

Internet: Act II

What will change?

The year 2004 is providing confirmation of the ICT sector's recovery after the serious crisis that marked the beginning of the decade. This is true for most telecommunications operators, who got their fingers burnt through over-investment (in backbones and 3G licences) and overbidding in an attempt to go international. However, it would be wrong to think that the sector is simply going to fall back into its old ways, closing the door on this foolish era.

The recovery phase is giving way to an exciting period of major change dominated by numerous uncertainties.

The first of these uncertainties concerns **growth**. The overall value of the telecommunications services market in the USA is stagnating, in spite of the boom in mobile telephony. Growth in broadband is generating relatively low revenues when substitution effects are taken into account. Europe's telecoms sector is still enjoying a higher growth rate than that of the economy, but this trend may run out of steam. Without growth it is difficult to bank on margins remaining large enough to support the pace of innovation in Internet Act II.

To maintain growth values, operators must consequently realise the extent of the **change in the scope of their business activities**. This calls for more advanced organisation and marketing, with the recognition of client segments and contexts of use replacing network predominance. To avoid ending up as bit-pipe managers positioned in an intermediary market, operators must, above all, move fairly quickly to design new services that increasingly give added value to the use of 3G mobile services, residential broadband and access to corporate multi-services. This is the second uncertainty. Operators will have to achieve this in a context where competition, as well as the field of alliances, extends far beyond that of the usual players in the telecommunications sector (IT and software, entertainment content, distribution of financial services etc.). This should encourage telecom operators to look at lost opportunities, given that telecoms operators are not, in fact, at the origin of popular products/services such as Outlook, Instant Messaging and web-based search services etc.

Another major uncertainty, more exogenous in this case, lies precisely in the problems encountered by regulatory bodies in drafting effective competition policies for standard reference telecoms markets given the dynamic of innovation and convergence in the ICT sector as a whole.

Lastly, it would seem clear that the growing concerns of recent months regarding **security** and trust (spam, viruses, content piracy etc.) should mobilise all round efforts to avoid any questioning of the tremendous advances made in terms of interoperability and openness that have characterised the Internet phenomenon to-date.

Ce qui va changer ?

L'année 2004 fournit la confirmation du redressement du secteur des TIC après la violente crise du début de la décennie. C'est vrai pour la plupart des grands opérateurs de télécommunications qui s'étaient brûlés les doigts dans le surinvestissement (backbones, licences 3G) ou la surenchère pour s'internationaliser. On aurait tort cependant de croire que l'activité du secteur va simplement reprendre son cours habituel, refermant la parenthèse de cette époque déraisonnable.

La phase de *recovery* cède la place à une période passionnante de mutation profonde dominée par de nombreuses incertitudes.

La première a trait à la **croissance**. La valeur d'ensemble du marché des services de télécommunications aux Etats-Unis a tendance à stagner malgré l'essor des mobiles. La croissance des accès haut débit génère relativement peu de revenus complémentaires quand on prend en compte les effets de substitution. L'Europe des télécoms connaît encore une croissance supérieure à celle de l'économie mais on ne peut écarter le risque de son essoufflement. Or, sans croissance, il est difficile de parier sur le maintien de marges suffisantes pour soutenir le rythme des innovations de l'Internet Acte II.

Ainsi, les opérateurs doivent, pour rester des valeurs de croissance, prendre la mesure du **changement de périmètre** de leurs activités. Cela passe par une organisation et un marketing plus évolués, qui substituent à la prédominance des réseaux une reconnaissance des segments de clientèle et des contextes d'usage. Au risque de se retrouver gestionnaires de tuyaux et positionnés sur un marché intermédiaire, ils doivent surtout prendre assez vite des initiatives dans la conception des nouveaux services, qui vont de plus en plus donner un surcroît de valeur à l'usage des services mobiles 3G, du haut débit résidentiel ou des accès multiservices des entreprises. C'est la deuxième incertitude. Ils vont devoir le faire dans un contexte où la concurrence s'ouvre et où le champ des alliances s'élargit bien au-delà des protagonistes habituels du secteur des télécommunications (informatique et logiciels, contenus loisirs, distribution et services financiers,...) Ils pourront pour cela s'interroger sur les occasions manquées : ce ne sont pas, en effet, des opérateurs télécoms qui sont à l'origine des produits/services si populaires que sont Outlook, l'Instant Messaging ou les services de recherche sur le Web...

Une autre grande incertitude, plutôt exogène cette fois, réside précisément dans les difficultés des instances de **régulation** à combiner des politiques efficaces de concurrence sur les marchés de référence habituels aux télécommunications, avec la dynamique d'innovation et de convergence du secteur des TIC dans son ensemble.

Enfin, il nous semble évident que les inquiétudes qui se sont développées au cours de ces derniers mois dans le domaine de la **sécurité** et de la confiance (spam, virus, piratage de contenus, ...), doivent mobiliser les efforts de tous pour ne pas remettre en cause les formidables progrès en termes d'interopérabilité et d'ouverture qui ont jusqu'ici caractérisé le phénomène Internet.

Broadband: latest trends
Haut Débit : Dernières tendances
p.2

Substitution & Convergence
Substitution & convergence
p.4

3G is here
La 3G est là
p.5

VoIP: inevitable growth
VoIP : un développement inéluctable
p.6

Video Game
Jeux Vidéo
p.7

How to succeed
in the network economy
Réussir dans l'économie en réseau
p.8

European enlargement and ICT's
L'Europe élargie et les TIC
p.9

This Newsletter is
sponsored by:



Newsletter réalisée
avec le concours de :

Yves Gassot
CEO, IDATE

This special issue offers analyses that throw light on the
IDATE's International Conference sessions.



Ce numéro spécial propose des analyses qui éclairent les
sessions des Journées Internationales de l'IDATE

Broadband: latest trends

Seminar
24 Nov. 2004
"Broadband for all"

During the second half of 2003, Western Europe saw strong growth in the number of broadband subscribers. This figure consequently increased from 3.7 broadband connections per 100 inhabitants in June 2003 to 6 in December 2003.

DSL technology continues to dominate in Europe with a 4.7% penetration rate versus 1.2% for cable modem, even though cable remains dominant in Portugal, Austria and the Netherlands.

The rate of DSL coverage reached around 85% of the Western Europe's population at the end of 2003.

