



TEJUN VOETEN/SIPA PRESS

vs significative. « Le challenge des principaux opérateurs transnationaux est de créer des espaces uniques au sein desquels les tarifs sont quasiment les mêmes et les services aussi », explique Francis Polneau, spécialiste du roaming chez MTN Côte d'Ivoire, la filiale ivoirienne du géant sud-africain de la téléphonie mobile. Sur ce terrain, son concurrent koweïtien Zain fait figure de pionnier. Présent dans dix-neuf pays de l'Afrique et du Moyen-Orient, il a été le premier à casser les codes du marché du roaming entre ses abonnés en supprimant le surcoût de la réception des appels d'un pays à un autre. L'opérateur facture également les appels internationaux sortants au prix des communications locales du réseau visité. Globale pour les abonnés post-payants, l'offre ne concerne pour l'instant que six pays africains (Kenya, Burkina, Tanzanie, Gabon, Congo, Madagascar) pour les clients en mode prépayé. Cette catégorie de clientèle peut aller jusqu'à utiliser les systèmes de rechargement des pays visités.

MTN, de son côté, lance progressivement dans sa zone Weca (Afrique de l'Ouest et Afrique centrale) un service similaire, le MTN Seamless Roaming, qui est pour l'instant en phase pilote dans quatre pays : le Cameroun, le Nigeria, le Bénin et le Ghana. Quant à Orange, qui a l'avantage certain d'avoir son siège en France, l'une des principales destinations des Africains francophones, il se contente

pour l'instant d'opérations de promotion ponctuelles pour le roaming vers l'Hexagone.

De telles initiatives, sources de fidélisation de la clientèle et qui peuvent rapporter gros en termes d'image, sont néanmoins coûteuses pour les opérateurs. Elles reviennent à se priver volontairement de tarifs élevés, alors que le revenu moyen par utilisateur (Arpu) baisse inexorablement. La stratégie du « réseau unique » ne saurait de toute façon résumer les enjeux du roaming en Afrique. Bien installés, les principaux réseaux transnationaux ne couvrent pas tous les pays. Plus que jamais, les opérateurs s'activent alors pour sceller des alliances. Ces accords de partenariat, différents selon qu'ils portent sur des abonnés post-payants – segment sur lequel les opérateurs sont les plus avancés –, sur des abonnés prépayés – cible en plein développement – ou sur le data qui permet aux abonnés de bénéficier, loin de leur pays, des services GPRS comme l'Internet sur leurs smartphones.

#### ALLIANCE DE MTN ET BELGACOM

En attendant, « pour signer un accord de partenariat de roaming, il faut être deux. Quand l'intérêt n'est pas mutuel, les choses peuvent traîner », tempère un expert ouest-africain. Pour cette raison, les opérateurs du conti-

## Zain a été le premier à abolir le surcoût de la réception des appels d'un pays à un autre.

nent préfèrent de plus en plus signer avec des prestataires appelés *international carrier services*. Ce sont des intermédiaires qui facilitent l'interconnexion entre deux réseaux non liés par un accord formel. Ces prestataires sont souvent des départements de grands groupes de télécommunications, qui valorisent ainsi leur portefeuille d'accords bilatéraux. Il en va ainsi entre le belge Belgacom et MTN, dont les départements carrier se sont alliés à travers l'entrée de MTN dans le capital de Belgacom International Carrier Services (BICS) et dont Swisscom est également actionnaire. France Télécom, l'américain AT&T et l'indien Bharti ont scellé le même type d'alliance. ■

THÉOPHILE KOUMOUO

sofrecom &

créateur de valeur pour opérateurs



conseil aux opérateurs de télécommunications en Afrique depuis plus de 40 ans

stratégie, innovation & marketing

organisation & process

systèmes d'information

réseaux & services

management services

transfert de savoir-faire

retrouvez-nous au



Mobile World Congress Barcelone  
15-18 février 2010  
Hall 2 – stand 2B69

+33 (0)1 43 98 55 55

[www.sofrecom.com](http://www.sofrecom.com)