

# Tel&com

Numéro 3  
Janvier 2001

service-public.fr

Le 1<sup>er</sup> magazine des nouveaux moyens de communication

Toutes vos démarches administratives d'un simple clic !

page 62

et • micro • PDA • téléphonie • mobiles

~~32 F~~  
Prix découverte  
25 F

## Mieux communiquer en 2001

# Vous ne pourrez plus vous en passer !

page 26

- la panoplie de l'homme moderne
- liberté, rapidité, mobilité : les outils indispensables
- vie high-tech au quotidien : 14 décideurs témoignent

### Appels à l'étranger

## Fêtez le nouveau millénaire sans vous ruiner !

page 44

Notre sélection de tarifs vers tous les pays

### Choisir

## 7 assistants personnels haut de gamme à la loupe

page 56



### Guide d'achat

Plus de 1500 tarifs et 250 produits

### Pub

Du «22 à Asnières» à «Mr Le Neuf», la saga des télécoms



### Techno

Demain le GPRS

### Mobile

m-commerce : mirage ou eldorado ?

### Internet

Les fonctions communicantes de Netscape 6

# Attribution des licences UMTS. Arrêtez les frais !

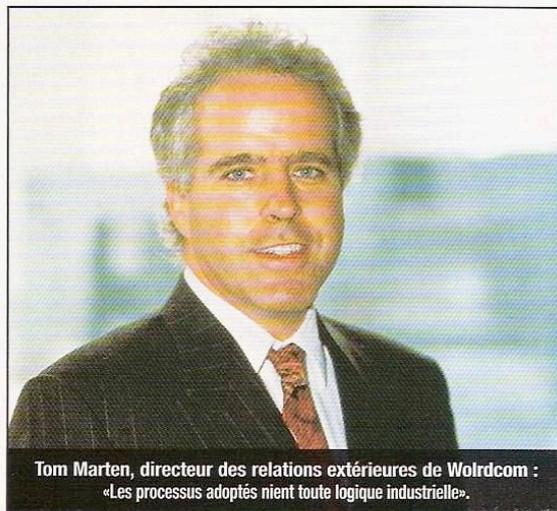
L'UMTS fait l'objet d'une lutte acharnée entre opérateurs pour décrocher une des fameuses licences. Pourtant, les perspectives de rentabilité restent bien incertaines. Tom Marten, directeur des relations extérieures de Worldcom, est l'un des rares à prendre position.

**Avant même d'être née, l'UMTS est parfois décriée. Qu'en pensez-vous ?**

Il y a, selon moi, au moins deux dimensions à prendre en compte concernant l'UMTS. La première, c'est celle de la normalisation. La mise en place d'une norme de communication commune, dans un premier temps au niveau européen, m'apparaît comme un élément fondamental pour l'avenir d'Internet. En augmentant débit et vitesse de transmission des données, l'UMTS va porter le développement de l'Internet sans fil. La deuxième dimension, c'est celle des conditions de déploiement de cette nouvelle norme. Et là, force est de constater que le processus est beaucoup plus critiquable...

**Vous parlez du mode d'attribution des licences ?**

Oui, bien sûr. MCI-Worldcom avait élaboré une stratégie cohérente afin d'accompagner le déploiement de l'UMTS. D'abord, au plan européen, nous avons choisi d'être candidat dans les deux «grands» pays où avait été décidée une mise aux enchères des licences, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Cela nous semblait un système simple et transparent. En France, tout en étudiant la possibilité d'être candidat, nous étions plus sceptiques, car l'on parlait alors de «concours de beauté». Parallèlement, aux États-Unis, notre projet de fusion avec Sprint avait pour vocation de nous permettre de proposer des services d'Internet mobile à bas débit, puis d'envisager dans un second temps le



**Tom Marten, directeur des relations extérieures de Worldcom :**  
«Les processus adoptés nient toute logique industrielle».

passage à l'UMTS avec le premier réseau mobile US. Ce que nous n'avions pas prévu, c'est la folie qui a saisi les différents acteurs en Europe. En Angleterre, nous avons préféré nous retirer en cours de compétition. Les montants proposés nous semblaient absolument déraisonnables, tant du point de vue de la rentabilité financière de l'opération pour l'entreprise et ses actionnaires, que de celui de la clientèle, qui paiera nécessairement le surcoût. En Allemagne, les offres étaient encore moins raisonnables, et nous nous sommes retirés avant même l'ouverture des enchères. Pour la France, nous en étions presque à nous demander si l'ART n'avait pas raison lorsqu'elle soutenait le concours de beauté, qui était à ses yeux une condition importante

pour un déploiement rapide. Seulement, le gouvernement français, alléché par l'impact fiscal, a décidé d'instaurer un ticket d'entrée. Un système hybride, lui non plus guère satisfaisant.

**Au fond, ce que vous déplorez, c'est l'échec de la stratégie de MCI-Worldcom... Mais est-ce que cela change quelque chose pour les utilisateurs ?**

Du point de vue de MCI-Worldcom, tout d'abord, il y a bien sûr une grande déception car nous avons dû intégrer que nous ne serons pas opérateur mobile en Europe. Cela ne signifie pas que nous abandonnons ! Nous avons désormais une stratégie, plus modeste, de négociations au coup par coup avec divers partenaires et venons d'ailleurs de signer un

accord pour la revente de mobiles avec Bouygues Telecom. Nous espérons également une évolution de la réglementation européenne à moyen terme, notamment en matière de dégroupage du spectre radio, comme c'est le cas actuellement en France avec les paires de cuivre. Cela nous permettrait le plan d'investissement nécessaire pour devenir opérateur virtuel mobile. Si nous déplorons la manière dont se sont déroulées les attributions de licences UMTS en Europe, c'est que les processus adoptés n'ont toute logique industrielle. Des opérateurs comme Vodafone ou Orange ne pouvaient en aucun cas rater ces marchés, compte tenu de leurs investissements passés : c'était pour eux absolument stratégique. Une question de «vie ou de mort» en quelque sorte, qui fait qu'il n'y avait, pour eux, pratiquement pas de limite aux enchères. MCI-Worldcom n'est pas une entreprise féodale pouvant décider de débloquer ainsi des sommes aussi importantes, sans visibilité. Notre logique est celle du retour sur investissement, et nos actionnaires sont là pour nous le rappeler. Pour nous, il est certain que quelqu'un devra payer ces surcoûts.

À part les clients, je ne vois pas qui va le faire. Et il y a fort à craindre que les tarifs pratiqués soient suffisamment dissuasifs pour freiner le déploiement de l'Internet mobile. Je ne suis pas sûr que le but recherché était celui-là !

**Propos recueillis  
par Bruno Cargnelli**

Janvier 2001 **Tel&com** 129