

CPL : Devolo profite du succès des offres triple-play

En se focalisant depuis quelques années sur le CPL (Courant porteur en ligne), Devolo a tiré le bon numéro. L'entreprise allemande conçoit et fabrique des modules CPL, également appelés 'plug' qui sont utilisés dans les foyers afin de relier sans fil les équipements Internet triple-play dans un réseau local, à savoir la set-up box et le décodeur TV.

Beaucoup plus efficaces que le Wi-Fi, ses équipements (qui se branchent simplement sur une prise électrique pour établir la liaison sans fil) sont aujourd'hui proposés par de nombreux FAI en Europe, notamment en Allemagne et en France chez Orange.

Aujourd'hui, Devolo, qui a repris il y a quelques années Elsa, a quasiment abandonné toutes ces autres activités (modem bas débit, cartes graphiques...) et se veut le leader européen du CPL. Un choix risqué mais pour le moment payant puisque la croissance de l'entreprise suit de près l'essor rapide des abonnements triple-play en Europe.

« Le marché a commencé à décoller en 2003 », explique à Silicon.fr Yves Nouailhetas, Country Manager chez Devolo. « Mais on parlait encore peu du CPL, il faut dire que les équipements étaient encore chers, une paire de plugs était facturée près de 200 euros... Mais nous étions persuadés d'être sur le bon créneau ».

En 2005, les versions améliorées du CPL et surtout le carton des offres triple-play a généré du volume et donc des baisses de prix et les FAI ont vite identifié le potentiel : proposer à leurs clients de couper le fil entre leurs équipements. En France, Orange passe commande (les LivePlug), pour Devolo, les affaires commencent.

« Dès 2006, nos ventes ont été multipliées par quatre grâce aux FAI qui constituent à ce moment 95% de notre clientèle », poursuit le Country Manager. « Un an plus tard, les ventes en magasins et sur Internet ont également commencé à décoller ». Visiblement avec succès puisque le retail génère aujourd'hui 40% du chiffre d'affaires de l'entreprise. Une bonne nouvelle car avec un marché des FAI en pleine concentration, difficile de multiplier les cibles. « Etre présent chez deux concurrents direct est un peu délicat », concède Yves Nouailhetas. D'où le positionnement européen du groupe. 3 millions de plugs auront été écoulés cette année sur le Vieux Continent, l'Allemagne et la France représentant 80% de l'activité.

Si la technologie semble désormais être entrée dans les habitudes du grand public, qu'en est-il en entreprises ? Car dans une logique de câblage, le CPL possède nombre d'atouts, notamment face au Wi-Fi parfois instable et peu sûr. *« Comme dans d'autres technologies, il y a un décalage avec le grand public. Le CPL commence juste à se faire connaître dans les entreprises. Nous avons développé une gamme professionnelle visant les PME, notamment avec des outils d'administration. La fiabilité, la souplesse, la sécurité et surtout le coût de ces solutions commencent à convaincre même si peu de DSI sont informés. Nous avons ainsi équipé des hôtels en Allemagne pour distribuer de l'IPTV en HD », détaille Yves Nouailhetas.*

Devolo peut donc envisager l'avenir avec une certaine sérénité. Mais en plaçant tous ses oeufs dans le même panier, l'entreprise pourrait se retrouver dans une situation plus que délicate si le CPL

venait à être remplacé par une autre technologie...