Results for the first half of 2004 reveal:

- High growth in broadband in France, the United Kingdom and Italy with +1.47 million new lines in the UK and +1.15 million respectively in the other two countries.
- A high broadband growth rate in Japan despite a tendency towards a slowdown.
- A solid dynamic in the USA supported by an aggressive approach by telcos (SBC, Verizon, BellSouth and Qwest), which have lowered their prices significantly and are now seeing growth in their DSL subscriber bases (almost 10 million connections at the

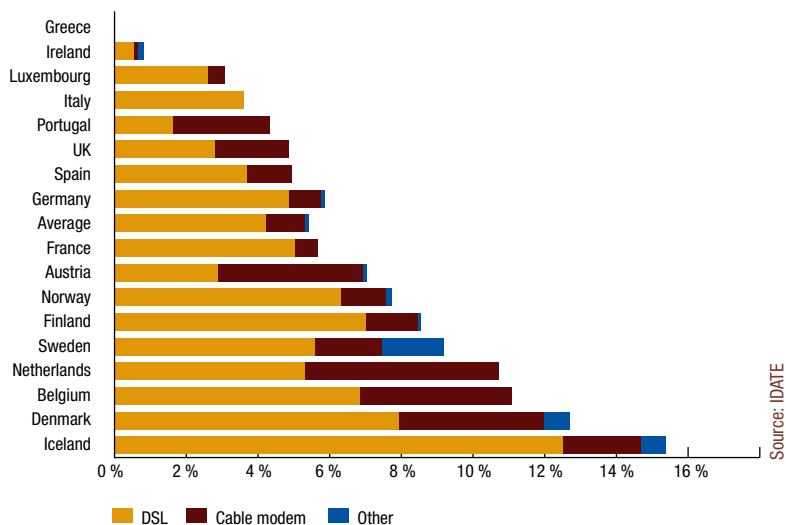
end of the half year) outstrip that of cable operators (which nevertheless still controlled 63% of broadband connections in March 2004)

- And even if this data is not sufficiently accurate to be published, it is worth mentioning the impressive size of the Chinese market, which approached 20 million DSL subscribers at the end of June 2004.

Drop in prices, competition, services via DSL, race for bandwidth capacity etc.

- The fall in access prices is continuing to stimulate growth in the broadband market. In (Page 3) June 2004 we consequently saw 512 Kbps DSL connections market-

Penetration (per 100 inhabitants) by technology (December 2003)



Durant le second semestre 2003, l'Europe de l'Ouest a connu une forte croissance du nombre d'abonnés haut débit (HD). On est ainsi passé de 3,7 accès HD pour 100 habitants en juin 2003 à 6 en décembre 2003.

C'est toujours la technologie DSL qui domine en Europe avec 4,7% de pénétration vs 1,2% pour le câble modem, même si au Portugal, en Autriche et aux Pays-Bas, le câble domine.

Le taux de couverture du DSL avoisinait 85% de la population d'Europe de l'Ouest à fin 2003.

Les résultats du premier semestre 2004 font apparaître :

- La forte progression des parcs HD de la France, du Royaume-Uni et de l'Italie avec respectivement + 1,47 million pour le premier et + 1,15 million pour chacun des deux autres pays.
- Un rythme élevé de développement du HD au Japon malgré une tendance au ralentissement.
- Une dynamique solide aux Etats-Unis, entretenue par une approche très offensive des telcos (SBC, Verizon, BellSouth et Qwest) qui ont fortement baissé leurs prix et qui font maintenant état d'un taux de

croissance de leur parc DSL (près de 10 millions de lignes à la fin du semestre) plus important que celui des câblo-opérateurs (qui contrôlaient néanmoins encore 63% des accès HD en mars 2004).

- Et même si les données ne sont pas suffisamment précises pour être publiées, on mentionnera la taille impressionnante du marché chinois qui approchait les 20 millions d'abonnés DSL fin juin 2004.

Chute des prix, concurrence, services sur DSL, course aux débits, ... :

- La chute des prix de l'accès continue d'alimenter la progression

ed for less than EUR 15 and connections of up to 8 or 10 Mbps (best effort) at less than EUR 30, especially in France.

- Very fierce competition based either on the cable-telephone duopoly, or on the growing influence of unbundling (in France the number of lines partly or totally unbundled multiplied by 2.5 in the first half year of 2004 to reach 730,000 lines)
- The launch of complementary services (access to TV channel bouquets, VoIP etc.) by DSL access providers in the context of

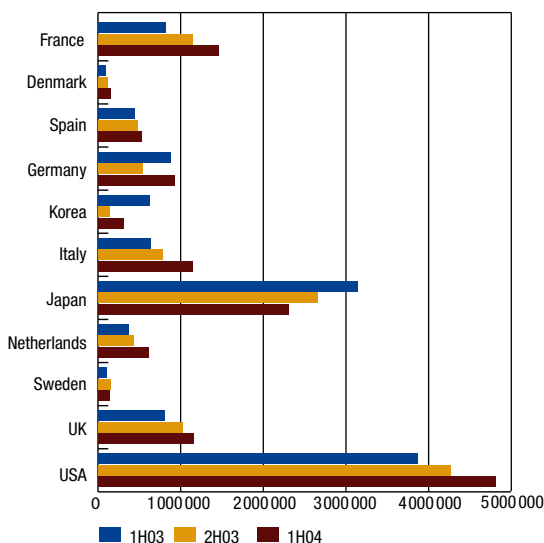
market share winning strategies or the quest for higher ARPU. It is worth noting that U.S. telcos have opted to base their video offerings on alliances with satellite platforms, rather than using DSL connections to compete with cable operators.

- Although still lagging behind the offerings that can be found on the South Korean and Japanese markets, the bandwidth capacities offered in the USA and in Europe by cable operators (Telenet in Belgium and NC Numericable in France respectively offer connec-

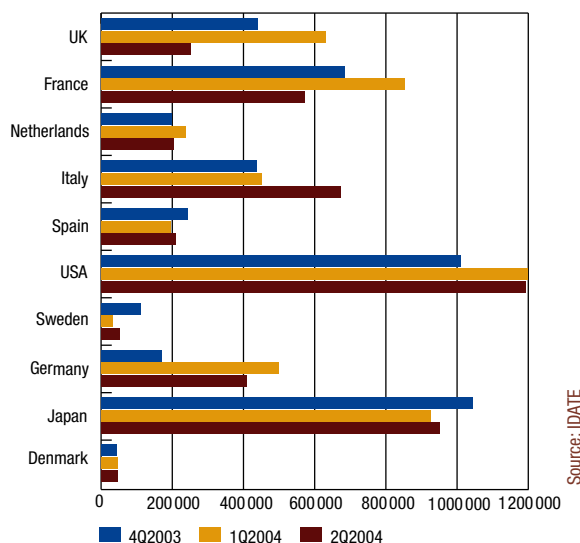
tions at 6.6 Mbps and 8 Mbps) and now by DSL access providers (which are announcing the forthcoming deployment of ADSL2+) illustrate the ineluctable nature of the race for very high bandwidth capacities.

- Lastly, we would like to highlight the trend towards European incumbent operators repossessing their Internet subsidiaries, as DSL - along with mobiles - now form the basis on which they will have to rebuild all of their offerings.

Trends in new broadband subscribers between the beginning of 2003 and mid 2004



New DSL subscribers per quarter



Source: IDATE

du marché HD. On trouve ainsi, en juin 2004, notamment en France, des accès DSL 512 Kbps à moins de 15 EUR et des accès jusqu'à 8 ou 10 Mbps (*best effort*) à moins de 30 EUR.

- Une concurrence très vive basée, soit sur le duopole câble-téléphone, soit sur la montée en puissance du dégroupage (en France, le nombre de lignes - dégroupées partiellement ou totalement - a été multiplié par 2,5 au premier semestre pour dépasser 730 000 lignes).
- Le lancement, par les fournisseurs d'accès DSL, de services complémentaires (accès à des bouquets de chaînes TV, VoIP, ...), s'inscrit, soit

dans des stratégies de conquête de parts de marchés, soit dans la recherche d'un ARPU plus élevé. Il est à noter qu'aux Etats-Unis les telcos ont préféré, face aux câblo-opérateurs, fonder leur offre vidéo sur une alliance avec les plateformes satellitaires plutôt que d'utiliser les accès DSL.

