

> GROUPEMENT TECHNOLOGIES AVANCÉES

L'évolution technologique dans le secteur des télécoms

Pour faire le point sur les enjeux de la convergence, l'impact des nouvelles technologies sur la chaîne de valeur, les stratégies et les changements-clés dans les télécoms, le groupement avait invité Michel Combes, PDG de Vodafone Europe, Jean-Louis Constanza, PDG d'Orange Vallée, et Pierre Barnabé, PDG d'Alcatel-Lucent France.



© Fotolia

L'OPPORTUNITÉ ET LES CHALLENGES DE L'INTERNET MOBILE

Michel Combes, PDG de Vodafone Europe, a développé les enjeux liés à l'Internet mobile: une révolution radicale qui permettra non seulement un accès Internet à des milliards de personnes – et notamment dans les pays à l'infrastructure fixe insuffisante –, mais aussi de supporter l'augmentation continue d'Internet en situation de mobilité. Cette révolution est la conséquence des investissements des dernières années, qui permettent une utilisation proche de celle du réseau fixe et une évolution des interfaces facilitant l'accès à l'Internet à partir des terminaux mobiles. C'est une opportunité formidable pour les opérateurs qui n'est pas dépourvue de challenges : la progression constante du débit moyen et du trafic des données (d'une moyenne de 150 mégabits/seconde sur un smartphone basique à 750 sur un iPhone) ; le modèle économique ne permet pas encore de répartir la valeur ajoutée sur l'ensemble des acteurs et il faut trouver des solutions qui soient propices à l'innovation et à la pérennité de l'écosystème.

La réponse stratégique de Vodafone est bâtie sur trois axes : le premier est celui des réseaux pour supporter l'accroissement des débits et la mixité des technologies de haute qualité ;

le deuxième se situe sur l'écosystème et la monétisation des services pour permettre l'émergence de nouveaux modèles économiques ; le troisième joue sur les services à valeur ajoutée à travers le développement d'une "expérience client" propre.

L'IMPORTANCE DES COMPORTEMENTS DES UTILISATEURS

Jean-Louis Constanza, PDG d'Orange Vallée, a partagé la vision de Michel Combes en insistant sur le fait que l'enjeu porte sur la convergence des services plutôt que sur celle des réseaux. Pour vendre un service, il faut comprendre la psychologie des utilisateurs et le changement des comportements sociaux : au cours de 10 dernières années, les consommateurs sont passés d'une mentalité *analytique* et *séquentielle* à une mentalité de *simultanéité*, *tactile* et *orale*. Ces

changements sont aussi très emblématiques dans l'activité communautaire. Ainsi, les 350 millions d'utilisateurs de Facebook sont connectés, en moyenne, 28 minutes par jour. En d'autres termes... les églises sont moins fréquentées que Facebook. Ces comportements témoignent d'un monde très horizontal où les opérateurs sont rapidement dépassés par les nouveaux entrants que sont Apple, Google, Facebook, etc. et où la concurrence s'exacerbe. À titre d'illustration, Google rencontre les opérateurs pour leur signifier d'arrêter de se charger des appels et leur demander de se concentrer sur les infrastructures comme la fibre optique. Autrement dit, il s'agit de mettre les opérateurs en situation de grossistes qui seront mis en concurrence.

Jean-Louis Constanza partage également l'analyse de Michel Combes sur le fait qu'il faut trouver une solution dans la répartition de la valeur, en précisant que cette répartition va être déterminée par la puissance respective des acteurs, entre les opérateurs comme Orange et Vodafone d'un côté et les acteurs informatiques comme Google et Facebook de l'autre.

LES TROIS ENJEUX POUR LES FOURNISSEURS D'INFRASTRUCTURES

Comme expliqué par Pierre Barnabé, PDG d'Alcatel-Lucent France, le premier enjeu concerne la gestion de la complexité pour fusionner l'ensemble des technologies en un seul système. Certes, la convergence est en marche, mais il y a encore peu de temps les technologies étaient complètement séparées. Et même aujourd'hui, l'ubiquité – la capacité d'obtenir sur différents écrans le même service avec le même confort – est encore en devenir. Deuxième enjeu : l'explosion du trafic, et en particulier celui sur le réseau

De gauche à droite :

Michel Combes,
PDG de Vodafone EuropeJean-Louis Constanza, PDG
d'Orange ValléePierre Barnabé, PDG d'Alcatel-
Lucent France

mobile. Troisième enjeu : permettre à chacun de nous d'utiliser et de créer des applications à l'infini.

Pour répondre à ces enjeux, la stratégie d'Alcatel-Lucent est basée sur deux axes : le premier consiste à transformer l'ensemble des réseaux des opérateurs en réseaux de très haute capacité qui se composent d'une seule technologie, l'IP, et de trois éléments essentiels : la *fibre optique* qui permettra de transporter une quantité infinie des données, un *seul nœud d'accès fixe* capable de gérer différents types de technologies d'accès haut débit, le *LTE, Long Term Evolution* , qui regroupera sous le même standard les technologies d'accès radio (GSM, GPRS, 3G, WiMax, etc.) avec des débits 10 à 20 fois supérieurs. Le deuxième axe stratégique est la fourniture de solutions aux opérateurs permettant d'extraire de leur réseau l'intelligence afin de maîtriser l'utilisation par leurs abonnés et l'ouverture à d'autres acteurs pour fournir des contenus.

QUELS ENSEIGNEMENTS ?

En résumé, trois points principaux ont été révélés par les intervenants : la nécessité d'investir pour supporter l'augmentation exponentielle des débits et une convergence technologique de haute qualité ; le besoin de développer un écosystème ouvert et flexible pour faciliter la création des nouveaux modèles économiques, la monétisation des services et la répartition harmonieuse de la valeur ajoutée ; l'importance du savoir-faire en termes d'expérience utilisateur et l'adaptation organisationnelle que cela implique pour accélérer l'innovation et prendre en compte sa nature internationale.

Par Silvia Piunti-Carter (E.08)
et Christian Coutenceau (E.01)

Le Wiki

Retrouvez la vidéo intégrale de l'événement sur le Wiki
du groupement Technologies Avancées

<http://technologies-avancees.associationhec.com>