

MATTHIEU GALVANI, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE DJEZZY, AU SOIR D'ALGÉRIE :

«Nous réservons de belles choses à nos clients pour le Ramadhan»

Matthieu Galvani, nouveau directeur général de Djazzy, installé en janvier dernier, nous a accueillis au siège de l'entreprise pour échanger, en compagnie d'autres confrères, sur l'évolution de Djazzy et parler de l'avenir de l'opérateur de la téléphonie mobile qui connaît une grande mutation tant en interne qu'en externe avec la nouvelle stratégie commerciale orientée vers le data et la connectivité. Matthieu a réintégré VimpelCom en avril 2016 en tant que directeur commercial chargé des marchés émergents du groupe qui englobe l'Algérie, le Bangladesh et le Pakistan. Ayant plus de 16 ans d'expérience en tant que cadre supérieur pour avoir occupé plusieurs postes dans les télécoms à travers le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord, M. Galvani, avant de se joindre à VimpelCom dans son poste actuel, a occupé les fonctions de directeur marketing et communication à KenCell au Kenya de 2000 à 2004. Il a également été successivement directeur commercial à Djazzy, à Tunisie Télécom de 2009 à 2014 et à Zain en Arabie Saoudite, de 2014 à 2016. De nationalité française, Matthieu est titulaire d'une maîtrise en économie et d'un diplôme d'études supérieures en économie et énergie de l'Université de Paris X.

Le Soir d'Algérie : On sent que vous avez beaucoup de choses à nous dire avant même d'entamer l'entretien.

Matthieu Galvani : Effectivement, il y a tellement de choses à partager et avec vous et avec nos clients, mais je me contenterai d'annoncer deux bonnes nouvelles cette fois-ci et garder le reste pour d'autres rendez-vous à venir. D'abord, je voulais annoncer la nouvelle sur la 4G qu'on proposera à nos clients dès la fin mars et début avril prochain avec notamment deux mois offerts pour tout achat d'un nouveau terminal 4G post-payé. Nos équipes sont en train de terminer tous les détails de cette promotion qui sera lancée au plus tard samedi 1^{er} avril. Nous avons encore deux autres actions assez fortes en préparation que je ne peux malheureusement pas vous communiquer aujourd'hui, car on est encore en train de faire les derniers tests. Ce sont des actions qui vont réellement améliorer le confort du client Djazzy. Ce sera quelque chose de nouveau et rafraîchi qui permettra à tout le monde d'avoir une excellente mesure et choix de consommation de son internet. Et début avril, nous aurons également une belle surprise, mais qui elle ne sera pas en termes de produit, mais d'avantages autour des prix des consommations.

Djazzy a lancé la 4G en octobre 2016, quelles sont les wilayas déjà couvertes et est-ce qu'on peut avoir un premier bilan sur son utilisation ?

Pour la couverture, on est actuellement à 20 wilayas. Sur notre réseau, on a aujourd'hui trois types de clients : une grande moitié qui fait uniquement de la voix avec très peu de data, ensuite on a un quart qui fait de la voix et de la data et le dernier quart qui fait beaucoup de data et d'internet avec moins de voix. Et quand on regarde dans le détail ceux qui font beaucoup de data, on a un tiers qui fait de la 4G. Aujourd'hui, comme vous le savez, la 4G n'est pas encore disponible sur tout le

territoire national. Une chose est sûre : on est leader de la 4G, mais je ne peux vous communiquer aujourd'hui le nombre d'utilisateurs de la 4G, c'est stratégique pour nous par rapport à la concurrence. Je ne peux pas la rendre publique aujourd'hui, ce sera pour la prochaine fois probablement, si cela vous intéresse.

L'un de vos concurrents dit avoir 10 millions d'utilisateurs entre 3G et 4G...

Je préfère ne pas commenter ce chiffre, mais je dis simplement que Djazzy est leader sur la 4G. On a 16 millions d'utilisateurs actifs 2G et 4G dont 8 millions entre 3G et 4G. Et en termes de réseau, on a le double de ce qu'ils ont ! Ce qui serait intéressant, c'est de challenger le régulateur, comme cela se fait dans d'autres pays, et de dire les choses telles qu'elles sont. Tout le monde veut s'appeler leader de la téléphonie. Nous, notre devise : le meilleur réseau, le meilleur prix, la meilleure couverture et le meilleur service. Notre force, c'est notre réseau. Il est vrai que nous avons eu du retard un certain moment donné sur le réseau de la 3G. Cela dit, nous avons mis le paquet avec les équipes techniques notamment sur la seconde partie de l'année 2016 et en ce moment pour arriver à déployer 1 200 sites de la 4G. Notre proche concurrent ne doit être qu'à 600 sites et l'autre probablement la moitié, à savoir 300 sites et ce n'est pas sûr. Le calcul est vite fait ! Demandez-leur de communiquer combien ils ont réellement de sites de 4G. On couvre, comme je l'ai dit, 20 wilayas en 4G, ce n'est pas grand-chose parce qu'on est tenu de respecter les délais imposés par les licences 4G. Notre progression se fera dans les normes, car avant de se lancer dans une nouvelle zone, on doit d'abord remplir les critères exigés. Alger n'était pas la première wilaya à bénéficier de la couverture 4G, mais aujourd'hui regardez à quelle vitesse se développe la couverture de la 4G dans la capitale. On dit beaucoup de choses sur



Matthieu Galvani, nouveau DG de Djazzy.

