

LOKOLE TELECOM : Opérateur de Télécommunications en République Démocratique du Congo

LOKOLE TELECOM est un opérateur de télécommunications innovant en République Démocratique du Congo, en collaboration avec Star-Link des États-Unis. Ce projet vise à déployer un réseau de téléphonie mobile dans les zones rurales du pays, avec un investissement prévu de 4,6 milliards de dollars. L'objectif est de couvrir 80% du territoire en 10 ans, en installant 5 000 antennes pour fournir des services de téléphonie mobile, d'internet et de paiement électronique aux populations rurales actuellement non desservies.

 **by katikia azanga**

Présentation de LOKOLE TELECOM SARL

LOKOLE TELECOM SARL est une entreprise congolaise de télécommunications, agissant actuellement comme intégrateur de réseau mobile en Afrique. Elle est reconnue pour sa prise en compte des zones rurales dans sa stratégie de déploiement de réseau mobile. LOKOLE TELECOM fait partie du groupe Rural Networks (R-NET), qui détient la licence GHI.

L'entreprise est dirigée par :

- M. Maurice Castel Balimaka - Président du Conseil d'Administration
- M. Gilbert Nkuli Yen Yengani - Directeur Général
- M. Jean Louis Pezo - Directeur Général Adjoint pour la partie administrative
- M. Johan Bureau - Directeur Général Adjoint pour la partie Développement & Stratégie

Concept et Création du Projet

Le projet LOKOLE TELECOM répond à un besoin crucial : équiper les populations rurales de la République Démocratique du Congo (RDC) d'antennes relais permettant l'installation d'un réseau de téléphonie mobile. La RDC a une superficie équivalente à l'Europe occidentale avec une densité 4 fois inférieure, et environ 4 000 villages ne sont pas couverts par la téléphonie mobile.

L'innovation majeure de LOKOLE TELECOM porte sur quatre aspects :

- Une solution éthique et solidaire capable de concurrencer les solutions purement financières
- Une proposition beaucoup moins coûteuse pour l'installation des antennes
- La naissance d'un acteur africain sur un marché porteur d'innovation technologique
- L'intégration des populations locales dans le déploiement des réseaux mobiles

Activité et Modèle Économique

L'activité de LOKOLE TELECOM sera basée sur l'installation et l'exploitation d'antennes de téléphonie mobile.

L'entreprise offrira :

- Services de téléphonie mobile traditionnels
- Services de recharge mobile via terminaux
- Transferts de crédit
- Services de paiement électronique

Objectifs :

- Installation des premières antennes en octobre 2016
- Rythme de 10 sites par semaine
- 5 000 antennes dans les zones rurales sur 10 ans
- Coût de mise en service d'une antenne radio : environ 100 000 \$
- Couverture de 80% du territoire en 10 ans

100K

Coût par antenne

En dollars US

5K

Antennes prévues

Sur 10 ans

80%

Couverture visée

Du territoire

Stratégie de Déploiement

La stratégie de déploiement de LOKOLE TELECOM se concentre sur la rapidité et l'efficacité :

1

Sécurisation des voies d'acheminement

Essentielle pour le déploiement rapide des antennes sur les différents sites.

2

Logistique spécifique

Adaptée pour acheminer et administrer efficacement le matériel sur site, compte tenu des infrastructures routières existantes et de l'étendue du territoire.

