d'affaires de 350,3 millions d'euros, en hausse de 16% par rapport à l'exercice précédent, représentant 47% du chiffre d'affaires annuel consolidé.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## AVENIR TELECOM 2005 -2006

### • CHIFFRES CLES

- En France, le chiffre d'affaires annuel de l'exercice progresse de 14% sur un marché français qui affiche une croissance annuelle du parc d'abonnés de 8% par rapport au 30 juin 2005 et un taux de pénétration au 30 juin 2006 de 81% (Source Arcep données 30 juin 2006)
- Au Royaume-Uni, la filiale représente 18% du chiffre d'affaires consolidé et enregistre une hausse de son chiffre d'affaires de 5% (idem à taux de change constant) sur un marché , le taux de pénétration figure parmi les plus élevés d'Europe.
- En Espagne, la filiale qui représente 15% du chiffre d'affaires du Groupe, a généré un chiffre d'affaires en hausse de 77% dans le cadre de son partenariat exclusif avec l'opérateur Vodafone et compte au 30 juin 2006 un parc de 139 magasins Internity
- En Roumanie, la filiale qui représente 8% du chiffre d'affaires consolidé, affiche une progression de 42% (+32% à taux de change constant) sur un marché à fort potentiel de croissance avec un taux de pénétration de près de 65% au 30 juin 2006 contre 51% au 30 juin 2005, et où la concurrence entre les trois principaux opérateurs est très agressive.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## AVENIR TELECOM 2007-2008

- CHIFFRES CLES

- CHIFFRE D'AFFAIRES : CROISSANCE ET DYNAMISME DES VENTES

- Le chiffre d'affaires du Groupe AVENIR TELECOM sur l'exercice 2007-2008 s'élève à 734,4 millions d'euros, en hausse de 7,5%, contre 683,1 millions d'euros en 2006-2007 proforma.

- Equilibre des ventes France / International

- Traduisant à la fois la complémentarité de nos implantations entre pays matures d'Europe de l'Ouest et pays en croissance d'Europe de l'Est, et le dynamisme de nos filiales sur des marchés très concurrentiels en phase de multi-équipements ou de conquête d'abonnés.

- Forte contribution de la France, l'Espagne et la Roumanie sur l'exercice

- Distribution directe

- La majorité des magasins ouverts sur la période l'ont été sur le 2<sup>ième</sup> semestre de l'exercice et ont peu contribué à l'activité du réseau, notamment à Noël (95 magasins sur 151 ouverts)
- Au 31 mars 2008, le parc actif de magasins est de 613, dont 151 ouvertures sur l'exercice.

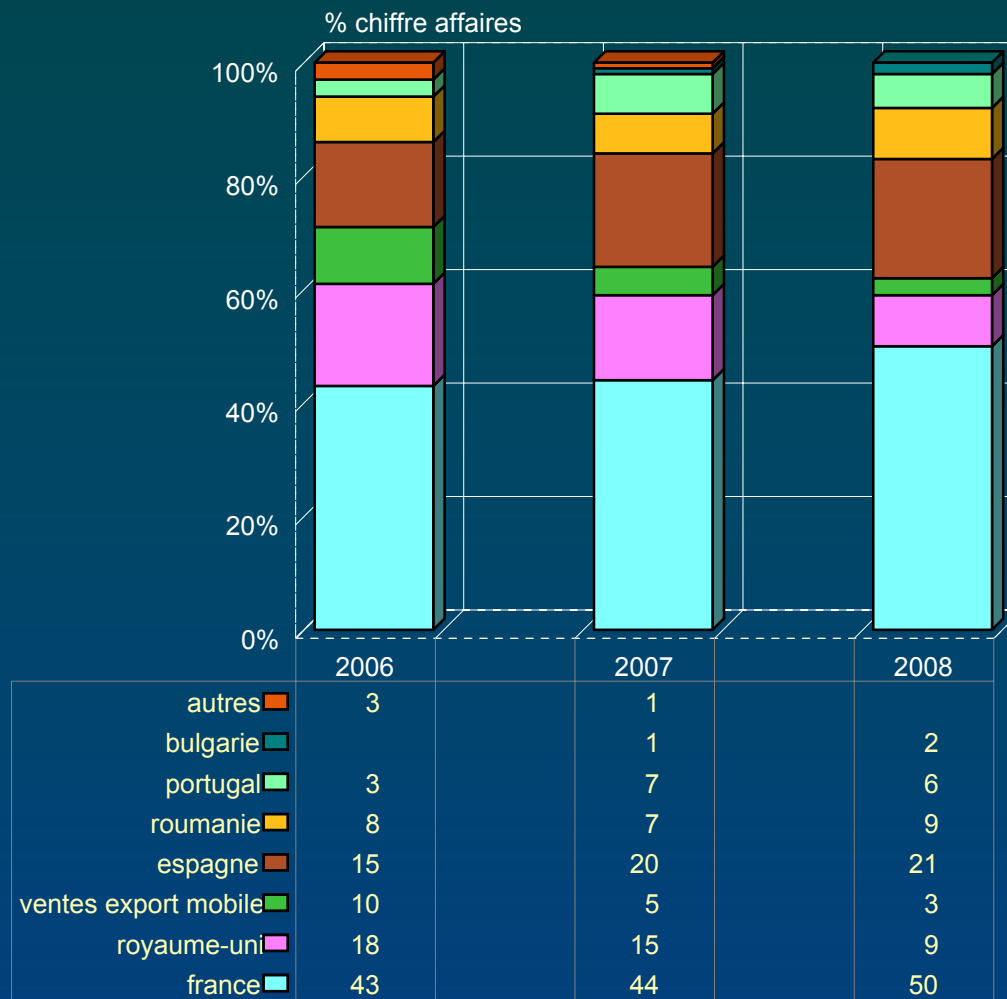
- Distribution indirecte

- Très bonne maîtrise des dépenses opérationnelles, en baisse de 8,8%,
- Bonne contribution de la France et du Royaume Uni à la rentabilité de l'activité

# LE COMMERCE EN FRANCE

## AVENIR TELECOM

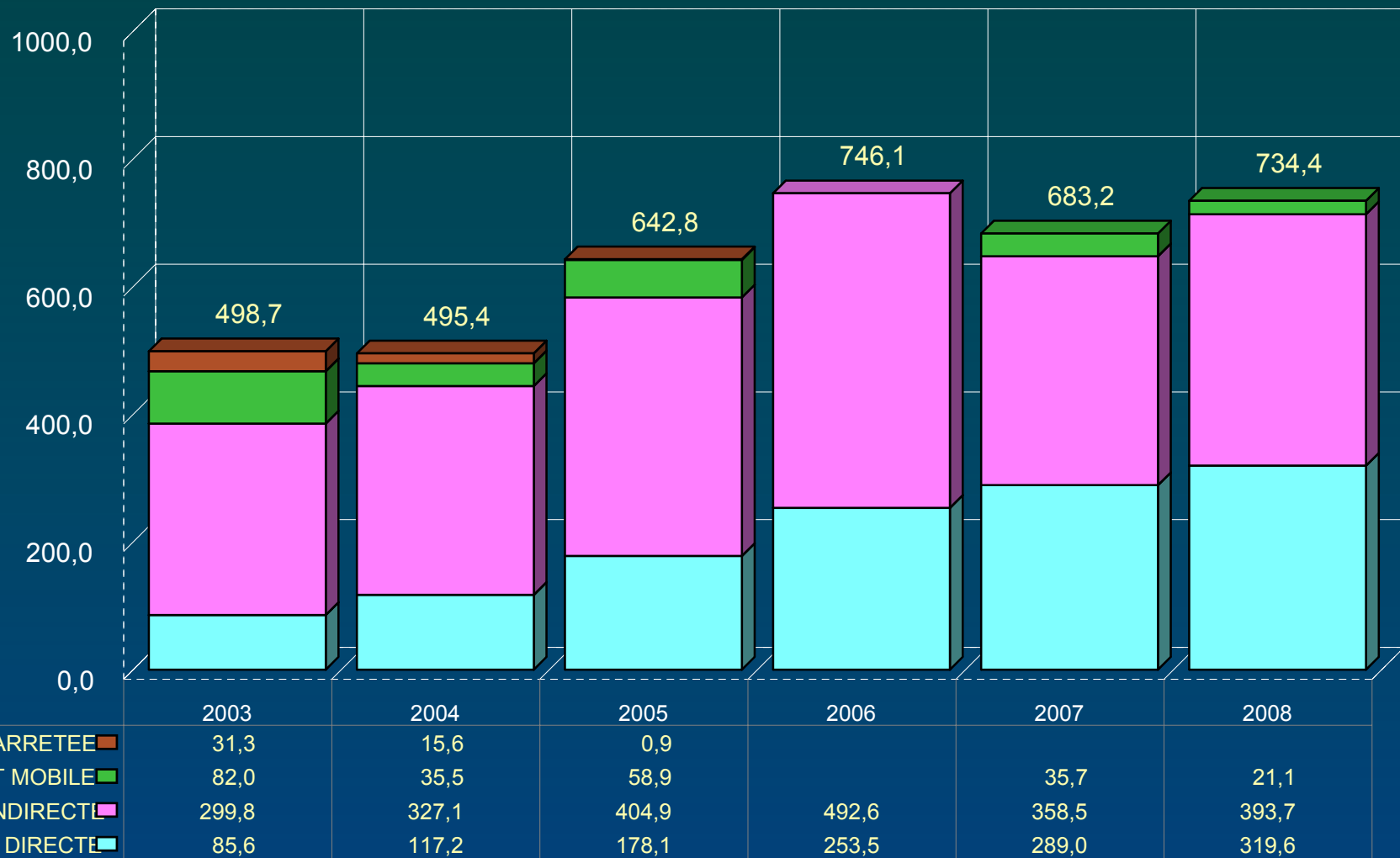
### ● STRUCTURE DU CHIFFRE AFFAIRES



# LE COMMERCE EN FRANCE

## AVENIR TELECOM

chiffre affaires en millions d'euros



# LE COMMERCE EN FRANCE



INTERNITY



# LE COMMERCE EN FRANCE

## INTERNITY

- Internity est né en 1999 d'une idée novatrice, celle de la convergence des univers télécom avec l'image numérique et le multimédia dans un environnement où les consommateurs recherchent de plus en plus des produits nomades, capables de les accompagner dans leur quotidien
- Sept ans après son lancement, ce concept de magasin demeure unique, à la fois par son offre, son savoir faire et son environnement chaleureux et accueillant.
- Le Groupe compte aujourd'hui plus de 519 magasins en propre en Europe. Le réseau a développé son identité autour de quatre idées fortes :
  - Un environnement d'achat chaleureux et ludique pour accéder sans crainte au meilleur de la technologie numérique;
  - Des équipes disponibles et formées sur chacun des segments de l'offre produits pour accompagner les clients quel que soit leur niveau d'exigence;
  - Un positionnement de spécialiste dans chaque univers produit apportant davantage de valeur ajoutée pour les clients;
  - Un véritable savoir-faire dans la conception d'offres convergentes packagées au meilleur prix, avec un nouveau "Kill Deal" chaque mois.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## INTERNITY 2006

