

Télécoms en Afrique du Nord: un champ de bataille selon Delta Partners

Moncef Ben Hayoun

Maroc éco : 05 - 08 - 2010

Les présidents-directeurs généraux des opérateurs télécoms en Afrique du Nord jouent une bataille de concurrence féroce dont nul ne gagnera que ceux qui comprennent vraiment les défis auxquels ils font face. C'est ce que vient d'indiquer Delta Partners Group, de Dubaï, une société de capital-risque spécialisée dans les médias et les télécoms sur les régions du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord.

Selon cette société, qui entreprend également dans le domaine du conseil en management des TIC, le succès sera déterminé par la capacité des présidents-directeurs généraux d'appliquer correctement les solutions à ces défis. "La mise en œuvre convenable des techniques de GDA, des programmes d'efficacité des coûts, des investissements intelligents et convenable de la dépense en capital, des stratégies de données et même la consolidation régionales des stratégies décideront qui seront les vrais gagnants dans ce champ de bataille" estime-t-elle dans un communiqué publié le 04 août dernier.

En gros, elle juge que les marchés des télécommunications en Afrique du Nord présentent diverses opportunités et défis. A ses yeux, ces marchés ont connu une croissance avec un TCAC de 20% durant la période 2007 - 2009 et devraient continuer à croître avec un TCAC de l'ordre de 7% durant les cinq prochaines années. "Le mélange d'une forte voix mobile et d'une explosion de haut débit mobile devrait assurer la croissance future. De plus, la situation démographique favorable et la présence d'une jeune population donnera un élan supplémentaire à ce potentiel de croissance" indique la même source. Celle-ci ajoute que même si les données mobiles sont fixées à une augmentation de 35% par an au cours des cinq prochaines années, elles représenteront toujours moins de 10% du chiffre d'affaires total des télécommunications jusqu'à l'an 2014.

"Pendant ce temps, la rentabilité devrait diminuer à cause de l'ajout continu de nouveaux abonnés de moindre valeur qui, à leur tour, obligent les opérateurs à bien répartir les nouveaux capitaux d'investissement" explique le

groupe. Celui-ci souligne par ailleurs que jusqu'à présent, le Maroc, la Tunisie et l'Egypte se poursuivent en vue de devenir des centres régionaux pour le secteur des TIC. Les présidents-directeurs généraux des opérateurs télécoms d'Afrique du Nord font face à un ensemble spécifique de défis. La bonne compréhension de ceux-ci et les moyens appropriés d'y faire face seront critiques dans la détermination des gagnants et des perdants dans ce marché, estime Delta Partners Group.

Parmi ces défis, figure le besoin de défendre les revenus de la voix traditionnelle.

Les revenus de la voix constituent plus de 80% des revenus des opérateurs mobiles dans la région et se poursuivront aux mêmes niveaux jusqu'à ce que le déploiement et l'adoption de haut débit mobile atteignent des niveaux significatifs. Dans ces marchés à haut taux de désabonnement, les opérateurs doivent défendre les revenus vocaux par la compréhension de la clientèle à travers la gestion des données analytiques (GDA) et de la prévention d'un haut taux de désabonnement des clients de grande valeur. Les opérateurs devront également augmenter la part des revenus non-voix/ "Nous nous attendons à ce que les revenus de mobile à haut débit ajoutent jusqu'à 2.2 billions de dollars dans la région d'ici 2014. A fin de maximiser la valeur des actions, les opérateurs doivent non seulement offrir les capacités mais aussi fournir des appareils et contenus intéressants qui sont pertinents pour le marché" est-il souligné. Egalement, les opérateurs doivent s'engager dans des programmes pour l'optimisation du BAIIA, visant à transformer le modèle d'affaires en plus maigres opérations. "L'optimisation de l'efficacité, y compris le partage des infrastructures, la normalisation des systèmes et des processus, la rationalisation des fournisseurs, la gestion des coûts et l'optimisation de la trésorerie sont parmi les initiatives qui seront poursuivies par les opérateurs de l'Afrique du Nord à cet égard" explique la compagnie. Celle-ci révèle qu'actuellement, la marge de BAIIA des opérateurs varie entre 50% en Algérie et en Tunisie et 30% au Maroc.

Delta Partners Group suggère aussi la consolidation de la zone de couverture régionale. Il estime enfin que tous les opérateurs doivent faire participer activement les organismes de réglementation, étant donné que les régulateurs et les gouvernements continuent d'avoir une grande influence sur l'environnement concurrentiel en Afrique du Nord.

Cliquez [ici](#) pour lire l'article depuis sa source.