

Le M2M, un marché à 252 milliards de dollars d'ici 2019

Le M2M est un marché indubitablement porteur pour les opérateurs. Ovum rapporte que l'activité globale générée autour des échanges de machine à machine est évaluée à 252 milliards de dollars de chiffre d'affaires entre 2015 et 2019 (66 milliards rien que pour cette échéance). Dont **25 milliards issus des seules communications cellulaires**. Un volume de revenus attractifs pour les opérateurs qui auront su mettre en place des systèmes de collecte, agrégation et transport des données dédiées au M2M.

En 2013, les revenus issus du M2M se répartissent pour les opérateurs essentiellement entre la gestion de la connectivité (43%) et le transport (36%). Mais **50% des revenus devrait évoluer vers l'intégration** en 2019. « *Les opérateurs doivent regarder au-delà de la connectivité pour récolter les meilleurs morceaux* », commente le cabinet d'études.

La valeur de la données et sa gestion

Notamment dans la valeur de la données et celle à y apposer. « *Nous constatons que la gestion des appareil et des applications devient la nouvelle orientation du M2M, et la capacité de recueillir de grandes quantités de données apportera une valeur considérable, commente **Jamie Moss**, analyste senior chez Ovum. La donnée elle-même a une valeur intrinsèque, mais ce sont les décisions de gestion fondées sur la compilation et l'analyse de ces données, qui sont la plus grande source de valeur pour les entreprises et leurs partenaires fournisseurs de services connectés.* »

Le mouvement est amorcé et Ovum a identifié **cinq stratégies de modèles** empruntés par les opérateurs : le développement internes de services de bout en bout comme une émanation de leur propres besoins en matière de chaîne d'approvisionnement; le développement artisanal, ou sur mesure, pour les entreprises clientes (un modèle qui reste exceptionnel, selon Ovum); l'acquisition de fournisseurs de services M2M et leur intégration dans les activités de l'opérateur; le partenariat avec des spécialistes sur des marchés complémentaires; et enfin l'adoption d'une licence d'une suite de services M2M apportée par un tiers.

530 millions de lignes M2M

Des stratégies diversement empruntées selon la spécificité des marchés couverts. Traduit en connexions, les échanges de données M2M s'élèveront à 530 millions de lignes dans les au cours prochaines années. Dont près de la moitié (plus de **200 millions**) en Asie et Océanie, suivie de l'Europe et du continent américain.

Quel que soit la stratégie, Ovum conseille de dresser des partenariats avec les entreprises clientes et non pas les traiter comme de simples consommatrices. « *Le M2M est un marché dynamique unique, où l'objectif de l'opérateur est de s'intégrer dans la stratégie d'affaires à long terme de l'entreprise, de ne pas simplement être leur fournisseur de service actuel. Pour que le marché du M2M réalise son potentiel, les*

opérateurs doivent éduquer les entreprises sur les avantages de la connectivité. Les entreprises ne devraient jamais avoir à devenir des experts en matière de connectivité », considère Jamie Moss. Une expertise en connectivité que doit apporter l'opérateur à son «partenaire».

crédit photo © Tonis Pan – Fotolia.com

Lire également

[Le M2M séduit de plus en plus les entreprises](#)

[Les appareils M2M majoritairement en haut débit en 2019](#)

[Le marché des télécoms soutenu par le M2M et les forfaits sans engagement](#)