
Le secteur des télécommunications au Nigéria

Au cours des dix dernières années, le secteur des télécommunications a connu une croissance rapide liée à la libéralisation du marché voulue par la Nigerian Communication Commission (NCC), aux stratégies marketing agressives des principaux opérateurs mobiles et à une offre adaptée aux besoins de la population. En 2000, avant la libéralisation, on comptait 400 000 souscripteurs téléphoniques (majoritairement des lignes fixes) contre plus de 152 millions en mars 2017 (à 99% des lignes mobiles). En plein essor, les télécommunications nigérianes offrent des perspectives prometteuses relatives à l'internet mobile, au e-commerce, aux banques en ligne, à la gestion des antennes-relais ainsi qu'au développement de l'ensemble des infrastructures nécessaires au secteur.

1. Un secteur en pleine croissance, porté par l'essor de la téléphonie mobile...

Le secteur des télécommunications a été libéralisé au début des années 2000, lorsque la vente aux enchères de licences GSM par la Nigerian Communication Commission (NCC), le régulateur, a permis à MTN (2001), Econet (2001), puis Globacom (2002) d'entrer sur le marché aux côtés de l'opérateur national NITEL. En à peine deux ans, cette vente aurait rapporté 855 M USD au gouvernement, une somme record dans l'histoire du secteur des télécommunications en Afrique. Résultat de cette libéralisation réussie, le Nigéria est devenu le plus grand marché de télécommunications en Afrique, avec plus de 152 millions de souscripteurs téléphoniques en mars 2017 (contre 400 000 en 2000). D'après le National Bureau of Statistics (NBS), l'industrie des télécommunications représentait 8,9% en 2016 (contre 1,1% en 2001). Le secteur démontre une certaine résilience, sa contribution au PIB ayant augmenté malgré la crise.

L'essor de la téléphonie mobile a été le moteur principal de cette croissance. Les lignes mobiles représentent aujourd'hui près de 99% du marché tandis que les lignes fixes, essentiellement utilisées par les entreprises, comptent pour moins de 1% du marché. En termes de répartition géographique, les campagnes sont encore mal desservies par rapport aux villes : 25% de la population rurale n'aurait pas accès au réseau mobile en 2015. La NCC a lancé en avril 2013 un « Strategic Management Plan » qui s'achèvera en 2018 et dont l'un des principaux objectifs est le renforcement de la couverture du réseau dans les zones rurales.

Quatre principaux opérateurs se répartissent le marché : MTN Nigeria (40% de parts de marché, 60 millions d'abonnés, filiale du groupe MTN basé en Afrique du Sud), Globacom (25%, 37 millions d'abonnés, groupe nigérian, Airtel (23%, 35 millions d'abonnés, filiale du groupe Bharti Airtel basé en Inde) et 9mobile (13%, 19 millions d'abonnés, anciennement sous le nom d'Etisalat) d'après NBS, en mars 2017.

En novembre 2015, l'actualité du secteur a été rythmée par « l'affaire MTN ». La filiale locale de l'opérateur mobile sud-africain, qui réalise un tiers du chiffre d'affaires du groupe, s'est vue imposer une amende record de 5,2 Mds USD (rapidement réévaluée à 3,9 Mds USD) pour ne pas avoir déconnecté ses clients en possession de cartes SIM non-enregistrées, une mesure prise pour lutter contre le mouvement terroriste Boko Haram. Suspectant le groupe MTN de vouloir transférer ses fonds à l'étranger, la NCC a souhaité geler les avoirs de l'opérateur, mais a été déboutée par la Lagos Federal High Court. Début 2016, MTN a finalement retiré sa plainte portant sur la contestation du rôle attribué à la NCC et est parvenue à un accord avec les autorités nigérianes : elle paiera une amende de 1,7 Md USD sur 3 ans, soit le tiers de l'amende initiale. Suite à cette annonce, l'action MTN a rebondi de 13%, après avoir perdu 30% de sa valeur au début de l'affaire.

En 2017, Etisalat a rencontré des difficultés à rembourser l'emprunt d'1,2 Md USD qu'elle avait contracté auprès de 13 banques en 2013 en raison d'une crise de change et de la récession. Après intervention de la Banque Centrale nigériane afin d'éviter la faillite, l'entreprise émiratie, **actionnaire de la compagnie à 45%** a été contrainte de céder sa participation. Suite au retrait d'Etisalat, l'opérateur est renommé 9mobile en Juillet 2017. Un pool de banque se partage l'actionnariat et a chargé Barclays Bank de trouver de nouveaux investisseurs.

