

# LE ROI D'ORANGE DÉMAQUILLÉ

LE 21 SEPTEMBRE 2011 ANDRÉA FRADIN

**OWNI démaquille Stéphane Richard, le patron du groupe Orange. Nous avons revu son grand entretien de rentrée accordé à nos confrères de la presse économique. Et nous nous sommes amusés à retirer la peinture et le vernis.**

C'est la rentrée ! Belle époque où l'on balade son cartable en crânant avec ses fournitures neuves. Et Stéphane Richard n'échappe pas à la règle: le boss de France Télécom/Orange s'est plié à l'exercice de com' de ce mois de septembre, sur **BFM Business**, dans l'émission "Club VIP". L'été s'était terminé dans la douleur pour "FT": bourses qui ballotent, arrivée de Free dans le mobile ou **fin de l'Internet fixe illimité**; l'actualité a pas mal titillé l'ancien directeur de cabinet de Christine Lagarde, qui se veut aujourd'hui rassurant.

Santé financière du groupe, stratégies sur fixe et mobile, investissements dans les infrastructures et les contenus: OWNI réécoute et dépiaute le discours officiel du patron d'Orange pour cette année.

## L'illimité c'est pas fini. C'est "ajusté"

Qu'on se le dise, l'Internet illimité, "c'est pas fini" (comme il le dit à 16'25 de son entretien). Selon le patron d'Orange, c'est même une "polémique qui n'aurait pas dû exister".

Selon lui, les plans de la Fédération Française des Télécoms (FFT – rassemblant les principaux opérateurs, Free et Numericable exclus) **révélés** par OWNI, ne valaient pas la peine d'être communiqués. Ils consistent pourtant à calquer les offres Internet mobile sur les forfaits fixes. A appliquer un tableau prévoyant de plafonner la navigation de salon, en excluant le peer-to-peer, la voix sur IP ou les newsgroup. Un détail, pas grand chose, tout juste la remise en cause du modèle français de l'Internet illimité. Pas de quoi tenir au courant les millions d'abonnés français.

| Zone d'éligibilité de l'offre     | Internet | Débit IP maximum de l'offre* | Débit opérateur (ATM pour l'ADSL, Downlink Ethernet pour la Fibre) maximum de l'offre* | Plafond de consommation | Que se passe-t-il au-delà du plafond ?                | Limitation de téléchargement par session ? | VoIP       | P2P        | Newsgroup  |
|-----------------------------------|----------|------------------------------|--|-------------------------|---|--|------------|------------|------------|
| ADSL : toutes zones y compris ZND | OUI      | x Mbps                       | x Mbps   | OUI ou NON              | NA si pas de plafond ou réduction de débit ou blocage | OUI à x Mbps, ou NON                       | OUI ou NON | OUI ou NON | OUI ou NON |
| ADSL : Zones dégroupées           | OUI      | x Mbps                       | x Mbps   | OUI ou NON              | NA si pas de plafond ou réduction de débit ou blocage | OUI à x Mbps ou NON                        | ✓          | ✓          | ✓          |
| Très Haut débit                   | OUI      | x Mbps                       | x Mbps   | OUI ou NON              | NA si pas de plafond ou réduction de débit ou blocage | OUI à x Mbps ou NON                        | ✓          | ✓          | ✓          |

Une broutille telle que Stéphane Richard ne lâche rien et s'appesantit sur l'"attachement" d'Orange à ce modèle qui "a permis le succès d'Internet en France".

Modèle pérenne donc, mais tout de même "ajusté". On ne sait pas bien en quoi consistent ces "ajustements", reste qu'ils reviennent à tout bout de phrase dès qu'il est question de fin d'illimité:



**Qu'il faille naturellement des ajustements qui se fassent dans un monde où tout change, les usages changent, les habitudes de consommation. Bien sûr tout ça, oui.**

”

“*Tout ça*”, c’est donc d’abord une adaptation aux usages qui “*changent*”, un peu comme le monde ma bonne dam’. Dans le viseur de Stéphane Richard, le – déjà célèbre – “*net goinfre*”, évoqué **à de nombreuses reprises** fin août dernier, alors qu’Orange rétro-pédalait vigoureusement pour nous répéter qu’entre eux et l’illimité, c’était le grand amour. Ces “*1% des gens*” censés télécharger des films “*toute la journée*”, nous disait alors le porte-parole du groupe Jean-Marie Culpin. Si on ne sait toujours pas d’où sortent ces chiffres, ce qui semble néanmoins se confirmer à demi-mot c’est qu’au-delà d’un certain seuil, Internet sera donc... limité. Satanée boucle.