- Même s'ils restent en retrait au regard de ceux que l'on peut trouver sur les marchés coréen ou japonais, les débits offerts aux Etats-Unis ou en Europe par les câblo-opérateurs (Telenet en Belgique ou NC Numericable en France offrent respectivement des accès à 6,6 Mbps et 8 Mbps), et maintenant

par les fournisseurs d'accès DSL (qui annoncent le déploiement de l'ADSL2+ prochainement), illustrent le caractère irrésistible de la course aux très hauts débits;

- Enfin, on soulignera la tendance à la réintégration par les opérateurs historiques européens de leurs filiales Internet, le DSL étant devenu pour eux - avec les mobiles - la base sur laquelle ils vont devoir reconstruire l'ensemble de leurs offres.

Substitution & Convergence: is there a future for fixed telephony?

Substitution et convergence : quel avenir pour la téléphonie fixe ?

Conference
25 Nov. 2004

Session:
"Internet: Act II and the
future of telephony"

Fixed telephony operators, especially the incumbents, which have so far derived a significant share of their revenues (and their profits!) in this segment, seem to have reached a turning point in their history, as subscriber base, traffic and revenues are now on the decline in most countries.

Telcos have adopted a variety of approaches to countering the threat of stagnant revenues, brought about in large part by the decline in fixed telephony.

The first measure was to invest in areas that appeared to be strong growth vehicles, namely mobile services and Internet access.

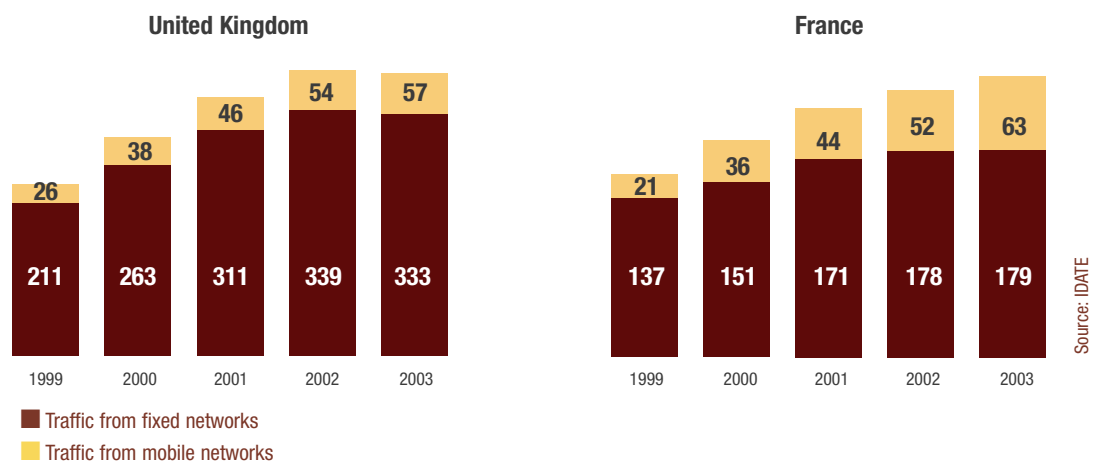
Now, operators are increasingly focusing on the marketing approach:

- Tariff innovations (rebalancing, flat rates and discounts)
- bundled service packages (fixed telephony / cellular / broadband access / video)
- New handsets (e.g. videophones)
- New services, using different networks and transmission modes.

Ongoing changes in the industry question the very identity of telcos in the medium and longterm.

Voice could become, through VoIP, an application among numerous others, for which not only ISPs, virtual operators and cable operators can compete but also portals and server suppliers.

Trends in traffic in the United-Kingdom and France, 1999-2003 (Billion minutes)



Les opérateurs de téléphonie fixe, essentiellement les opérateurs historiques, qui réalisent une part importante de leurs revenus (et de leurs profits !) sur ce segment, semblent avoir atteint un tournant de leur histoire, au moment où leur base d'abonnés, le trafic et les revenus générés, sont désormais entrés dans une phase de déclin dans de nombreux pays.

Les opérateurs télécoms ont adopté des politiques variées pour faire face à la stagnation de leurs recettes, liées pour une grande part à la baisse de la téléphonie fixe.

La première mesure prise a été d'investir dans des domaines promis à une forte croissance comme les services mobiles et l'accès Internet.

Aujourd'hui, les opérateurs se focalisent de plus en plus sur de nouvelles approches marketing :

- innovations tarifaires (rééquilibrages, forfait et discount) ;
- ventes couplées de services (téléphone fixe / mobile / accès haut débit / vidéo) ;
- nouveaux terminaux (par exemple visiophones) ;
- nouveaux services utilisant différents réseaux et modes de transmission.

Les changements en cours dans l'industrie des télécommunications posent la question de la véritable identité des opérateurs dans le moyen et le long terme.

La voix, par exemple, pourrait devenir, à travers la VoIP, une application parmi de nombreuses autres, pour laquelle la concurrence s'exercerait non seulement entre les FAI, les opérateurs virtuels et les câblo-opérateurs mais également avec les portails et les serveurs.

DigiWorld®
market report

"Substitution & Convergence:
is there a future for fixed
telephony?"
(Edition 2004)

Sophie Bismut
s.bismut@idate.org

Four years after speculation over the attribution of UMTS licences in Europe, almost all of the main mobile operators will have opened their **third generation networks** by the end of the year. The launches are taking place quietly, territory coverage is perfectible and ambitions remain modest, yet the technological challenge has nevertheless been met.

However, although second generation mobile networks have become "cash machines" it would be mistaken to think that double-digit growth is guaranteed for the next decade as:

- Competitive pressure is increasing
- Additional revenues from data applications will be offset by a fall in voice revenues
- The mobile Internet model may start to resemble the fixed Internet model

- The networks and frequencies of 3G operators may be "bypassed" by systems currently being developed, more advanced versions of Wi-Fi/Wi-Max etc.

The era of UMTS is dawning in the context of an extraordinary mix of technologies. This is the marketing challenge that mobile operators must now rise to.

Quatre ans après les spéculations autour de l'attribution des licences UMTS en Europe, les principaux opérateurs mobiles auront quasiment tous ouvert leurs **réseaux de troisième génération** d'ici la fin de l'année. Les lancements sont discrets, la couverture du territoire perfectible, les ambitions mesurées, mais force est de constater que le pari technologique a été tenu.

