

Rassegna del 02/08/2018

Italia Oggi	15	Poste Italiane, ora si paga con l'impronta digitale	...	1
La Verita'	17	Il cellulare diventa bancomat	R.E.	2
Mf	6	Le app il canale più usato con la banca	...	3
Sole 24 Ore	12	Apple «vede» quota mille miliardi in Borsa dopo i dati trimestrali	Valsania Marco	4
Sole 24 Ore	12	Mela contro la tassa di Cupertino	Ri.Ba.	5
Manifesto	1	L'affanno del capitalismo delle piattaforme - Apple «tiene» ma l'innovazione non c'è	Vecchi Benedetto	6
Repubblica	24	L'eBay dei poveri strega i cinesi e vola al Nasdaq	Santelli Filippo	7
Sole 24 Ore	6	Sindacati all'attacco di Iliad Tariffe troppo aggressive - Sindacati all'attacco di Iliad: dannosa la guerra delle tariffe	Biondi Andrea	8
Mf	7	Tlc, il governo punta su un'unica società della rete	Follis Manuel	10
La Verita'	15	Intervista a Guido Maria Brera - «Internet è regressiva La colpa della crisi è anche sua» - «La colpa della crisi è anche di Internet La rete è regressiva»	Piroso Antonello	11
Famiglia Cristiana	37	Intervista a Massim Gaggi - «La tecnologia acuirà ancora il divario tra ricchi e poveri»	Arcidiacono Eugenio	14
Corriere della Sera	12	Un giudice blocca le pistole che si «stampano» dal web	G. Sar.	16

ESTERA

Echos	19	Intervista a Rodolphe Belmer - "Diventiamo una società di trasmissione video e di tlc"	Schmitt Fabienne - R. B.	17
New York Times International Edition	7	I grandi gruppi tecnologici sono più forti che mai	Manjoo Farhad	18

Poste Italiane, ora si paga con l'impronta digitale

Per i pagamenti via app dei clienti di Poste Italiane arriva il fingerprint, ossia l'impronta digitale che può servire a effettuare trasferimenti di denaro e pagamenti semplicemente appoggiando il dito al tasto dello smartphone. Il nuovo servizio riguarda più di 17 milioni di clienti delle applicazioni collegate al conto BancoPosta o alle carte di pagamento Postepay.

Ogni utente può attivare la modalità di «autorizzazione con l'impronta digitale» tramite la card presente in homepage dell'app o dalla schermata di conferma del pagamento. Si possono gestire attivazione e disattivazione della funzionalità anche dalle impostazioni presenti nei menù delle app. Poste Italiane, in quanto operatore in Italia nel settore dei pagamenti e del digitale, assicura la gestione di pagamenti con carta per oltre 100 miliardi di euro l'anno. Sono oltre 26 milioni le sue carte di pagamento. La quota di mercato nei pagamenti del commercio elettronico supera il 25%.



Il cellulare diventa bancomat

L'accordo tra il gestore di Pagobancomat e il sistema Jiffy del gruppo Sia permette di acquistare on line, pagare multe e scambiare somme di denaro tra privati

■ Si chiama Jiffy ed è il servizio del gruppo Sia, società partecipata al 49,48% da Cdp Equity e al 17,05% da F2i, che consente di inviare e ricevere denaro all'istante. Sul sito il servizio viene presentato come una rivoluzione delle transazioni: «semplicemente, con il tuo smartphone». Ora la rivoluzione si allarga agli utenti della carta di debito più usata nel nostro Paese. Bancomat spa ha infatti presentato il nuovo servizio di pagamento digitale: Bancomat pay, nato proprio da un'intesa con Sia. Integrando Jiffy, i titolari di carte Pagobancomat potranno pagare, negli store e su e-commerce, inviare e ricevere denaro in tempo reale dallo smartphone in totale sicurezza utilizzando semplicemente il proprio numero di cellulare. Inoltre, sarà possibile effettuare pagamenti a favore della pubblica amministrazione attraverso la piattaforma Pagopa.

Al debutto, previsto per il prossimo autunno, Bancomat pay potrà subito essere utilizzato dai circa 5 milioni di utenti registrati a Jiffy, presso più di 2.000 esercizi commerciali e su Pagopa. Come usare Jiffy? È molto semplice: basta attivare il servizio tramite la propria banca e associare il proprio numero di cellulare all'Iban. Sarà subito possibile inviare denaro selezionando il beneficiario dalla rubrica telefonica e riceverlo da coloro che hanno attivato il servizio e pagare attraverso Qr code o avvicinando lo smartphone al Pos.

«In trent'anni di attività abbiamo consolidato il bene più prezioso, la fiducia del mercato e delle persone. Da oggi vogliamo unire a questo patrimonio tutto il potenziale dell'innovazione tecnologica, rendendo le transazioni di denaro sempre più semplici e immediate», ha commentato **Alessandro Zollo**, amministratore delegato di Bancomat, che, dopo la trasformazione in società per azioni, poco più di un mese

fa aveva annunciato un piano investimenti da 40 milioni, gran parte dei quali destinati al digitale e all'innovazione tecnologica. Con Bancomat pay, il gruppo entra nel mondo dei servizi di pagamento del futuro, «dove a essere smaterializzato non sarà solo il contante ma anche la carta stessa. Insieme alle banche vogliamo essere facilitatori e fautori del cambiamento e dell'innovazione per il Paese», ha sottolineato **Zollo**.

Bancomat è decisa a sviluppare le potenzialità del nuovo servizio grazie al suo brand, sinonimo di sicurezza e semplicità, e alla sua diffusione, con circa 37 milioni di titolari di carte Pagobancomat e oltre 440 banche che utilizzano i suoi servizi. Bancomat pay potrà essere utilizzato da tutti i titolari di carte Pagobancomat delle banche aderenti al servizio attraverso la app dell'istituto; oppure, se non è prevista dalla banca, con l'app Bancomat pay. In pochi secondi e con il proprio smartphone, sarà possibile effettuare trasferimenti di denaro e pagamenti senza necessità di avere con sé la carta fisica o digitarne il relativo codice Pin.