## Internet ? Un marché “pas du tout appelé à baisser”

“*Tout ça*”, c’est aussi la hausse des prix sur le fixe. S’il se sait marcher sur des œufs, le patron de FT n’a d’autre choix que de cracher le morceau:

“

***Les Français se sont habitués à payer pas cher l’accès à Internet, c’est très bien, ça a permis de développer formidablement l’usage de l’Internet en France. Maintenant, euh... il faut aussi que chacun prenne conscience que... euh... on va dans les années qui viennent plutôt vers une stabilisation ou une légère remontée des prix, qui est nécessaire si on veut investir dans les investissements lourds notamment dans la fibre.***  
(à 16’20 de son entretien)

”

Aaaaah! “Les-investissements-lourds-notamment-la-fibre”. L’expression valise qui justifie à peu près toutes les offensives des opérateurs. Limitation des usages? “*5% d’internautes mobilisent par leurs excès 80% de la bande passante. Il faut rendre les gens responsables !*”<sup>1</sup> La contribution des sites à l’entretien du réseau ? **Une des “propositions concrètes”** des opérateurs européens pour “*relever le défi de l’investissement en bande-passante*” . Défi qui justifie donc désormais un nouveau prélèvement dans les foyers français – et bonne rentrée, hein.



Mobile: les bons conseils de Stéphane Richard

Fort heureusement, sur le mobile: l'heure est à la baisse. Preuve en est ce tout nouveau forfait Orange, intitulé Sosh, et qualifié d'offre "low cost". Bel effort de FT, qui selon son directeur pourrait représenter près de 15% des offres mobiles en France !

Des prévisions reluisantes auxquelles Stéphane Richard accorde du crédit uniquement pour son groupe. En ce qui concerne son tout nouveau concurrent sur le marché, Free, en revanche, il ne faut pas prendre les vessies pour des lanternes, prévient le boss de FT. Et d'enfoncer le clou: "quand j'entends des gens me dire que Free va, comme ça, moissonner dans les clients de Bouygues, SFR et les nôtres, des centaines de milliers de gens, je trouve que c'est une vision un peu naïve".

Avec une entrée sur le mobile accompagnée d'offres à quelques euros, Xavier Niel risque de produire un "effet déceptif", explique Stéphane Richard. Prévenant, il tient à mettre en garde les Français, en les invitant à ne pas s'attarder sur le tarif, mais sur le critère qualité/prix.



**Le marché, ce n'est pas que question de prix. Le problème est: qu'est-ce qu'on a pour ce prix là ?**

**Je donne juste un conseil, si je peux me permettre, à tous les téléspectateurs. Quand il y aura toutes ces nouvelles offres, regardez ce qu'on vous offre pour ce prix là. Ne vous précipitez pas juste parce qu'il y a un prix qui paraît alléchant. Regardez quand même ce qu'on vous propose en terme d'heures de voix; ce qu'on vous propose en terme de SMS/MMS; ce qu'on vous propose en termes de data aussi.**

(à 15'10 de son entretien)



Super pratiques les trucs et astuces conso de Stéphane Richard ! Prenez l'offre Sosh: sans les conseils de Stéphane, personne n'aurait vu les 10 mentions légales écrites en tout petit au bas de la promo du forfait. Avec Sosh, donc, on dispose d'un accès à Internet mais avec les "(3) usages P2P interdits" ou d'un certain volume de données en 3G rechargeable avec les (7) "pass internet 100Mo à 3€, 200Mo à 6€, 500Mo à 10€, valable 30 jours". Bref, "quand il y aura toutes ces nouvelles offres, regardez ce qu'on vous offre pour ce prix là."

