

# Dossier : Tata Communications en perpétuelle évolution

Le compte-rendu de [notre rencontre avec Vinod Kumar](#) dans le cadre du Global Media and Analyst Summit (GMAS) de Dubaï, le 21 mars dernier, finalisait notre série d'articles sur Tata Communications, compagnie de télécommunication mondiale avant d'être Indienne comme nous le rappelait son PDG. Un tour d'horizon qui nous a permis de mieux connaître l'opérateur au développement aussi impressionnant que ses ambitions.

Ainsi, tout en continuant à s'appuyer sur son cœur de métier, [le transport de communication voix qui continue d'être rentable](#), Tata Communications regarde le développement du marché mobile pour poursuivre son développement. Pas en tant qu'opérateur mobile, mais bien comme [fournisseur de capacité et de solution de gestion de ses réseaux mobiles](#) à l'échelle mondiale. Une offre qui vise à aider les opérateurs à dégager un nouveau modèle économique.

## Tirer parti de l'infrastructure

Mais l'opérateur entend bien tirer parti de son infrastructure de communication, [qu'il ne cesse d'enrichir avec de nouveaux câbles transcontinentaux](#), pour développer de nouveaux services, sur le marché du *cloud* en l'occurrence avec deux offres majeures [en modes IaaS \(Infrastructure as a Service\) et SaaS \(Software as a service\)](#). Des solutions ouvertes aux entreprises du monde entier, mais qui restent, pour l'heure, physiquement implantées sur ses marchés locaux, l'Inde et Singapour principalement.

Il s'agit en effet de [profiter du formidable développement économique des marchés émergents](#), en Asie et au Moyen-Orient principalement. Avec, comme stratégie, l'idée de proposer aux entreprises occidentales l'infrastructure nécessaire à leur implantation dans ces nouveaux Eldorados.

## De précieux partenariats

Pour y parvenir, Tata Communications entend bien poursuivre [sa politique de partenariats à long terme](#) avec des acteurs locaux. Des partenariats payants puisque l'opérateur génère des activités à partir des points de présence et sites d'arrivées de ses câbles sous-marins. Pas moins de 25 villes du vieux continent sont ainsi reliées par les réseaux de l'opérateur indien. Aujourd'hui, [l'Europe constitue 20 % des revenus](#) de Tata Communications qui se sont élevés à 2,56 milliards de dollars sur l'année fiscale 2011/2012.

Pour finir, nous avons souhaité avoir l'avis de Vinod Kumar sur l'évolution de l'industrie mobile, notamment des équipementiers occidentaux pris dans la tourmente de la concurrence des acteurs chinois ZTE et Huawei et la pression des opérateurs qui tirent les prix vers le bas. Voici sa réponse :

*« Parmi les grands acteurs, tout le monde ne peut pas survivre. Sans citer personne, certaines entreprises n'innovent pas assez en matière de nouvelle technologie. D'un autre côté, je ne crois pas que les Chinois vont s'imposer partout dans le monde. Nous parlons avec beaucoup d'entreprises de la Silicon Valley ou d'Israël*

*qui produisent de très bonnes technologies qui transformeront le paysage et deviendront les prochains Cisco, Juniper, Alcatel-Lucent ou bien se feront racheter par l'un deux. Les petites entreprises innovantes continueront à maintenir l'industrie vivante même si les concentrations sont inévitables. Mais je pense que nous n'atteindrons jamais le point de situation où trois entreprises dominent le marché. Il y aura toujours des alternatives. »* **Même face à Tata Communications ?**