3

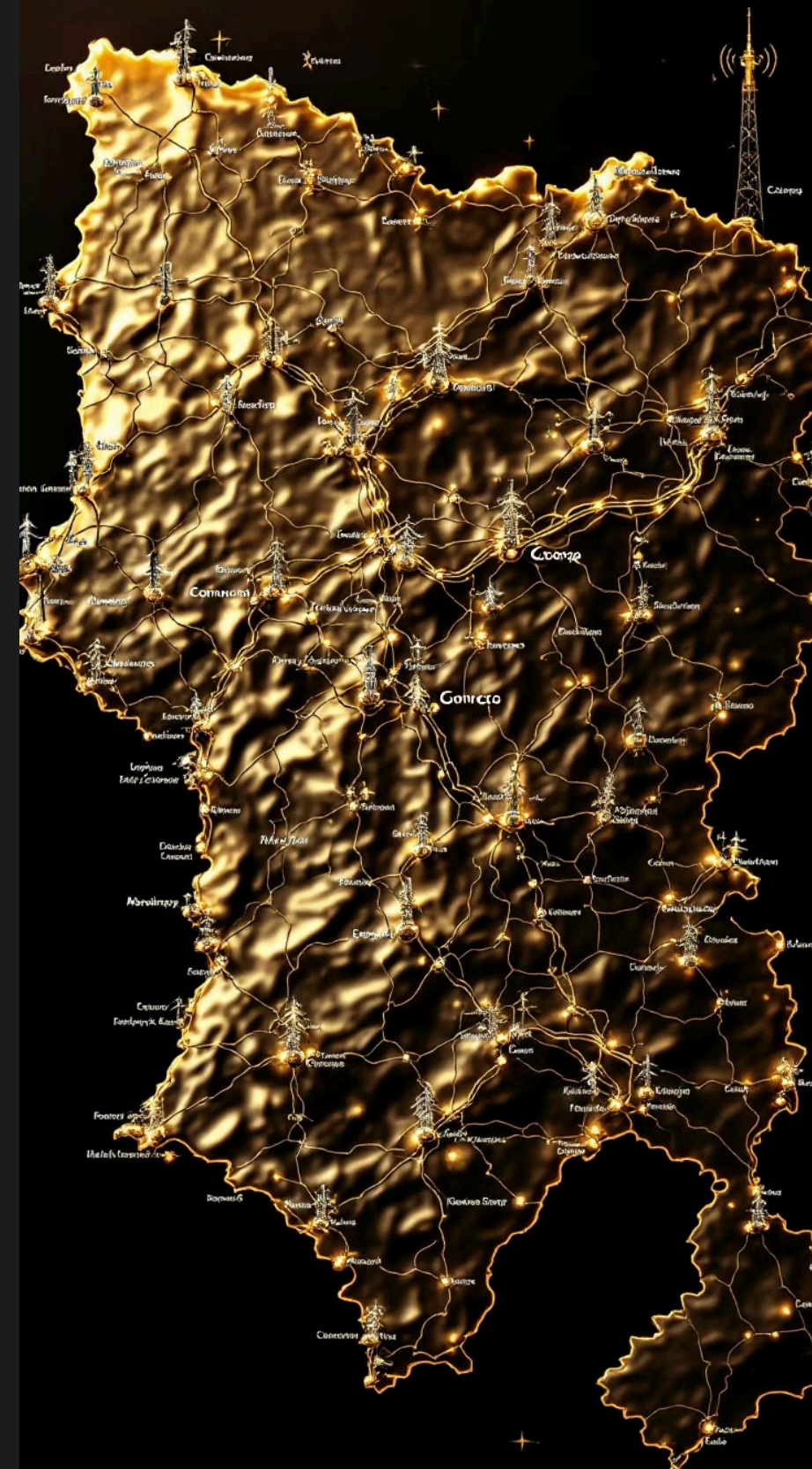
Investissements importants

Nécessaires pour l'installation de chaque site, impliquant un besoin en fonds de roulement (BFR) conséquent pour l'activité.

4

Objectif de rentabilité

Retour sur investissement visé en moins de 4 ans pour chaque site.



Licence d'Exploitation et Spécifications Techniques

LOKOLE TELECOM a obtenu de l'État congolais :

- Une licence d'exploitation d'une durée de 20 ans
- Une bande de 900 MHz et une bande de 1800 MHz





Caractéristiques techniques :

- Couverture d'un rayon de 10 à 15 kilomètres autour du site ou de l'antenne installée
- Capacité d'une station BTS GSM : 1 000 utilisateurs dans un rayon de 10 à 15 kilomètres
- Possibilité d'installer une seconde station pour améliorer la qualité de service et fluidifier le réseau

LOKOLE TELECOM s'engage également à former les populations locales aux métiers des télécommunications, contribuant ainsi au développement économique des zones rurales.