Toutefois, si les réseaux mobiles de seconde génération sont devenus des

"cash machines", on aurait tort de croire que la croissance à deux chiffres est assurée pour les 10 ans à venir :

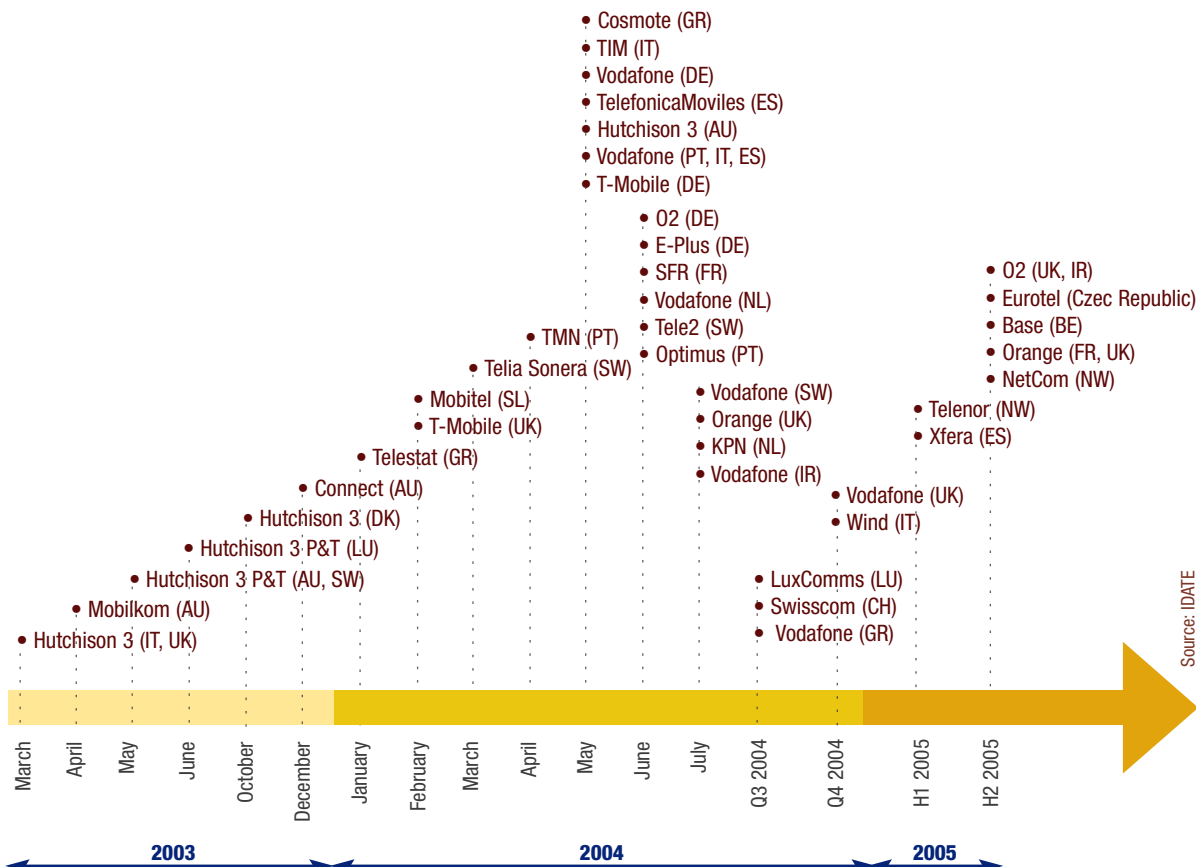
- La pression concurrentielle a tendance à augmenter ;
- Les revenus supplémentaires tirés des applications données sont compensés par la baisse des revenus de la voix ;
- Le modèle de l'Internet mobile pourrait se rapprocher de l'Internet fixe ;
- Les réseaux et fréquences des opérateurs 3G pourraient être "contournés" par les systèmes en développement, dans le prolongement du Wi-Fi/Wi-Max, ...

L'ère de l'UMTS s'ouvre dans un contexte de brassage technologique extraordinaire. C'est donc un défi marketing que doivent désormais relever les opérateurs mobiles.

**Conference
25 Nov. 2004**

Session:
"Internet: Act II will
be also mobile!"

European 3G networks already launched



Source: IDATE

**DigiWorld®
market report**

"New Mobile Services:
3G market dynamics"
(Edition 2004)

Pierre Antoine
p.antoine@idate.org

VoIP: inevitable growth

VoIP : un développement inéluctable

Conference
25 Nov. 2004

Session:
"The CEO's priorities"

Since 2002 we have seen launches of VoIP services for consumers on a large scale. These launches have been carried out by cable operators, DSL operators and virtual operators (such as Vonage and Skype). By the beginning of 2004 YahooBB consequently offered its services to over 3.6 million subscribers in Japan while Vonage boasted almost 116,000 subscribers in the USA and Skype registered 400,000 active users. After a

testing period towards the end of the 1990s, we are now seeing the rise of VoIP in companies. Its primary advantage is the cost saving on large volumes of inter-site and international traffic. VoIP routes traffic on the same network, reducing costs related to telecommunications staff and site changes. VoIP increases the productivity and mobility of employees. It also features in projects for unified messaging, multimedia conferencing and XML applications.

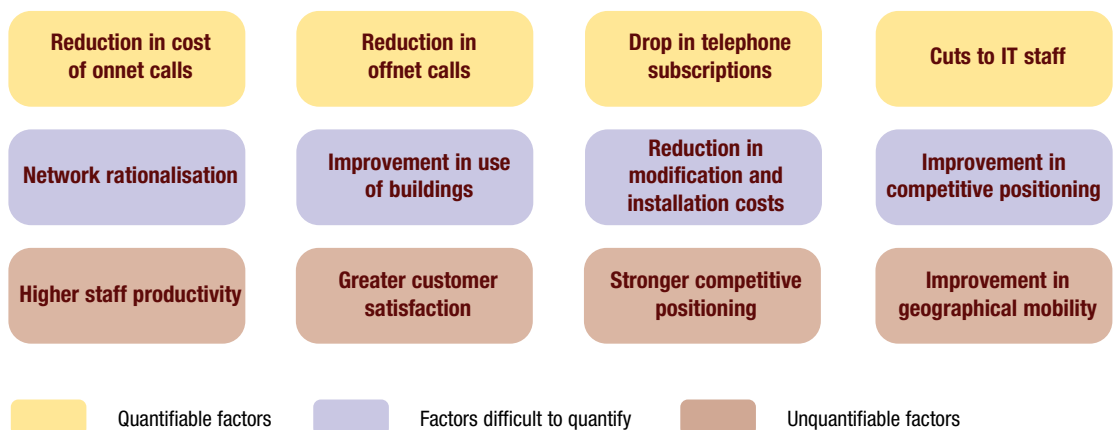
The main drivers of demand are contact centres, PABX renewal and the switch to MPLS networks. Demand is slowed by the additional costs versus a traditional solution, security and the difficulty of estimating return on investments. However, VoIP has a bright future: while only 2.5% of corporate connections ran on IP at the end of 2003 (10 million), this figure is expected to reach **40% (180 million) by 2009**.

Depuis 2002, on assiste à des lancements de services de VoIP à grande échelle auprès du grand public. Ils proviennent aussi bien des câblo-opérateurs, des opérateurs DSL que d'opérateurs virtuels (Vonage ou Skype). Ainsi, au début 2004 au Japon, YahooBB ! offre ses services à plus de 3,6 millions d'abonnés, aux Etats-Unis, Vonage a près de 116 000 abonnés et Skype revendique 400 000 utilisateurs actifs. Après une période de test à la fin des années 90, on assiste à une

montée en charge de la VoIP en entreprise. Son premier intérêt est la diminution des coûts lorsque le trafic intersite ou le trafic international sont importants. La VoIP mutualise les trafics sur un même réseau, réduit les charges de personnel responsable des télécommunications et les coûts lors des transformations de sites. La VoIP augmente la productivité et la mobilité des salariés. Elle s'inscrit également dans les projets de messagerie unifiée, de conférence multimédia et d'applications XML.