«L'accordo strategico con bancomat e l'importante trasformazione digitale dello strumento di pagamento più utilizzato dagli italiani rappresenta il compimento di un percorso avviato da Sia da molti anni al fianco del sistema bancario italiano nell'ideazione e realizzazione di servizi innovativi», ha dichiarato **Nicola Cordone**, deputy ceo di Sia. «Abbiamo investito molto su Jiffy, insieme a oltre 130 banche che già lo utilizzano, e da oggi rendiamo disponibili le sue funzionalità innovative al Bancomat per favorire la digitalizzazione e rendere più efficiente il sistema Paese».

R.E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MANAGER Nicola Cordone (Sia)



Le app il canale più usato con la banca

Secondo una ricerca Ntt Data, le app sono il canale più utilizzato di contatto con la banca. Quelli tradizionali, rappresentati principalmente dalla filiale e dal telephone banking, sono in declino: il 48% degli utenti non utilizza mai la filiale, mentre le app per mobile sono il canale utilizzato in assoluto con maggiore frequenza (per il 4% una volta al giorno o più). Ntt Data, multinazionale giapponese del settore dell'Ict, intercettando questa tendenza ha lanciato una piattaforma, Demetra, dedicata all'implementazione di questi servizi. In termini di benefici per i consumatori, dice una nota della società, come è accaduto per la liberalizzazione del mercato tlc, si potrà scegliere di cambiare banca o aprire un nuovo conto con la velocità con cui cambiamo operatore o compriamo una nuova sim. Uno degli effetti della direttiva PSD2 è che sarà possibile aprire un conto in otto minuti e con pochi clic, mentre al momento servono 10 giorni nelle banche classiche.



Apple «vede» quota mille miliardi in Borsa dopo i dati trimestrali

HI TECH

Scatto a Wall Street: le azioni superano il «muro» dei 200 dollari

La crescita più significativa arriva nella divisione dei servizi: +31%

Marco Valsania

NEW YORK

Apple galoppa verso il traguardo dei mille miliardi a Wall Street. Della prima società a valicare la storica soglia, battendo un altro marchio tech, il re del commercio elettronico Amazon, e surclassando le azioni di «area Fang», i titoli tech considerati d'avanguardia oggi sotto pressione. Scattata in rialzo di oltre il 4% fin dalle prime battute di scambi di ieri sull'onda di conti trimestrali oltre le attese, la società già più «preziosa» al mondo ha messo a segno nuovi record di Borsa spingendo il titolo per la prima volta sopra 200 dollari e la capitalizzazione di mercato attorno a 980 miliardi, coronando così uno sprint del 17% da inizio anno e del 30% in dodici mesi. Anzi, secondo alcuni analisti con un previsto aggiornamento nel numero di titoli in circolazione quel trofeo dei mille miliardi potrebbe essere comunque in mano ad Apple.

La spinta decisiva alla corsa arriva dalla continua e solida performance finanziaria del colosso di Cupertino, con la tenuta del prodotto di punta - gli iPhone - accompagnata dal nuovo motore di crescita dei servizi, dalle app allo streaming. È una performance che ha trovato conferma nel trimestre concluso a giugno, il terzo fiscale dell'azienda guidata da Tim Cook. Tradizionalmente il più debole dell'anno, alla vigilia del lancio di nuovi prodotti a settembre, questa vol-

ta ha brillato, il migliore di sempre nel periodo considerato. Il giro d'affari ha marciato del 17% a 53,26 miliardi di dollari mentre i profitti si sono impennati del 32% a 11,52 miliardi, equivalenti a 2,34 dollari per azione. E l'ottimismo regna per il trimestre in corso, il quarto fiscale: il giro d'affari dovrebbe salire di un solido 14-18% a 60-62 miliardi, a sua volta oltre le aspettative.

Elemento cruciale, «la narrativa di Apple si sta spostando verso la loro abilità di sostenere una crescita delle entrate nonostante un appiattimento nel numero di iPhone venduti e un incremento tra il 10 e il 15% negli utili per azione», hanno commentato gli analisti di Rbc. Gli iPhone hanno generato revenue in aumento del 20% a 29,91 miliardi, sostenute da rincari più che dal numero di cellulari venduti, lievitati dell'1% a 41,3 milioni. L'iPhone X, a 999 dollari, ha rappresentato un quarto delle entrate e spinto i prezzi medi degli iPhone in rialzo di un quinto a 724 dollari rispetto ai 693 dollari anticipati.

Ma la crescita più incoraggiante è avvenuta nella divisione dei servizi, dove le entrate sono salite del 31% al record di 9,55 miliardi. I servizi sono il pilastro di una transizione di Apple da gruppo trainato da hardware e gadget ad azienda che genera sempre maggior business attraverso abbonamenti e software. L'obiettivo è arrivare in questo segmento a 50 miliardi di entrate annuali entro il 2020, grazie a iCloud storage come a streaming di musica e video comprese commissioni per servizi di terzi. Gli abbonamenti legati a Apple sono ormai 300 milioni, ha indicato il direttore finanziario Luca Maestri, in rialzo del 60 per cento. A dimostrazione della sua forza di marchio globale, Apple nel trimestre si è inoltre riscattata in Cina, con una crescita nelle entrate del 19% a 9,55 miliardi nonostante lo spettro delle guerre commerciali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



BRACCINI CORTI

Mela contro la tassa di Cupertino

Apple è la società che capitalizza di più al mondo. Ma ha il braccino corto con la città che ospita la sua sede. E ha appena inviato una lettera alla Città di Cupertino dove contesta l'iniziativa del Consiglio comunale che vuole introdurre una tassa per ogni dipendente di Apple, tenendo conto dell'inquinamento e del traffico portato ogni giorno dai 13 mila dipendenti dell'Apple Park. L'headquarter a forma di astronave da poco inaugurato nella cittadina californiana, abitata da 60 mila persone. Da sempre le società attraverso le donazioni e le banche attraverso le fondazioni, riportano sul territorio parte della ricchezza prodotta. Così non è per la Mela evidentemente. Se la proposta verrà approvata dal Consiglio comunale, Apple potrebbe essere obbligata a pagare una tassa annuale di 425 dollari per ogni dipendente a Cupertino. Un "balzello" che porterebbe nelle casse comunali 10 milioni di dollari l'anno, di cui circa 5,5 milioni solo da Apple. Troppo per una società che vale mille miliardi?

