

MWC : 5 questions à Ilkka Raiskinen, VP 'services' de Nokia

Barcelone – On l'a dit, les objectifs de Nokia pour sa plate-forme OVI [sont très ambitieux](#). A terme, le finlandais espère générer autant de revenus avec cette plate-forme de contenus et de services qu'avec la vente de combinés... Le premier fabricant mondial de mobile semble sûr de son coup. Trop sûr?

Ilkka Raiskinen, *senior vice-president*, en charge des logiciels et des services *Context, advertising & emerging markets*, résume ici l'argumentaire:

Quelle est la philosophie d'OVI ?

Nous voulons nous tourner vers le consommateur et marier le service et le 'device'. L'utilisateur doit reprendre le contrôle de son expérience. Avec OVI, il gère lui même ses services. L'intégration des services et des usages se fait de façon transparente.

Qu'est-ce qui peut favoriser l'essor de cette plate-forme ?

Notre présence dans les mobiles, notre marque, nos distributeurs, nos partenaires sont autant de leviers de croissance. Par ailleurs, nous multiplions les acquisitions afin de conforter notre offre, par exemple dans la navigation. avec le rachat (toujours en suspens) de Navteq. Cette politique d'acquisitions crédibilise notre stratégie qui est clé pour Nokia.

Pour autant, vous partez de zéro. Dans le passé vos efforts de diversification, notamment dans les jeux vidéos, n'ont pas été des succès. Par ailleurs, les géants du Web prennent rapidement place dans le mobile. L'internaute n'a-t-il pas envie de retrouver sur le mobile son environnement Web favori ?

Je ne crois pas. Regardez par exemple le succès de nos services de navigation; cela prouve bien que l'utilisateur mobile est prêt pour de nouvelles expériences et n'est pas enfermé dans un environnement X ou Y. Encore une fois, les acquisitions que nous menons, les partenariats que nous signons permettent de proposer une offre légitime et crédible. Le service [Share on OVI](#), qui permet d'échanger simplement des contenus sur mobile ou sur PC, est issu du rachat de Twango. Nous ne partons pas de rien.

Peut-on avoir une idée des objectifs d'OVI et des investissements consentis ?

Il est encore trop tôt pour le dire mais nous allons déployer énormément de moyens pour OVI. L'engagement de Nokia sera massif. Mais les premiers résultats sont là, Orange vient de signer un partenariat avec nous autour de la cartographie et des jeux [*mais Orange n'utilisera pas Nokia Music Store, NDLR*]. Vodafone, TIM et Telefonica sont également nos partenaires.

Nokia est très actif dans la promotion de la TV Mobile. Pourtant il y a eu peu d'annonces ici à Barcelone... Allez-vous continuer à supporter uniquement le DVB-H ?

Nous avons dévoilé le N96 qui est doté d'un lecteur DVB-H. Par ailleurs, nous avons de bons retours de la part de certains marchés comme l'Italie. Mais en Europe, le secteur de la TV Mobile est encore

complexe; il y a des problèmes à résoudre, des régulations à assouplir.

Concernant la technologie, la TV Mobile ne se résume pas à cela. Nous sommes pragmatiques, nous ne disons pas, c'est le DVB-H ou rien.