Les principaux moteurs de la demande sont les centres de contact, le remplacement des PABX et le passage à des réseaux MPLS. Elle est freinée par les coûts supplémentaires par rapport à une solution traditionnelle, la sécurité et la difficulté à estimer le retour sur investissement. Cependant, la VoIP est promise à un bel avenir : alors que dans le monde entier seulement 2,5% des lignes professionnelles fonctionnent sous IP à la fin 2003 (10 millions), elles atteindront **40% en 2009 (180 millions)**.

Table: Drivers of corporate demand and main decision-making factors



Source: IDATE

For the third year running, IDATE, in partnership with Montpellier Agglomération, is organizing the International Video Game Forum, bringing together players from the value chain and related sectors and providing an opportunity to discuss the following key issues:

- **Home consoles:** a new generation is in production and should be commercialised between 2006 and 2007

Pour la troisième année consécutive l'IDATE, avec ses partenaires, organise le forum international du jeu vidéo, réunissant les acteurs de la chaîne de valeur et des acteurs de secteurs connexes, l'occasion de débattre autour des points-clés suivants :

- Les **consoles de salon** nouvelle génération sont en préparation. Elles devraient être commercialisées entre 2006 et 2007.

- Le **marché des consoles portables** s'ouvre avec la commercialisation de la N-Gage QD, et en 2005, de la console de Sony, la PSP.

- The **portable console market** is opening up, with the launch of the N-Gage QD and the Sony PSP console scheduled for 2007

- The segment of video games for **mobile terminals** has a bright future, with a growing number of development and publishing agreements

- Publishing is undergoing **structural changes**, including globalisation of the sector, rising production budgets and the need to develop multi-platform games

- Le segment des jeux vidéo sur **terminaux mobiles** est promis à un avenir doré, les accords de développement et d'édition fleurissent.

- L'édition connaît des **changements structurels** : mondialisation du secteur, croissance des budgets de production, nécessité de développer des titres multiplates-formes.

- Le jeu vidéo a des relations de plus en plus étroites avec la **télévision** : jeux vidéo sur TV interactive, chaînes de télévision thématique,

- Video games have increasingly close relations with **television**: video games on interactive television, thematic television channels, specialist audiovisual production companies and live broadcasting of events

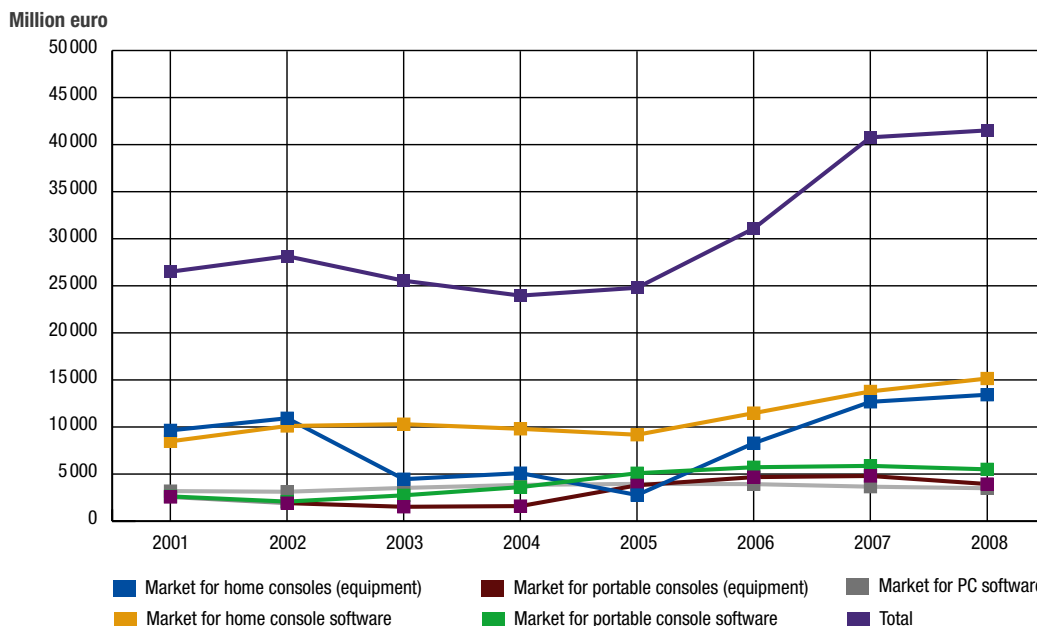
- Video games represent a gateway to digital technology in the home. **European public authorities** are aware of the risks and opportunities that this industry represents. These discussions may help to raise the sector's profile in Europe.

sociétés de production audiovisuelles spécialisées, retransmission d'événements en direct.

- Les jeux vidéo constituent une porte d'entrée du numérique dans les foyers. Les **pouvoirs publics en Europe** sont conscients des enjeux de cette industrie. Les interventions pourraient permettre une meilleure prise en compte du secteur au niveau européen.

Conference
24 Nov. 2004
"3rd International
Video Game Forum"

Trends in the world video games market (in millions of EUR)



Source: IDATE

Laurent Michaud
l.michaud@idate.org

DigiWorld®
market report
"Video Games:
NextGen gaming"
(Edition 2004)

How to succeed in the digital networked economy

Réussir dans l'économie en réseau



The '90s was the decade of computing power and miniature devices— process faster, store more, make it cheaper, make it smaller.

Driven by the convergence of computers, open standards and connectivity, we are now in a new age – an age characterised by networking where the ability of computers and telecommunications to interconnect through societies and economies is creating new opportunities but also challenges. This new age is called the 'the digital networked economy.

The impact of the digital networked economy is accelerating.

- More organisations than ever now undertake their activities online as connectivity increases and technology prices fall – there are now more than 600 million people online worldwide.
- Companies used to do everything themselves, now the trend is to outsource as the internet cuts the cost of inter company transactions and makes the exchange of information easier.
- The internet and other interactive technologies has led to an explosion in data collection bringing with it a range of privacy issues but also improvements to customer service and personalised product offerings.

Les années 90 furent celles de l'informatique et de la miniaturisation : traiter plus vite, stocker plus, faire moins cher, faire plus petit.

Sous l'impulsion de la convergence informatique, des nouveaux langages et de la connectivité, nous sommes aujourd'hui dans une nouvelle ère. Une ère caractérisée par la mise en réseau, où informatique et télécommunications s'interconnectent et où les marchés créent de nouvelles opportunités mais aussi de nouveaux défis. Cette nouvelle ère est celle de l'économie en réseau.

Aujourd'hui, l'impact de l'économie en réseau s'accélère :

- Plus que jamais, les entreprises mettent en ligne leurs activités à la faveur d'un maillage qui se densifie et de la baisse des prix des technologies : il y a aujourd'hui plus de 600 millions d'internautes à travers le monde.
- Nous sommes aujourd'hui à l'ère de l'outsourcing, favorisé par Internet, qui réduit les coûts des relations interentreprises et rend les échanges d'informations plus faciles.
- Internet et d'autres technologies interactives ont conduit à une explosion des données disponibles posant ainsi des problèmes de confidentialité mais permettant aussi d'améliorer le service clients et la personnalisation des offres.

- Employers and employees alike are increasingly seeking more flexible approaches to employment and new ways of working – bringing with them huge implications for how we travel, socialise and shop.

The common thread through all of these is the increasing reliance of organisations on networked IT and communications systems in an environment where, our research tells us, 80% of Chief Information Officers are expecting to spend less money on both.