—**Ri.Ba.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Apple e gli altri

L'affanno del capitalismo delle piattaforme

Rete e mercati

Apple «tiene» ma l'innovazione non c'è

BENEDETTO VECCHI

La bolla tecnologica non è scoppiata come Wall Street temeva, alla luce dei risultati disastrosi di Facebook e Twitter, e anzi, Apple è vicino al traguardo storico dei 1.000 miliardi di dollari di valore in Borsa.

E questa notizia rende più sereni gli Usa, e Trump, facendo diventare Apple la società più quotata tra le imprese tecnologiche del mondo. I dati sul secondo trimestre dell'azienda vedono un aumento dei profitti del 32 per cento rispetto al secondo trimestre del 2017, passando così dagli 8,5 miliardi di oltre 11 miliardi. Sale anche il valore delle azioni, che hanno un prezzo aumentato del 4,1 per cento, consentendo alla società di Cupertino di superare i mille miliardi di valore.

A dare la notizia un entusiasta Tim Cook, che ha ricordato che sono tre i trimestri di crescita della Apple. L'amministratore delegato è stato inoltre categorico nell'affermare che i dazi introdotti da Trump per le merci «made in China» (il paese dove la società di Cupertino produce gran parte dei suoi prodotti) non hanno influito sull'andamento economico di Apple, anche se ha annunciato la costituzione di un gruppo di studio sui possibili effetti degli altri dazi annunciati dal presidente statunitense.

I buoni risultati di Apple fanno guardare con occhi diversi l'andamento delle società hi-tech americane. Nei giorni scorsi, Facebook, Twitter e Netflix sono andati male. La società di Zuckerberg ha per-

so in un solo giorno 120 miliardi di dollari in borsa; il titolo di Twitter ha invece perso il 20 per cento del valore, mentre Netflix ha perso il dieci per cento del valore azionario. Contenute all'1,5 per cento le perdite di Google.

I rumors di Wall Street hanno evocato i primi anni del 2000 quando gran parte delle imprese della net-economy sono fallite o sono state fortemente ridimensionate, decretando lo sgonfiamento della prima bolla tecnologica.

Una crisi, allora, che annunciava un cambiamento radicale della geografia economica della Rete, con l'ascesa di Facebook, Google, Apple, Amazon, Twitter, Cisco. Ma se la crisi è stata scongiurata, non significa che i problemi emersi nei mesi scorsi siano stati dissolti dal sole estivo. Gran parte delle «Big Five» della Rete patiscono infatti un rallentamento nel far uscire prodotti innovativi. È cioè il capitalismo delle piattaforme ad essere in affanno. Dunque, sorriso di sollievo per i dati Apple, che nel dettaglio vedono un aumento contenuto di vendite degli iPhone (il fatturato è di 29,9 miliardi di dollari).

L'ultimo modello vende, ma al di sotto delle aspettative, a causa dell'alto prezzo sul mercato (la media su scala mondiale è di oltre 660 dollari).

I ricavati degli iPad diminuiscono e si attestano sui 4,17 miliardi di dollari.

Lo scettro delle vendite degli smartphone è nella mani di Huawei, che ha spodestato Samsung. Le due imprese vendono i propri prodotti a una cifra di gran lunga inferiore degli iPhone, mentre le comparazioni qualitative sulle

tecnologie usate premiano ad esempio il Galaxy 9 di Samsung. Apple però ha dalla sua le decine di imprese e start up che sviluppano app, gradite ai *millennials* europei e statunitensi, cioè il segmento di mercato che spende tanto per acquistare gadget tecnologici. Buoni quindi tutti gli incassi di Apple nei gadget tecnologici, siano le cuffiette per ascoltare musica, o i dispositivi per trasformare iPad e personal computer in vere e proprie televisioni. Complessivamente, le vendite di Apple watch, Apple Tv, le cuffie wireless e gli iPod aumentano del 37 per cento rispetto allo stesso periodo del 2017, portando nelle casse di Apple 3,7 miliardi di dollari. Il magazzino iTunes continua a fare profitti nonostante la concorrenza di Spotify e di Netflix. Vanno bene anche i servizi Pay (trasferimento di denaro e pagamento on line), Store, Care (manutenzione e riparazione dei dispositivi). Tutti questi servizi fatturano 9,5 miliardi di dollari (un 31 per cento in più rispetto al 2017).

Dunque una società in buona salute. Tim Cook continua però a ripetere che da qui ai prossimi anni Apple si concentrerà solo sui prodotti simbolo della mela morsicata. L'innovazione può dunque attendere.



L'eBay dei poveri strega i cinesi e vola al Nasdaq

Carta igienica e mele i pezzi forti
della start up per chi può spendere poco

Dal nostro corrispondente

FILIPPO SANTELLI, PECHINO

«Le persone che vivono all'interno dei cinque anelli di Pechino non ci possono capire». Più che un piano aziendale, quella di Colin Huang pare una rivendicazione di classe. E una specie di rivoluzione Pinduoduo l'ha fatta per davvero in Cina. Basta fare l'identikit al popolo del suo e-commerce, 56 milioni di utenti che ogni giorno si mettono in gruppo per fare la spesa. Per lo più casalinghe, da altre parti si direbbe disperate. La maggior parte vive lontano dalle scintillanti metropoli da cartolina, i cinque anelli di Pechino, in anonimi agglomerati urbani che qui chiamano di quarta o quinta fascia. Cittadini comuni della Cina profonda la cui priorità non è accaparrarsi le ultime sneakers o i cosmetici di importazione, ma spendere il meno possibile per mele e carta igienica, il prodotto più venduto su Pinduoduo. Dal Manifesto secondo Huang: «La nuova economia non è dare agli abitanti di Shanghai la vita di un parigino, ma portare carta igienica e frutta fresca nell'Anhui». Intendiamoci: il 38enne ingegnere, studi negli Stati Uniti e un passato in Google, non lo fa per spirito umanitario. In appena tre anni Pinduoduo è diventata il suo biglietto di ingresso nel club più esclusivo, quello dei miliardari. Con la felice quotazione della scorsa settimana al Nasdaq la startup è stata valutata 30 miliardi di

