

# Les ambitions de l'opérateur Australien

## Telstra en France

« La France est un marché très important pour nous. » Tom Homer, responsable des régions EMEA et Amériques pour Telstra Global, n'y va pas par quatre chemins. L'opérateur australien affiche clairement ses ambitions pour se développer en France et, plus largement, en Europe. Localement présent depuis plusieurs années, « nous augmentons nos investissements depuis 12 mois », indique le responsable de la région.



Tom Homer, responsable Telstra EMEA : « Les entreprises françaises vont chercher de la croissance en Asie. »

Telstra en a les moyens. L'opérateur historique du continent austral a reçu un chèque de 11 milliards de dollars australiens (7,8 milliards d'euros environ) du gouvernement dans le cadre de la privatisation de la boucle locale en 2010 (qui a donné lieu à la création de l'entreprise National Broadband Network). Telstra détient encore 70% du marché local et se trouve assis sur un joli trésor financier à même de faciliter son développement. « Nous avons de l'argent pour investir », confirme Tom Homer. Particulièrement à l'international dans le secteur des services à l'entreprise (gestion de réseau, connectivité globale, voix, communications unifiées, cloud, colocation, gestion de conférences téléphoniques, liaisons satellites...)

## **Cibler les entreprises occidentales présentes en Asie**

Et plus particulièrement en Asie-Pacifique où, proximité géographique oblige, Telstra rayonne dans 11 pays de la zone (Chine, Singapour, Indonésie, Japon, Corée, Malaisie, Vietnam...), notamment en partenariat avec des opérateurs locaux (PCCW à Hong Kong, Telkom en Indonésie...). Une présence que l'opérateur australien met en valeur pour cibler les entreprises occidentales qui se développent dans la zone. « Nous servons en Asie des clients qui viennent d'une vingtaine de pays », indique Tom Homer. Un secteur en croissance. Selon une étude interne\*, 50% des entreprises européennes considèrent ces nouveaux marchés (dont la Chine, Singapour, Hong Kong et l'Inde en priorité) comme primordial pour leur développement dans les 3 années à venir.

Concernant la France, représentée depuis le début de l'année par David Gonzalez (en charge également de l'Europe du Sud et pourtour méditerranéen), Telstra vise plutôt les entreprises à

profil international, potentiellement déjà clientes en Asie, et les secteurs verticaux issus des média, de l'industrie, l'énergie et la finance. « *Les entreprises françaises vont chercher de la croissance en Asie et y investissent* », insiste Tom Homer qui, pour les séduire, entend se montrer plus flexible que la concurrence et faire preuve d'une compréhension fine de leurs besoins. « *Nous sommes challenger, on se positionne comme une entreprise de services et ne nous contentons pas seulement d'apporter de la commodité.* » Telstra revendique aujourd'hui plus d'une trentaine de clients français dont 40% du CAC40.

## 800 millions dans le Cloud

Pour la France comme pour le reste de l'Europe (où Telstra rayonne depuis le Royaume-Uni, l'Allemagne, les Pays-Bas et la Suisse), l'opérateur entend accélérer sur le Cloud. « *Nous avons investi 800 millions de dollars dans le développement de plates-formes IaaS.* » Des plates-formes déployées par Cisco, EMC et VMWare depuis des datacenters situés en Australie, Asie (Honk Kong, Singapour), au Royaume-Uni et aux Etats-Unis (New Jersey). « *Un réseau Cloud mondial de classe entreprise* », indique le porte-parole européen. Un réseau qui s'appuie sur les 364 000 kilomètres de câbles que l'opérateur a déployé autour de la planète et ses 1 900 points de présences dans 230 pays et territoires.

Telstra entend d'ailleurs accentuer sa collaboration avec Cisco en s'inscrivant comme le premier opérateur à signer un partenariat au niveau mondial pour développer son projet, annoncé en début d'année, de cloud hybride [Intercloud](#) aux ressources mutualisées entre plusieurs acteurs. Attendus début 2015, les premiers services qui en sortiront « *seront déployés dans plus de pays et de manière plus rapide* », assure Tom Homer.

## Croissance par acquisition

Aujourd'hui, Telstra emploie 40 000 personnes dont 10 000 à l'international et a généré 26 milliards de dollars australiens de chiffre d'affaires pour 11 milliards de revenus (Ebitda). « *Et nos profits croissent plus vite que notre chiffre d'affaires* », se réjouit le dirigeant. Ils devraient se poursuivre avec la croissance à l'internationale. A raison de 10% du chiffre d'affaires aujourd'hui, Telstra souhaiterait hisser, dans l'idéal, cette proportion à 30%. « *Nous n'y arriverons pas de manière purement organique mais par des rachats et partenariats.* » L'opérateur est intéressé par des éditeurs de logiciels ou des fournisseurs de services, notamment dans le monde du SaaS (Software as a Service). Lieu de chasse? « *On regarde en France, comme dans le reste de l'Europe, et aux Etats-Unis* ». Mais aucun projet publiquement annoncé pour l'heure. Aujourd'hui considéré comme le 9e plus gros opérateur (capitalistiquement parlant) de la planète, Telstra entend bien gagner des points dans les prochaines années sur le continent européen.

\* *Etude «[Connecting Countries](#)», basée sur plus de 4150 entretiens de cadres expatriés opérant en Asie.*

---

### Lire également

[Cisco investit 1 milliard de dollars dans le Cloud](#)

[Ericsson prend de l'avance sur le LTE-Advanced](#)

[M2M : une alliance d'opérateurs lance une offre mondiale](#)