So how can BT help?

With decades of experience in designing, developing and managing some of the most complex communications systems in the world - and the international standards that enable them - BT has a distinctive position in the marketplace. We're already helping 10,000 multi site organisations around the world address the challenges and realise the opportunities presented by the emergence of the digital networked economy, among them two thirds of the CAC 40 and 60% of the 20 largest Fortune 500 companies.

In collaboration with our world-class technology partners BT can help organisations to:

- Employeurs et employés sont de plus en plus à la recherche de flexibilité et de nouvelles façons de travailler, avec les conséquences que cela engendre sur notre façon de voyager, de vivre en société et de consommer.

Il apparaît donc que les entreprises sont de plus en plus dépendantes de leur système d'information dans un contexte où, comme nos études le soulignent, 80% des DSI s'attendent à dépenser moins.

Comment BT peut-elle les aider ?

Forte de sa longue expérience dans la conception, le développement et le management de systèmes d'information parmi les plus complexes au monde – et des standards technologiques qui les rendent possibles – BT bénéficie aujourd'hui d'une position unique sur le marché. Nous accompagnons d'ores-et-déjà 10 000 grandes entreprises multisites dans le monde pour qu'elles relèvent les défis et profitent des opportunités qui naissent avec l'avènement de l'économie en réseau. Parmi nos clients, nous comptons deux tiers du CAC 40 et 60% des 20 premières entreprises classées au Fortune 500.

En étroite collaboration avec nos partenaires technologiques de renommée internationale, BT accompagne les entreprises pour :

- Establish a network infrastructure that is flexible, cost-effective, reliable and secure – we have one of the largest IP enabled networks in Europe connecting to more than 120 countries across 5 continents.
- Understand and address the consequences to operational risk and regulatory compliance of working in a highly connected environment - we block over 40,000 viruses and prevent more than 14m unauthorised access attempts every month.
- Leverage this secure infrastructure to develop new IT and communications systems that will improve the ways in which an organisation deals with its customers, workforce, partners and suppliers leading to competitive advantage – transforming our own customer management environment serving over 21 million customers, 1.2 million registered online users and 16,000 field engineers, saved us more than £150m.

We are all participants in the digital networked revolution. Those that take the opportunities will thrive, prosper and develop. Those that procrastinate are set to falter.

- Mettre en place une infrastructure réseau souple, sécurisée, fiable et qui réduit les coûts – nous disposons pour cela du plus grand réseau IP d'Europe permettant de relier plus 120 pays sur les 5 continents.

- Comprendre et apporter les réponses que posent le risque opérationnel et la compatibilité réglementaire dès lors que l'entreprise évolue dans un environnement international et ouvert – nous bloquons plus de 40 000 virus et faisons échec à 14 millions de tentatives d'accès non autorisées chaque mois.

- S'appuyer sur cette infrastructure pour développer un système d'information performant qui améliore les relations qu'une entreprise entretient avec ses clients, ses collaborateurs, ses partenaires et ses fournisseurs, lui garantissant ainsi un avantage compétitif - en transformant notre propre système de relations clients, qui gère plus de 21 millions de clients, 1,2 million d'utilisateurs en ligne et 16 000 techniciens sur le terrain, nous avons économisé plus de 150 millions de £.

Nous sommes tous les acteurs de l'économie en réseau. Ceux qui en saisiront les opportunités vont prospérer et se développer. Les autres sont voués à l'échec.

To find out how to succeed in the digital networked economy check out:

Pour savoir comment réussir dans l'économie en réseau, rendez-vous sur :

www.bt.com/networkedIT

European enlargement and ICT's

L'Europe élargie et les TIC

On May 1st 2004, ten new countries became members of the European Union, representing a 20% increase in its population versus an increase in GDP of only 5%. Enlargement of the European Union is a major challenge for existing members and newcomers, doubtlessly offering benefits to both in the long term, but calling for heavy investment and several adjustments in the short term.

ICT markets grew by 9.4% in candidate countries in 2002, against 5% at the world level. The availability of a highly qualified and modestly paid workforce in new member countries offers large companies in the ICT sector fresh investment alternatives.

However, the share of investment in ICTs versus GDP and the level of expenditures of information technology products per inhabitant remains lower than in West European countries (which themselves are lower than in the USA).

In the ICT sector, enlargement raises significant investment and growth opportunities, as well as concerns regarding the Union's capacity to cope with the individual situations of its new members.

These issues will be addressed at the **seminar of «IDATE Foundation»**, which will be held in Montpellier on November 24, 2004.

Representatives from the Foundation members and invited experts will analyse trends in the ICT sectors of these countries, their impact on industry dynamics in the mid and long term by underlining the importance of regulatory frameworks and international cooperation.

Le 1er mai 2004, 10 nouveaux Etats sont devenus membres de l'Union Européenne, représentant une augmentation de 20% de la population pour seulement 5% du PIB. L'élargissement de l'Union Européenne, qui représente un enjeu majeur, tant pour les pays membres actuels que pour les nouveaux venus, est aussi sans nul doute porteur à long terme de nouveaux bénéfices pour l'ensemble des pays de la zone, tandis qu'à court terme s'ouvre une période nécessitant d'importants investissements et de nombreux ajustements.

Le marché des TIC dans les pays candidats a cru de 9,4% en 2002, contre 5% au niveau mondial. La présence

d'une main d'œuvre hautement qualifiée et peu coûteuse représente une alternative, pour les grands groupes des TIC, pour procéder à de nouveaux investissements.

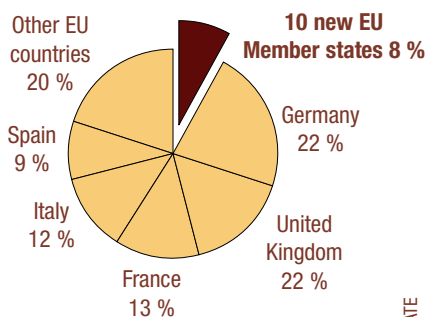
Dans ces pays, le niveau des investissements en TIC au regard du PIB et du niveau des dépenses en TIC par habitant est moins élevé que dans les pays d'Europe de l'Ouest (qui est lui même plus faible que pour les Etats-Unis).

Pour les TIC, l'élargissement peut être l'occasion d'investissements significatifs et de nouvelles opportunités de croissance, mais également l'occasion de mesurer la capacité de l'Union à faire face à la diversité des situations de chacun des nouveaux états membres.

Ces questions seront débattues à l'occasion du **séminaire de la «Fondation IDATE»** qui se tiendra le 24 novembre prochain à Montpellier. Des représentants des entreprises membres de la Fondation et des experts invités analyseront ensemble les tendances des secteurs des TIC dans ces pays, leur impact à moyen et long terme, en soulignant l'importance des cadres réglementaires et des accords de coopération internationale.

Seminar
24 Nov. 2004
"IDATE Foundation Seminar"

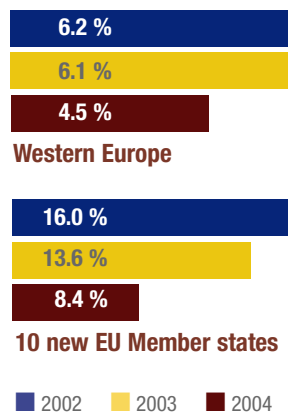
EU Telecom Services Market



Total 2003: 250 billion EUR

Source: IDATE

Annual growth rates in telecom services



Source: IDATE

Didier Pouillot
d.pouillot@idate.org

Since 1977, IDATE has established itself over the years as one of the leading centres for exchange and analysis in Europe, specialising in the Telecommunications, Internet and Media Industries and markets.