dollari, proiettando la sua parte a 14, tredicesimo uomo più ricco di Cina. Eppure dietro al successo c'è la capacità di leggere la crescente divaricazione nella società del Dragone, tra una avanguardia urbana educata e cosmopolita, la cui ricchezza cresce rapida, e una classe medio-bassa che avanza assai più lenta. Con un'intuizione: che il web possa soddisfare anche le esigenze e i gusti più tradizionali di quest'ultima, comunque munita di smartphone. Basta vedere come ha disegnato la sua app. Ci si aspetterebbe di trovare in alto la classica barra di ricerca, invece è nascosta, roba per chi sa ciò che vuole: qui si parte dalle offerte del giorno, un po' come sui nostri volantini dei supermercati. Le casalinghe dell'Anhui hanno tempo per esplorare e voglia di chiacchierare: una volta individuato l'affare formano un gruppo di acquisto invitando le amiche su Wechat, la versione cinese di Whatsapp, la cui casa madre Tencent è tra i primi soci di Pinduoduo. Un incrocio tra Walmart e Disneyland, lo ha definito Huang, ma perché no, anche un gruppo di acquisto solidale 2.0. Il problema semmai è che con clienti del genere, che si tuffano su un lenzuolo a 4 euro, un ombrello a 2 o una confezione di noodles istantanei per spiccioli, non si fanno soldi a palate. La spesa media su Pinduoduo è di appena 6 dollari, contro i 30 degli shop di Alibaba e i 60 di JD, i colossi di cui ormai Huang può dirsi a pieno titolo concorrente e che sui loro

scaffali sfoggiano sempre più lusso. Ma le città "dell'altra Cina" sono comunque metropoli da milioni di abitanti, e così questo striminzito carrello Pinduoduo lo moltiplica per 300 milioni di clienti attivi, piazzando pure gli spazi pubblicitari ad anonime aziende disposte a vendere in stock, qui non mancano. Risultato? Un fatturato che solo nei primi tre mesi di quest'anno ha quasi raggiunto quello dell'intero 2017, turbato solo da un mal comune dell'e-commerce mandarino, il gran numero di falsi in vetrina. La conferma che mentre la seconda Cina vede fuggire via Shanghai, Pechino o Shenzhen, sviluppa un suo web fatto di servizi e applicazioni diversi, un nuovo mercato. Nell'ultima nidiata di startup del Dragone molte hanno costruito la propria fortuna lì. L'aggregatore di notizie Toutiao (valutazione del gruppo 45 miliardi), che raccoglie una collezione di storie e video stile "strano ma vero" dal Paese profondo. O l'app dei mini video Kuaishou (18 miliardi), dove tra gare di rutti, giovani ragazze madri e scherzi tra bullettini va in scena uno spaccato di vita rurale: «Uno specchio del mondo, non di quello che le élite vogliono vedere», ha detto il fondatore Su Hua. Parole che Huang potrebbe sottoscrivere, lui che ha lasciato Google prima che i suoi bonus maturassero del tutto, che venera il tycoon "democratico" Warren Buffett e che ha già destinato il 2,3% delle azioni a una fondazione benefica. A Pechino non possono capire.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La start up è stata
valutata 30 miliardi di
dollari e il suo creatore
è tra i più ricchi del Paese



TLC**Sindacati all'attacco di Iliad
Tariffe troppo aggressive**

Duro comunicato congiunto di Slc-Cgil, Fistel-Cisl e Uilcom-Uil contro Iliad, accusata di «destabilizzare il mercato delle tlc» con le sue tariffe troppo basse «pregiudicando l'occupazione». Indice puntato anche contro le Simbox e i problemi relativi alla sicurezza. — a pagina 6

Sindacati all'attacco di Iliad: dannosa la guerra delle tariffe

TLC

I prezzi troppo bassi metterebbero in pericolo la tenuta occupazionale

Interrogativi sulle norme di sicurezza con il meccanismo delle Simbox
Andrea Biondi

È stata senz'altro il *game changer*, benedetta dai consumatori come l'innescò di uno scontro a colpi di salvifici (per le tasche degli utenti) ribassi nelle tariffe praticate dalle compagnie telefoniche. Ieri però Iliad – l'operatore francese che si è presentato sul mercato italiano con l'obiettivo di «fare la rivoluzione» a base di tariffe basse unite a un servizio alto e corposo (ora 40 Giga di traffico incluso a 6,99 euro al mese) – ha dovuto fare i conti con un atto di accusa durissimo da parte dei sindacati di categoria delle tlc. Slc Cgil, Fistel Cisl e Uilcom Uil si sono spinte a definirla una minaccia all'«insieme del sistema di sviluppo delle comunicazioni e dell'occupazione del nostro Paese». A questo si unisce la richiesta di incontro e di intervento «ai ministeri del Lavoro e dello Sviluppo Economico» nonché «al ministero degli Interni».

Quali i punti contestati? Essenzialmente due: le tariffe troppo basse che metterebbero in serio pericolo la tenuta industriale e occupazionale del settore tlc in Italia e gli interrogativi sul rispetto delle norme di sicurezza con il meccanismo delle Simbox: i distributori automatici di sim. Su questo punto le compagnie concorrenti hanno già riversato segnalazioni su segnalazioni. L'idea è che il processo

di identificazione non sia conforme al decreto Pisanu e alle norme antiterrorismo, senza un'effettiva e contestuale verifica sull'identità di chi acquista la sim. Iliad replica, puntualmente, che la procedura è compliant.

Il punto chiave nel ragionamento dei sindacati, tuttavia, riguarda essenzialmente la guerra al ribasso di tariffe che «in Italia sono fra le più basse d'Europa». E l'indice è puntato anche verso la Ue e il commissario Margrethe Vestager che per dare l'ok alla fusione fra Wind e 3 Italia ha richiesto l'arrivo di un nuovo operatore. «Il mercato della telefonia mobile, come denunciato dalle organizzazioni sindacali – si legge nel comunicato congiunto – aveva già scontato una ipercompetizione e un quarto operatore avrebbe continuato a distruggere una parte significativa del valore del settore, tanto da non garantire alle imprese l'equilibrio tra investimenti e remunerazione del capitale con il rischio di un disimpegno che penalizzerebbe il Paese». Iliad, dal canto suo, ora metterebbe «a rischio la tenuta occupazionale dell'intera filiera».

