

Lucent: Pat Russo s'est convertie à la VoIP et... à la Chine

Retour sur les chiffres en nette amélioration de Lucent. D'où vient ce retournement de situation? Le retour aux bénéfices du groupe serait dû, pour une large part, aux ventes de solutions mobiles de nouvelles génération (CDMA) en Chine. Et en particulier un marché auprès de l'opérateur Unicom Ltd, a précisé Pat Russo, la p-dg. La reprise est spectaculaire puisque les ventes ont progressé de 51% sur le 1er trimestre fiscal (à fin décembre) en atteignant 960 millions de dollars. Une bonne part des liquidités retrouvées provient aussi de ventes d'actifs, en particulier des actions de Corning (fabricant de fibre optique, dont la cote boursière a considérablement remonté ces dernières semaines). Sur le marché américain, les ventes ont progressé de 3%, alors qu'elles ont baissé de 18% hors Etats-Unis. La mauvaise nouvelle vient notamment des « data »: les ventes de la division INS (Integrated Network Solutions) sont en recul de 8% par rapport au trimestre précédent. Commentaire, très prudent, de Pat Russo, qui n'a pas voulu donner de perspectives pour 2004: »

Le marché se stabilise clairement. Tout en étant prudents, nous restons confiants. Nous voyons bien la progression des budgets d'investissement » Seule indication: les « data » mobiles, les réseaux optiques métropolitains et la voix sur IP (VoIP) montrent un potentiel de croissance « *Nous voyons la VoIP comme un créneau à fort potentiel sur le long terme. Le processus de migration a commencé. Les solutions VoIP sont diverses à mesure que nous installons chez les clients »* La presse américaine considère que la p-dg de Lucent tentait ainsi de rassurer le marché, car Lucent accuserait, en ce domaine, un retard certain par rapport à la concurrence. En clair, beaucoup de déclarations mais peu d'actions convaincantes sur le terrain.