



2014 sera l'année des baby-boomers qui génèrent de nouveaux enjeux et de nouvelles opportunités. « Inciter la génération des baby-boomers à utiliser d'autres fonctions de leur smartphone que l'appel téléphonique représente une opportunité considérable pour les opérateurs. Il s'agit d'un enjeu d'autant plus important pour eux que nous prévoyons qu'un quart de ces propriétaires de smartphone risque de ne pas télécharger une seule application » explique Duncan Stewart, Directeur du centre de recherches international TMT de Deloitte qui publie aujourd'hui son étude mondiale des prédictions 2014 sur le secteur des Technologies, Médias et Télécommunications :

Cette étude a été réalisée à l'échelle mondiale sur la base d'entretiens approfondis menés auprès de clients, d'analystes sectoriels, de dirigeants de leaders mondiaux du secteur et de plus de 8 000 professionnels de Deloitte investis dans le secteur des TMT. « A travers notre étude, nous revenons de façon détaillée sur certaines tendances dont nous avons pu voir l'émergence récemment. Nous prévoyons que le marché des accessoires connectés devrait générer 3 milliards de dollars cette année, tiré par l'intérêt du grand public pour les lunettes, montres et bracelets fitness intelligents. Les smartphones, produits phare du marché électronique grand-public, arrivent, eux, à saturation auprès de la plupart des classes d'âge. En 2014, les usages devraient connaître une forte augmentation mais chez les plus de 55 ans seulement :

« Cette année, les services de messagerie instantanée sur mobile (MIM) représenteront environ 70% de l'ensemble des messages envoyés d'un téléphone mobile mais seulement 3% de revenus. Parmi les 70 milliards de messages envoyés quotidiennement depuis un mobile, 21 milliards uniquement seront des SMS. Les revenus issus des SMS devraient néanmoins s'élever à près de 100 milliards de dollars en 2014, ce qui est considérable face aux 2 milliards de dollars que rapportent les IMS. D'une façon générale, le volume des IMS et SMS devrait augmenter même si ces derniers risquent d'être en baisse sur certains marchés matures. » ajoute Ariane Bucaille, Associée responsable TMT pour Deloitte France.

Les 10 grandes tendances qui marqueront l'année 2014

1. Accessoires connectés : les lunettes en ligne de mire :

10 millions d'accessoires connectés devraient se vendre en 2014 pour générer près de 3 milliards de dollars de chiffre d'affaires. Les lunettes connectées devraient se vendre à quatre millions d'unités, avec un prix de vente moyen de 500 dollars. Pour les bracelets fitness et les montres intelligentes, il faudra probablement tabler sur six millions d'unités vendues, avec un prix moyen de 160 dollars. Un marché lucratif, des opportunités importantes, dans la relation

Écrit par Jean-Christophe Perney
Dimanche, 09 Février 2014 13:15

patient-médecin par exemple mais des prévisions prudentes compte tenu des incertitudes qui pèsent encore sur ce marché notamment d'un point de vue légal. Sera-t-on autorisé à porter ces lunettes pour conduire ?

2. Le plateau des ventes d'équipements électroniques :

Les smartphones, tablettes, PC, télévisions et consoles de jeu devraient enregistrer des ventes dépassant les 750 milliards de dollars en 2014, soit 50 milliards de dollars de plus qu'en 2013. Et si l'on compare les ventes de tous ces appareils aux chiffres de 2010, la hausse est supérieure à 100 %. De fait, depuis 2003, ces cinq produits affichent une croissance insolente. Si la croissance d'année en année a connu d'importantes fluctuations, allant de +27 % en 2010 à - 3 % en 2009, le taux de croissance annuel moyen (TCAM) sur 5 années consécutives pour l'ensemble de ces cinq catégories s'est toujours situé dans la fourchette des 6-12 % sur une période de dix ans. Que va-t-il se passer dans un avenir immédiat ? Deloitte anticipe un tassement de la croissance et si les ventes ne faibliront pas, leur croissance tournera au ralenti et celles-ci ne dépasseront pas les 800 milliards de dollars par an.

3. Le meilleur reste à venir pour les cours en ligne :

D'ici à 2014, Deloitte prévoit une hausse de 100 % des inscriptions aux MOOCs (Massive Open Online Courses) comparé à 2012 avec plus de 10 millions de cours en ligne. En revanche, peu d'inscrits vont jusqu'au bout et valident les cours, ce qui explique que les MOOCs ne représenteront que 0,2 % des cycles complets d'études en 2014. La rupture du marché actuel de l'enseignement supérieur n'est pas pour 2014, ni après, car le jeu n'est pas à somme nulle avec l'enseignement traditionnel. Mais les MOOCs pourraient représenter jusqu'à 10% des cours dispensés dès 2020 notamment dans le cadre de la formation continue ou pour ceux qui n'ont pas accès à l'enseignement traditionnel pour des raisons financières ou géographiques.