Accuse rispedito al mittente dalla telco guidata dall'ad Benedetto Levi che, scrivono da Iliad, «ha creato in pochi mesi un indotto di circa 1.500 posti di lavoro in Italia, tra diretti e indiretti. L'azienda sta sviluppando la propria infrastruttura di rete su tutto il territorio nazionale, pertanto non è e non può essere definita come operatore virtuale. Si distingue, inoltre, da diversi altri operatori, perché fornisce assistenza agli utenti esclusivamente con strutture e personale localizzati in Italia. Infine, Iliad ribadisce di essere conforme alla normativa sulla sicurezza e di verificare e convalidare

l'identità di ogni acquirente come condizione indispensabile e precedente all'attivazione delle sim».

Certo, che i sindacati si schierino così apertamente contro una compagnia telefonica non è usuale. Tanto più se la telco ha spinto verso una flessione dei prezzi. L'indagine SosTariffe.it (si veda il Sole 24Ore di martedì) ha quantificato fra maggio e luglio prezzi in calo del 20,5%, a fronte però di un aumento dei giga (+59,6%).

Non che sia tutto dovuto a Iliad. Ma l'arrivo dei francesi è stata la chiave di volta, con un abbassamento dei prezzi da parte degli operatori tradizionali (Tim, Vodafone e Wind Tre), ma anche con lo sbarco sul mercato di «ho.» (l'operatore low cost di Vodafone) e con una rinnovata verve da parte di Kena (l'operatore low cost di Tim).

A ogni modo, l'atto di accusa dei sindacati verso Iliad non rappresenta in qualche modo un cortocircuito rispetto agli interessi dei consumatori? «Stiamo pagando – dice Salvo Ugliarolo (Uilcom Uil) – lo scotto di una incapacità del mondo della politica che è stata silente davanti a un input pretestuoso della Ue e rischiamo di avere ripercussioni su un settore strategico, ma che ha subito anni difficili anche sul versante occupazionale». Quanto ai consumatori, replica Vito Vitale (Fistel Cisl) «devono sapere che gli effetti delle crisi aziendali ricadono sempre su di loro. Il Paese deve pensare ai consumatori, come è ovvio, ma anche alla crescita economica e agli investimenti che vanno tutelati».

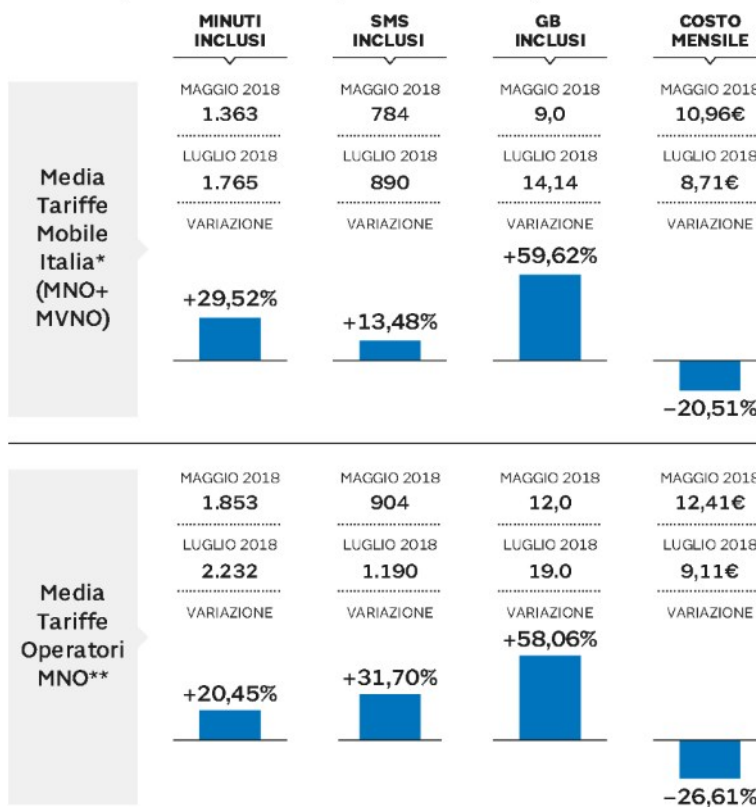
© RIPRODUZIONE RISERVATA



La discesa delle tariffe telefoniche

L'ANDAMENTO

Variazioni pacchetti mobile dopo l'arrivo di Kena, Iliad e ho.



Note: (*) Analisi condotta sulle tariffe ricaricabili includono Chiamate, Traffico dati e/o SMS gratis, comprese le principali tariffe win back; (**) Analisi condotta sulle principali tariffe ricaricabili TIM, Vodafone, Wind, H3G e Iliad che includono Chiamate, Traffico dati e/o SMS gratis

Fonte: Rilevazioni SosTariffe.it, tramite il comparatore delle offerte per telefonia mobile



La difesa francese. Iliad respinge le accuse sostenendo di aver ha creato in pochi mesi un indotto di circa 1.500 posti di lavoro in Italia, tra diretti e indiretti