■ IDATE's vocation is to lead a number of original initiatives, a European Forum furthering the debate of ideas and the exchange of experiences between the players in these domains.

■ Highly reputed teams of consultants and analysts conduct numerous reports and consultancy missions and participate in the continual investment in a worldwide observatory on the markets and strategies of those players in the Information Technology and Communication sectors.

Depuis 1977, l'IDATE s'est imposé au fil du temps comme un des tout premiers centres d'échanges et d'analyse en Europe, spécialisé dans les industries et marchés des télécommunications, de l'Internet et des médias audiovisuels.

■ L'IDATE a pour vocation d'animer, à travers des initiatives originales, un forum européen favorisant le débat d'idées et les échanges d'expériences entre les acteurs du domaine.

■ Des équipes de consultants et d'analystes de haut niveau conduisent de nombreuses missions d'études et de conseil. Ils participent à l'investissement continu dans un observatoire mondial des marchés et des stratégies d'acteurs des secteurs des technologies de l'information et de la communication.

Find out more about IDATE's news in the information technologies sector and our latest publications at:

L'actualité des secteurs des technologies de l'information et des dernières publications de l'Idate sur :

www.idate.org



DigiWorld® a truly global Observatory on the Communications and Information Technology sectors

IDATE relies on its specialised teams and continuous investment in its information and strategic monitoring system: Observatory of the digital world. This observatory offers a comprehensive set of regularly updated thematic and sector-based reports, organized into **ATLAS**, **STRATEGY**, **FOCUS** and **SURVEY** collections, enhanced by a strategic market watch service (mini-reports, workgroups, consultant Q&A service, etc.).

DigiWorld® un véritable observatoire mondial des secteurs des technologies de l'information et de la communication

L'IDATE met à profit ses équipes spécialisées et son investissement continu dans un système d'information et de veille stratégique : l'observatoire du monde numérique. Cet observatoire propose un ensemble complet de rapports sectoriels et thématiques régulièrement actualisés, organisé autour des collections **ATLAS**, **STRATEGY**, **FOCUS** et **SURVEY** et prolongé par un service de veille stratégique (mini dossiers, réunions de travail, questions aux consultants, ...).

Changes to the IDATE executive committee

IDATE's General Meeting held on June 17th 2004 saw changes to the IDATE executive committee and Association staff. President Francis Lorentz paid tribute to the contributions made by the outgoing François Schoeller and Olivier de la Fouchardière, who after many years of valuable service to IDATE (as founding president and treasurer respectively) did not wish to seek another term in office.

Several institutions and individuals were given new responsibilities within IDATE, reinforcing the executive committee which is now composed of the following members:

- President: Francis Lorentz
- Treasurer: Bernard Brabet
- Vice-president: A.R.T. (represented by Gabrielle Gauthey), Cap Gemini (represented by Philippe Donche Gay), France Telecom (represented by Marc Fossier), Jean-Hervé Lorenzi and Agnès Touraine

Le Bureau de l'IDATE renouvelé

L'Assemblée Générale Ordinaire de l'IDATE du 17 juin dernier a vu le renouvellement du Conseil d'Administration et du Bureau de l'Association. A cette occasion, le Président Francis Lorentz a salué l'action des sortants François Schoeller et Olivier de La Fouchardière qui, après de nombreuses années de services éminents rendus à l'IDATE (respectivement comme Président Fondateur et comme Trésorier), n'ont pas souhaité solliciter un nouveau mandat.

En revanche, plusieurs institutions ou personnalités ont été appelées à exercer des responsabilités nouvelles au sein de l'IDATE en renforçant le Bureau, qui est désormais constitué ainsi :

- Président : Francis Lorentz
- Trésorier : Bernard Brabet
- Vice-Présidents : A.R.T. (représentée par Gabrielle Gauthey), Capgemini (représenté par Philippe Donche Gay), France Télécom (représenté par Marc Fossier) et Jean-Hervé Lorenzi et Agnès Touraine

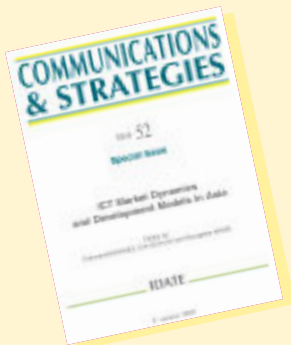
IDATE hires fresh talent

- **Pierre Antoine** was appointed by IDATE to manage the "Strategy and Technological Development" department. Prior to joining the IDATE team Pierre Antoine, a 37 year-old graduate of the ESC Rouen, was Market Analysis Director for the mobile division of Alcatel. Pierre Antoine has also occupied the posts of marketing analyst with GfK and client manager at IRI Secodip (market research). He brings to IDATE his knowledge of the mobile services and terminals market and valuable industry experience.
- **Bernard Sanchez** has joined IDATE as head of its "Regulation & Competition" activities. Bernard Sanchez, a 38 year-old Doctor in Economic Sciences, specialises in industrial economics and the regulation of network industries. After acting as director of studies at the DG XII of the European Commission and teaching at the University of Montpellier, he was appointed director of studies at ENERDATA, an analyst and consultant specialising in the software industry
- **Vincent Bonneau** has joined IDATE to enhance the institute's expertise in market monitoring, software players and IT services. Vincent Bonneau, a 27 year old and X-ENST with a HEC Master, previously worked at the French Economic mission of San Francisco, where he was responsible for economic monitoring of the software industry.

L'IDATE recrute de nouveaux talents

- **Pierre Antoine** rejoint l'IDATE pour prendre la direction du Département "Stratégie et Développement Technologique". Agé de 37 ans, diplômé de l'ESC Rouen, il était préalablement Market Analysis Director de la division Mobiles d'Alcatel après avoir occupé des fonctions d'analyste chez GfK, et IRI Secodip. Il apporte notamment à l'IDATE sa connaissance du marché des services et terminaux mobiles et son expérience du monde de l'industrie.
- **Bernard Sanchez** a été nommé responsable de l'activité "Régulation & Concurrence" de l'IDATE. Agé de 38 ans, Docteur en Sciences Economiques, Bernard Sanchez est un spécialiste des problèmes d'économie industrielle et de la régulation des industries des réseaux. Après avoir été chargé d'études à la DG XII de la Commission européenne et enseignant à l'Université de Montpellier, il était, avant de rejoindre l'IDATE, Directeur d'Etudes à ENERDATA, cabinet d'études et de conseil spécialisé dans le secteur de l'énergie.
- **Vincent Bonneau** rejoint l'IDATE pour renforcer l'expertise de l'institut dans le suivi des marchés et des acteurs du logiciel et du service informatique. Agé de 27 ans, X-ENST, Master HEC, il était précédemment en poste à la Mission Economique française de San Francisco, en charge de la veille économique sur l'industrie du logiciel.