2. ...qui offre des opportunités dans l'ensemble de ses sous-secteurs.

Antennes téléphoniques : Le réseau des télécommunications nigérian repose sur plus de 26 000 antennes de téléphonie mobile dont près de 16 000 sont gérées par l'entreprise IHS Africa. En raison des coûts élevés de maintenance, de logistique et d'approvisionnement électrique par générateurs, les principaux opérateurs mobiles revendent leurs antennes-relais à des gestionnaires. Ces derniers peuvent par la suite ouvrir leurs antennes à la concurrence et ainsi mieux répartir les différents coûts. D'après les professionnels du secteur, le Nigéria aurait besoin de 15 000 à 20 000 antennes supplémentaires afin d'offrir un réseau à couverture optimale et de qualité.

Câbles sous-marins : Jusqu'en 2010, le Nigéria n'était relié au réseau international que par un seul câble sous-marin, le SAT-3, opéré par l'entreprise publique NiTel. Le pays est à présent traversé par cinq câbles. Plusieurs grandes fortunes nigérianes ont en effet investi massivement dans ce secteur entre 2010 et 2013 :

- Main One : le « Main One » a été mis en service en juillet 2010 par la société du même nom, et reliait alors le Cameroun (Kribi) au Nigéria (Lagos). Le projet, estimé à 21,3 M EUR, a été réalisé en collaboration avec l'équipementier chinois Huawei qui a sélectionné la société française Nexans pour la fourniture de 1100 km de câbles. Il s'étend dorénavant du Portugal au Cameroun en longeant l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest. La société MainOne est présidée par Fola Adeola, ancien directeur exécutif de la Guaranty Trust Bank ; sa PDG, Funke Opeke, est l'ancienne directrice technique de l'opérateur mobile MTN.
- Glo 1 Submarine cable : le directeur exécutif et fondateur de Globacom, Mike Adenuga (qui figure parmi les dix premiers milliardaires du pays), a investi 1 Md USD dans le projet Glo 1 Submarine cable, un système de câbles sous-marins reliant l'Europe au Nigéria et desservant 16 pays d'Afrique de l'Ouest, devenu opérationnel début 2011. La société Alcatel-Lucent Submarine Networks a participé à ce projet en tant que partenaire technique exclusif sur la pose et la mise en service des 9800 km de câbles.
- West Africa Cable System : financé en grande partie par MTN (pour un coût total de 650 M USD), ce câble de 15000 km relie le Royaume-Uni à plus de 10 pays d'Afrique de l'Ouest et termine en Afrique du Sud. Il est opérationnel depuis 2012.
- African Coast to Europe : financé à hauteur de 700 M USD par un consortium de 16 opérateurs dont Orange est le chef de file, il relie la France et l'Afrique du Sud et devrait passer par 23 pays d'Afrique, incluant le Nigéria depuis 2013.

Internet mobile : Grâce à l'établissement du réseau 3G et à l'émergence de celui du 4G, 92 millions de nigériens utilisent internet via leur téléphone portable (contre 76 M en 2014), faisant du Nigéria le 1er pays d'Afrique en termes d'utilisateurs internet (8ème place mondiale, devant la France et le Royaume-Uni). Depuis le début de l'année 2016, on assiste au renforcement de la concurrence sur les prix de l'Internet mobile entre les quatre principaux opérateurs : à compter de fin mai 2016, tous offrent 1,5 Gb de data pour 5 USD (1000 NGN). C'est six fois moins cher qu'en 2015 (200-300 Mo pour 5 USD). En mars 2017, on assiste à une baisse du nombre d'abonnés notamment chez MTN Nigeria (33% de part de marché, représentant 31 millions d'utilisateurs) et 9mobile (14,46 de parts de marché, 13 millions d'utilisateurs (qui serait imputable à la mise en vigueur d'une loi contre les abonnés improprement enregistrés). Les concurrents Globacom et Airtel représentent eux respectivement 30% et 21,59% de parts de marchés avec 31 millions d'utilisateurs et 19 millions d'utilisateurs.

On distingue également le réseau sans fil 4G LTE dont le débit permet une connexion plus rapide et performante. Sur ce marché, Spectranet se positionne comme leader mais on peut également citer la présence de Swift Nigeria Ltd, Smile, ipNX ou Glo Nigeria.