| #1 SANS ENGAGEMENT   | #2 100% CONNECTÉ  |                               |                               |   |   |  |  |
|--|---|-------------------------------|-------------------------------|---|---|--|--|
| <p><b>PROFITEZ D'UN FORFAIT SANS VOUS ENGAGER !</b><br/>forfaits mensuels</p> <table border="1"> <tr> <td>2h<br/>19,90€</td> <td>5h<br/>29,90€</td> <td>24/7<sup>(1)</sup><br/>39,90€</td> </tr> <tr> <td>500 Mo / mois sur réseau 3G+, rechargeable<sup>(7)</sup></td> <td colspan="2">1 Go / mois sur réseau 3G+, rechargeable<sup>(7)</sup><br/>usage modem inclus</td> </tr> </table> <p>SMS/MMS illimités<sup>(6)</sup><br/>internet<sup>(3)</sup>/mails<sup>(4)</sup><br/>usage Voix sur IP inclus<sup>(8)</sup>,<br/>+ accès illimité aux 30 000 hotspots wifi Orange<sup>(2)</sup></p> | 2h<br>19,90€  | 5h<br>29,90€                  | 24/7 <sup>(1)</sup><br>39,90€ | 500 Mo / mois sur réseau 3G+, rechargeable <sup>(7)</sup> | 1 Go / mois sur réseau 3G+, rechargeable <sup>(7)</sup><br>usage modem inclus |  | <p><b>TOUT INTERNET SANS RESTRICTION DE DÉBIT</b></p> <p><b>Votre accès internet<sup>(3)</sup></b>, vos réseaux sociaux, mails et applis et même la Voix sur IP pour appeler vos amis où qu'ils soient.</p> <p><b>Votre mobile comme modem</b> pour connecter votre tablette ou votre PC partout avec les forfaits 5h et plus<sup>(5)</sup>.</p> <p><b>Pas de fair use</b>, votre forfait 3G+ épuisé, il suffit que vous rechargez<sup>(7)</sup>, et c'est reparti sans restriction de débit !</p> <p><b>30 000 hotspots</b>, vous bénéficiez de l'accès en illimité aux 30 000 hotspots Wi-Fi d'Orange<sup>(2)</sup>.</p> |
| 2h<br>19,90€   | 5h<br>29,90€  | 24/7 <sup>(1)</sup><br>39,90€ |                               |   |   |  |  |
| 500 Mo / mois sur réseau 3G+, rechargeable <sup>(7)</sup>  | 1 Go / mois sur réseau 3G+, rechargeable <sup>(7)</sup><br>usage modem inclus |                               |                               |   |   |  |  |

mentions légales

- (1) 3h max/appeil, hors n° spéciaux. Jusqu'à 250 correspondants différents par mois
- (2) liste des hotspots sur orange-wifi.com
- (3) usages P2P interdits
- (4) Hors mails BlackBerry®, accessibles avec option
- (5) liste des mobiles compatibles sur sosh.fr
- (6) hors SMS/MMS surtaxés et n° courts. Jusqu'à 250 correspondants différents par mois
- (7) pass internet 100Mo à 3€, 200Mo à 6€, 500Mo à 10€, valable 30 jours
- (8) « l'Équipe Sosh »
- (9) nécessite le téléchargement d'une application
- (10) offre valable sur l'achat d'un mobile avec souscription concomitante à un forfait Sosh. Les clients Orange migrant vers cette offre ne peuvent pas bénéficier de l'achat d'un mobile à ces conditions.

## Orange, partenaire de vos contenus

Après Deezer et Dailymotion, Orange annonce une poursuite de son offensive dans les contenus. De préférence ceux qui sont *“vraiment prisés sur Internet”* . Comprenez les vidéos, les jeux vidéo. Des services très fréquentés et particulièrement gourmands en bande passante. Oh wait !

