

les Echos INFORMATIQUE

Supplément du 14 novembre 1991

Les dix ans du Minitel : le « petit écran » s'impose en France et à l'étranger

En une décennie, le Minitel a gagné ses lettres de noblesse tant auprès des entreprises que des particuliers.

En lui ouvrant ses frontières, l'international l'aide à gagner le pari de la rentabilité.

« **D**ix ans après le lancement commercial de l'expérience Télétel, nous pensons avoir résolu le dilemme de la poule et de l'œuf », estime Francis Kretz, chef de la ligne de produits Télétel chez France Télécom. La viabilité économique du programme Télétel repose, selon lui, sur trois choix essentiels : la rémunération des fournisseurs de services avec l'ouverture du kiosque (France Télécom centralisant la facturation et le recouvrement pour les fournisseurs de services et assurant le reversement) ; la compréhension que le gros du marché est celui du texte (d'où l'intérêt d'un clavier alphabétique) ; la distribution du « Minitel de base » sans supplément d'abonnement.

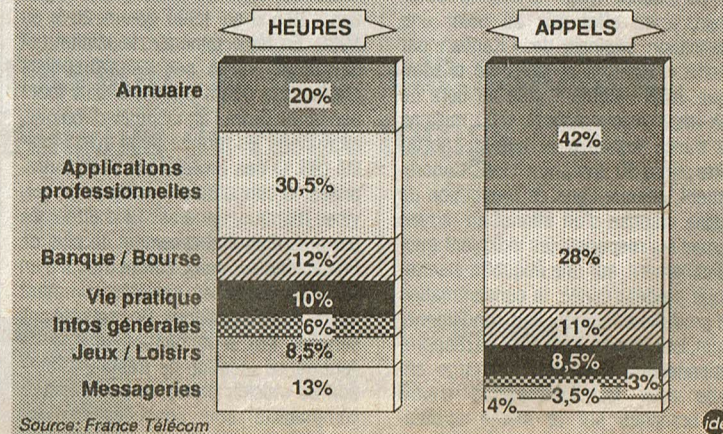
mais parmi les outils de gestion de l'entreprise (voir page suivante).

Un mouvement que France Télécom encourage en proposant de nouveaux services comme, par exemple, la correspondance télématique 3612 Minicom, en permettant l'accès au guide des services (MGS) en langage naturel et en œuvrant pour la multiplication des « point-phone-Minitel » dans la lignée des « point-phone » téléphoniques.

Les résultats financiers prévoyant le « grand équilibre » seulement en 1998 temporisent cependant l'enthousiasme ! (voir article ci-dessous). Loin de le modérer pour autant, France Télécom poursuit une stratégie orientée autour de trois axes : le télépaiement, le multimédia et l'international.

issue du monde de la télécopie qui en passant d'un débit de 4.800 à 9.600 bauds (bits par seconde) « travaille » 8 fois plus vite que le réseau Télétel. De 5 à 6 millions de télécopieurs s'installent chaque année dans le monde. Les terminaux Minitel profiteront bientôt de cet accroissement de la vitesse donnant ainsi un accès plus rapide aux 16.000 codes actuels et favorisant aussi le développement de certains services tels que le transfert de fichier ou le téléchargement de programmes avec rémunération. Le développement du Minitel photo entre aussi dans cette logique : après l'affichage graphique de type alphamosaïque autorisé depuis l'automne 1989 par un jeu de caractères dynamiquement redéfinissables (DRCS), une Carte photo mise

Répartition du trafic télétel par type d'utilisation en 1990



animé car cette dernière ambition nécessite la mise en place d'une nouvelle

« Télétel a réussi en anticipant sur le marché : la base du système a atteint

selon les statistiques parues début novembre), 16.000 services accessibles via ce « petit écran » et près de 7 millions d'heures de connexion, France Télécom considère l'opération comme une réussite. D'autant que si Jean-Marie Rausch, ministre délégué à la Poste et aux Télécommunications, accepte de soutenir une proposition de loi visant à limiter les conditions d'accès aux messageries « roses », relançant ainsi un débat vieux comme le Minitel, ce dernier peut se targuer d'être devenu un outil réellement professionnel au service des entreprises et des particuliers. Et si l'annuaire électronique l'emporte encore en nombre d'appels, les services professionnels le dépassent en nombre d'heures de connexion.