COMMUNICATIONS & STRATEGIES



Since its creation in 1991, COMMUNICATIONS & STRATEGIES has been making its mark as an independent European publication, focusing on the industry's key issues and offering a forum for the finest socio-economic analysis of the telecoms, IT and audiovisual sectors.

Depuis sa création en 1991, COMMUNICATIONS & STRATEGIES s'affirme comme une publication européenne indépendante, ouverte sur les préoccupations de l'industrie et offrant une tribune aux meilleurs travaux d'analyse socio-économique dans le champ des télécommunications, de l'informatique et de l'audiovisuel.

Articles / Contribution: Published articles refer to economic, socio-technical and political fields. Les articles publiés font référence aux domaines de l'analyse économique, socio-technique et politique.

Features / Repères: Factual analyses, key point of current situation are organized in the form of regular features : regulation and conception, firms and markets, references, technical innovation, public policies, use logics, book review / Analyses factuelles, points-clés de l'actualité organisés sous forme de rubriques apparaissant de façon régulière : réglementation et concurrence, entreprises et marchés, références, innovations techniques, politiques publiques, logiques d'usages, notes bibliographiques.

Opinion / Point de vue

Under this heading, actors in industry may propose their vision and their reading of key issues concerning the communication sector / Cette rubrique ouvre une tribune à des acteurs de l'industrie, qui peuvent y proposer leur vision, leur lecture des grands dossiers concernant le secteur de la communication.

Free access to a selection of articles at:
Accès libre à une sélection d'articles sur :

www.idate.org

Membership journal for



Subscription Price (4 issues): 199 EUR - Print or CDROM / Abonnement (4 N°) Prix : 199 EUR - Papier ou CDROM

Contact Sophie Monjo +33 (0) 467 144 456 - s.monjo@idate.org

The European way to think the Digital World

Workshops & Seminars - Ateliers et séminaires

24

Wednesday November 24th

Mercredi 24 novembre

To open the International Conference, dedicated to Internet Act II, IDATE and its partners are organising workshops and specialised seminars:

En ouverture des Journées Internationales consacrées à Internet Acte II, l'IDATE et ses partenaires organisent des ateliers et des séminaires spécialisés :

■ 3rd International Video Game Forum

Upcoming industrial shifts

■ 3^{ème} Forum International des Jeux Vidéo

Prochains virages technologiques et industriels

■ Broadband for All

Lessons from European local players:
Network deployment & innovative usages

■ Haut débit pour tous

Expérience des acteurs en Europe :
déploiement des réseaux et des usages innovants

■ Corporate Telecom Services

Core Issues

■ Services Télécoms d'Entreprise

Les dossiers-clés

■ European enlargement and ICTs

IDATE Foundation's Seminar

■ L'Europe élargie et les TIC

Séminaire de la "Fondation IDATE"

Plenary sessions - Sessions plénières

25

Thursday November 25th

Jeudi 25 novembre

- Internet Act II: Research Labs' visions on
- Internet Act II at home: patterns for the digital household
- Internet Act II and the future of the telecom industry
- Internet Act II and Key applications for companies
- Internet Act II ...will be also Mobile!
- Internet Act II and the future of telephony

- Internet Acte II et la vision des grands labo
- Internet Acte II dans le foyer numérique
- Internet Acte II et l'avenir de l'industrie des télécommunications
- Internet Acte II et les applications-clés pour les entreprises
- Internet Acte II sera aussi mobile !
- Internet Acte II et le futur de la téléphonie

26

Friday November 26th

Vendredi 26 novembre

- Internet Act II: What's the new deal in e-commerce?
- Internet Act II: the leaders' visions on key issues
- Internet Act II ...toward a new order in the DigiWorld®!

- Internet Acte II : une nouvelle donne pour le e-commerce ?
- Internet Acte II : la vision des leaders sur les principaux enjeux
- Internet Acte II ... vers un nouvel ordre du DigiWorld® !

Partners and sponsors / Partenaires et sponsors

- 01 Informatique • Acsel • Alcatel • Altitude Télécom • Apom • Atos Origin • Avicam • BFM • Bouygues Télécom • BT • Caisse des Dépôts et Consignations • Capgemini • Cigref • Cisco System • Club 01DSI • Commission européenne • COMMUNICATIONS & STRATEGIES • Département de l'Hérault • EDF • Equant • ENCIP • Ericsson • Eutelsat • Evua • Financial Times • Fujitsu • France Télécom • France Télévisions • Google • Key4Biz • La Lettre des Télécommunications • Les Echos • La Région Languedoc-Roussillon Septimanie • LiderDigital.com • IBM • Interoute • Iris Capital • ISFE • ITS • Lucent Technologies • LyonGame • Maroc Télécom • Montpellier Agglomération • Motorola • neuf telecom • Nortel Networks • Orange • Qualcomm • RATP • Sagem • Satellifax • Sell • SFR Cegetel • Siemens • Sogetrel • T-Deutsche Telekom • TDF • Tigo • Total Télécom • ...

Keynote speakers

Intervenants

- Sanjiv AHUJA, CEO, Orange
- Matti ALAHUHTA, EVP and Chief Strategy Officer, Nokia Corporation
- Jacques ATTALI, Président, Planet Finance
- David BAVEREZ, Portfolio Manager, Fidelity Investments
- Pierre BELLANGER, Président et CEO, Skyrock
- Michaël BOUKOBZA, DG Délégué, ILLIAD/Free
- Xavier BRINGUE, Business Development EMEA, Microsoft Corporation
- Paul CHAMPSAUR, President, ART
- Jean-Pierre CORNIOU, DSI, Renault
- Enrico DELUCHI, Managing Director EMEA, Cisco Systems
- Nicolas DUFOURCO, CEO Central & Southern Europe, Capgemini
- Marc FOSSIER, CTO, France Telecom
- Dr. Steve GARNETT, SVP & General Manager EMEA, Salesforce.com
- Yves GASSOT, CEO, IDATE
- Philippe GERMOND, President & COO, Alcatel
- Alain GRUSON, Président, IPACOM
- Alan HARPER, Group Strategy Director, Vodafone
- Olivier HUART, DG, Cegetel
- Ryan JARVIS, Chief of Mobile Product, BT
- Gilles KAHN, President, INRIA
- Nathan KRISHNA, VP Services, IBM Research
- Ghislain LESCUYER, EVP Broadband Access Products, Thomson
- Alain LEVINSPUHL, General Manager France, Spain & Belgium, Research In Motion France
- Jan LÖNING, PDG, Fnac Direct
- Francis LORENTZ, President, IDATE
- Ian McCAIG, COO, Lastminute.com
- Michel PAULIN, Directeur Général Délégué, Groupe neuf telecom
- Peter RICHARDSON, Independent Telecoms Consultant
- Christian SALBAING, MD European telecommunications, Hutchison Europe Telecommunications
- Fabio SELMONI, Director of European Sales and Operations, Google Europe
- Mauro SENTINELLI, Managing Director, Telecom Italia Mobile
- Nicolas SEYDOUX, President, Gaumont
- Benedict TOMPKINS, Managing Director, Broadview
- Agnès TOURAINE, Managing Partner, Act III Consultants
- Seishi TSUKADA, Président, DoCoMo Europe (France)
- Dennis WELLER, Chief Economist, Verizon
- Niklas ZENNSTRÖM, CEO, Skype
- ...

Registration / Inscription :
<http://conference.idate.org>