Ceux-là même accusés par Orange de congestionner les infrastructures de réseau. En mai dernier, en plein bras de fer avec les éditeurs de contenu, Stéphane Richard déclarait à **l’occasion de l’eG8**:



***Sans nous il n’y a pas d’Internet; sans nous, sans nos réseaux, il n’y a pas de Facebook, pas de Google. Tout ça n’est possible que parce que les opérateurs investissent pour construire les réseaux.***



De menace pour les tuyaux du net, les sites deviennent donc une activité lucrative à laquelle les opérateurs ont tout intérêt à s’associer. La hache de guerre n’est néanmoins pas encore totalement enterrée, les opérateurs **turbinant sec** à Bruxelles afin que la Commission force les sites à financer les infrastructures. Mais voilà certainement *“une polémique qui ne doit pas exister.”*

Orange se dit donc *“à l’affut”* pour devenir *“partenaires”* des éditeurs de contenu à la mode. *“Partenaires”*, attention, et non pas *“acteur directement dans le contenu”* , tient à souligner Stéphane Richard. Autrement dit, pas d’incursion dans l’édition, houla non! A peine un rôle de facilitateur.

Prenez Deezer. Sur son forfait mobile Origami, Orange a aménagé une voie royale au service de streaming musical . Pour 5 euros de plus, l’abonné a le droit d’écouter tout le catalogue, sans que Deezer entre pour autant dans la limite de consommation de 500 Mo mensuel -fixée pour toutes les autres applications. Enfin de l’Internet illimité ! Enfin, de l’Internet, mais à la sauce Orange.



## La crise rogne les marges

Un dernier mot sur la santé du groupe. En ces temps de chute, stress, ballottage, déprime, angoisse (et tout le toutim) des bourses mondiales, Stéphane Richard tient à le dire: *“on n’a rien à voir avec la crise grecque. On n’a pas d’activités en Grèce.”* Les clients et employés de FT n’ont pas de souci à se faire face à la crise financière.

D’autant plus que le groupe renforce ses positions en Europe (bizarrement **son rôle en**

**Tunisie**, lui, n'a pas été mentionné), tout en "se mettant à l'abri pour une bonne année" . Le côté "auvergnat" de l'entreprise, confie Stéphane Richard.

Mais ce n'est pas la fête pour autant chez FT. Parce qu'en se tourneboulant, le monde, il vient menacer les marges des opérateurs. Et Stéphane Richard le dit: "moins on aura de marge, moins on investira". Vous voilà prévenus.

Illustrations CC Flickr: **miss\_margaret**, montage OWNI (CC Flickr: **gpaumier**, **miri695**, **bryan hatcher**)

1. Interview de Yves Le Moël, directeur général de la FFT dans *Le Parisien* du 21 août 2011 [↔]

### LORDPHOENIX

le 21 septembre 2011 - 10:30 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



*J'adore la réflexion sur les marges alors que France Télécom a une marge opérationnelle brute (grosso modo bénéfice avant impôt) de presque 30%... Numérama a fait un très bon article la dessus. Quand on sait que la moyenne dans l'industrie du luxe est de 17% ça laisse rêveur.*

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

### GROOVE

le 21 septembre 2011 - 11:12 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



*superbe photo !!*

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

### IRSLO

le 21 septembre 2011 - 13:29 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



*Encore un gars qui prend ses clients pour des imbéciles et qui en plus le fait tellement mal que ça en est pathétique.*

*Finalement, la neutralité du net, ce monsieur s'en tamponne le coquillard, non?*

*Et le fait de faire du contenu et d'être le passeur de ce contenu, ce n'est pas un abus de position dominante ou quelque chose comme cela?*

*Je crois que les abonnés de cet opérateur doivent prendre leurs jambes à leur cou dès que cela leur sera possible ! Il faut être raisonnable et citoyen : on ne peut pas accepter d'être traité comme les derniers des imbéciles, et en plus, payer pour une telle situation !*

*Oui... à mon grand malheur, je suis client chez eux...*

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

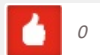
### ADAM

le 21 septembre 2011 - 14:08 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



*Super article, merci pour le partage*

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

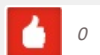
### GRAVEEN

le 21 septembre 2011 - 15:57 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



*Merci Stéphane, je vais me débrouiller finalement.*

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

### ASSELIN



le 21 septembre 2011 - 19:08 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Je le trouve très bien votre article. Mais il manque un aspect au "décryptage": l'aspect de communication financière.

On pourrait penser naïvement que le souci de SR vis à vis de la contre publicité du débit limité et de Free est la perte de clientèle. Hors face au "trust" des telecoms (le FFT), commercialement et techniquement, Free a des moyens de conquête limitée. Qu'un seul nouveau concurrent puisse, en 12 ans, parvenir à se faire une toute petite place dans un secteur aussi juteux, c'est plutôt un pis aller!