Un outil de gestion

Au-delà de sa fonction de simple recherche d'informations par consultation de banques de données dont Judastel (mise en place par le ministère de la Justice), BFCE Multidevises (service télématique d'informations monétaires de la BFCE accessible via le 36.29.00.65) ou encore ARIA (réseau télématique de promotion d'artistes accessible par 3615 code ARIA que certaines entreprises utilisent déjà pour trouver des groupes susceptibles d'animer leurs soirées de prestige), figurent parmi les plus récentes, Minitel compte désor-

Sommaire

- Une autre fenêtre sur la gestion de l'entreprise **page 22**
- L'accès aux banques de données sans intermédiaire **page 23**
- Un Minitel sur 10 possède une imprimante **page 24**
- Les appels en provenance de l'étranger se multiplient **page 25**

TOUR DU MONDE

- L'Italie dans la tourmente **page 26**

Le télépaiement

Si le réseau Télétel a, depuis l'origine séduit nombre de banques qui l'utilisent pour proposer des services à leur clientèle privée ou professionnelle, un nouveau pas sera bientôt franchi avec la généralisation du télépaiement qui n'en est pour l'instant qu'au stade de l'expérimentation. Ainsi, depuis septembre 1991, un partenariat unit France Télécom à l'EDF et à trois banques (BNP, Crédit du Nord, Crédit Mutuel) pour tester le télépaiement de factures. Dans ce cas, l'utilisateur du service est préalablement connu donc identifié. Une autre étape consiste à envisager le « télépaiement sécurisé généraliste » sans identification préalable et qui, outre la billetterie SNCF, s'adapterait à l'achat d'autres titres de transport, de places de spectacles, voire d'autres produits et services. « *Le télépaiement généraliste nécessite le recours à la carte à puce comme outil de sécurisation de la transaction* », confie Francis Kretz. Une expérience pilote prévue pour la mi-1992 devrait conduire à une généralisation vers 1993-1994. D'ici là devra être réglée la question de la location des lecteurs de cartes à mémoire (Lecam fabriqués par Philips) dont le marché potentiel est estimé à 3 millions d'unités et que France Télécom imagine proposer à 50 francs TTC par mois, tarif que les utilisateurs potentiels jugent aujourd'hui trop élevé et que ni les banques ni les fournisseurs de services concernés ne semblent prêts à prendre en charge. Après l'AFPAD (Association française pour le paiement à distance), l'ADTP (Association pour le développement du télépaiement) s'est en tout cas créée tandis qu'un prototype de Minitel intégrant le Lecam existe déjà chez Philips.

De l'alphamosaïque à la photo

Le multimédia, pour sa part, résultera en particulier d'une évolution plus générale fondée sur l'augmentation de la vitesse de transfert des informations sur le réseau Télétel. Une possibilité

de codage d'images photographiques, une offre d'un taux de compression de 10 en noir et blanc et de 20 en couleurs. A 9.600 bauds, un demi-écran sera donc transmis en 4 secondes seulement !

Un appel à partenariat lancé l'été dernier a généré une vingtaine de réponses qui devraient déboucher sur les premières décisions d'ici à la fin novembre. A partir du deuxième trimestre 1992, ces appareils seront proposés en location pour 130 francs TTC par mois pour les entreprises partenaires qui auront développé des services internes ou visant le grand public. Et d'ici à deux ans, le surcoût de la réception photographique se limitera, selon France Télécom, à 50 % du prix d'achat d'un Minitel 2 lui ouvrant ainsi un large marché potentiel.

« *Le Minitel photo vise le marché d'entrée de gamme du multimédia* », analyse Francis Kretz, « *il sera dans un premier temps audiovisuel mais pas*

pas remettre en cause les investissements déjà réalisés. » Le véritable multimédia qui suppose, évidemment, d'intégrer la dimension sonore donc de combiner vidéotex et audiotex (services vocaux accessibles via un simple téléphone) s'appuiera donc dans un premier temps sur le réseau numérique à intégration de service (RNIS) Numéris.

