

Sous pavillon chinois, Alcatel-Lucent Enterprise veut doubler de taille en 5 ans

« *Aujourd'hui est le premier jour de la nouvelle compagnie* », c'est enthousiasmé **Michel Emelianoff**, PDG d'Alcatel-Lucent Enterprise, lors d'une conférence de presse en ligne. Ce mercredi 1er octobre, Alcatel-Lucent a effectivement finalisé la **vente de sa filiale Entreprise au Chinois China Huaxin Post & Telecommunication Economy Development Center (Huaxin)**, opération [annoncée en février dernier](#). Réalisée dans le cadre du plan Shift de restructuration vers les technologies IP, le Cloud et l'accès très haut débit, l'opération rapporte **202 millions d'euros** à Alcatel-Lucent qui conservera 15% du capital et maintient naturellement des liens commerciaux.

Alcatel-Lucent Enterprise (ALE), qui visiblement **conservera son nom et son siège social en France**, est spécialisé dans les solutions de communication et de réseau pour les entreprises (PABX, communications unifiées, terminaux, logiciels de gestion, routeurs, commutateurs, datacenter, optique, sans-fil...). L'entreprise compte quelque 500 000 clients et génère autour de 700 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 2 800 salariés environ.

Deux fondamentaux stratégiques, trois segments de marché

Un résultat que Michel Emelianoff veut doubler au cours des cinq prochaines années et rester dans le Top 3 du marché mondial. Pour y parvenir, le dirigeant entend transformer l'entreprise en continuant à s'appuyant sur ses deux fondamentaux stratégiques : repérer les opportunités géographiques et de solutions ; et passer d'une entreprise 'product centric' à un modèle mieux à même de répondre aux besoins des clients comme des partenaires distributeurs, tant en termes de bénéfices économiques qu'humains.

Michel Emelianoff identifie ainsi trois segments de marché sur lesquels il affirme être « *en avance sur la concurrence* » : l'offre **OpenTouch** (un ensemble de solutions de communication notamment dédiées à la gestion de la mobilité, aux services multimédia et aux différents terminaux de l'entreprise, « *y compris ceux qu'on ne peut pas prévoir aujourd'hui comme les Google Glass* »), l'amélioration des réseaux avec l'implémentation des technologies **SDN** (Software Defined Network) et les services **Cloud**.

Investissements soutenus par China Huaxin

Autant d'ambitions qui vont nécessiter des investissements. Lesquels sont désormais possibles avec le soutien du nouveau propriétaire, assure le dirigeant, alors qu'ils semblaient faire défaut précédemment. « *Nous allons mettre à profit notre capacité d'investissement et notre expérience pour accompagner cette activité vers le prochain palier, aussi bien en termes de taille que de présence globale* », a déclaré **Yuan Xin**, président de China Huaxin, par voie de communiqué. Des investissements organiques sur le long terme mais aussi de la croissance externe. « *Doubler l'activité dans les*

prochaines années sans réaliser d'acquisition me paraît difficile », a précisé Michel Emelianoff. Après s'être fait racheter, Alcatel-Lucent Enterprise pourrait bien partir en chasse à son tour.

Lire également

[Vente d'Alcatel-Lucent Enterprise : « Aucune visibilité sur les intentions de Huaxin »](#)