Tlc, il governo punta su un'unica società della rete

di Manuel Follis

L'obiettivo della strategia nazionale per la banda ultra larga è quello di «garantire entro il 2020 la copertura con reti ultraveloci oltre i 100 Mbps almeno l'85% della popolazione italiana, la copertura ad almeno 30 Mbps alla totalità della popolazione italiana e la copertura oltre i 100 Mbps a tutte le sedi/edifici pubblici, poli industriali, aree di interesse economico e concentrazione demografica, nonché delle principali località turistiche e degli snodi logistici». È un passo della relazione tenuta ieri al Senato dal ministro dello Sviluppo Economico Luigi Di Maio, per illustrare le linee programmatiche nel settore delle Comunicazioni. Negli ultimi anni, ha proseguito, «gli attori pubblici interessanti e gli operatori del settore hanno contribuito alla realizzazione degli obiettivi prefissati». Adesso «guardiamo con interesse ad iniziative volte alla creazione di una società della rete unica sul modello wholesale only in grado di consentire agli operatori di competere sul terreno dei servizi». Il tema rete quindi (insieme agli altri capitoli tra cui blockchain, intelligenza artificiale e 5G) è ben presente nell'agenda di Di Maio, che ieri è poi tornato sullo scorporo della rete Tim, «Dobbiamo capire che cosa significa affrontare lo scorporo della rete» di Tim, ha detto il ministro. Io penso, ha aggiunto, «che dobbiamo stare molto attenti a non farci fare un pacco, magari ci innamoriamo dell'idea dello scorporo della rete in rame in un'epoca in cui stiamo affrontando la fibra e la banda larga». Sul piano operativo, ha proseguito Di Maio sempre parlando di banda ultra larga, «registriamo come dei forti ritardi nella infrastrutturazione delle aree sono stati determinati dai ritardi nei processi per il rilascio delle autorizzazioni che riguardano molteplici istituzioni ed enti (Comuni, Province, Regioni, Sovrintendenze, e attori quali Anas e Ferrovie dello Stato). Vogliamo accelerare il più possibile i processi di autorizzazione favorendo il dialogo tra i diversi livelli istituzionali coinvolti ed assicurando forme più incisive di controllo dello stato di avanzamento delle opere realizzate». Per quanto riguarda il 5G, l'11 luglio il Mise ha avviato la procedura di gara per l'assegnazione dei diritti d'uso di frequenze (bande 694-790 MHz, 3600-3800 MHz e 26.5-27.5 GHz). Di Maio ha confermato che «si prevede di chiudere la gara entro settembre 2018 in modo da contabilizzare gli introiti entro la fine dell'anno». Gli introiti stimati, si legge nel testo dell'audizione, sono pari a circa 2,5 miliardi di euro. (riproduzione riservata)



GUIDO MARIA BRERA

«Internet è regressiva
La colpa della crisi è anche sua»



ANTONELLO PIROSO

a pagina 15

L'INTERVISTA **GUIDO MARIA BRERA**

«La colpa della crisi è anche di Internet La Rete è regressiva»

Trader, scrittore ed editore, marito della Balivo: «Se gli scenari variano all'improvviso, gli squilibri non vengono riassorbiti»

Gli economisti di Lega e M5s sull'Europa mi ricordano quelli che hanno imparato il calcio sui manuali

La crisi della sinistra dovuta al fatto che si è specchiata nei salotti e nei talk show tendenza radical chic

di **ANTONELLO PIROSO**

■ Guido Maria Brera (nato a Roma il 27 agosto 1969) non ancora trentenne ha cofondato il gruppo Kairos, che opera nel settore del private banking - con sedi in Italia: Milano, Roma, Torino; e all'estero: Lugano, Londra, New York - e gestisce patrimoni per 11 miliardi di euro. Poi è entrato come socio costituente nella Nave di Teseo, casa editrice nata per volontà di Elisabetta Sgarbi e Umberto Eco.

Quindi ha messo in piedi con altri due soci la Blackbox multimedia, società di diritto inglese, con sede a Londra, che si propone di realizzare serie tv per il mercato internazionale.

L'unica cosa che ha fatto da solo è stato scrivere *I Diavoli*,

romanzo di buone vendite sugli intrecci infernali dell'alta finanza.

«Un'eccezione (*ride*): tant'è vero che il secondo libro, *Tutto è in frantumi e danza*, l'ho scritto a quattro mani con Edoardo Nesi, vincitore dello Strega nel 2011 con *Storia della mia gente*».

Nesi è un ex industriale, ha visto fallire l'azienda di famiglia a causa della globalizzazione. Lei invece quel fenomeno l'ha cavalcato come finanziere. Il vostro cos'è stato, un rapporto sadomaso tra vittima e carnefice?

«Il dolore e l'amarrezza di Nesi, e di quanti hanno patito come lui le dinamiche economiche degli ultimi 18 anni, li comprendo benissimo. Il fatto è che nell'universo di governi, Borse e mercati si è verificata una congiunzione astrale senza precedenti».

Aspetti, prima del momen-

to Branko mi interessa l'aspetto umano. Sa come la descrive sua moglie, la conduttrice tv Caterina Balivo? «Guido ha un'anima dark. Io mi c'incavolo e quindi diventa happy, ma non sempre ce la faccio. Selettivo nelle frequentazioni, molto cattolico: vive perseguitato dai sensi di colpa. Se è sano, se è ricco, se ha amici: è come se dovesse scusarsi per le fortune che ha, non importa che se le sia conquistate con fatica».

«Mi conosce bene. Mettia-



mola così: sono una persona piena di dubbi, per questo sono un perfezionista, serio - ma non serio - nel confrontarmi con un mondo in cui i rapporti tra persone e tra Paesi sono sempre più complessi e interdependenti».

Tanto più dall'annus horribilis 2008 in poi, con il fallimento della Lehman brothers e il credit crunch che ha dato il via a una recessione planetaria?

«Nella storia, come nei cicli economici, ogni effetto è causa, o concausa, di un altro effetto. Il crollo del 2008 è figlio di un poker di fattori dirompenti a cavallo del nuovo millennio. In ordine sparso: l'euro. La globalizzazione con l'ingresso della Cina nel Wto, l'organizzazione mondiale del commercio, con tutto quello che ha comportato, per loro e per noi, far entrare in gioco un mercato di un miliardo di persone. L'abolizione da parte del presidente americano Bill Clinton del divieto per le banche di risparmio di essere anche banche d'investimento, facendo scendere tantissimo i tassi d'interesse, per cui tutti potevano comprare tutto indebitandosi. Last but not least, il web, le innovazioni tecnologiche, la rivoluzione dalla fibra agli smartphone passando per le email, grazie alle quali persone e aziende hanno cominciato a interfacciarsi, parlando direttamente. Individui e imprese sempre più interconnessi, con il rovescio della medaglia di delocalizzazioni repentine e velocissime: con la dematerializzazione organizzativa e produttiva, metti un brevetto in un luogo, non devi più traslocare gli stabilimenti, li trovi in loco quando ti servono, potenzialmente sei ovunque e in nessun luogo».

Le magnifiche sorti e progressive di Giacomo Leopardi.