### 519 MAGASINS EN EUROPE

- FRANCE 100 MAGASINS
- ESPAGNE 140 MAGASINS
- BELGIQUE 30 MAGASINS
- PORTUGAL 60 MAGASINS ENSITEL
- BULGARIE 48 MAGASINS
- ROUMANIE 103 MAGASINS COSMOTE-GLOBAL NET
- MAROC 8 MAGASINS



# LE COMMERCE EN FRANCE

## INTERNITY

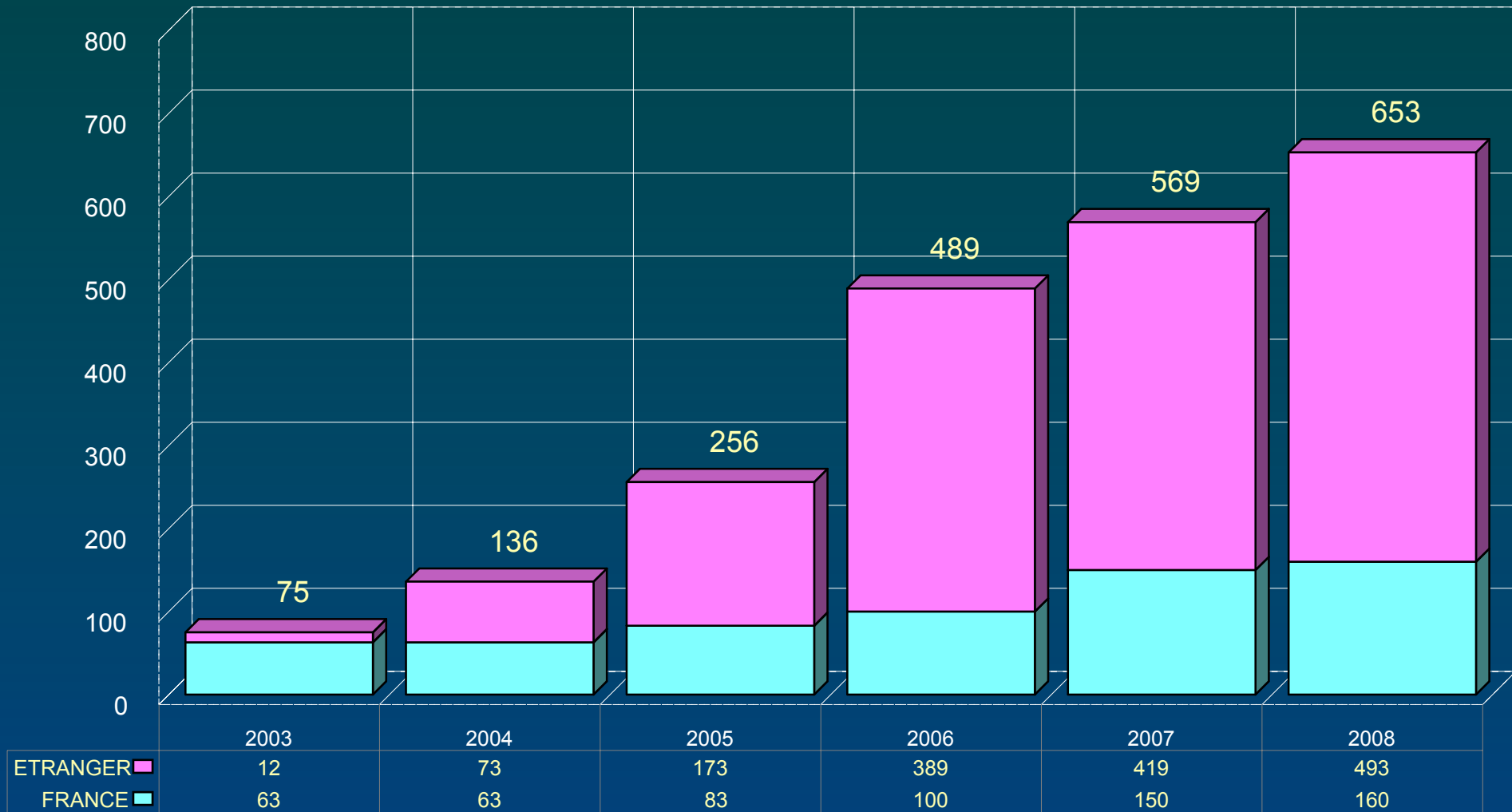
- Filiale d'Avenir Telecom, leader de la distribution en produits et services de télécommunications,
- Internity est né en 1999 d'une idée novatrice, celle de la convergence des univers télécom avec l'image numérique et le multimédia dans un environnement où les consommateurs recherchent de plus en plus des produits nomades, capables de les accompagner dans leur quotidien
- L'enseigne Internity, qui compte aujourd'hui 653 magasins en Europe,
- Internity s'impose comme le spécialiste de la mobilité et de la convergence numérique, avec la téléphonie mobile, le multimédia et l'image numérique.
- Les magasins Internity, d'une surface de 50 à 150 m<sup>2</sup>, intègrent de un à trois univers différents selon la potentialité de l'emplacement et les spécificités de chaque pays.

PAYS 2008	INTERNITY
France	160
EUROPE	493
ESPAGNE	175
PORTUGAL	78
ROUMANIE	160
BULGARIE	80
TOTAL	653

# LE COMMERCE EN FRANCE

## NOMBRE DE MAGASINS INTERNITY

NOMBRE DE MAGASINS





# LE COMMERCE EN FRANCE



MOBILE HUT

# LE COMMERCE EN FRANCE

## MOBILE HUT

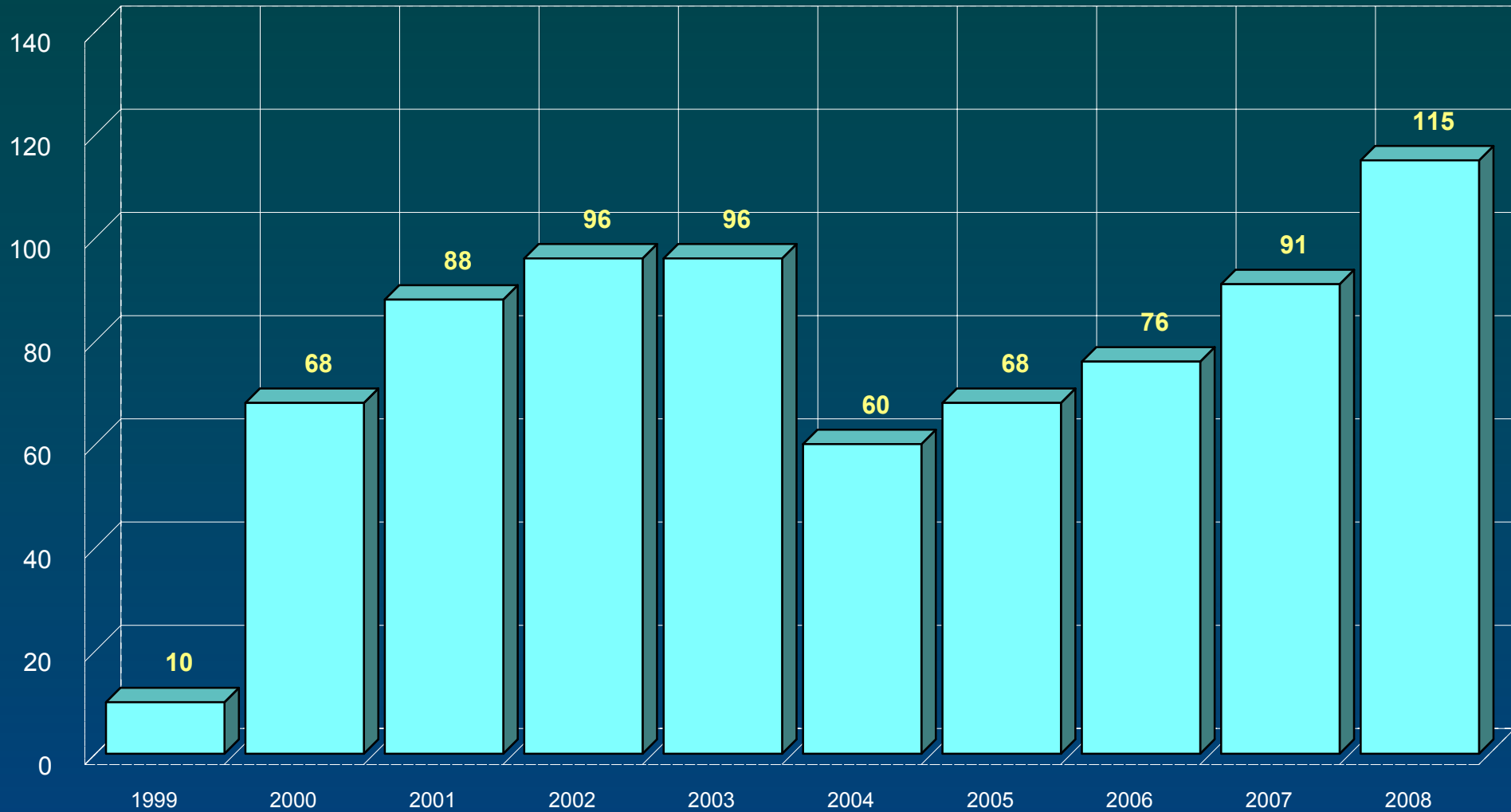
- Mobile Hut est le premier réseau d'indépendants multi-opérateurs de France avec 76 points de vente franchisés sous cette enseigne.
- Créé en 1998, Mobile Hut est une filiale à 100% du groupe Avenir Telecom.
- Fort du soutien des opérateurs et des constructeurs, Mobile Hut assure à ses adhérents un nombre moyen de 150 actes de vente par mois et par magasin, incluant les ventes prépayées, les abonnements post-payés et les offres de renouvellement.
- Avenir Telecom propose à son réseau d'indépendants fédérés une large palette de services, depuis l'aide à l'aménagement du magasin jusqu'au soutien marketing permanent (catalogue mensuel, offres promotionnelles dédiées au réseau, produits en avant-première ILV, PLV, promotion de l'enseigne).
- Mobile Hut propose tous les produits et services de la téléphonie mobile.
- Surface moyenne d'un magasin : 50 M2



# LE COMMERCE EN FRANCE

## NOMBRE DE MAGASINS MOBILE HUT

NOMBRE DE MAGASINS







# LE COMMERCE EN FRANCE

## CARPHONE WAREHOUSE

- HISTORIQUE
- IMPLANTATIONS
  - LES ENSEIGNES
    - THE PHONE HOUSE EN FRANCE
    - BUDGET TELECOM

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CARPHONE WAREHOUSE

- ♦ Leader européen de la distribution indépendante de téléphones mobiles avec plus de 1800 magasins à travers l'Europe, le groupe CARPHONE WAREHOUSE poursuit sa croissance sur un marché très dynamique avec comme axe stratégique le développement de son réseau de franchises.
- ♦ The Carphone Warehouse Group PLC est composé de deux entreprises très distinctes: Carphone Warehouse et TalkTalk Group. Carphone Warehouse est de notre distribution de détail et de distribution et premier distributeur indépendant européen de téléphones mobiles et des services avec plus de 2400 magasins dans 9 pays. TalkTalk groupe est notre activité de téléphonie fixe et est actuellement l'un des plus grand fournisseur britannique de services à large bande desservant plus de 4,1 millions de clients ADSL et plus de 1,1 millions de clients voix seulement et à bande

