

La problématique aujourd'hui c'est la consommation réelle

Entretien



«Le problème aujourd'hui c'est la consommation réelle».

FRÉDÉRIC DEBORD, DIRECTEUR GÉNÉRAL D'INWI.

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR F-Z. JDILY

L'Observateur du Maroc. Aujourd'hui, vous annoncez une rupture avec le passé. En quoi consiste cette rupture?

Frédéric Debord. Il est temps de changer, de procéder à une rupture dans le secteur des télécoms. Une rupture vis-à-vis de l'ensemble des opérateurs, de nous-mêmes et de notre passé aussi. Le secteur des télécoms a aujourd'hui 25 millions de clients actifs et un niveau de satisfaction énorme. Nous pensons qu'il est temps d'arriver à de nouvelles offres avec de nouvelles valeurs de simplicité, de proximité et d'audace. Il faut surtout mettre ces valeurs en œuvre pour démontrer aux clients marocains que dans le secteur des télécommunications aussi, il y a beaucoup de choses à faire.

Vous évoquez aussi des erreurs stratégiques, qu'entendez-vous par là ?

Je pense que le choix de la technologie CDMA tel qu'il a été fait a été une erreur. Il faut savoir reconnaître ses erreurs comme il faut savoir capitaliser sur ses erreurs. On s'est trompé en matière de technologie, mais on a su mettre en place un opérateur professionnel. Aujourd'hui, on rectifie le tir en lançant le GSM. On a pu déployer un réseau en 7 mois parce qu'on a l'expérience du passé. Pour tester le réseau, on s'est aussi basé sur l'expérience du passé. Dans notre vie on a tous fait des erreurs, mais le plus important est de savoir capitaliser sur les erreurs pour en tirer le meilleur.

Outre la rupture, vous parlez aussi de révolution. En quoi consiste-t-elle?

Aujourd'hui, la révolution qu'on peut mener c'est celle des tarifs et de la facture. La facturation à la seconde a été attendue. Désormais, on offre cette nouveauté à tout le monde, tout le temps et partout. Avec l'offre Tic Tac d'Inwi, n'importe quel client prépayé pourra bénéficier de ce nouveau tarif. Il s'agit d'un tarif offert quelle

«Le client qui, en moyenne, bipe ou bien téléphone une fois par jour, va téléphoner demain trois ou quatre fois par jour avec la même dépense».

que soit l'heure de la journée et quel que soit l'opérateur de l'interlocuteur qu'on appelle.

Est-ce qu'il s'agit d'un tarif plus bas que celui déjà pratiqué ?

Le problème aujourd'hui ce n'est pas le tarif à la minute, mais c'est la consommation réelle. Aujourd'hui, il est possible de ne payer que 7 ou 5 centimes de dirhams la seconde, sachant que les gens ne consomment jamais une minute. Ce qui existe déjà sur le marché c'est la première minute indivisible. Il faut d'abord payer 60 secondes et après par tranches de 20, 30 ou 40 secondes. Avec Inwi, vous ne payez que ce que vous

avez consommé réellement. On ne paye que 10 secondes si on n'a consommé que 10 secondes. En termes d'impact tarifaire, les opérateurs à travers le monde qui ont lancé la facturation à la seconde ont constaté une baisse des prix payés par le client de 25 à 35%.

On encourage le consommateur à consommer plus tout en payant le même tarif. Quand est-ce qu'on va payer moins tout en consommant plus?

Laissez-nous d'abord développer notre base de clientèle et avoir un business model qui nous permettra d'attaquer cette problématique. Ce qui est important, c'est de libéraliser l'usage. Le client qui, en moyenne, bipe ou bien téléphone une fois par jour, va téléphoner demain trois ou quatre fois par jour avec la même dépense et je crois que cela est très important.

Quelle place réservez-vous aux zones enclavées dans votre stratégie ?

Notre but est vraiment de démocratiser l'utilisation du téléphone. Pour les zones les plus lointaines et les plus difficiles d'accès, je pense qu'il faut une alliance des opérateurs et des régulateurs pour trouver le modèle économique adapté à ces régions. Une des solutions réside dans le partage des infrastructures, c'est-à-dire que l'ensemble des opérateurs se mettent d'accord pour offrir un service qui tienne plus du service public que du modèle économique habituel.