

L'opérateur international mise sur un futur wirefree™

Entretien avec Jean-Pierre Bienaimé, INSEAD, IEP93, Directeur du Développement international*, et Jean-Pierre Leroux, Directeur de la Communication interne et institutionnelle.

Février 2000, Vodafone lançait la plus grande OPA hostile de tous les temps : 171 milliards d'euros pour acquérir l'allemand Mannesmann. Deux mois plus tard, France Telecom lui rachetait Orange UK pour 49,8 milliards d'euros. Des sommes à la mesure des enjeux. C'est aujourd'hui que les positions en Europe sont en train de se prendre. Elles sont en nombre limité.

ORANGE

Le nom est beau et très fortement évocateur. L'entreprise aussi, est belle : pour l'instant second opérateur européen de téléphonie mobile, Orange est cependant sur ce marché l'acteur qui enregistre aujourd'hui les meilleures progressions : + 9 % de nouveaux clients sur le seul premier trimestre 2001 ; + 133 % pour les 12 derniers mois au 31 mars 2001. A cette date, Orange comptait 33,2 millions de clients pour un chiffre d'affaires qui s'est élevé au cours du trimestre à 3,4 milliards d'euros. A l'implantation internationale de FTM, sont venues s'ajouter des licences en Suisse, en Israël, en Inde, à Hong Kong, en Australie et en République Dominicaine. Le groupe dispose aussi d'une dizaine de licences UMTS : au Royaume-Uni, en Allemagne, en Belgique, aux Pays-Bas, en Suède, en Suisse, en Italie, au Portugal et tout récemment en France. Une liste qui va encore croître dans les prochains mois. Orange World : l'expression va progressivement s'imprimer dans tous les esprits. Ce qu'elle signifie : un monde sans frontière, une mobilité en toute aisance et tout cela sur la base de services enrichis. Ceux promis par cette fameuse "3G" qui va associer l'Internet et le multimédia au téléphone. Pour cet extraordinaire challenge, Orange pourra prendre appui sur la puissance de France Telecom, le seul opérateur ayant d'ores et déjà intégré les trois dimensions : de la téléphonie fixe, de la téléphonie mobile et de l'Internet. Une expertise inégalée dans le monde. ■

Orange France: betting on wirefree™

Early 2000 was a milestone in Telecoms: Vodafone launched a takeover bid of 171 billion Euros to buy out the German operator Mannesmann, and France Telecom took over Orange UK for almost 50 billion Euros. In the latter deal France

Telecom Mobile provides a 48% market share as well as solid positions in Western/Central Europe and Africa, and Orange UK offers its presence in Asia. Orange expects to be present in 50 countries by the year 2005, either by buying

out local operators or by offering new, seamless services on existing networks. At Orange France they think that tomorrow will be wirefree™ for voice calls and services, from and to everywhere in the world. ■



Jean-Pierre Bienaimé (jeanpierre.bienaime@francetelecom.com), Directeur du Développement international

“Via Orange UK, France Telecom a acquis une licence UMTS importante (une des 5 licences accordées au Royaume-Uni), mais aussi une marque de valeur et une très forte qualité commerciale. Sur le marché anglais, Orange vient juste de prendre la deuxième position. Cela constitue un potentiel important auquel nous allons allier l'expertise technique ainsi que l'expérience commerciale et internationale de France Telecom Mobiles (FTM)”. Effectivement, en plus de 15 millions de clients en France à fin mars de cette année, soit 48 % de part de marché, FTM dispose déjà de solides positions à l'international: en Allemagne, en Belgique, aux Pays-Bas, au Danemark, en Italie, au Portugal, mais aussi en Europe centrale (Roumanie, Slovaquie) et en Afrique (Côte d'Ivoire, Cameroun, Botswana, Madagascar). Implantations auxquelles il convient maintenant d'ajouter celles de Orange UK, Orange Suède, Orange Suisse et Orange Thaïlande, ainsi que des franchises en Inde, Australie, Israël et Hong Kong.

50 pays à l'horizon 2005

Un tel périmètre autorise de très grandes ambitions. Pour Orange, il s'agira, à l'horizon 2005, d'être présent dans 50 pays. “Pour cela, plusieurs voies de développement sont possibles. Les deux premières –traditionnelles– consistent à acquérir directement une licence ou racheter un opérateur local. Une autre voie que l'on peut envisager est d'être MVNO –Mobile Virtual Network Operator–, et proposer de nouveaux services sur des réseaux déjà existants. L'enjeu pour nous, en tant qu'opérateur européen de premier rang, est de proposer à nos clients dans leur pays et à l'international une offre “seamless”, sans couture, transparente et parfaitement ajustée à leurs besoins”.

Un futur wirefree™

A très court terme, les Européens vont avec le GPRS goûter aux premières applications significatives voix/données... Prémisses d'un futur “wirefree”, un futur dans lequel nous aurons toujours accès aux communications vocales et aussi aux services : informations sportives, bancaires, localisation, jeux, loisirs, cinéma, voyages... avec des délais d'accès très courts, de n'importe où et au moment choisi par l'utilisateur. ■

* Diplômé de l'Essec, Jean-Pierre Bienaimé est aussi diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Postes et Télécommunications.

france telecom
mobiles

orange™