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CARPHONEWAREHOUSE

- ♦ 2007 - Carphone Warehouse a reçu le feu vert de la Commission européenne pour racheter AOL Grande-Bretagne, filiale de Time Warner, et devenir ainsi le troisième fournisseur de services haut débit sur ce marché.
  - La Commission a conclu que la transaction n'entraverait pas de façon significative la concurrence dans l'Espace économique européen.
  - Le britannique Carphone, premier distributeur européen de téléphones mobiles, estime que ce rachat de 370 millions de livres (546 millions d'euros) va lui apporter 1,5 million de nouveaux abonnés aux services haut débit et gonfler de 10 millions de sterling son bénéfice avant impôt pour l'exercice en cours.
  - Avec ce rachat, Carphone devrait atteindre une part de marché de 18% dans le haut débit en Grande-Bretagne, derrière les 20% de BT et les 26% de NTL.
  - AOL GB est la dernière filiale européenne du FAI américain à avoir été cédée. AOL a déjà vendu ses activités françaises à Neuf Cegetel et celles en Allemagne à Telecom Italia.
- ♦ En mai 2008, Best Buy, le leader américain de la vente d'électronique grand public, et The Carphone Warehouse, créent une nouvelle société à travers l'acquisition par Best Buy de 50% des intérêts de la branche distribution de Carphone Warehouse.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CARPHONE WAREHOUSE



2006 PAYS	NOMBRE DE MAGASINS
Allemagne	129
Belgique	62
Espagne	381
France	235
grande bretagne	696
ireland	49
pays bas	164
Portugal	77
suede	80
suisse	51
total	1924

2009 PAYS	NOMBRE DE MAGASINS
Allemagne	68
Belgique	46
Espagne	239
France	320
Royaume Uni	601
ireland	34
pays bas	116
Portugal	50
suede	69
suisse	48
total	1591

# LE COMMERCE EN FRANCE

## THE PHONE HOUSE

- ♦ **1996**- Création de la SA The Phone House par Geoffroy Roux de Bézieux et Pierre Cuilleret.
  - Ouverture du 1er magasin The Phone House à Paris
- ♦ **1997**-The Phone House se voit décerner "l'Enseigne d'Or" de l'Efficacité Commerciale.
  - Reprise de 22 points de vente du réseau Viséa
- ♦ **1998**- Signature d'un partenariat avec Virgin et ouverture du premier espace The Phone House au sein du Virgin Megastore des Champs Elysées ; et extension de l'offre à la téléphonie filaire
  - Dix-huit mois après son arrivée en France, The Phone House ouvre ses premiers points de vente en régions : aux Virgin Megastore de Bordeaux et de Marseille, et distribue le 7 de Cegetel.
  - The Phone House rachète Fnac Telecom. Cela représente l'acquisition de 43 magasins
- ♦ **1999**- The Carphone Warehouse rachète Tandy et Provitel
  - The Phone House lance le premier guide interactif pour le choix d'un téléphone et d'un abonnement de téléphonie mobile sur son site web [www.phonehouse.fr](http://www.phonehouse.fr).
- ♦ **2000**- Prise de participation de 10% dans le capital de BudgeTelecom.com, dans le cadre de la stratégie de développement de son site [phonehouse.fr](http://phonehouse.fr).
  - [phonehouse.fr](http://phonehouse.fr) devient un site marchand . Il est désormais devenu possible de faire ses achats sur la toile.
  - Worldwide Telecom (Groupe The Phone House / CPW) annonce son intention de s'introduire à la Bourse de Londres.
  - Le Groupe The Carphone Warehouse PLC / The Phone House est introduit à la bourse de Londres et consolide sa présence en Europe par l'acquisition de 27 nouveaux magasins en France (135 magasins au total) et et le rachat de PVP au Portugal pour porter le nombre de magasin The Phone House à 30.
  - The Phone House inaugure son 100e magasin à Annemasse (74).
- ♦ **2001** -Alliance dans les télécommunications, The Phone House acquiert CMC.
- ♦ **2003** - Le 150e magasin s'ouvre à Arras (62)

# LE COMMERCE EN FRANCE

## THE PHONE HOUSE

- ♦ **2004** -Création de OMER TELECOM, filiale de The Phone House et lancement de la MVNO Breizh Mobile, premiers offres " low cost " de téléphonie mobile.
  - Lancement de TalkTalk: une offre de téléphonie fixe
- ♦ **2005** - C'est au tour de Talk Talk de faire la fête. 50 000 secondes gratuites pour le 50000e client !!
  - Ouverture du 200e Point de vente The Phone House à Nîmes.
  - Lancé il y a un an et demi en France, TalkTalk®, l'opérateur de téléphonie fixe du groupe Carphone Warehouse (maison mère de The Phone House France / 1 300 000 abonnés en Europe) crée une nouvelle fois l'évènement : à partir du 1 er novembre 2005, 100 % des appels entre les abonnés TalkTalk® seront gratuits « à vie » 24h/24 et 7J/7
- ♦ **2006** - The Phone House France renforce son leadership et comptera 220 magasins début mars 2006
  - Virgin Mobile arrive en France
  - Paris, le 3 avril 2006 à Richard Branson, le président-fondateur du Groupe Virgin a lancé personnellement le 3 avril sur les Champs Elysées, Virgin Mobile, nouvel opérateur de téléphonie mobile en France.
  - The Phone House signe un accord avec Telecom Italia sur l'ADSL et prépare le lancement de ses propres offres d'accès haut débit.
  - Suresnes, le 1er aout 2006, TalkTalk«, l'offre de téléphonie de The Phone House va s'enrichir très prochainement d'une offre ADSL particulièrement attractive.
  - The Phone House annonce le lancement commercial de sa première offre ADSL : une offre tous publics, compétitive et particulièrement rassurante pour ceux qui hésitent encore à franchir le pas de l'internet haut débit et à quitter l'opérateur historique.
  - The Phone House rachète 21 magasins FNAC Service venant s'ajouter aux 40 ouvertures en propre planifiées d'ici mars 2007
  - The Phone House France, premier distributeur indépendant de produits de télécommunication fûte cette année ses dix ans
  - En novembre 2006, The Phone House a fêté ses 10 ans en France.
  - Avec plus de 10 millions de téléphones portables et accessoires vendus en 10 ans à travers ses magasins, The Phone House a aujourd'hui une position de leader sur le marché Français ( CA HT The Phone House France 2006 : 284 M euros) de la distribution indépendante spécialisée en téléphonie mobile. La part de marché de The Phone House est de 8% en valeur. N°1 des distributeurs spécialisés et N° 2 des distributeurs multi-opérateurs en France. L'enseigne poursuit son développement en propre mais aussi par le biais de la Franchise.
- ♦ **Mai 2007** - The Phone House France compte plus de 280 magasins dans toute la France.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## THE PHONE HOUSE

- ♦ La direction de la société Fnac Service, filiale photo de la Fnac, a décidé de fermer ses 49 magasins et son siège.
  - Le format Fnac Service correspond assez bien à PHONE HOUSE. Ce sont des points de vente de 50 m2 environ, avec des emplacements de premier choix et trois salariés environ. PHONE HOUSE a déjà repris une cinquantaine de Fnac Télécom il y a quelques années. PHONE HOUSE a sélectionné 21 magasins en particulier parce que, géographiquement, ils étaient les plus complémentaires avec le réseau actuel.
- ♦ PHONE HOUSE prévoit 300 magasins , ce qui amènera à environ 10 % de parts de marché. A trois ans, l'objectif est maintenant d'atteindre 500 points de vente, soit environ 15 % de parts de marché.
  - Le fait de posséder son propre réseau de distribution donne un avantage a priori sur tous les MVNO qui n'en disposent pas. Le réseau de distribution est vraiment le facteur de réussite numéro un dans ce secteur d'activité.



# LE COMMERCE EN FRANCE

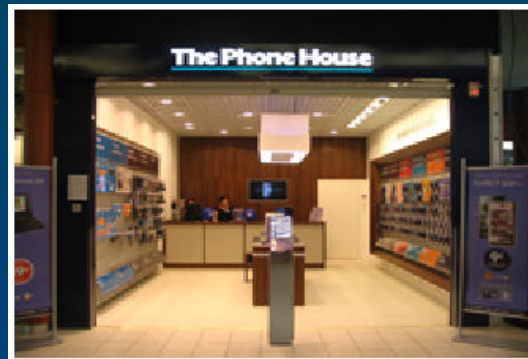
## THE PHONE HOUSE

### • 2008

- Avec 300 magasins et 1600 collaborateurs dans toute la France, The Phone House, filiale de Best Buy Europe, est le n°1 de la distribution indépendante en téléphonie et multimédia en France.
- Vente et distribution de produits et services multi-opérateurs (téléphones, ultra-portables, ADSL, assurances etc.)
- Avec 297 magasins, dont 28 franchises au 1er avril 2009, le groupe The Phone House poursuit activement son développement en France et confirme sa position de leader sur le marché français de la distribution de solutions télécoms.
- CA TPH France, en 2008 : 332 M euros

### • 2009

- Avec plus de 325 magasins et 1600 collaborateurs dans toute la France, The Phone House filiale de Best Buy Europe est le n°1 de la distribution indépendante en télécommunication et multimédia en France.