Internet fixe : Le marché de l'internet câblé est un marché réduit (0,1%) car les abonnés se concentrent sur la technologie mobile (99,7%) pour téléphone portable. On y trouve 4 opérateurs. 21st Century bénéficie d'une position de leader avec plus de 100 000 abonnés représentant 80% du marché. Glo Fixed et MTN représentent eux respectivement 10% (12 747 abonnés) et 8% du marché (9532 abonnés) tandis que ipNX comptabilise seulement 2% du marché (2589 abonnés). En outre, l'accès à l'internet fixe sans fil est lui principalement fourni par l'opérateur Multilinks dont la part de marché s'élève à 98,41% avec plus de 25 000 abonnés. Son concurrent, Vistafone, reste largement minoritaire moins de 500 utilisateurs.

Banques et e-commerce : Certaines banques profitent largement de cette dynamique en permettant aux usagers de créer et gérer leurs comptes en lignes ainsi que d'effectuer des virements par SMS. Cette accessibilité simplifiée au réseau Internet permet une forte croissance du secteur de l'e-commerce. Selon un sondage réalisé par Paypal en 2015, 65% des utilisateurs internet via leur mobile (soit 61 M) ont pour habitude d'effectuer une partie de leurs achats en ligne. La taille du marché de l'e-commerce au Nigéria, évaluée à 12 Mds USD d'après le rapport 2016 d'Ericsson Mobility, serait un facteur majeur de croissance pour l'économie.

En 2016, le secteur a fait l'objet d'une série d'investissements étrangers: citons par exemple la levée de 325 M USD réalisée par l'e-commerçant nigérian Jumia auprès de Goldman Sachs, AXA et Rocket Internet au mois de mars 2016, ou encore le rachat de la startup nigériane DealDey par la plateforme d'e-commerce suisse Ringier en avril de la même année (pour une somme inconnue).

Passage à la TNT : La National Broadcasting Commission (NBC), rattachée au ministère de la Communication, s'était engagée auprès de l'Union Internationale des Télécommunications à opérer la migration de l'analogique vers le numérique pour les diffusions télévisuelles au 17 juin 2015. Cependant, le Nigéria, à l'instar de l'Afrique du Sud, du Maroc ou encore de l'Algérie, a dû repousser l'échéance à 2017 invoquant le manque de moyens financiers (plusieurs centaines de millions de dollars sont nécessaires à l'opération) et le manque de préparation de la stratégie commerciale de revente de fréquences. Le passage au numérique est actuellement en cours de réalisation, notamment à Abuja et Kaduna. A cette situation s'ajoute l'enquête de l'Economic and Financial Crimes Commission (EFCC) à l'encontre d'Emka Mba, ancien directeur de la NBC et démis de ses fonctions par le Gouvernement Fédéral depuis, soupçonné de malversations et de conflits d'intérêt lors d'appels d'offres récents. L'entreprise chinoise Star Times, implantée depuis 2010, collabore avec la Nigerian Television Authority (NTA) dans le cadre ce passage à l'ère du numérique, avec le lancement récent d'un abonnement numérique bon marché accessible aux foyers nigériens.

Hardware (téléphones mobiles) : Le marché des téléphones mobiles est très compétitif au Nigéria : sont aujourd'hui présents Nokia (leader), Samsung, Apple, BlackBerry, Tecno Telecom et Huawei. Le segment du smartphone connaît une croissance remarquable depuis quelques années ; son taux de pénétration du marché est estimé à 30%. Parmi les fabricants de téléphones mobiles susmentionnés, seuls les chinois Tecno Mobile et Huawei détiennent des usines d'assemblage au Nigéria.

La concurrence chinoise est particulièrement forte sur le secteur des télécommunications, avec notamment Huawei qui a considérablement élargi son activité au Nigéria au cours des dernières années. L'entreprise a lancé en 2004 un projet de téléphonie rurale financé par un prêt concessionnel de l'Eximbank chinoise à hauteur de 200 M USD. A son arrivée sur le marché nigérian, le groupe s'est d'abord spécialisé dans la fourniture de services aux opérateurs mobiles nigériens, notamment dans le domaine de l'infrastructure réseau, pour ensuite diversifier son activité avec la vente de smartphones. A la différence des marchés plus « matures » où la marque chinoise a dû faire face à des rivaux déjà bien implantés, les smartphones Huawei ont rencontré au Nigéria un terrain plus favorable, bénéficiant d'un avantage en termes de prix face à ses concurrents. Le groupe diversifie actuellement ses activités dans d'autres domaines: dans le secteur électrique avec la vente d'UPS et de solution de gestions pour les réseaux, et enfin, dans le secteur bancaire avec la vente de services aux banques notamment dans le domaine de la sécurité informatique.

Clause de non-responsabilité - Le service économique s'efforce de diffuser des informations exactes et à jour, et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, il ne peut en aucun cas être tenu responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication.