

Vers la fin de la guerre des prix chez les équipementiers ?

Chez Alcatel-Lucent comme chez Nokia Solutions and Networks (NSN), notamment, la stratégie concurrentielle basée sur la guerre des prix a atteint ses limites. « *Tous les acteurs du secteur ont compris que la concurrence basée sur le prix ne constituait pas la bonne réponse* », a déclaré à Reuters **Michel Combes**, lors d'une conférence en marge du Mobile World Congress de Barcelone (MWC 2014).

Le directeur général d'Alcatel-Lucent a ajouté qu'il ambitionnait de gagner de nouvelles parts de marché mais pas à n'importe quel prix. Selon le plan Shift initié en juin 2013, l'entreprise ambitionne de réduire ses coûts d'un milliard d'euros d'ici 2015 et générer à cette échéance un résultat positif. En 2013, Alcatel-Lucent a affiché une perte annuelle de 1,3 milliards d'euros mais un résultat net positif de 147 millions au 4e trimestre (lire [Résultats 2013 : Alcatel-Lucent réduit sa perte à 1,3 milliard d'euros](#)).

Même discours chez NSN

Rajeev Suri, directeur exécutif de NSN, tient un discours similaire à celui de son homologue français. A Barcelone, le dirigeant de la division équipements opérateurs de Nokia a souligné que son groupe ne se focaliserait pas sur une concurrence tarifaire agressive en dépit d'une stratégie de croissance du chiffre d'affaires attendue pour le second semestre. « *Il s'agit d'être sélectif et à des prix ciblés* », a résumé Rajeev Suri qui a initié la restructuration de l'entreprise dès 2011 en recentrant les activités sur la mobilité exclusivement.

En revanche, les développements respectifs des deux entreprises s'appuieront sur des accords de partenariat. Le dirigeant de l'équipementier finlandais a ainsi déclaré à l'agence Bloomberg que « *nous avons un partenariat avec Juniper et allons chercher un moyen d'élargir ce partenariat* » sans confirmer les spéculations [d'acquisition de Juniper Networks par NSN](#). **Shaygan Kheradpir**, le dirigeant de Juniper, a de son côté déclaré n'avoir pas eu de discussion en ce sens avec l'entreprise finlandaise.

Partenariat avec Intel

De son côté, Michel Combes a confirmé un accord de partenariat avec Intel. L'accord portera sur le développement de solutions propres au cloud à travers la virtualisation des fonctions réseau IP et mobiles (NFV), optimisées pour le nuage. Les développements porteront en particulier sur les réseaux d'accès radio (RAN) virtualisés, la plate-forme CloudBand NFV (Network Functions Virtualization), et l'optimisation des fonctions IP/MPLS virtualisées pour architecture Intel. Objectif : permettre aux opérateurs de transférer leurs infrastructures dans le cloud afin d'optimiser et automatiser la gestion du réseau selon le trafic en temps réel. Autrement dit, faire tourner une station de base sur un serveur en rack et non depuis un site dédié par antenne grâce aux fonctionnalités virtualisées. « *Nous pouvons être les premiers à commercialiser des produits en travaillant*

avec des partenaires », s'est réjoui Michel Combes.

En juillet 2013, Alcatel-Lucent avait précédemment signé un accord de partenariat avec Qualcomm (lire [Chiffre d'affaires en légère hausse pour Alcatel-Lucent](#)) pour développer conjointement des small cells (petites antennes mobiles) à même de densifier les réseaux mobiles et décharger le réseau macro. Un partenariat marqué par une dimension commerciale (notamment avec une participation de Qualcomm au capital d'Alcatel-Lucent) que ne semble cependant pas partager Intel pour l'heure.

Lire également

[Toutes nos actualités du MWC 2014](#)