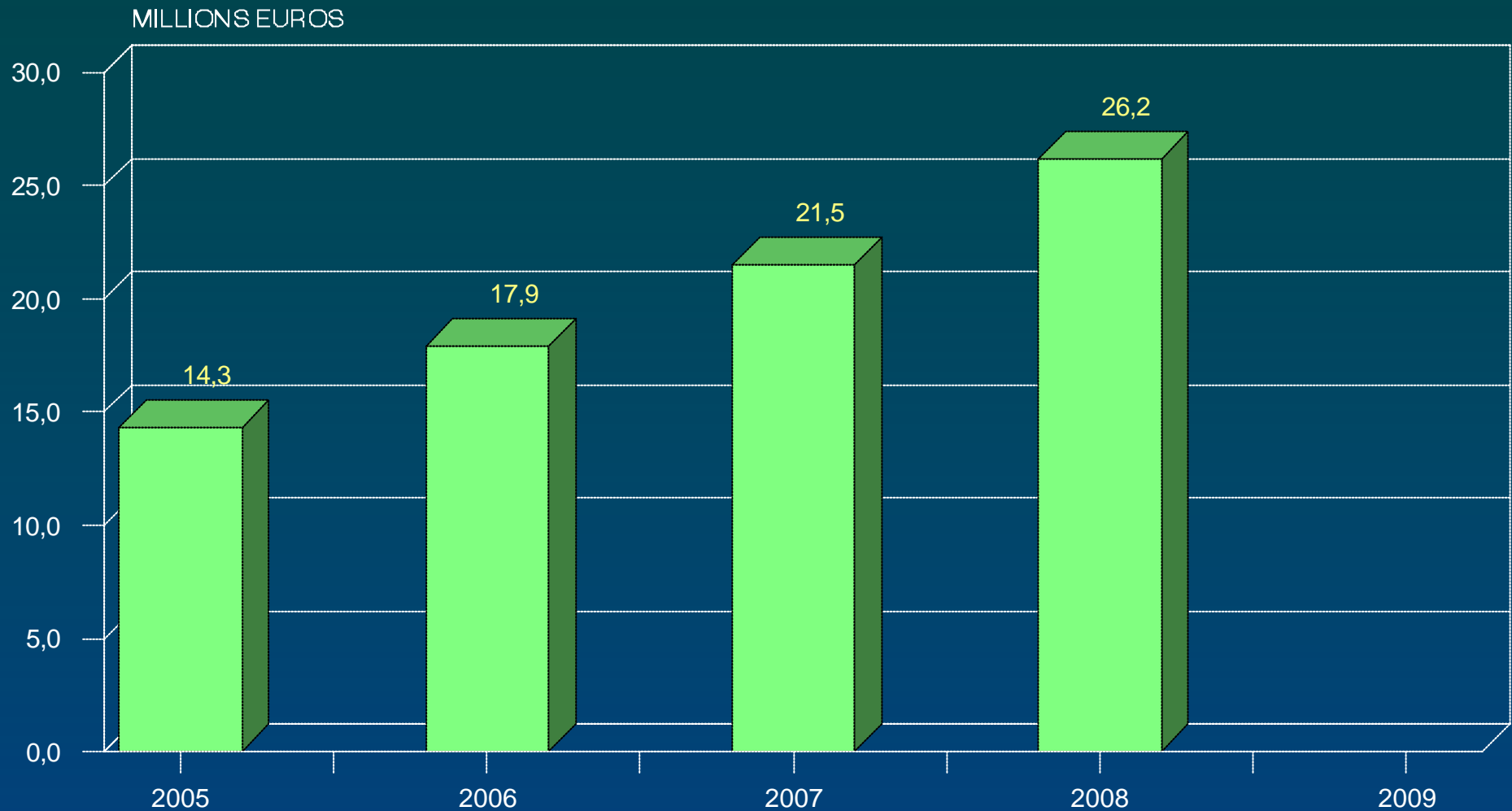
# LE COMMERCE EN FRANCE

## BUDGET TELECOM

- Créée en mai 1999 par des experts en télécommunications, la société Budget Telecom a une mission claire : aider les consommateurs et les entreprises à réduire leurs factures télécoms via le site guide d'achat de référence Budgetecom.com et via la vente de minutes de téléphone à bas prix :
- Depuis sa création, Budget Telecom témoigne d'une croissance soutenue et continue de son audience et de ses clients (2 098 125 de pages vues par mois, 702 926 visites par mois, 19 239 abonnés à la Newsletter, 600 000 utilisateurs de nos services de téléphonie dans le monde, 23 264 800 Minutes par mois - chiffres octobre 2005).
- Notre croissance soutenue nous a permis de gagner rapidement la confiance de solides partenaires industriels et financiers : ANVAR, l'agence française de l'innovation, FRONTIERS CAPITAL, fonds d'investissement britannique affilié à The Phone House leader européen de la distribution en téléphonie mobile (indépendant des opérateurs), et le groupe Banque Populaire par l'intermédiaire de son fonds d'investissement SPEF.
- Budget Telecom est totalement indépendant des opérateurs. Le financement est assuré par la vente de minutes de téléphones "dégriffées", l'intermédiation au niveau des abonnements, la commercialisation de l'espace publicitaire et les prestations de conseils aux entreprises.
- 2009 -Avec 200 000 clients actifs dans le monde (janvier 2009), Budget Telecom est aujourd'hui devenu l'opérateur télécom à prix réduits de référence

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CHIFFRE AFFAIRES BUDGETTELECOM



# LE COMMERCE EN FRANCE



TELE2

# LE COMMERCE EN FRANCE

## TELE2

- ♦ TELE2 est le 1er opérateur privé de téléphonie fixe en France avec plus de trois millions de clients actifs. TELE2 sert plus de la moitié des clients français qui ont quitté France Telecom pour leurs télécommunications fixes. TELE2 France est aussi fournisseur d'accès Internet et ADSL. TELE2 France bénéficie de l'expertise et du savoir-faire développés depuis 20 ans dans le domaine des télécommunications par sa maison-mère TELE2.
- ♦ TELE2 AB est le 1er opérateur de téléphonie fixe alternatif en Europe.
- ♦ Avec ses valeurs uniques, TELE2 fournit des télécommunications simples et économiques à tous les européens, tous les jours. Nous avons 23,9 millions de clients dans 24 pays. Nous offrons des produits et des services en téléphonie fixe, mobile, accès internet, réseaux de données, télévision par câble et contenus. Nos principaux concurrents sont les anciens monopoles.
- ♦ TELE2 est en forte croissance, largement rentable et très peu endettée. Fondée en 1993 par Jan Stenbeck, la société est cotée à la bourse de Stockholm, sous le sigle TEL2A et TEL2B et au Nasdaq sous le sigle TLTOA et TLTOB.
- ♦ TELE2 se bat pour offrir les meilleurs prix du marché.
- ♦ **2009** -Tele2 Mobile rejoint Virgin Mobile
  - La société franco-britannique Omer Telecom, maison mère de Virgin Mobile qui détient aussi le MVNO (opérateur mobile virtuel) anglais Breizh Télécom, annonce le rachat d'un autre MVNO français : Tele2 Mobile. Virgin Mobile, 4ième opérateur mobile français consolide ainsi sa position et élargit son offre grâce au positionnement "low-cost" de Tele2 Mobile. De plus, cette opération qui coutera 56 millions d'euros permet au MVNO d'acquérir un poids supplémentaire dans les négociations avec Orange, son fournisseur de trafic réseau. Enfin, notons que l'objectif de Virgin mobile est d'atteindre la rentabilité en 2010 avec un seuil de 2 millions de clients.
- ♦ Désormais fort de 1,6 million de clients (dont 385 000 appartenant à Tele2).

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CORIOLIS

- HISTORIQUE
- STRUCTURE
  - LES ENSEIGNES
  - TELEPHONE STORE

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CORIOLIS

- ♦ **1989** Ouverture, par le groupe britannique Vodafone plc, d'une filiale en France (Vodafone S.A.) ayant pour activité la distribution, l'installation et la mise en service de téléphones cellulaires et dont la direction est confiée à Pierre Bontemps. A cet effet, Vodafone S.A. met en place un réseau de directions régionales comprenant une force de vente directe dédiée à la distribution des téléphones cellulaires.
- ♦ **1992** De distributeur de téléphones cellulaires, Vodafone S.A., forte de son réseau de directions régionales existant, devient société de commercialisation de services (SCS) de téléphonie mobile et conclut un contrat de commercialisation d'abonnements avec France Telecom Mobiles en 1992, puis avec SFR en 1993.
- ♦ **1994** Vodafone S.A. rachète le leader sur le marché grand public, Bosch Telecom Services, qui lui permet de doubler sa base d'abonnés en atteignant le seuil critique et profitable de 50.000 abonnés et d'ouvrir les réseaux de distribution à la clientèle grand public.
- ♦ **1996** Poursuite du développement interne et rachat, par Vodafone S.A., de Locatel Système Mobile, portant le nombre d'abonnés à 150.000. Création de la société Téléphone Store qui a pour activité la distribution de produits et de services de téléphonie mobile au travers d'un réseau de boutiques. Coriolis constitue ainsi un canal de distribution grand public possédé en propre.
- ♦ **1998** Vodafone S.A. devient Coriolis Télécom.
- ♦ **1999** La certification qualité Iso 9002 a été attribuée à la Direction Clientèle de Coriolis Télécom pour l'accueil, le branchement, la gestion, l'administration, l'assistance et la relation clientèle pour les entreprises et les particuliers.



# LE COMMERCE EN FRANCE

## CORIOLIS

- **2001** Coriolis signe un partenariat avec Bouygues Telecom pour sa division Entreprise.
- **2002** Coriolis Service obtient la certification ISO 9001 version 2000
- **2002** Coriolis Télécom lance Décision On Line, sa nouvelle plate-forme Extranet multi-accès destinée à ses clients Entreprise.
- **2003** Nanterre, le 5 septembre 2003 Coriolis Service annonce la signature d'un accord avec la SNCF pour gérer les relations avec ses clients porteurs de cartes commerciales et de cartes d'abonnement.
- **2004** Octobre 2004 - Coriolis Télécom lance le « Pack Essentiel », la première offre incluant téléphonie mobile, téléphonie fixe et ADSL sur le marché français destinée à la cible Entreprise.
- **2004** Juin 2004 - Après 15 d'existence, Coriolis Télécom demeure le premier fournisseur indépendant de téléphonie mobile en France.
- **2006** - Coriolis Télécom, lance son offre MVNO grand public. Coriolis devient ainsi un nouvel opérateur mobile. Coriolis propose une offre sans égale sur le marché, dotée de nombreux « plus » proposant à la fois des prix serrés et des services en toute liberté pour les particuliers.
  - Téléphone Store, enseigne du groupe Coriolis, devient le premier réseau de magasins indépendants de France pour la distribution de produits et de services de téléphone mobile au grand public. Avec plus de 110 points de vente, Téléphone Store assure une couverture complète du territoire national.
  - Le groupe Coriolis ouvre son 5<sup>ème</sup> centre d'appels en France
- **2007** - Coriolis Télécom lance son offre MVNO pour les entreprises
  - Coriolis Télécom annonce le lancement d'une carte prépayée et de deux forfaits bloqués

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CORIOLIS TELECOM

- ♦ 2008
- ♦ Les forces de Coriolis
  - 20 ans d'expérience en téléphonie mobile.
  - Déjà 5 millions de clients en gestion et 50 000 entreprises clientes
  
- ♦ Choisir Coriolis.com :
  - Toutes les offres de l'opérateur Coriolis.
  - Un paiement sécurisé.
  - Le suivi de votre commande en ligne.
  - Livraison rapide et gratuite à domicile.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## CORIOLIS TELECOM

- ♦ Coriolis Télécom est une filiale du groupe Coriolis. Pionnier des communications mobiles, le groupe français Coriolis, créé en 1989, a réalisé, en 2005, un chiffre d'affaire de 500 millions d'euros et emploie 1100 personnes. Le groupe Coriolis gère 40 000 entreprises clientes et plus de 5 000 000 de clients grand public.
- ♦ Coriolis Télécom bénéficie d'une expérience et d'un savoir-faire de 17 ans en matière de téléphonie mobile et a la capacité de lancer ses offres sous sa propre marque dans 600 magasins indépendants spécialistes partenaires et dans les magasins " Téléphone Store" réseau de boutiques grand public spécialisées dans la téléphonie mobile du groupe Coriolis. L'accord de MVNO signé avec SFR permet à Coriolis Télécom de s'appuyer sur les réseaux GSM et 3G de l'opérateur.
- ♦ Leader des fournisseurs indépendants de services en télécommunication, Coriolis Télécom est un acteur important du développement de la téléphonie.
- ♦ Téléphonie mobile, la force unique de services exclusifs
  - Coriolis Télécom commercialise et gère les abonnements et services sur les réseaux des trois opérateurs : Orange, SFR et Bouygues Telecom. Sa mission principale est l'exploitation (ouverture de ligne, gestion des options de service, facturation de l'abonné) mais également la conception d'offres tarifaires et la création de services spécifiques. Après avoir testé et contrôlé dans son laboratoire plus de 450 références de produits constructeurs, Coriolis Télécom enrichit son offre par la commercialisation de mobiles et d'accessoires
- ♦ Téléphonie filaire, la force compétitive d'une offre sur mesure
  - Coriolis Télécom complète son offre de téléphonie mobile par une solution performante de téléphonie filaire baptisée Profil Entreprise.
- ♦ Coriolis Télécom complète son offre de téléphonie mobile par une solution performante