«E invece no. La Rete è regressiva perché disintermedia. Quando gli scenari variano all'improvviso, c'è il rischio che gli squilibri che inevitabilmente si verificano non vengano riassorbiti. È la cosiddetta "trappola evolutiva": l'accelerazione del mutamento è tale che la metamorfosi non sviluppa in tempo i necessari anticorpi e il sistema, la natura, perfino il corpo umano, va in tilt. O in coma. È il potere biopolitico dei mercati e della finanza. Che incidono nella carne viva delle persone. Perché i mercati siamo noi. Per questo,

come avverte papa Francesco, bisogna fare i conti con "le tirannie virtuali invisibili", guardare dentro la scatola nera del mondo nel suo complesso. Da cui, tra l'altro, il nome della nostra società di produzioni tv, BlackBox».

Uno squalo delle Borse come Madre Teresa di Calcutta è un ossimoro. Cozza con la rappresentazione standard. Ricorda Gordon Gekko nel Wall Street di Oliver Stone? «L'avidità, non riesco a trovare un aggettivo migliore, è giusta».

«Certo. Ma se non posso cambiare il passato, posso provare a migliorare il futuro. Però vorrei sfatare qualche credenza. In quel film c'è un'altra battuta importante, quando Gekko - per difendersi dall'accusa di voler spolpare un'azienda - sostiene: "è quell'impresa a essere affondabile". Perché la finanza è laicamente neutra. Al 99% non è né regista di chissà quali complotti né utilizzatrice di chissà quali report riservati. È una questione di idee e di timing, falliscono quelli che le hanno sbagliate o quando i tempi non sono ancora maturi. La finanza non inventa target, non ha nemici da abbattere, non pianifica, che so, l'"attacco all'Europa". Anche se è fuori discussione che quando i mercati sono andati in tensione, la pressione è stata come un fascio di luce che si è acceso sui problemi strutturali dell'euro e dell'Unione europea. La finanza cerca la preda più facile».

Anche a livello geopolitico?

«Certo! Prenda il tema del debito pubblico: se hai comprato titoli di uno Stato, e scopri che quello Stato può andare in default, tu cosa fai? Devi vendere, velocemente e tutto insieme».

Fidandosi delle agenzie di rating, che sono società private di proprietà di grandi gruppi finanziari? Per Luciano Gallino, studioso da lei molto amato, scomparso nel 2015, hanno contribuito a creare un «ambiente economico criminogeno».

«Per questo noi europei dovremmo avere una nostra agenzia. Le tre americane, poi, e cioè Standard & Poors, Moody's e Fitch, esprimono opinioni e non portano alcuna responsabilità per le valutazioni che formulano. Non hanno alcun potere predittivo, certificano quello che avviene. È il pompiere che arriva dopo l'incendio solo per dirti quali so-

no i danni. Io come gestore di fondi quando le agenzie di rating hanno fatto un downgrade, cioè hanno ridotto la valutazione di un titolo, io l'ho comprato. Otto volte su dieci guadagnando».

Mi ricorda la cinica frase del barone Rothschild: «Quando il sangue scorre per le strade, è il momento di comprare». Pare che le sue tesi, Brera, veicolate anche con I Diavoli, piacciono agli economisti del sovranismo leghista.

«Davvero? Ne sono lusingato. Ma io non sono un no euro. Certo, credo che alcuni meccanismi dell'Ue vadano rivisti. È come per la democrazia: se s'inceppa, non è che passi alla dittatura, devi adoperarti per migliorare il sistema eliminando le storture. Ed è del tutto evidente che alla Germania, in questo quadro, è stato concesso di rompere o aggirare i trattati, accumulando un surplus commerciale enorme che avrebbe dovuto redistribuire tra i partners. Ma sono pro euro».

Del «governo del cambiamento» che idea si è fatto?

«Ci sono spinte centrifughe, il sovranista accanto all'ex del centro sociale, o all'anarcocapitalista. Gli economisti di Lega e M5s sull'Europa mi ricordano quelli che vogliono giocare a pallone, hanno letto molti manuali ma non hanno ancora mai visto un campo di calcio. Perché la flat tax, in un momento in cui aumentano le disuguaglianze, è regressiva. L'assistenzialismo al Sud, nel momento in cui devi unire il Paese per il rilancio e la crescita, è dannoso e pericoloso. E per finanziare il reddito di cittadinanza andrei comunque a chiedere alle big company del web, perché gli incredibili margini di profitto, non tassati perché virtualmente non poggiano da nessuna parte, è ricchezza sottratta al Paese, cioè a tutti noi».

La sinistra come la giudica?

«Male. Si è incartata, specchiandosi nei salotti e nei talk show tendenza radical chic, occupandosi di diritti civili, tipo il terzo bagno per poter far fare la pipì a Wladimir Luxuria, e ha completamente dimenticato i diritti sociali, incapace di affrontare il tema avendo incardinato la sua analisi nella cornica neoliberalista. Aver sposato la Silicon Valley ideology, per cui l'algoritmo è cool, e l'azzeramento dei corpi

intermedi un mantra, è stata la botta finale».

So che non ama parlare dei suoi trascorsi con la comunità di Sant'Egidio a Roma e con Fratel Ettore a Milano. Mi dica solo se s'impegna nel sociale per i sensi di colpa di cui sopra?

«Guadagno tanto, è vero, ma ciò avviene se i miei clienti guadagnano, quindi il mio reddito è una variabile non indipendente. Cerco di restituire qualcosa alla società, oltre ovviamente a pagare le tasse. Ma quel qualcosa, che non è poco, non è mai abbastanza. Anche per questo ho creato un sito, *idiavoli.com*, che è un collettivo di conoscenze, elaborazioni e analisi cui tengo molto. Informazioni gratuite, nello spirito di Aaron Swartz, l'hacktivista, ossia l'hacker morto suicida che ha promosso azioni di disobbedienza civile contro i monopolisti di Internet, credendo nel principio omnia sunt communia, il sapere è di tutti. Sono per il capitalismo compassionevole: chi ha di più deve spendersi ulteriormente per favorire il miglioramento e la coesione sociale. E comunque, la vita non è mai un lungo fiume tranquillo. Una dozzina d'anni fa mi sono fermato per problemi che hanno coinvolto persone a me care, mentre il mio primo matrimonio andava a rotoli. Stavo male, la crisi è durata quasi tre anni, ora sto decisamente meglio. Ho capito di essere complesso, difficile, fragile, faccio a cazzotti con la mia testa dalla mattina alla sera. Ma grazie a Caterina e ai miei quattro figli (*due dalla precedente unione, ndr*) non sono più andato al tappeto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