Politique de Produit et Prix

LOKOLE TELECOM offrira une gamme complète de services de télécommunication :

- | | |
|---|--|
|  Services de base
SMS, MMS, VMS, Internet |  Services bancaires mobiles
MBanking (banque par téléphone) |
|  Couverture
Rayon de 10 à 15 kilomètres autour de chaque site installé |  Système de paiement
Prépaiement (recharge mobile) à un prix abordable, tenant compte des faibles revenus des populations rurales |

Objectifs de déploiement :

- Équipement d'environ 300 villages avec un service de téléphonie mobile dans la première année
- Rentabilité d'un site dès 4 000 \$/mois

LOKOLE TELECOM envisage également le développement d'un service de transfert d'argent par plateforme internet pour faciliter les transferts d'argent, compte tenu de l'absence de distributeurs d'argent dans les provinces de la RDC.

Stratégie de Distribution

LOKOLE TELECOM adopte une stratégie de distribution centralisée et efficace :

1

Centralisation des services

Tous les services (SMS, MMS, VMS, Internet, Banque Mobile) seront connectés au même satellite et centralisés à Kinshasa, au siège de l'entreprise.

2

Service MSC

Un service MSC (Mobile Switching Center) centralisé établira les connexions, compensera les dysfonctionnements et gèrera la demande occasionnelle élevée.

3

Transmission des appels

Les appels depuis un village seront d'abord captés par le satellite, puis transmis au MSC avant d'établir la connexion avec le correspondant.

4

Interconnexion

Pour les appels nationaux, les stations seront interconnectées (via un système de roaming national) avec celles d'autres opérateurs basés en RDC.

LOKOLE TELECOM prévoit de s'entourer d'un nombre réduit de distributeurs (entre 5 et 6) pour distribuer ses produits. Ce réseau indirect pourrait être complété par la présence d'agences LOKOLE TELECOM dans les chefs-lieux régionaux.

Maintenance et Sécurité des Sites

LOKOLE TELECOM met en place un système de maintenance et de sécurité robuste pour ses sites :

Maintenance à distance

Possible via le centre de maintenance, situé à côté du centre de surveillance

Études préalables

Enquêtes pré-installation systématiques (budget de 9 000 \$ par site) pour déterminer l'adéquation de l'emplacement

Sécurité des sites

Sites de 100m², entourés d'une clôture et surveillés en permanence par un gardien

Développement économique

La sécurité des sites favorise le développement économique de la région

Chaque antenne devrait pouvoir couvrir 10 à 15 kilomètres de "brousse" et peut ainsi bénéficier à différents villages. L'installation d'une nouvelle antenne devrait permettre de capter entre 25 et 30% de la population dès la première année.

Stratégie Commerciale

La stratégie commerciale de LOKOLE TELECOM se concentre sur plusieurs aspects clés :

Qualité du réseau

Mise en avant de la qualité du réseau dans les zones rurales, actuellement non desservies par d'autres opérateurs

Vitesse de déploiement

Accent mis sur la rapidité de déploiement du réseau

Représentants technico-commerciaux

Chargés de nouer des relations avec les acteurs locaux (entreprises, écoles, commerces, paroisses, etc.) pour exploiter et sécuriser les différents sites

Contrats de collaboration

Établissement de contrats de collaboration avec les acteurs locaux

Les sites, au-delà de leur capacité à transmettre des appels, seront des points de vente officiels pour les différents services proposés par LOKOLE TELECOM. Les exploitants de ces sites seront rémunérés par la vente de ces produits et services, contribuant ainsi à la création d'emplois et au développement économique des zones rurales.

La communication de LOKOLE TELECOM s'appuiera sur un marketing agressif combinant actions de presse, spots télévisés, affichages, etc. L'entreprise prévoit de s'entourer d'une équipe de graphistes ainsi que d'une direction marketing externalisée, chargée de mettre en place une stratégie de communication efficace pour les populations congolaises.