# LE COMMERCE EN FRANCE

## TELEPHONE STORE

- ♦ Coriolis Télécom met à votre disposition un réseau de distribution de 1700 points de ventes répartis sur toute la France. Ce réseau de proximité commercialise toutes les offres et services de Coriolis Télécom.
- ♦ **2006** - l'opérateur et grossiste Coriolis, la campagne de recrutement de revendeurs indépendants en téléphonie invités à adopter l'enseigne Téléphone Store semble fonctionner.
  - Le réseau compte déjà 110 points de vente, ce qui en fait selon Coriolis " le premier réseau de magasins indépendants" du secteur. Les indépendants visés sont en premier lieu ceux qui recourent déjà aux services de grossiste de Coriolis, soit 600 magasins disséminés sur tout le territoire.
  - Au départ, Téléphone Store était un réseau développé en propre par Coriolis depuis plusieurs années, et qui comptait 30 points de vente. L'objectif est maintenant d'atteindre les 200 unités fin 2007 ce qui permettrait à l'enseigne « de mailler le territoire de manière précise ».
- ♦ Pour vanter son modèle, Coriolis met en avant la distribution des offres des trois opérateurs mobiles historiques , auxquelles vient s'ajouter celle de son propre opérateur mobile virtuel. « offre objective, la plus large du marché ».La distribution de mobiles aujourd'hui se limite à la grande distribution, aux réseaux captifs des trois opérateurs et à quelques réseaux intégrés » ce qui constitue « un choix restreint » pour le consommateur.
- ♦ **2008** - l'enseigne Téléphone Store 300 points de vente

# LE COMMERCE EN FRANCE

## TELEPHONE STORE

- ♦ 2009 - Un réseau National :
  - Téléphone Store ce sont plus de 300 boutiques à votre service dans toute la France
  - du meilleur de la téléphonie mobile quelles que soient vos attentes : de la formule prépayée simple jusqu'aux offres convergentes, fixe, mobile, ADSL.
  - des offres de quatre opérateurs : Orange, Coriolis Télécom, SFR, Bouygues Télécom.
  - d'un choix exceptionnel de matériels : packs opérateurs, postes nus et accessoires des plus grandes marques.
  - d'offres de renouvellement associées à vos points de fidélité.
  - de services en plus : assurance, SAV, prêt de mobile\*.
  - de promotions et de remises spécifiques à notre réseau.



# LE COMMERCE EN FRANCE

## 5SUR5

- HISTORIQUE
- CHIFFRES CLES
- POWERSTORE

# LE COMMERCE EN FRANCE

## 5SUR5

- ♦ Créé en 1993 à l'aube des télécommunications et de la téléphonie mobile, 5 sur 5 évolue aujourd'hui sur le marché national. En partenariat avec SFR, nous développons de nouveaux services qui facilitent l'accès aux nouvelles technologies et à l'innovation.
- ♦ Nous proposons en parallèle des activités complémentaires : de la téléphonie mobile ou filaire à la sécurité, nous sommes devenus en quelques années une entreprise dynamique et entreprenante
- ♦ Pour les entreprises, nous proposons des applications professionnelles innovantes apportant un service irremplaçable. Grâce aux compétences de nos spécialistes sur l'offre SFR Entreprises, nous répondons à leurs besoins croissants en matière de téléphonie mobile et fixe, et de DATA.
  
- ♦ 5sur5 s'implante dans l'est de la France en rachetant Celluland.
  - **2006**, le site SFR Entreprises de CELLULAND à Metz fait désormais partie intégrante du groupe 5 sur 5.
    - Ce nouveau site SFR Entreprises - le 20ième en France - permettra de renforcer notre présence sur le territoire français et notamment dans l'est de la France.
  - **2007** -Le site de Paris EMS s'associe à 5 sur 5 pour renforcer sa présence sur le territoire et conserver souples réactivité et services. Ainsi, EMS change de dénomination sociale et devient 5 sur 5.
  - **2008**
    - Un reseau national :
      - Avec près de 260 agences, pour la plupart labellisées espace SFR, 5 sur 5 continue son expansion avec l'ouverture de nouveaux concepts de magasins dédiés au grand public et aux entreprises. Alliant convivialité et modernité, ces espaces de vente donnent la priorité à la démonstration et à la pratique en direct de tous les nouveaux services et produits SFR.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## 5SUR5

- Quelques chiffres :

- 2006

- CA 2006 : 203 millions d'euros,
    - 1200 collaborateurs,
    - Plus d'1.5 million de clients actifs (particuliers et professionnels),
    - 750 000 téléphones distribués chaque année.
  - 19 agences en France labellisées espace SFR entreprises et Expert Service et Data
    - 200 collaborateurs dont plus de 80 commerciaux
    - 128 000 lignes ouvertes et plus de 12 500 clients professionnels

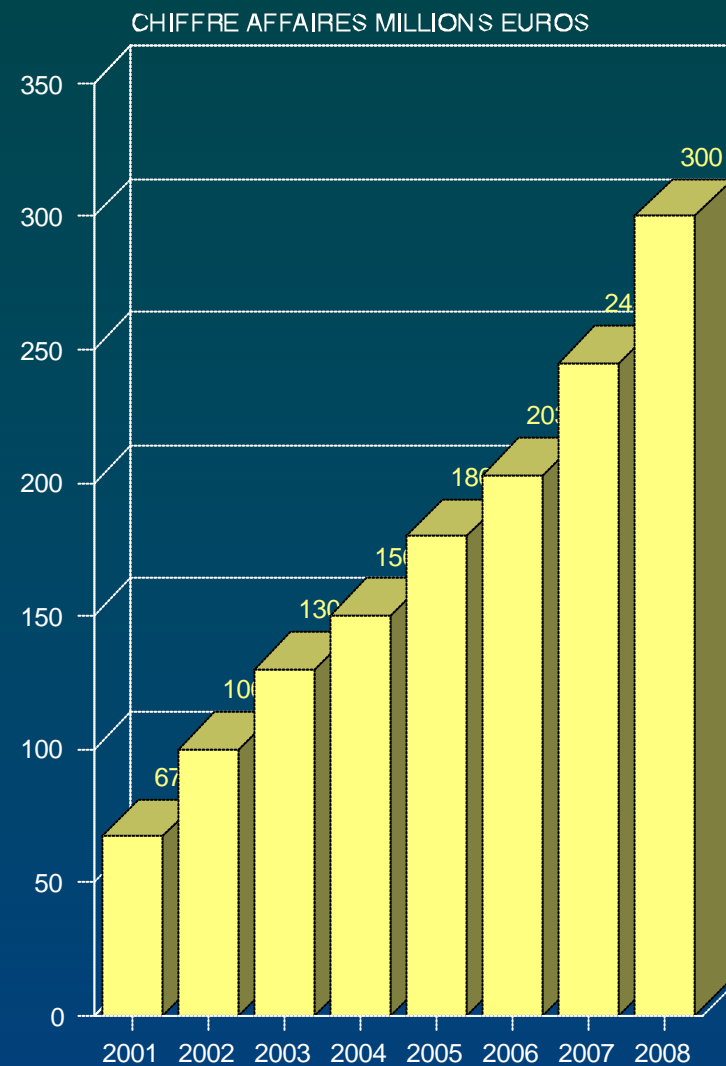
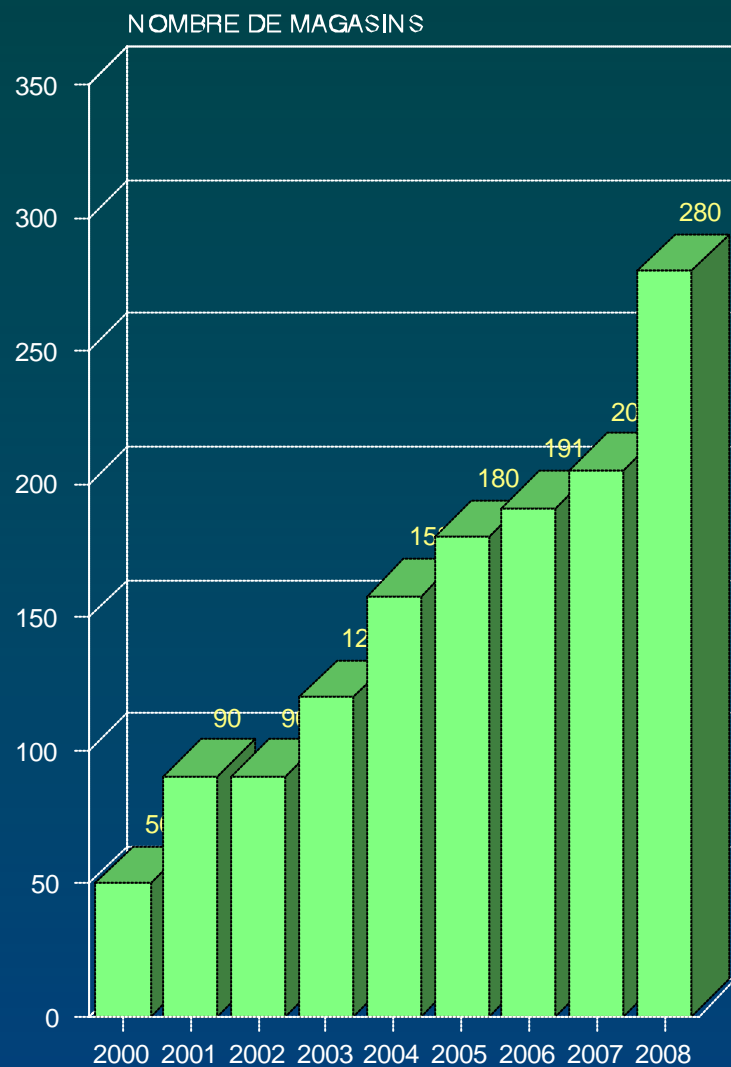
- 2008

- CA 2008 : +300 millions d'euros,
    - 1 700 collaborateurs,
    - Plus de 1,7 millions de clients actifs (particuliers et professionnels),
    - + de 1 million de téléphones distribués chaque année.



