

## TACTIKOM



Votre avenir, Notre mission

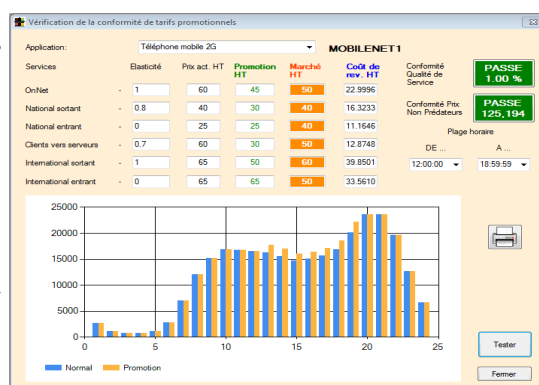
### Sommaire :

- Une régulation proactive et respectueuse des choix des opérateurs maintenant possible;
- Le mythe de « l'opérateur idéalement efficace » est passé de mode;
- Régulateurs et Opérateurs sont des acteurs importants associés. On ne doit plus les opposer;
- Il nous faudra externaliser une partie de nos prestations mais en garantissant la qualité de celles-ci;
- L'intérêt que suscite Tactikom est croissant sur tous les continents.

## La Régulation symétrique est maintenant simple avec ictNetSim 3.0

Les prémices de la régulation ont été marquées par l'idée que les autorités de régulation devaient avoir un modèle tarifaire spécifique applicable à un « opérateur efficace fictif » dans le but d'imposer à l'opérateur dominant un niveau de taxe d'accès à son réseau. Nous avons tous soutenu cette pensée et avons même travaillé à sa réalisation. Mais les limites d'une telle approche sont maintenant atteinte car le marché des services de télécommunication s'est développé au-delà des projections les plus optimistes; il ne s'agit plus d'imposer quoi que ce soit à un opérateur ciblé, mais de faire en sorte que le marché se développe harmonieusement, chaque opérateur étant traité de façon équitable en tenant compte de ses réali-

tés technico-comptables mais aussi administratives et organisationnelles. Un bon modèle tarifaire doit maintenant donner au Régulateur la possibilité d'approuver les propositions tarifaires d'un opérateur en fonction des réalités de celui-ci, avec le marché comme seul arbitre. ictNetSim 3.0 rend maintenant facile, pour le Régulateur, la réalisation de ses missions d'approbation des propositions tarifaires, que cela porte sur les tarifs de gros (taxes d'inter-



Module de gestion des promotions dans ictNetSim3.0

connexion, roaming, terminaison des communications internationales) ou sur les tarifs de détail (via les promotions) qui ne doivent ni dégrader la qualité de service, ni être des prix prédateurs.

L'opérateur, de son côté, se voit enfin offrir un outil stratégique sans pareil.



Pape Gorgui TOURE

## Les

On les perçoit souvent à travers le prisme déformant des chiffres d'affaires souvent mirobolant qu'ils réalisent en ignorant les charges immenses auxquels ils font face. Depuis la libéralisation du secteur, plus personne ne

## opérateurs aussi ont besoin d'outils

se préoccupe vraiment de leur sort, pensant qu'avec les moyens qu'ils ont-ils peuvent s'offrir les outils les plus perfectionnés. Erreur.

Nous les avons rencontrés, nous avons travaillé avec eux, nous savons qu'eux aussi luttent au quotidien pour devenir

compétitif ou pour le rester, tout en évitant les amendes et sanctions qui peuvent leur être infligées en raison d'une qualité de service insuffisante ou d'un non-respect momentané de clauses de leur licence d'exploitation (retards d'investissement). En développant le

$$x = \frac{D}{D+E}(1-\tau)l + \frac{E}{D+E}\sigma$$

Coût du capital

## Opérateurs (suite)

... avons pensé que le Régulateur et l'Opérateur sont des acteurs essentiels pour le développement du marché et doivent nécessairement travailler ensemble pour le plus grand bien des consommateurs et des Etats.

Contrairement aux modèles des années 2000, ictNetSim rassemble les acteurs importants du marché.

ictNetSim 3.0 suscite déjà, avant sa publication prévue en mars 2014, un engouement certain de la part des opérateurs pour la raison que voici:

élaborer une offre tarifaire se fait souvent en réduisant le prix et en communiquant. Pour le profane cela revient à diminuer les gains et à dépenser en communication.

Mais ce que le profane ne sait pas c'est que cette communication permettra, si elle est bonne, d'informer le consommateur qui adaptera dès-lors son comportement de consommation à cette nouvelle réalité, générant ainsi du trafic supplémentaire dont le volume permettra de générer, avec les nouveaux tarifs, plus de chiffre

d'affaires qu'avec les anciens. Nous avons ainsi offert aux stratèges de l'entreprise un outil redoutable pour en faire l'animateur du marché et, en même temps, lui permettre de mesurer immédiatement l'impact que peuvent avoir les mouvements tarifaires du marché sur son chiffre d'affaire et riposter sans délai.

Cela vaut aussi pour les promotions et, naturellement, lorsqu'il proposera une telle offre promotionnelle au Régulateur, celui-ci pourra l'approuver ... dans la journée.

« Nous jouons de ce fait le rôle de Consultant indépendant qui est généralement prévu par la loi. »

Experts Tactikom Franchisés (ETF). C'est ainsi que nous appelons les cadres qui voudront se joindre à nous pour répondre de façon transparente aux sollicitations des opérateurs. Voici pourquoi.

Tactikom, jusqu'ici, collabore avec le Régulateur pour auditer sur le terrain les tarifs des services offerts par chaque opérateur à ses clients directs et indirects. Nous jouons de ce fait le rôle de « Consultant

indépendant » qui est généralement prévu par la loi.

Tant que nous serons le consultant d'un Régulateur nous devons rester à égale distance de tous les opérateurs officiant sous sa juridiction et c'est bien là le sens du mot « indépendant ».

Mais si, dans le même temps, un opérateur, dans un autre pays sollicite nos services, rien ne nous empêche d'y aller, mais le faire ferait de nous son

consultant de fait et cela mettrait le Régulateur de ce pays dans une situation embarrassante le jour où il aurait besoin de nos services.

Nous allons donc franchiser des experts que nous allons détecter à l'occasion de nos prestations et formations. Le contrat de franchise nous permettra de garantir la qualité de leurs prestations.

## Un intérêt soudain des pays développés pour ictNetSim

Ils étaient soixante neuf (69) pays à consulter le site web de Tactikom du 20 décembre 2013 et le 19 janvier 2014.

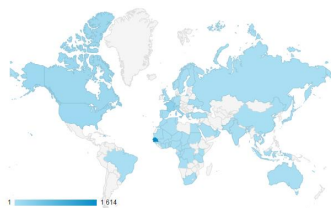
Cela montre que les questions de compétitivités et de bonne régulation du marché des services de télécommunication sont universels, mais aussi qu'ailleurs aussi on cherche des réponses.

Lorsqu'on sait que ces pays, dans leur majorité, ne parlent pas français et que notre nouveau site se présente essentiellement dans cette langue, on mesure mieux l'acuité du besoin.

Cependant pour des raisons pratiques nous allons, encore en 2014, limiter nos interventions aux seuls pays francophones d'Afrique, trois ou qua-

tre pays au maximum.

ictNetSim 3.0 est bilingue (*Français et Anglais*). En 2015 nous commencerons la formation régionales en anglais, mais des sessions courtes plus ciblées seront organisées avec nos partenaires éventuellement.



Pays ayant consulté Tactikom du 20 décembre 2013 au 19 janvier 2014