

ZTE: 'Nos mobiles seront vendus en France en 2007'

Depuis quelques années, les équipementiers télécoms chinois investissent en force en Europe. Il y a d'abord eu Huawei, qui multiplie les accords avec les opérateurs du Vieux Continent comme Vodafone. Puis, cela a été au tour de son grand concurrent ZTE de débarquer. Ces deux géants affichent de hautes ambitions: générer au moins 50% de leurs chiffres d'affaires à l'international.

C'est le cas de Huawei, qui réalise déjà 60 % de son chiffre d'affaires hors de Chine, mais pas encore de ZTE dont le CA international atteint 35% en 2006. Pour atteindre son objectif, le groupe s'est doté d'une organisation européenne basée à Paris, l'Europe étant stratégique pour le groupe.

Enorme conglomérat, ZTE couvre tout le marché des télécoms: des infrastructures aux combinés, en passant par les modems, les routeurs...

Comment qualifiez-vous le périmètre très large de ZTE ?

Nous offrons des solutions de bout en bout aux opérateurs. Nous sommes présents dans tous les segments du marché, des infrastructures aux combinés. Nous sommes les seuls à proposer une offre globale fixe-mobile.

En Europe, Huawei semble avoir pris une certaine avance sur ZTE. Allez-vous rattraper votre retard ?

Nous sommes en Europe depuis deux ans et Huawei est arrivé avant nous. Ils se sont très vite adaptés aux marchés occidentaux. Mais nous considérons qu'il y a de la place pour tous le monde. Par ailleurs, notre profil est sensiblement différent de celui de Huawei.

Nous approchons les grands opérateurs européens et répondons aux appels d'offres. Même si nous ne pouvons pas communiquer précisément sur les contrats signés, sachez que ZTE a décroché de beaux accords, notamment avec France Télécom. Nous travaillons avec eux sur la convergence fixe-mobile et nous allons leur fournir des produits d'accès.

Des mobiles ZTE seront donc disponibles chez Orange ?

En effet. Des terminaux 3G et HSDPA seront commercialisés l'année prochaine. Pour autant, le marché des mobiles est important pour nous, mais pas stratégique. Nous voulons devenir un fournisseur global de référence.

Les projets de convergence sont-ils plus porteurs pour ZTE ?

Oui car cette réflexion est aujourd'hui indispensable. Pour les opérateurs historiques, cette approche est stratégique afin de se défendre dans les domaines attaqués comme la téléphonie fixe.

Les équipementiers chinois jouent-ils avant tout la carte du prix ?

Les différences de prix entre européens et asiatiques sont souvent exagérées. La globalisation équilibre les prix. Nous pensons que c'est l'agressivité marketing qui fait la différence, et sur ce terrain, les groupes chinois sont très forts.

Quelle est votre stratégie en matière de R&D ?

Comme tout équipementier, elle est critique. Chez ZTE, nous investissons 10% de notre chiffre d'affaires en recherche et développement, soit 260 millions d'euros en 2005. Dans les faits, cela se traduit par exemple par des discussions avec France Télécom autour de la 4G.