4. Une année premium pour les droits de retransmissions sportives :

Le sport et la TV sont symbiotiques, les grands événements sportifs sont un des moyens pour les chaînes d'accroître leur base d'abonnés et générer des revenus publicitaires à grande échelle. C'est pourquoi, le montant des droits de retransmission des grands événements sportifs devrait encore croître pour atteindre 24,2 milliards de dollars soit une progression de 14% par rapport à 2013 (environ + 2,9 milliards de dollars), portée par la signature de nouveaux accords avec plusieurs ligues européennes de football et ligues sportives nord-américaines. Cette croissance à double chiffre est à comparer aux 5 % de croissance enregistrée en moyenne entre 2009 et 2013. Et elle devrait probablement dépasser les hausses de recettes prévues pour les chaînes de télévision payante dans le monde en 2014. Toutes disciplines et tous pays confondus, les droits agrégés de retransmission devraient avoisiner les 35 milliards de dollars en 2014, dont environ 70 % pour la catégorie premium. En parallèle, les chaînes devront également accroître leurs investissements dans de nouvelles technologies pour améliorer la qualité de la diffusion, développer de nouveaux formats.

5. La télévision payante, ce nouvel eldorado :

Écrit par Jean-Christophe Perney
Dimanche, 09 Février 2014 13:15

Contrairement à toutes les prévisions qui depuis 10 ans annoncent que de nombreux abonnés vont mettre fin à leur abonnement à des chaînes payantes, Deloitte prévoit que d'ici la fin 2014, près de 50 millions de foyers dans le monde auront souscrits à deux abonnements ou plus de télévision payante, soit environ 5 milliards de dollars de recettes. Dix autres millions de foyers auront accès à une offre premium dans le cadre de leur abonnement à un autre service, tel que l'Internet haut débit. La plupart des foyers disposeront d'un service de type plateforme de TV payante et un SVOD (vidéo à la demande par abonnement) moins cher mais qui complètera leur offre de contenu. 10 % d'entre eux auront même de multiples abonnements, avec trois fournisseurs ou plus. D'ici à la fin 2015, cette part pourrait s'élever à 20 % sur certains marchés, alors qu'un nombre croissant de propriétaires de droits rendront accessibles leur contenu via la VOD (vidéo à la demande) et tout cela sera rendu possible par des débits de plus en plus importants.

6. SMS versus messagerie instantanée (MIM) ou la valeur contre le volume :

En 2014, les MIM (messagerie instantanée sur mobile) représenteront plus du double du volume (50 milliards par jour) des messages envoyés par SMS. Mais les SMS devraient engranger plus de 100 milliards de dollars de revenus en 2014, soit environ 50 fois les recettes agrégées de tous les services MIM en 2014. C'est à partir de 2017 que les recettes issues des SMS devraient commencer à ralentir. Question pour les opérateurs : doivent ils encourager leurs abonnés à adopter les MIM pour capter une part de la valeur à travers les forfaits haut débit ?

7. Les phablets ont encore de beaux jours devant elles, mais le pic est à l'horizon :

Les phablets, ces smartphones à l'écran compris entre 5 et 6,9 pouces, représenteront un quart des ventes de smartphones, soit 300 millions d'unités en 2014. C'est le double du volume enregistré en 2013, et dix fois plus qu'en 2012. Les recettes générées par les phablets devraient se chiffrer à 125 milliards de dollars, avec un prix moyen de vente de 415 dollars, soit environ 10 % de plus que les smartphones dans leur ensemble. Mais cet élan devrait rapidement retomber pour se tasser en 2014 ou 2015 et plafonner à 30-40 % du marché global des smartphones.

8. e-consultations : une nouvelle relation patient-médecin :

En 2014 il y aura dans le monde 100 millions de consultations virtuelles, permettant une économie de 5 milliards de dollars si on compare leur coût aux consultations traditionnelles. Ce nouveau type de consultation affichera ainsi une progression de + 400 % comparé aux niveaux de 2012. Ce phénomène restera néanmoins très américain dans un premier temps (75 millions de consultations virtuelles en Amérique du Nord, soit 25 % du marché potentiel).

9. Smartphone : la génération des plus de 55 ans :

En 2014, la pénétration des smartphones connaîtra un bond auprès des plus de 55 ans. Celle-ci passera de 25% en 2013 à 45-50% en 2014 et l'écart avec les 18-54 ans (70%) sera négligeable en 2020. Même s'ils s'équipent, les plus de 55 ans devront faire évoluer leurs

Écrit par Jean-Christophe Perney
Dimanche, 09 Février 2014 13:15

usages vers la data, vraie opportunité pour les opérateurs et véritable challenge pour les utilisateurs ! Deloitte prévoit qu'environ un quart des plus de 55 ans ne téléchargera aucune application en 2014.

10. La mobilité tout terrain grâce à des appareils ultra-robustes pour 250 dollars :

Le prix d'entrée des smartphones robustes destinés à des professionnels sur le terrain (ex : livraison de colis, dépannage) devrait descendre à 250 dollars, avec une augmentation des ventes de 50% sur ce segment de marché, soit 10 millions d'unités supplémentaires vendues par rapport aux 21 millions d'unités vendues en 2013. Cette tendance, vue comme un facteur de productivité, est rendue possible par la baisse des prix des composants et la plus grande robustesse des terminaux qui résiste désormais à des usages intensifs dans toutes les situations.

Source : Info DSI.com