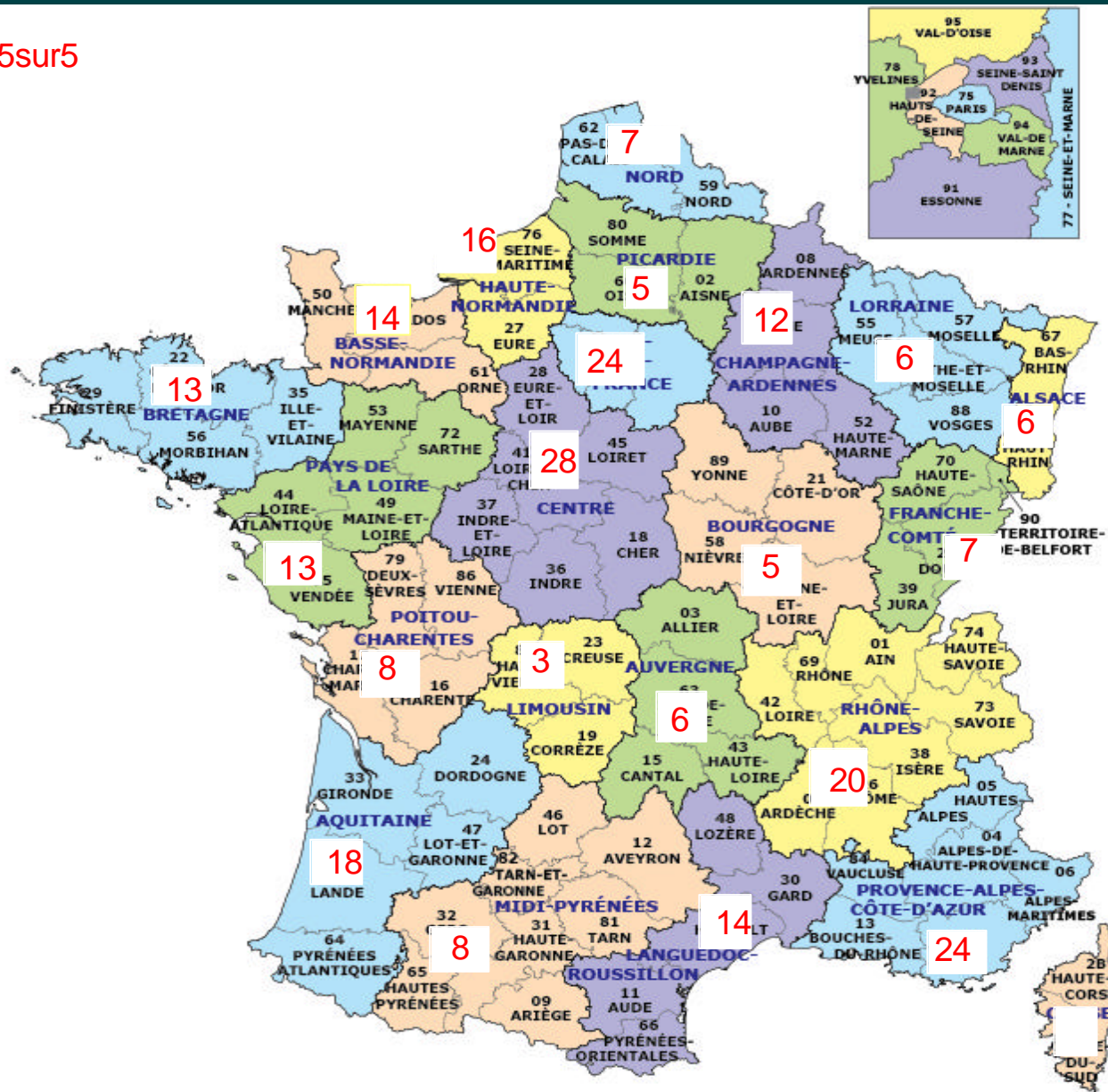
# LE COMMERCE EN FRANCE

5sur5



# LE COMMERCE EN FRANCE

5sur5



# LE COMMERCE EN FRANCE

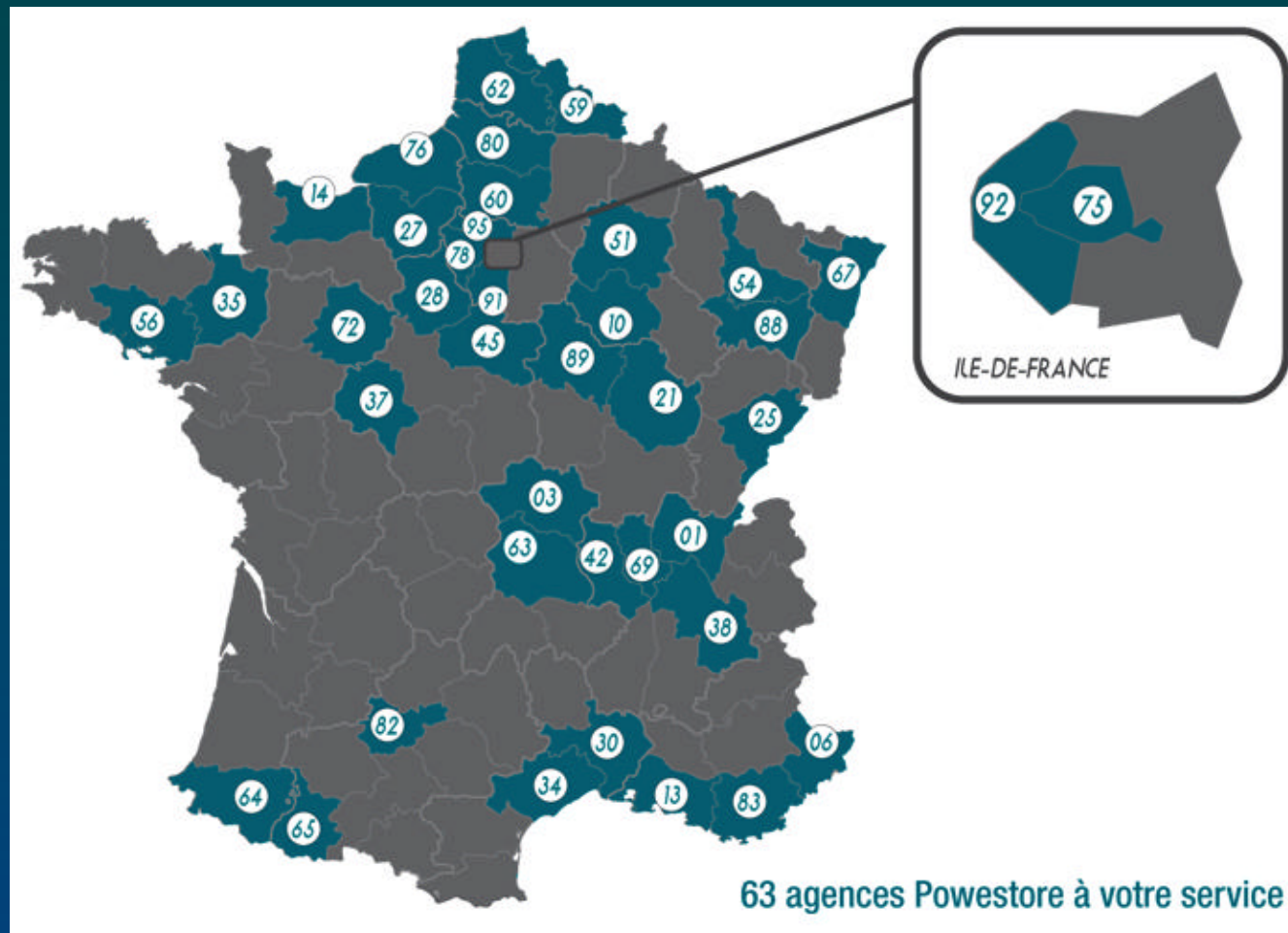
## POWERSTORE

- Powerstore, nouveau concept de point de vente créé par le groupe 5 sur 5, s'apprête à révolutionner l'univers des nouvelles technologies en proposant aux powernautes (visiteurs du magasin) une expérience unique d'achats.
- Avec Powerstore, 5 sur 5 a souhaité créer un concept se démarquant des boutiques traditionnelles et ainsi proposer une véritable « agence multimédia » avec conseils personnalisés et services exclusifs
- L'agencement du Powerstore est composé en 3 zones :
  - La première est le lieu de l'identification des besoins du Powernaute : le powerbar. Placé au coeur de l'agence, cet espace interactif composé d'une grande table va permettre au visiteur d'établir son diagnostic personnalisé en répondant à une série de que écrans tactiles. A l'issue de ce questionnaire, lui seront recommandés 2 produits de téléphonie ou multimédia ainsi que 2 offres de services.
  - La seconde représente la découverte des produits : les produits sont présentés sur des écrans plasma affichant en temps réel les informations relatives aux produits et ses indications commerciales.
  - La troisième est celui de la mise en pratique : l'espace bureau « comme à la maison », présente les caractéristiques d'un intérieur traditionnel de maison (ordinateur, téléphone, télévision..) et sa connectique dans lequel le Powernaute pourra simuler des installations multimédia avant de se lancer seul à son domicile. L'idée de 5 sur 5 est avant tout de simplifier l'approche des nouvelles technologies aux clients et de libérer toutes les contraintes qui y sont liées (stress de l'installation, mise en marche des appareils, explications de notice).
- 2009- 63 agences
- L'objectif de 5 sur 5 est l'ouverture de 150 à 200 Powerstore en France d'ici 2009.