Le Secteur de la Téléphonie Mobile en RDC

Enjeux et État du Marché

Le secteur des télécommunications en République Démocratique du Congo présente des enjeux majeurs :

- Transmission à distance d'informations avec des moyens électroniques et informatiques de base
- Échange d'informations oralement
- Solution d'accès à l'information

La géopolitique locale est un élément clé dans la réussite de ce projet, la RDC étant, comme tout pays africain, source de tensions et de convoitises.

Le marché du transfert d'argent est actuellement en croissance dans les pays en développement, malgré une intensité concurrentielle importante. Le nombre d'utilisateurs actuellement non équipés reste excessivement élevé, ce qui tire généralement les prix vers le bas.

Chiffres Clés du Marché de la Téléphonie Mobile en RDC

18M

Abonnés en 2013

Contre 350 000 en 2000

25%

Taux de pénétration

En 2013

150%

Croissance annuelle

Des utilisateurs d'Internet mobile 4G

30%

Territoire couvert

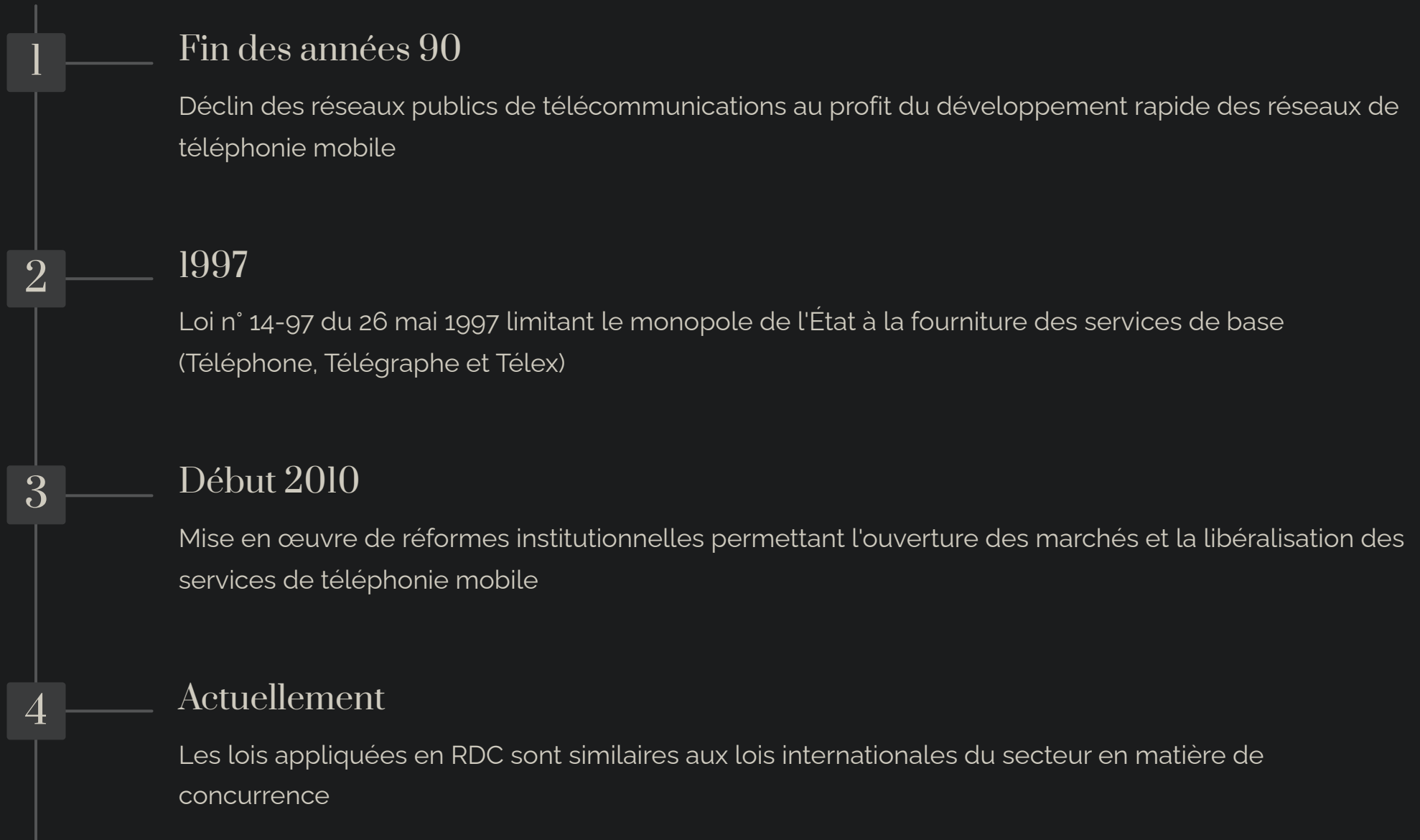
Par la téléphonie mobile

Autres chiffres importants :

