

Congrès des Opérateurs: MVNO, réinvestissements, 3G...

Au fil des conférences et des tables rondes -une formule de communication qui, bien préparée, s'avère efficace- les congressistes invités d'Euroforum ont pu flairer quelques tendances clés: -

Mobiles, MVNO: jusqu'en Bretagne... Breizh Mobile attaque le marché breton avec une offre régionale. Pas très convaincante, s'agissant de la tarification, mais bon... A suivre de près (ailleurs, en région, on est parfois plus cher!). Quant à Débitel, on découvre que son offre repose sur une innovation: le forfait de 10 h à 70 euros, limité à une seule et unique région mais avec une rentabilité à 2 ans. Mais alors, pourquoi ne pas en faire profiter toute la France et tout de suite? Malgré l'optimisme affiché de leurs dirigeants, on ne saisit pas véritablement la logique de développement des opérateurs MVNO, ces opérateurs mobiles, sous-contractants des majors officiels qui verrouillent le marché... Les premiers MVNO déclarés donnent le sentiment d'être baillonnés par leur contrat de non agressivité envers leur opérateur grossiste.

Financement, investissements Après 4 années de mise en quarantaine et d'exclusion, le secteur des télécoms revient en grâce auprès des financiers, que ce soit dans l'amorçage, les fusions acquisitions ou les introductions en Bourse. On a dénombré, dans le secteur, 60 opérations de FUSAC en 2004 en Europe orienté principalement sur les services de « pages jaunes » et les câblo-opérateurs. Elles se sont traitées selon les ratios de 2 fois les ventes, avec un PER de 19 et un EBITDA de 4 alors qu'au niveau mondial, on est sur un rythme de 500 opérations en 2004. Par comparaison, on en réalisait 2000... en l'an 2000. Quant aux introductions en bourse, on en totalise 11 en 2004 par rapport à 5 seulement en 2003 pour un montant totalisant 5 milliards d'euros (notamment Belgacom et Aircom). S'agissant du financement des 'starts-ups', ce n'est plus vraiment l'innovation dans les services qui a la cote mais plutôt les «enablers», ces plates-formes applicatives qui permettent de les interfacier sur les réseaux comme Eritel, Packetfront ou Cableboard.

Mobiles 3G et UMTS: Orange sur-optimiste? Grand optimisme pour la 3G de la part d'Orange! A quelques jours de son annonce de lancement officielle, on a relevé, en avant-première que ce sont 3,5 milliards d'euros qui auront été investis; un surcroît de capacité est promis pour les services de visiophonie et la TV, avec une garantie de couverture de 38% du réseau Orange dès l'ouverture! Et à moyen terme, on atteindrait assez vite 60 %, grâce notamment à des relais d'accès multicanaux, comme les 6.000 bornes Wi-Fi déjà installées et du service 'Edge' présent partout. Cette promesse de service qui sera dévoilée la semaine prochaine lors d'une annonce officielle, repose sur deux mots clés: «*customer centric*» et «*techno agnostic*» (= opportunisme, toutes les options techniques sont bonnes! on appuie sur le bouton et ça marche, sans se prendre la tête sauf pour les «*very techno addict*», les fans de technique qui essaient toutes les fonctionnalités!) Ces promesses parviennent, il est vrai, toutes émaillées d'une gamme complète de nouveaux services: le « *Push to Talk* », la vidéo sur mobile -loisirs, cinéma, TV, « *streaming-video* »-, et le nomadisme: messagerie, intranet, fichier. On s'interroge sur Bouygues Télécom avec son cantonnement à l'option Edge, dans un premier temps. Pour s'en sortir, Gilles Pellisson, non sans humour, se dit condamné à rester intelligent... Ou à considérer toutes les options des nouveaux vecteurs de contenus multimédia, comme, par exemple, la TNT, la TVHD...? Quant à Frank Esser, d-g de SFR, il s'est clairement référé aux grands services basiques de Vodafone Live: la manne des SMS (3 milliards de SMS chez SFR en 2004?), au

MMS photo et vidéo, et à la visio. (A suivre)