Premiers succès hors de l'Hexagone

Après un démarrage poussif à l'international, Minitel s'est récemment illustré outre-Atlantique par la signature du partenariat avec US-West (« Les Echos » du 9 octobre 1991). Aux Etats-Unis comme en Irlande et aux Pays-bas, France Télécom participe au développement de réseaux en investissant, avec des partenaires nationaux dans des sociétés opératrices.

l'occurrence sur l'adéquation du produit au marché. Il n'y a en tout cas pas d'enjeu technologique comme tel peut être le cas dans le domaine de la TVHD, par exemple », assure Francis Kretz. Selon lui, la multiplication des terminaux Minitel a œuvré dans le sens d'une culture clavier-écran, culture qui se manifeste aujourd'hui par exemple dans le nombre croissant de distributeurs de billets de banques ou les bornes SNCF par exemple. Et si le projet SAM (service d'accès pour micro-ordinateurs) prévoit le développement d'une interface-logiciel unique d'accès aux principaux services Minitel depuis un micro-ordinateur, Francis Kretz affirme qu'« *on ne fera pas du Minitel un micro-ordinateur* ». Il y a quelques années, les analystes voyaient pourtant dans la synergie Minitel-micro, le véritable décollage du terminal qui souffle aujourd'hui ses dix bougies.

Danielle Chasport

Télétel : le « grand équilibre » en l'an 2000

◆ **France Télécom continuera** à distribuer les Minitel de base sans supplément d'abonnement. En réaffirmant, malgré la rumeur, la continuité de la politique commerciale qui a contribué au succès du programme Télétel, Jean-Marie Rausch, ministre délégué aux Postes et Télécommunications, et Marcel Roulet, président de France Télécom, choisissent de ne pas retenir l'un des scénarios proposés par la récente étude commandée au cabinet Coopers & Lybrand recommandant une facturation à 10 francs par mois. « *Plus que l'aspect financier, c'est la question de l'image et du respect de la parole donnée qui motive France Télécom* », confie Francis Kretz, chef de la ligne de produits Télétel.

Selon les prévisions, le taux de rentabilité interne du programme Vidéotex de France Télécom dépasserait 11 % en l'an 2000 (et 15 % après) pour un taux

de rémunération des besoins de financement évalué à 9,5 % sur la période 1991-2000. Un objectif qui suppose de franchir certaines étapes-clés : le « petit équilibre » (charges directes = recettes directes d'une année donnée) en 1989 puis l'équilibre (charges directes + frais financiers = recettes directes) en 1991. « *Compte tenu de la chute des prix des terminaux, — France Télécom achète environ 1.000 francs (prix par quantité) chaque Minitel de base —, nous gagnons trois ans sur le point de « grand équilibre » attendu pour 1998. Le cumul actualisé des recettes excédera alors celui des charges après rémunération des besoins de financement* », estime Francis Kretz.

Sur la période 1984-2000, l'« opération » Vidéotex dégagerait un bénéfice de 4,3 milliards de francs. Sans compter les retombées macro-économiques de

ce programme. Car, si Télétel génèrait, en 1990, un chiffre d'affaires direct de 4,5 milliards de francs HT (dont 1,9 reversé aux fournisseurs de services), il induisait — pour les entreprises ayant une activité télématique — un chiffre d'affaires de 12,5 milliards. Outre cette augmentation de productivité, une étude « Tersud » portant sur 1988 faisait état d'une valeur ajoutée de 6 milliards pour l'ensemble du secteur concerné : 2.650 millions aux activités directes (France Télécom, Transpac, fournisseurs de services) ; 2.450 millions aux activités indirectes (fabricants, industrie du logiciel, publicité...) ; 300 millions aux activités complémentaires (périphériques, matériaux de fabrication...) ; 700 millions aux activités induites. Au total, le programme Télétel aurait aussi créé quelque 14.000 emplois.

D. C.