

## Les opportunités digitales dans les télécoms

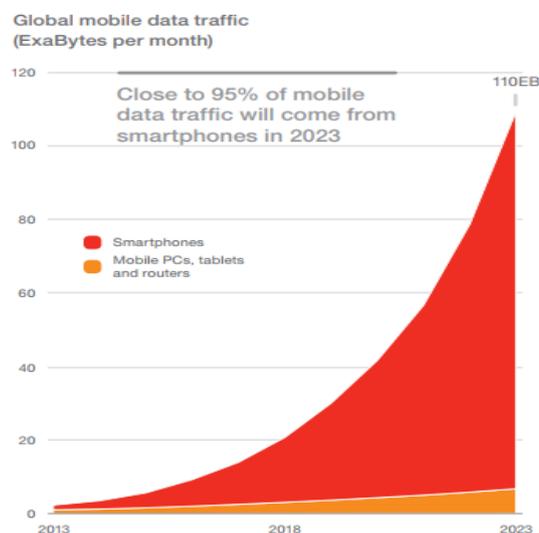
*Par Cédric Pointier, analyste corporate & extra-financier chez Groupama AM*

**Les opérateurs télécoms ont permis le développement de nouvelles industries et services en supportant l'essentiel des investissements, mais sans en dégager une forte croissance ou des retours sur investissements élevés.**

Au-delà de l'avènement des acteurs de l'Internet, d'autres industries ont également pu opérer leur mue digitale : les médias « OTT »<sup>1</sup>, la distribution (e-commerce), les banques, les biens d'équipements etc.

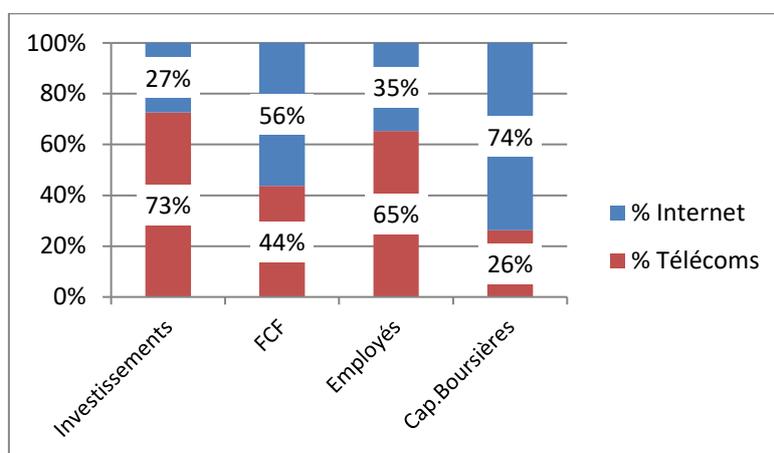
<sup>1</sup> (Over The Top : Télé-non linéaire comme à la vidéo à la demande ou sur abonnement)

*Estimation de croissance Trafic mobile, source Ericsson*



L'écosystème du digital se retrouve ainsi déséquilibré au profit des grands acteurs de l'Internet. Ce phénomène restera difficile à enrayer dans un environnement sectoriel en général déflationniste et en faible croissance, alors que l'intensité capitaliste restera élevée pour soutenir les usages, gérer les transitions technologiques (5G, fibre) et satisfaire les objectifs ambitieux de la Commission Européenne en matière de couverture des populations par le très haut débit.

## Répartition des investissements et Cash Flow (Flux de trésorerie) entre opérateurs et sociétés internet



FCF : Free Cash Flow -Flux de trésorerie

Source Bloomberg et sociétés sur base 2017. Internet : Alibaba, Amazon, Facebook, Google, Tencent. Télécoms : AT&T, China Mobile, Deutsche Tel, NTTDoComo, Telefonica, Verizon,

Dans ce cadre, les opérateurs doivent résoudre une équation économique : soit rester passif, soulevant la question du retour sur investissements ; soit mieux profiter de la digitalisation et sortir de la zone de confort en s'appuyant sur des actifs clés, notamment des réseaux performants, la relation clients, ou encore un réservoir de données inégalé.