Le véritable enjeu pour le patron de France Télécom est ailleurs. On le voit lorsqu'il minimise la capacité commerciale de Free ; lorsqu'il cherche à deux reprises à adosser le succès d'Internet tout entier (forte croissance commerciale et capitalistique) à L'opérateur qu'il représente (forte décroissance constante du titre), lorsqu'il laisse miroiter de mirobolants investissements en infrastructure (qui perdent la moitié de leur valeur tous les 18 mois, selon la loi de Moore) et que ses sources de recettes vont être "déplafonnées" (faisant ainsi grimper son PER...); il parle aux marchés, et non plus au consommateur de téléphone et d'Internet...

Et sous ce prisme, la gestion de l'information est parfaite. Même le petit air angoissé du type qui s'apprête à braquer quelqu'un est signifiant pour l'investisseur!

La cause des soucis de SR n'est pas dans la perte de clientèle, mais dans la capitalisation boursière en ses temps d'agitation. Sur 1ans, Iliad (maison mère de Free) à pris 20% de valeur, tandis que France telecom a perdu 1 quart. Le malheur veut que moins elle capitalise, et plus les investissements lui coutent chers, plus elle s'alourdit et moins elle est attractive pour les investisseurs. La grande priorité de FT, c'est donc surtout que son titre ne disparaisse pas, à terme, des écrans radars... Voilà pourquoi elle dégaine au "pire" moment son argumentaire sur le déplafonnement du (chiffre d'affaire) forfait internet fixe: Augmenter sa valorisation.

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

### DOMC

le 22 septembre 2011 - 10:18 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Faudrait pas oublier que ces fameuses infrastructures était direct dans le panier de FT...par l'impôt.

Là ou Orange est foncièrement malhonnête c'est le fait que le forfait de l'abonné n'évolue pas. Je reste avec les conditions d'abonnements d'il y à 5 ans. Donc pas de téléphone illimité vers l'étranger...sans réengagement.

Bon pour le réengagement je vais aller chez Free...basta Orange. Basta les arnaques sur le mobile. Basta l'arrogance d'Orange!

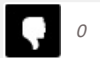
Au fait saviez vous que Orange est incapable de se dépatouiller avec les soucis d'homonymie entre Wanadoo et Orange. En gros votre courrier peut très bien aller se balader (avec le mot de passe) dans la boîte de quelqu'un ayant le meme nom que vous chez Wanadoo...Quand j'en ai eu marre de recevoir le courrier de tout une autre famille ...la seule solution d'Orange " Changez d'adresse!"..."Ben pourquoi moi" :)

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

### BABIN

le 22 octobre 2011 - 20:49 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Tous les mêmes !! faire de l'argent facilement avec étrangement les mêmes valeurs de prix de forfait entre les trois FAI ?

J'aimerais un jour moi aussi plumer ce monsieur.

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

### FRANCISCO GONZALEZ

le 26 octobre 2011 - 12:35 &bullet; SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Tous les news de ce site s'orientent vers une ideologie à très improbable application: les affaires sont nuisibles, tout doit être fourni au Peuple sans contre partie de travail.

Si les livres, la musique, les communications, la communication, les voyages et la nourriture sont gratuits et fournis par une confrérie Creative Commons.

Qui va être le con d'entre vous qui va travailler?

Je n'ai des inconvénients à partager certaines choses. Mais j'aime à être payé par mon travail aussi.

VOUS AIMEZ



VOUS N'AIMEZ PAS



LUI RÉPONDRE

## 1 ping

Orange gobe Dailymotion » revue du web, Just another weblog le 11 juin 2012 - 11:35

*[...] Invité de BFM en septembre dernier, Stéphane Richard avait pourtant indiqué qu'Orange ne deviendrait pas "acteur directement dans le contenu", souhaitant garder le statut de "partenaires." Le boss de France Telecom semble donc s'être ravisé, renforçant d'un même geste le mouvement de verticalisation des opérateurs de télécommunications, toujours plus offensifs dans la fourniture de contenus. [...]*