

Lucent entrevoit des perspectives plus sereines

Peu à peu, la situation financière et stratégique du groupe se remet en meilleure posture. Ainsi le règlement des contentieux avec les investisseurs. Ce 19 mai, rappelons que le groupe a dû accepter le principe d'une amende de 25 millions de dollars pour pratiques comptables délictueuses (lire nos informations). Cette étape de la reconstruction financière étant passée, Patricia Russo, p-dg du groupe, s'est lancée dans une course contre la montre. Elle sait qu'elle dispose d'un temps très court pour relancer le dynamisme de l'activité, par l'introduction de nouveaux produits ou services. A la valeur de l'action, on peut mesurer quel long chemin reste à parcourir: le titre Lucent a coté jusqu'à 63 dollars en 1999 pour s'écrouler à 0,58 dollars en 2002. Il ne cotait encore que 3,17 dollars ce 21 mai.

Pour résumer, observe la presse économique américaine, Lucent doit continuer de compenser le déclin de son activité traditionnelle -à savoir les gros commutateurs de téléphonie pour opérateurs télécoms- par les nouvelles solutions utilisant IP, le protocole Internet, et le « tout numérique ». Suite à la crise du secteur et à la vente de certaines divisions (devenues des « *spin-offs* »), les revenus du groupe ont fondu de 70%, par rapport au plus haut atteint en 1999, passant de 30,6 milliards à 8,5 milliards de dollars aujourd'hui. Parmi les nouvelles orientations données à la compagnie, Pat Russo fait passer le message que les 32.500 employés du groupe doivent autant se positionner comme prestataire de services que comme fabricant de systèmes. **La relance par les services et le « sans fil »** « *Nous faisons en sorte que les cadres -dont beaucoup sont encore des ingénieurs de labos- descendent de leur tour d'ivoire et se rendent sur les sites des clients* », explique John A. Meyer, qui a été débauché d'EDS par Pat Russo pour diriger une division « services ». Parmi les axes stratégiques qui peuvent relancer Lucent, figure également le « sans fil »: cette activité pèse déjà 43% des ventes. Aux Etats-Unis, Lucent reste le leader des équipementiers des mobiles de 3^e génération, avec le standard nord-américain CDMA. Ainsi, Verizon Communications a signé un contrat de 525 millions de dollars pour que Lucent développe son réseau de mobiles. Autre contrat significatif: celui de 120 millions de dollars remporté il y a quelques semaines auprès de l'opérateur de mobiles chinois Unicom. Enfin, Lucent essaie de reprendre des parts de marché sur le DSL (*digital subscriber lines*)