### Explorer les opportunités internes et externes

Dans ce contexte, deux voies sont possibles, avec des choix qui seront dictés par la surface financière et la capacité (Gouvernance et RH) à gérer la transformation et les risques sociétaux dans un cadre réglementaire européen plus strict à partir de mai 2018 :

1/Explorer les opportunités « internes » : digitaliser pour améliorer l'efficacité opérationnelle, adresser les bases de coûts directs et indirects, améliorer la qualité de service et l'expérience client pour réduire le taux de rotation des clients (ou « churn rate »). Il s'agit également de mieux gérer les déploiements de réseaux et d'en simplifier les architectures.

2/Explorer les opportunités « externes » : capitaliser sur les actifs clés pour accélérer le développement d'activités, ou identifier des secteurs dont les chaînes de valeur sont en phase de rupture ou dont les barrières à l'entrée sont plus fragiles. Compte tenu du faible score NPS (« Net Promotor Score », taux de recommandation par les clients) du secteur, l'opportunité est plus marquée sur le segment « B2B » (Professionnels) que sur le « B2C » (Particuliers) dans un premier temps.

La recherche d'efficacité opérationnelle commence à se répandre alors que les initiatives externes restent plus embryonnaires. Mentionnons cependant Verizon (rachats de Yahoo ou fleetmatics), Singtel (plateformes de marketing digitales), Telefonica (Aura, sécurité, cloud

etc), Vodafone en data analytics, Orange Bank ou Veon (ex Vimplecom) qui a pris un virage engageant sur le Consumer.

~~~~~

## **AVERTISSEMENT**

*Ce document est conçu exclusivement à des fins d'information.*

*Groupama Asset Management et ses filiales déclinent toute responsabilité en cas d'altération, déformation ou falsification dont ce document pourrait faire l'objet.*

*Les informations contenues dans ce document sont confidentielles et réservées à l'usage exclusif de ses destinataires.*

*Toute modification, utilisation ou diffusion non autorisée, en tout ou partie de quelque manière que ce soit est interdite.*

*Les informations contenues dans cette publication sont basées sur des sources que nous considérons fiables, mais nous ne garantissons pas qu'elles soient exactes, complètes, valides ou à propos.*

*Ce document a été établi sur la base d'informations, projections, estimations, anticipations et hypothèses qui comportent une part de jugement subjectif. Les analyses et conclusions sont l'expression d'une opinion indépendante, formée à partir des informations publiques disponibles à une date donnée et suivant l'application d'une méthodologie propre à Groupama AM. Compte tenu du caractère subjectif et indicatif de ces analyses, elles ne sauraient constituer un quelconque engagement ou garantie de Groupama AM ou un conseil en investissement personnalisé.*

*Ce support non contractuel ne constitue en aucun cas une recommandation, une sollicitation d'offre, ou une offre d'achat, de vente ou d'arbitrage, et ne doit en aucun cas être interprété comme tel.*

*Les équipes commerciales de Groupama Asset Management et ses filiales sont à votre disposition afin de vous permettre d'obtenir une recommandation personnalisée.*

~~~~~

## **A propos de GROUPAMA ASSET MANAGEMENT, Gestionnaire Activement Responsable**

Acteur de référence en France auprès des investisseurs institutionnels avec 99,8 Md€ d'actifs (au 31/12/2017), Groupama Asset Management figure aujourd'hui au 9ème rang des sociétés de gestion d'actifs françaises. Filiale de Groupama, 1ère mutuelle d'assurance en France, elle permet à sa clientèle d'investisseurs professionnels de bénéficier de sa gestion activement responsable multi expertises : un mode de gestion long terme, résolument active, s'appuyant sur une forte capacité de recherche.

~~~~~

### **Contacts presse :**

#### **AGENCE FARGO**

Kenza HAJJAJ

[khajaj@fargo.agency](mailto:khajaj@fargo.agency) / 01 44 82 66 91

Yohann HENDRICE

[yhendrice@fargo.agency](mailto:yhendrice@fargo.agency) / 01 44 82 95 53