- Près de 4 200 villes sont actuellement en attente de couverture de téléphonie mobile
- 4 acteurs majeurs dominent actuellement le marché : Vodacom, Airtel, Orange, Africell
- Les opérateurs de téléphonie mobile annoncent un taux de pénétration de 49% (chiffre du premier semestre 2015)

Réglementation du Secteur des Télécommunications en RDC

L'évolution de la réglementation du secteur des télécommunications en République Démocratique du Congo :



Cette évolution réglementaire a permis l'émergence de nouveaux acteurs dans le secteur des télécommunications en RDC, ouvrant la voie à des innovations comme le projet LOKOLE TELECOM.

Acteurs du Marché : Les Banques

Les banques jouent un rôle important dans le secteur des télécommunications en RDC, particulièrement en ce qui concerne les services de transfert d'argent :

Partenaires privilégiés

Les banques sont les partenaires privilégiés des opérateurs de transfert d'argent, au même titre que les postes

Confiance des consommateurs

Même si elles ne sont plus indispensables, elles favorisent fortement la confiance des consommateurs

Couverture limitée

Leur point faible est leur absence dans de nombreuses zones du territoire avec une agence pour 250 000 habitants

Concurrence limitée

LOKOLE TELECOM ne sera soumis à la concurrence des banques que sur son offre de service de transfert d'argent mobile

La collaboration avec les banques pourrait être un atout pour LOKOLE TELECOM, notamment pour renforcer la confiance des consommateurs dans ses services de transfert d'argent mobile. Cependant, la faible présence des banques dans les zones rurales souligne l'importance du rôle que LOKOLE TELECOM peut jouer dans l'inclusion financière de ces populations.

Acteurs du Marché : Les Leaders

Vodacom

Acteur majeur de la téléphonie mobile en RDC, Vodacom est actuellement utilisé "faute de mieux" selon les abonnés qui attendent l'émergence d'un nouvel opérateur dans le pays.

Airtel

Sans doute l'opérateur le plus répandu en République Démocratique du Congo, il possède l'une des meilleures couvertures nationales parmi tous les acteurs.

Orange CTC

Orange a finalisé en avril dernier l'acquisition de l'opérateur Tigo. Cette acquisition s'inscrit dans le développement de l'activité d'Orange en Afrique, et prévoit de renforcer sa présence et d'améliorer ses services.

Ces acteurs majeurs dominent actuellement le marché de la téléphonie mobile en RDC, mais laissent encore de nombreuses zones rurales non couvertes, ce qui représente une opportunité pour LOKOLE TELECOM.

Acteurs du Marché : Les Nouveaux Entrants

Africell

Africell est un opérateur de réseau mobile appartenant au groupe Africell Holding. Présent en Gambie, Sierra Leone, République Démocratique du Congo et Ouganda, Africell se positionne comme un nouvel acteur dynamique sur le marché :

- En retrait par rapport à ses concurrents en termes de part de marché
- Possède une licence 4G qu'il exploite en RDC depuis mars 2015
- Se positionne comme un acteur innovant, cherchant à se démarquer des opérateurs traditionnels

L'entrée d'Africell sur le marché de la RDC illustre le potentiel de croissance et d'innovation dans le secteur des télécommunications du pays. Cela montre également qu'il existe encore de la place pour de nouveaux acteurs capables d'apporter des solutions innovantes, comme LOKOLE TELECOM avec son focus sur les zones rurales.