Djazzy, mais il faut savoir que nous avons une situation financière très saine et solide. C'est-à-dire que nous avons une capacité d'investir énorme et on investit d'abord dans notre propre réseau et après dans le réseau commercial et au-delà de nos outils technologiques, on investit dans le capital humain. Aujourd'hui, Djazzy est en train de recruter d'une manière assez agressive pour pouvoir faire face à cette large demande, servir nos clients le mieux possible et surtout préparer les métiers de demain. Aujourd'hui, être leader, c'est être leader en nombre de populations couvertes et pas en termes de districts. Ce n'est pas parce que j'ai planté une antenne 4G à Sétif, par exemple, que je couvre tout le territoire de la wilaya. Il y a des concurrents qui jouent à ce jeu ! On est en train de fournir de gros efforts à Alger, parce que c'est une ville très difficile à couvrir notamment le centre-ville, Sidi M'hamed parce qu'il y a des zones d'ombre, parce qu'il y a beaucoup d'immeubles très hauts, il y a des concentrations très étroites de population. Donc, il faut plein de petites cellules pour garantir une bonne qualité de couverture. Il ne suffit pas d'avoir une grande antenne et de dire que je couvre la ville. Il faut un travail de fourmi. Ceci dit, chez Djazzy, on est en train de mettre le paquet pour réussir une meilleure couverture aussi bien à Alger qu'à Oran ou Constantine et dans d'autres régions. Toutefois, chaque région a ses spécificités pour le développement du réseau.

Comment se comporte justement votre réseau ?

Notre réseau connaît un énorme trafic. Il a connu une énorme croissance, notamment au début

de cette année, de plus de 100%. On a doublé la consommation sur notre réseau. C'est comme si on avait un hôtel qu'on a rempli et on en a construit un autre pour absorber la demande. Et à chaque fois nous prenons une décision d'upgrader (NDLR : optimiser) la capacité de notre réseau. On a beaucoup amélioré la qualité de notre réseau. On est également en train d'innover avec les sociétés algériennes dans les grandes villes. On fait un cas d'étude pour déployer la couverture dans les rues. On va investir dans la voie publique. Je ne peux trop en parler pour le moment, mais ce sera innovant.

Depuis votre arrivée, vous avez annoncé le nouveau Djazzy. D'abord pourquoi un nouveau Djazzy ? Est-ce que l'ancien ne plaisait pas aux clients ou s'agit-il d'une nouvelle stratégie à l'ère de la data et de la 4G et où en êtes-vous avec l'évolution de cette nouvelle stratégie ?

Le nouveau Djazzy, c'est simplement l'association VEON-FNI ; c'est un exemple de réussite, c'est un partenariat extrêmement stratégique entre l'Etat et un actionnaire, un groupe de téléphonie qui devient maintenant un groupe de technologie de référence. Le nouveau Djazzy a commencé à ce moment-là. Et il s'est matérialisé, je pense, avec le lancement de la 4G. Le nouveau Djazzy, c'est aussi beaucoup de changements en interne qui ne se voient pas encore, mais on est en train de se préparer à construire et à réaménager complètement notre siège qui sera aux mêmes méthodes et d'espaces de travail de modernité et d'esprit de campus où tout le monde est interactif. Pour résumer : le nouveau Djazzy est aussi bien

Entretien réalisé par Ahmed Ammour

au niveau technologique, de ce qu'on veut faire avec les produits. Et pour faire tout cela, on était obligé de changer en interne. On a énormément de choses qu'on a corrigées à la maison. Avant de se faire beau pour l'extérieur et avoir une bonne apparence, s'habiller correctement, on doit d'abord bien gérer l'intérieur de la maison. En ce sens, on a fait un gros travail en interne. Le nouveau Djazzy, ce n'est pas seulement un nouveau look de magasin. Certes, celui-ci reflète notre image, mais on a changé nos méthodes de travail. On a commencé à investir et à agir de nouveau. On va construire un Djazzy du futur et refaire une histoire à succès.

Vous avez lancé un nouveau concept de boutique avec l'inauguration des premières enseignes à Oran et Alger. Quel est l'objectif de ce nouveau concept ?

Les nouvelles boutiques au concept innovateur, c'est pour une meilleure proximité avec nos clients. Ce nouveau concept résume ce que je viens de dire. Ce sont des boutiques dotées de matériel ultramoderne où le client pourra se balader à l'intérieur pour découvrir l'univers Djazzy. Un concept qui va se généraliser à l'ensemble des boutiques au fur et à mesure. De nouvelles boutiques qui se distinguent par un design moderne et soigné, identifiées par les couleurs et l'enseigne de Djazzy dans lesquelles les amateurs du smartphone trouveront un large choix des dernières nouveautés exposées avec des espaces pour les tests. Elles bénéficient d'un espace dédié aux entreprises. Elles sont conçues pour être des espaces à vendre les produits et offrir des services commerciaux et VAS (services à valeur ajoutée). Avant la fin du troisième trimestre de l'année en cours, Djazzy aura doublé ses boutiques à Alger, soit une trentaine. Nous prévoyons d'ouvrir 60 nouvelles boutiques supplémentaires au niveau national avant la fin du 3^e trimestre de l'année en cours. Nous prévoyons davantage de proximité avec de nouvelles boutiques dans d'autres quartiers de la capitale.

Quelles sont les nouvelles promotions attendues pour Ramadhan, un mois durant lequel les promotions sur la téléphonie explosent ?

Honnêtement, on travaille pour le mois de Ramadhan de manière très active. On s'est pris tôt d'ailleurs. Nous avons plusieurs événements qui arrivent à dévoiler, mais chaque chose en son temps. Je préfère ne pas trop en parler aujourd'hui pour ne pas mettre la puce à d'autres. Une chose est sûre : Djazzy réserve de très belles surprises pour ses clients pour le Ramadhan. Ils peuvent nous faire confiance.

Ah. A.