# LE COMMERCE EN FRANCE

## POWERSTORE



# LE COMMERCE EN FRANCE



VIVREMOBILE

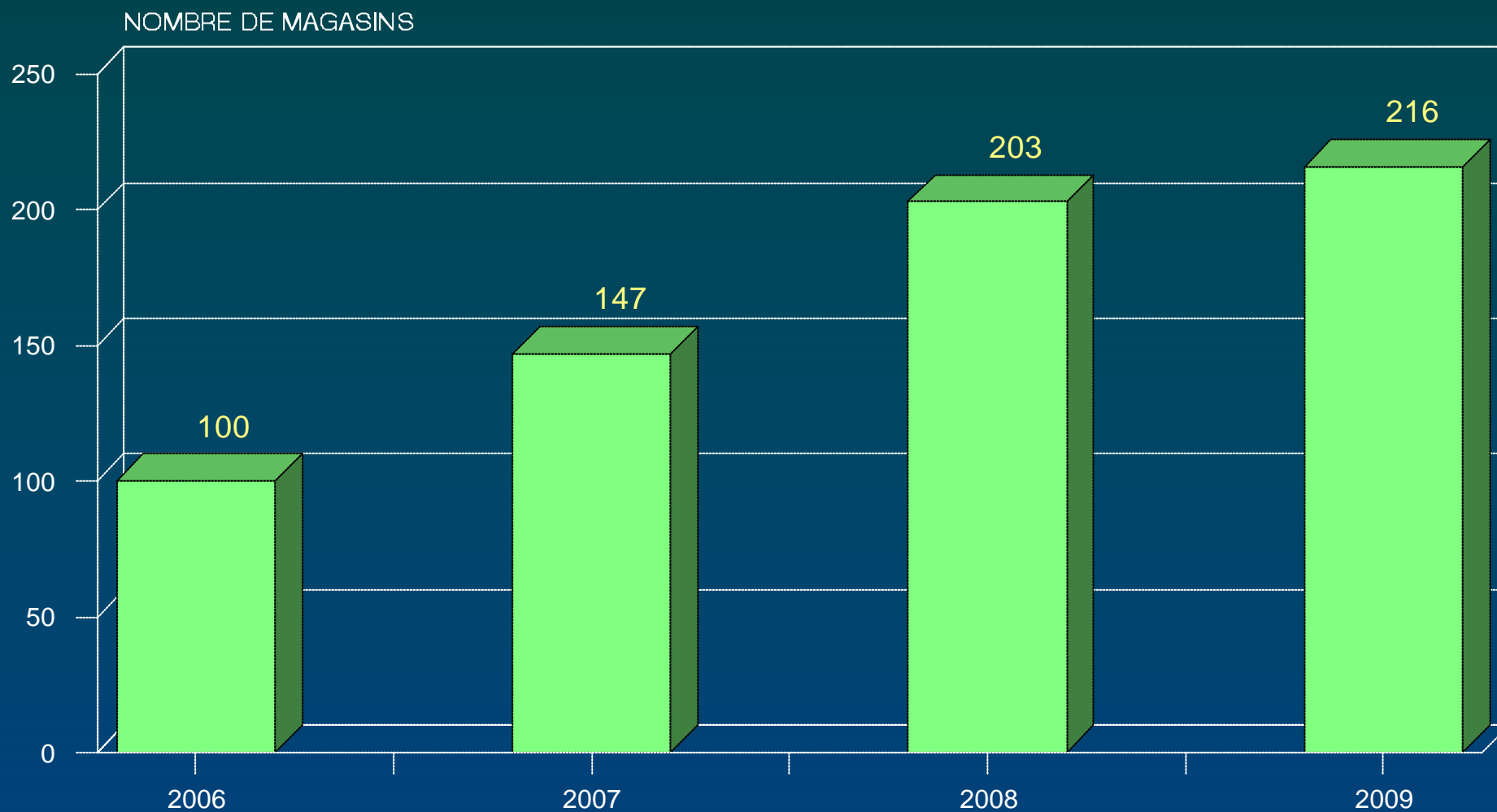
# LE COMMERCE EN FRANCE

## VIVREMOBILE

- ♦ Créé en 2003, Vivre Mobile est un réseau de distribution en télécommunications qui s'est développé en s'appuyant sur un positionnement complet et évolutif. C'est une enseigne multiopérateur, multimarque (tous les constructeurs leaders) et multiproduit (téléphonie mobile, mais aussi accessoires, GPS, PDAPhone..).
- ♦ S'appuyant sur les évolutions les plus récentes du marché (développement de l'Internet mobile), elle regroupe en 2009 216magasins (202 partenariat et 14 en propre) à travers toute la France, en centre-ville comme en zone commerciale. La chaîne se développe rapidement puisqu'une quarantaine d'unités ouvrent leurs portes ou adoptent l'enseigne chaque année.
- ♦ Au départ, le réseau ne disposait pas d'unité-pilote. C'est chose faite depuis 2007 avec l'ouverture de la succursale de Rueil-Malmaison. Cette boutique a été l'occasion de présenter la nouvelle identité visuelle (refonte du logo, du design et du code couleurs des magasins) et le nouveau concept d'agencement permettant une organisation optimale de l'espace (segmentation de l'offre, etc.). Conçu par l'agence Camaïeu, ce format de nouvelle génération va se déployer progressivement dans l'ensemble du réseau.
- ♦ L'activité nécessite une superficie minimale de 30 m<sup>2</sup>. Une zone de chalandise minimale de 10 000 habitants et un investissement total (hors pas-de-porte) de 55 000 euros sont nécessaires. La chaîne propose un contrat de partenariat commercial de 3 ans.
- ♦ projet d'ouverture en 2010 ,25 magasins

# LE COMMERCE EN FRANCE

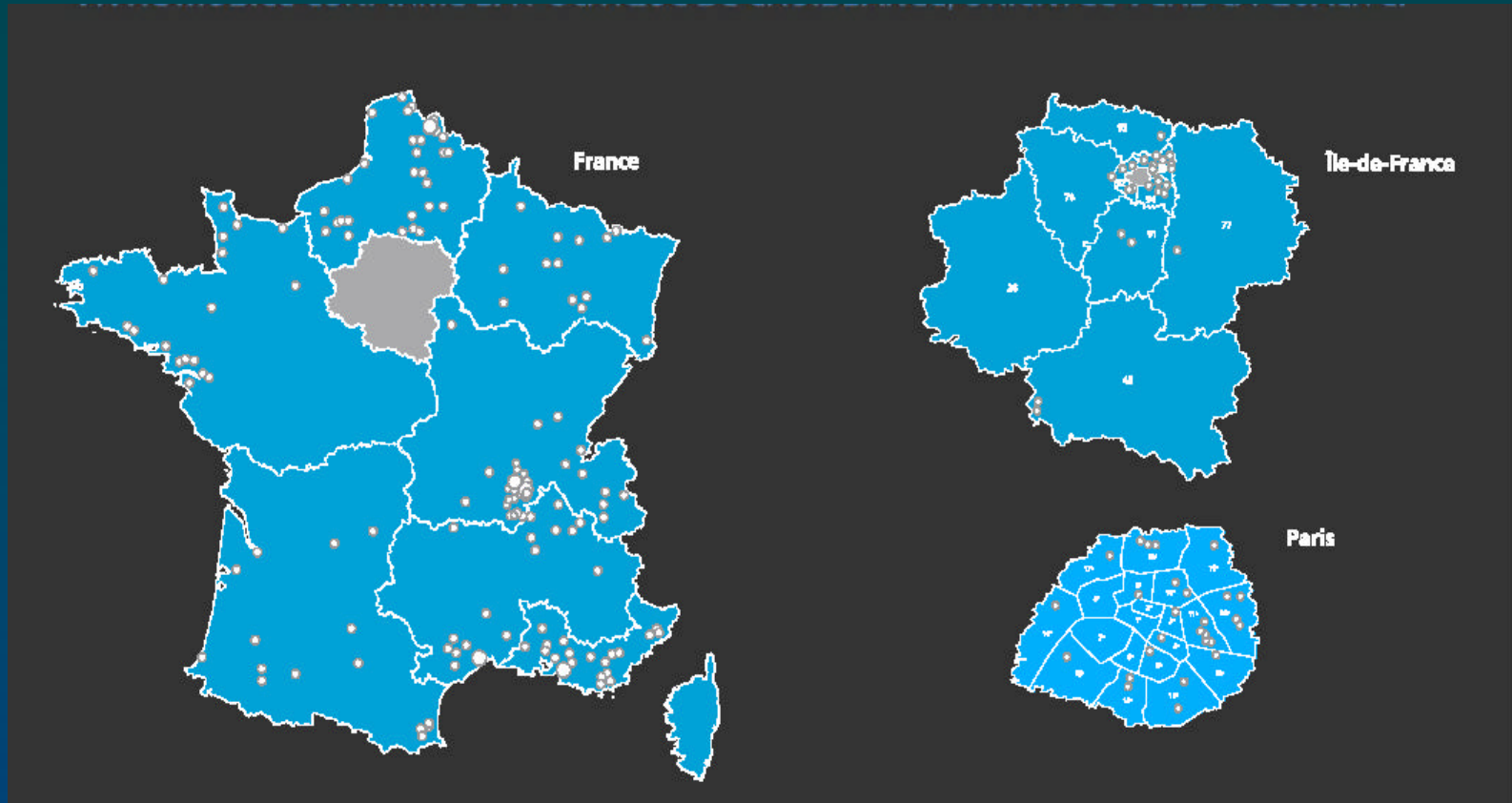
## EVOLUTION DES MAGASINS VIVREMOBILE EN FRANCE





# LE COMMERCE EN FRANCE

## VIVREMOBILE





# LE COMMERCE EN FRANCE

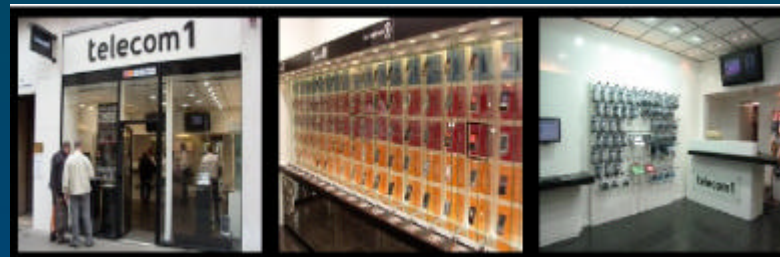


TELECOM1

# LE COMMERCE EN FRANCE

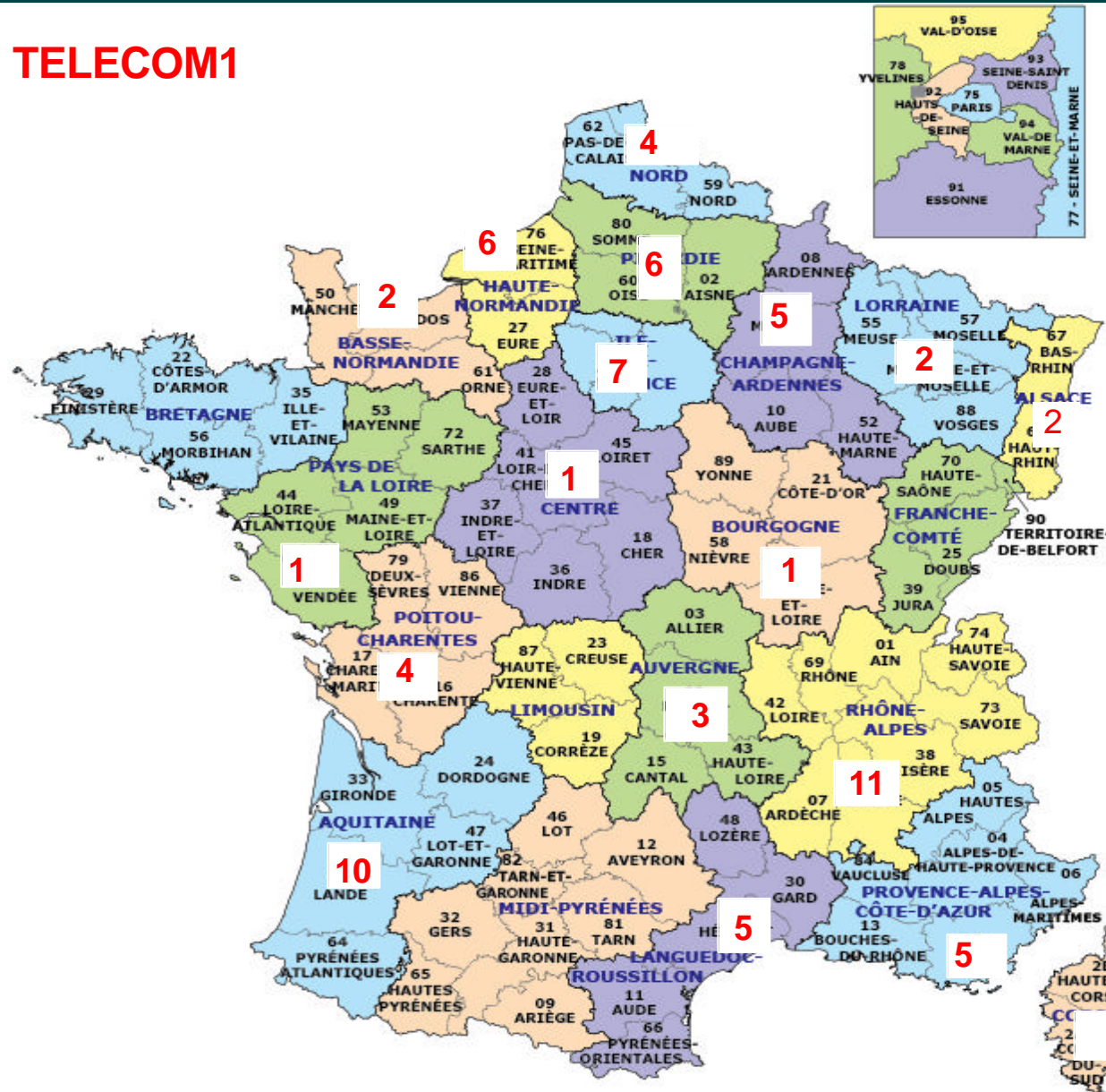
## TELECOM1

- ♦ Telecom 1 est une enseigne nationale multi-opérateur. Le réseau de télécommunication est axé sur la téléphonie mobile et les produits de mobilité, le service et la qualité du conseil. Le concept Telecom 1 fonctionne en affiliation (pas de franchise) a su développer un réseau de magasins de proximité.
- ♦ L'enseigne de télécommunication Telecom 1 distribue une large gamme de produits communicants à travers des points de vente multi opérateurs proposant les offres de tous les acteurs de la téléphonie mobile.
- ♦ 75 magasins en 2008