Perspectives d'Évolution du Marché

Malgré la présence de nombreux concurrents en République Démocratique du Congo, les experts internationaux affirment qu'il y a encore de la place pour un nouvel opérateur mobile. Les principales perspectives d'évolution du marché sont :

Fidélisation des clients

La principale difficulté des opérateurs actuels est la fidélisation de leurs clients, notamment en raison de la mauvaise qualité des services offerts

Approche territoriale

L'approche territoriale comme stratégie de lancement sur ce marché est impérative et devrait permettre de réduire les temps de déploiement dans ces zones rurales

Positionnement stratégique

Établir une bonne position dans ces zones rurales devrait permettre de fidéliser ces nouveaux abonnés et d'attirer les abonnés insatisfaits

Adaptation de l'offre

Pour réussir son entrée sur le marché congolais, il sera essentiel pour LOKOLE TELECOM d'adapter son offre de service et de prendre en compte les réalités du terrain

Ces perspectives soulignent l'opportunité pour LOKOLE TELECOM de se positionner comme un acteur innovant et fiable, en se concentrant sur les zones rurales actuellement mal desservies.

Zone de Chalandise : Aspect Géographique

La République Démocratique du Congo présente des caractéristiques géographiques uniques qui influencent le déploiement des réseaux de télécommunication :

■ Superficie

Équivalente à celle de l'Europe occidentale

■ Population

4 fois inférieure à celle de l'Europe occidentale
(environ 13 habitants par kilomètre carré)

■ Densité de population

Le nord-est du pays est particulièrement peu peuplé (entre 0 et 2 habitants par kilomètre carré)

■ Urbanisation

Seulement 15 villes de plus de 10 000 habitants

La RDC compte plus de 80 millions d'habitants, ce qui en fait le quatrième pays le plus peuplé d'Afrique. Cette répartition démographique présente à la fois des défis et des opportunités pour le déploiement d'un réseau de télécommunications :

- Vastes zones rurales à couvrir
- Potentiel important de nouveaux utilisateurs dans les zones actuellement non desservies
- Nécessité d'une stratégie de déploiement adaptée aux réalités géographiques du pays

Facteurs Clés de Succès

Pour réussir son implantation et son développement en République Démocratique du Congo, LOKOLE TELECOM doit prendre en compte plusieurs facteurs clés de succès :

Stratégie de développement local

Il sera essentiel que LOKOLE TELECOM oriente son développement selon une stratégie territoriale et qu'elle communique dans ce sens

Coûts réduits

La solution BTS GSM utilisée par LOKOLE TELECOM fonctionnera à l'énergie solaire, réduisant ainsi les coûts d'installation, de mise en service et de maintenance

Marketing agressif

La fidélisation des utilisateurs sera un élément déterminant compte tenu des exigences exprimées par ces derniers

Adaptation aux réalités locales

Prise en compte des spécificités culturelles, économiques et géographiques de chaque région

Ces facteurs clés de succès permettront à LOKOLE TELECOM de se différencier des opérateurs existants et de répondre efficacement aux besoins des populations rurales en matière de télécommunications.

Présentation de l'Équipe de Direction

Maurice Castel Balimaka - Directeur Général de LOKOLE TELECOM

Profil :

- Maîtrise en Droit International
- Licence Spéciale en Relations Internationales, Consulaires et Diplomatiques
- 34 ans d'expérience en négociation et administration des affaires
- Directeur d'entreprise
- Consul Honoraire

M. Balimaka apporte à LOKOLE TELECOM une vaste expérience en gestion et en relations internationales, essentielles pour naviguer dans le complexe environnement des télécommunications en RDC.

Gilbert Nkuli Yen Yengani - Directeur Général Adjoint

Profil :

- Ingénieur en Télécommunications
- 44 ans d'expérience dans le secteur des Télécommunications
- A travaillé pour des entreprises majeures du secteur : Renatelsat, Comcell, CWN-CellNet, Vodacom

L'expérience approfondie de M. Nkuli Yen Yengani dans le domaine des télécommunications, notamment au sein d'acteurs majeurs du marché congolais, apporte à LOKOLE TELECOM une expertise technique et stratégique cruciale pour le succès de son déploiement.