

# Alain Ferrasse-Palé (Nokia Siemens) : « Aucune entreprise ne peut être un fournisseur de bout en bout dans tous les secteurs des télécoms »

Plan social en France, nouveaux objectifs de l'entreprise, réorganisation des services... **Alain Ferrasse-Palé**, président de Nokia Siemens Networks France, revient pour *Silicon.fr*, sur la nouvelle stratégie de l'équipementier annoncée dans le cadre de sa restructuration mondiale et qui doit mener la structure vers l'indépendance capitalistique.

**NSN France devrait annoncer la suppression de 190 postes sur 450 salariés environ. Soit plus de 40 % de la masse salariale et, donc, bien plus que le taux de 25 % environ évoqué dans le cadre du plan de restructuration mondial de l'entreprise. Comment expliquez-vous cette différence ? La France n'entre-t-elle plus dans les axes stratégiques de NSN ?**

Ce projet de réduction est motivé par notre conviction de simplifier notre organisation et améliorer son focus. Ces changements sont difficiles, mais notre objectif est de s'assurer d'être une entreprise compétitive et pérenne. Nokia Siemens Networks va continuer d'être un employeur important en France et reste fermement engagée sur le marché local.

Comme nous l'avons annoncé en novembre, nous n'allons pas faire des réductions systématiques, mais nous tenons compte du *business model* qui est focalisé sur le haut débit mobile ainsi que la réduction des coûts. Le fait est que, dans les plans qui sont actuellement en consultation, une proportion plus élevée de rôles en France que la moyenne mondiale est liée à la simplification de notre organisation et de nos processus.

Nous sommes fiers de soutenir le haut débit mobile en France et nous nous restructurons afin de nous assurer d'avoir la rentabilité et la pérennité à long terme pour pouvoir continuer à le faire.

**Quels sont les services les plus touchés par la restructuration en France et quelles seront les conséquences sur la gestion quotidienne des clients ?**

Nous ne sommes pas encore en mesure de donner les détails d'impact par *Business Unit*. Nous sommes en discussion avec les représentants du personnel et ce processus n'a fait que commencer.

Les plans que nous lançons au niveau mondial, et en France ont pour objectif de garantir que nous puissions fournir des services avec une qualité accrue dont nos clients ont besoin et veulent. Cela devrait faire de nous un partenaire encore plus efficace pour nos clients dans le temps.

**Des services seront-ils externalisés, notamment la partie support ? Si oui, ne craignez-vous pas de perdre du crédit en matière de qualité face aux clients soucieux de proximité et d'efficacité/réactivité ?**

Il est prévu d'adapter le modèle de *delivery* pour certains services de manière à être plus efficace

tout en gardant la qualité de services rendus à nos clients qui demeure notre première priorité.

### **Quels sont les principaux clients en France (en matière de revenus pour NSN) ?**

Nous sommes fournisseur de tous les opérateurs majeurs en France.

**Plus globalement, le groupe a annoncé sa volonté de recentrer ses solutions sur les réseaux mobiles à l'échelle mondiale, mais aussi, apparemment, d'axer les développements sur les secteurs rentables aux dépens de la part de marché. « La part de marché n'est pas un paramètre-clé pour moi. Je ne peux pas gagner ma vie à partir d'une part de marché », a déclaré le directeur exécutif Jesper Ovesen à Reuters. Est-ce à dire que NSN va se concentrer sur les clients qui génèrent le plus de chiffres d'affaires (une trentaine sur les 280 de NSN ?) et abandonner les autres ?**

Nos plans peuvent être résumés par un objectif global : être une entreprise pérenne à long terme, qui gagne de l'argent. Ce que nous avons annoncé en novembre [à travers le plan de restructuration, NDLR] permet d'atteindre cet objectif. Le premier était de nous recentrer autour du haut débit mobile et les services où nous avons un véritable *leadership*. Nous sommes la seule entreprise dans notre secteur qui a ce plan étayé par la compréhension qu'aucune entreprise ne peut être un fournisseur de bout en bout dans tous les secteurs de l'industrie des télécoms.

Le deuxième élément est que nous avons annoncé un plan visant à réduire nos coûts d'exploitation annuels d'un milliard d'euros d'ici la fin de 2013. Il est prévu qu'une grande partie passe par une réduction des effectifs au niveau mondial. Revenant à votre question, notre *focus* est par conséquent de fournir un *business* profitable avec les réseaux les plus efficaces au niveau mondial, l'intelligence qui maximise la valeur de ces réseaux et les services qui les font fonctionner de façon transparente.

### **Confirmez-vous la volonté de NSN de devenir une société indépendante dès 2014 ? Quelles sont les conditions nécessaires pour y parvenir ?**

Nous avons indiqué que l'un de nos objectifs à long terme est de devenir une entreprise plus indépendante. Pour atteindre cet objectif, nous avons besoin de démontrer que nous sommes une organisation pérenne qui génère du *cash flow* net.