# LE COMMERCE EN FRANCE

TELECOM1



# LE COMMERCE EN FRANCE



TEL AND COM

# LE COMMERCE EN FRANCE

## TEL AND COM

- Souvenez vous, les premiers téléphones mobile s'étaient conçus pour une utilisation essentiellement en voiture. Très puissants, ils étaient en revanche encombrants. Le terme de portable ne faisait alors pas partie du langage. On comprend mieux pourquoi c'est Norauto qui, fort de son expérience sur le téléphone de voiture, a lancé en 1997 le concept.
- Dès sa naissance, Tel and Com hérite ainsi d'une forte culture de distribution et de service, marquée par l'esprit d'équipe, le goût du challenge et le sens de l'innovation.
- Le premier magasin est ouvert en décembre 1997 à Nantes St-Herblain. Devant l'engouement immédiat des clients, Tel and Com ne tardera pas à se développer dès 1998 sur l'ensemble du territoire français.
- En 2003 avec plus de 50 points de vente, Tel and Com a atteint la taille critique.
- Norauto décide alors de céder la majorité du capital à Grégory Sartorius, Président Directeur Général, afin que Tel and Com puisse poursuivre son développement en autonomie avec sa propre stratégie.
- 2005 voit la naissance du nouveau concept : avec ses couleurs pétillantes, il colle parfaitement aux goûts d'une clientèle jeune et moderne, ainsi qu'à la valorisation de nos produits haute technologie. De plus son ergonomie est adaptée à notre manière de vendre.
- Avec plus de 200 magasins situés tant en centre ville qu'en centre commercial, Tél and Com est aujourd'hui le n°2 en France des enseignes spécialistes multi opérateurs et continue à se développer à un rythme soutenu, 15 magasins ont ouverts en 2008.
- En mars 2008 notre 1er magasin ouvre en Espagne suivi de 3 autres.
- Nous formons maintenant une équipe de plus de 600 passionnés, notre moyenne d'âge est de 23 ans.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## TEL AND COM

### ♦ En 2006 :

- 155 MAGASINS
- magasin type
  - surface moyenne 40 à 50 m<sup>2</sup>
  - effectif moyen 3
  - zone de chalandise 50 000 habitants
- ASSORTIMENT
  - 100 références de téléphones mobiles
  - 250 références d'accessoires

### ♦ En 2009 :

- 207 magasins en France
- 7 magasins en Espagne
- 1000 salariés
- 3% de part de part de marché
- Ainsi le parc actuel de magasins est constitué à 80% de centres commerciaux et à 20% de centres villes, sur des surfaces de 50 à 60 m<sup>2</sup> en moyenne.







# LE COMMERCE EN FRANCE



## PHOTOSERVICE-PHOTOSTATION



# LE COMMERCE EN FRANCE

## GRAND VISION

- ♦ 1981 Ouverture de notre premier magasin de travaux photo en une heure
- ♦ 1989 65 magasins Photo Service en France Création de GrandOptical
- ♦ 1994 Cotation au Second Marché de la Bourse de Paris Lancement de Générale d'Optique
- ♦ 1995 50ième magasin GrandOptical Acquisition de Photo Station
- ♦ 1996 Lancement de Solaris 50ième magasin Générale d'Optique
- ♦ 1997 Acquisition de Vision Express GrandVision transféré au Premier Marché de la Bourse de Paris
- ♦ 1999 GrandOptical inaugure son 1er Mégastore aux Champs-Élysées
  - Création de GrandVision International Supply (GVIS), centrale de référencement et d'achat pour nos enseignes
  - GrandVision reçoit le Trophée de la Décennie
- ♦ 2000 GrandVision accueille son 10 000e collaborateur et ouvre son 500e magasin optique
- ♦ 2001 Recentrage stratégique sur un seul métier : cession de Photo Service et Photo Station
- ♦ Leader des travaux photo en 1 heure, Photo Service est aujourd'hui présent à travers un réseau de 280 magasins, tous détenus en propre, en France et en Europe.
  - Depuis sa création en 1981, Photo Service fait figure de pionnier.
  - L'enseigne fut ainsi la première :
    - disposer de ses propres laboratoires dans les magasins
    - intégrer une tireuse numérique dès 1997
    - imaginer des concepts novateurs comme la Carte Photo Service
    - offrir un développement via Internet disponible en 1 heure
    - permettre la consultation et la commande de ses photos via les téléphones mobiles

# LE COMMERCE EN FRANCE

## PHOTO SERVICE -PHOTOSTATION

### NOMBRE DE POINTS DE VENTE

PAYS	PHOTO SERVICE	PHOTO STATION
France	280	295
Luxembourg	3	1
suisse	3	7
Belgique	2	
Italie	9	

# LE COMMERCE EN FRANCE

## PHOTO SERVICE

- ♦ **2005** - Orange et PSE ont conclu en novembre 2005 une convention d'avances commerciales ; pour garantir sa créance, Orange a principalement eu recours à des nantissements sur des fonds de commerce de l'enseigne. Les parties notifiantes ont fourni l'ensemble des accords conclus dans le cadre de leur partenariat et ont décrit les éléments de faits qui les ont accompagnés ou suivis.
- ♦ **2007** - En redressement, les deux enseignes de photos jumelles (280 boutiques chacune) devraient passer une centaine de boutiques (127, selon les syndicats) sous la marque de l'opérateur mobile Orange. Les syndicats estiment que les dirigeants ont l'intention de fusionner Photo Service et Photo Station
- ♦ **2007** - Orange a renforcé ses accords avec la grande distribution et que, en parallèle, les accords de partenariat avec le groupe Photo Europe (boutiques Photo-Service et Photo-Station) ont été élargis: une partie de ces boutiques revend la gamme Orange de façon privilégiée, ou quasi-exclusive.
- ♦ Certaines boutiques au lieu d'être définitivement fermées pourraient être proposées en franchise sous la marque Mobistore. A fin 2007, France Télécom compterait ainsi entre 1.200 et 1.300 points de ventes, en direct et via ces partenariats.
- ♦ **2008**- les réseaux Photo Service et Photo Station vont fusionner pour finalement disparaître. Au profit Orange
- ♦ Suite à son rachat par Photo Service, Atchik Image devient CGIN. Cette filiale (85 personnes) s'occupe de toute la stratégie numérique du groupe comme le développement des sites web ([www.photoservice.com](http://www.photoservice.com) / [www.fotodiscount.com](http://www.fotodiscount.com) / [www.photostation.fr](http://www.photostation.fr)), ...

# LE COMMERCE EN FRANCE

## PHOTOSTATION

- ♦ **1980**- 1er à discounter le prix de la Photo.
- ♦ **1984** - 1er à développer les photos en une nuit.
- ♦ **1989**- 1er à proposer le tirage en double exemplaire.
- ♦ **1996**- 1er à proposer le photo index permettant de visualiser d'un seul coup l'ensemble des prises de vues.
- ♦ **1999**- 1er à lancer le nouveau format 11 x 17 cm.
- ♦ **2000**- 1er à proposer l'APS à 1 F (0,15euros).
  - 1er à proposer la numérisation des photos sur CD Rom, livré avec un logiciel de retouches gratuit.
  - 1er à proposer une gamme APS complète : Basic, Classique et Haut de Gamme.
- ♦ **2001**-1er à lancer un nouveau format de photo APS, jusqu'à 25 % plus grand.
- ♦ **2002**- 1er à proposer le numérique au prix de l'argentique grâce à ses St@tions Numériques installées dans l'ensemble de ses magasins. Avec Digitis, commandez simplement vos images numériques sur véritable papier photo.
  - Photo Station propose à tous ses clients la possibilité de commander en ligne leurs images numériques grâce au site [www.photostation.fr](http://www.photostation.fr).
- ♦ **2003** - Photo Station propose un site Internet encore plus attrayant, avec encore plus de services pour mieux répondre aux attentes de nos clients : livraisons de vos photos à domicile, hébergement de vos photos en ligne.

# LE COMMERCE EN FRANCE

## PHOTOSTATION

- Depuis sa création, PHOTO STATION a assis sa renommée sur un service de qualité à prix bas.
  - Fini la photo trop chère a affirmé le slogan de la marque dès les premières années.
- Depuis 20 ans, Photo Station est le leader de la photo de qualité à prix bas. Photo Station propose toujours plus de produits et de services mais à des prix toujours très intéressants.
- Photo Station propose toute l'année de vraies promotions, sur les travaux photo, sur les films, ...
- Fort de 20 ans d'expérience, d'un réseau de 300 magasins et de ses 3 millions de clients, Photo Station est aujourd'hui le leader de la photographie de qualité à bas prix.
- **2008** - Avec le boom du numérique, les labos photos ne font vraiment plus recette. Résultat, les magasins ferment les uns après les autres. 97 points de vente de Photo Station employant quelque 450 salariés sont menacés.



# LE COMMERCE EN FRANCE



PHONEO

# LE COMMERCE EN FRANCE

## PHONEO

- En 2005, la société TELECIEL lance le réseau phoneo avec 20 magasins.
- Dès son lancement, le réseau phoneo remporte un vif succès auprès des distributeurs indépendants notamment avec les premières opérations commerciales dédiées phoneo. En une année, le réseau double sa taille et s'étend sur l'ensemble de l'Hexagone.
- En 2006, 75 distributeurs ont choisi de rejoindre le réseau. Les opérations et les actions de communication se multiplient, nos partenariats avec les constructeurs se renforcent... Le réseau phoneo acquiert une véritable notoriété et reconnaissance chez les professionnels de la téléphonie et du multimédia.
- Après en 2007, la société STOCK COM s'associe au développement phoneo, renforçant notamment sa présence à Paris et à Marseille.
- En 2008, la société Extenso Telecom, issue du rapprochement des deux grossistes Stock Com et Télécitel, continue le développement du réseau Phoneo, en proposant aux points de vente indépendants de rejoindre le réseau affilié et en complétant ce réseau par des magasins détenus en propre par sa filiale Phoneo Distribution.
- Aujourd'hui, le réseau phoneo compte plus de 110 magasins répartis sur l'ensemble de l'héxagone.
  - Un réseau de spécialistes multi opérateurs : Bouygues Telecom, SFR, Orange, Universal Music Mobile, Virgin Mobile.
  - Un réseau partenaire des plus grandes marques constructeurs : Samsung, Nokia, Sony Ericsson, LG mobiles, Sagem...
  - Un réseau partenaire de Poweo, opérateur d'électricité et de gaz.



# LE COMMERCE EN FRANCE

PHONEO