COPPIA Guido Maria Brera, 49 anni, con la conduttrice tv Caterina Balivo sposata a Capri nel 2014 [LaPresse]

IL SAGGISTA "AMERICANO"

«LA TECNOLOGIA
ACUIRÀ ANCORA
IL DIVARIO TRA
RICCHI E POVERI»

L'editorialista del *Corriere* tratteggia gli inquietanti scenari che dagli Stati Uniti potrebbero diffondersi al resto del mondo

di **Eugenio Arcidiacono**



A San Francisco, il cuore della Silicon Valley sede di giganti tecnologici come Google, Facebook, Uber e Airbnb, accanto un'élite di persone ricchissime, colte, sportive, che alloggiano in megaville, convive una massa di altri esseri umani che svolge lavori sottopagati e precari, che spesso una casa non ce l'ha neppure più e dorme in auto. Da una parte manager, ingegneri e programmatori, gli *Homo Premium*, come li definisce nel titolo del suo saggio **Massimo Gaggi**, editorialista del *Corriere della Sera*; dall'altra gli esclusi dall'enorme ricchezza da loro prodotta.

La tesi del suo libro è che la situazione a San Francisco si replicherà su larga scala: se non ci saranno correttivi, il progresso tecnologico acuirà le già drammatiche diseguaglianze so- ➔



L'INFERMIERE DI METALLO

Un robot tedesco in grado di rifare un letto. A sinistra: un robot-commesso in un negozio giapponese.

➔ ciali esistenti: «Anche gli studiosi più ottimisti concordano con quest'analisi: le tecnologie tendono a concentrare il reddito nelle mani di pochi».

Nel libro lei dice che i lavori del futuro saranno sempre più basati sull'idea di essere "imprenditori di sé stessi". Dovremo cioè imparare a essere sempre più flessibili, a cambiare a seconda di ciò che il mercato richiede. Con quali conseguenze?

«Questo già avviene in America con la cosiddetta *Gig economy* che coinvolge ormai circa 10 milioni di persone e che si sta diffondendo anche in Europa. Sono lavori molto precari e con un basso livello di retribuzione, come la consegna dei cibi a domicilio, che possono andare bene a uno studente, di certo non a chi deve provvedere a una famiglia. Anche perché non si ha nessun controllo sul giro di affari. Uber, l'azienda che tramite una app fornisce un servizio di trasporto su auto alternativo ai taxi, mettendo in contatto passeggeri e autisti, da un giorno all'altro per far fronte alla concorrenza ha deciso di dimezzare le tariffe. I clienti sono stati molto contenti, gli autisti molto meno perché hanno visto di colpo dimezzati i loro introiti».

I "tecno-ottimisti" sostengono che al posto dei lavori fatti dai robot ne nasceranno altri legati a settori

come l'ambiente e la salute...

«Sì, ma si tratterà di mestieri credo marginali. Kai-Fu Lee, uno scienziato che ha lavorato a lungo per Microsoft, Google e Apple, sostiene che una possibile risposta alla distruzione dei lavori cognitivi prodotta dall'intelligenza artificiale sarà retribuire quelle attività che oggi rientrano nella categoria del volontariato e che richiedono una qualità che i robot non possono replicare: l'empatia. Dall'accompagnare gli anziani dal medico, al servire i pasti alle mense dei poveri. Lavori che sarebbero pagati dallo Stato o da enti filantropici. Ma sarebbero comunque solo degli ammortizzatori di una caduta dell'occupazione altrimenti ancora più devastante».

È questo il motivo per cui figure dei giganti digitali come il capo di Facebook Mark Zuckerberg si sono detti favorevoli all'introduzione di forme di reddito per chi non lavora? Dare un po' di soldi per sterilizzare il conflitto sociale e mantenere così lo status quo, cioè la concentrazione della ricchezza nelle mani dei pochi *homo premium*...

«Gli esperimenti che si stanno facendo in America vanno proprio in questa direzione. Le imprese sostengono interventi pubblici in salari di sussistenza e in miglioramenti dell'istruzione per disinnescare un conflitto sociale che altrimenti potrebbe

deflagrare, portando all'ordine del giorno ciò che temono di più: un intervento pubblico per regolamentare la loro attività, rompendo la condizione di monopolio in cui molte operano».

Quali indirizzi di studi sono più congeniali a questi scenari?

«Le figure più richieste sono quelle legate all'ingegneria e all'informatica. Però non bisogna essere perentori. Nel saggio *L'algoritmo definitivo* Pedro Domingos dice che l'automazione cancellerà prima il suo lavoro, il programmatore di computer, che quello di filosofo o di storico. Già ora aziende come Amazon e Uber assumono filosofi e giuristi per contenere gli eccessi di cultura ingegneristica che possono danneggiare la loro immagine».

Nel libro racconta che in America anche nella selezione del personale le macchine hanno già sostituito in gran parte gli esseri umani. Per cui può capitare che un candidato valido venga scartato perché nella sua pagina Facebook c'è una foto che lo ritrae in una sbronza di gioventù...

«Sì, i dati personali sono un bene prezioso, per cui bisogna stare molto attenti a ciò che si pubblica sul Web. Ma la cosa che mi impressiona di più è che tu non saprai mai perché sei stato scartato, perché la decisione è stata presa da un algoritmo. E nessuna azienda ti verrà mai a spiegare come funziona. Proprio come fanno Facebook o Google, che evidenziano alcuni contenuti anziché altri secondo una logica che ci è sconosciuta». ●

Un giudice blocca le pistole che si «stampano» dal web

Stati Uniti, stop alle istruzioni per apparecchi 3D diffuse da una «non profit». Ma molti le hanno già lette

Il caso

● La Defense Distributed, una «no profit» avrebbe dovuto mettere in rete da ieri un manuale per costruire pistole fai da te

● Un giudice di Seattle ha bloccato tutto, 20 procuratori avevano scritto al ministro della Giustizia

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE

WASHINGTON Solo l'intervento in extremis di un giudice di Seattle ha bloccato la pistola di plastica «fai da te»: basta l'accesso a una stampante 3D.

Si stima che negli Stati Uniti siano diffuse oltre 270 milioni di armi, calcolando solo i civili, su un totale di 328 milioni di abitanti. Ogni anno vengono uccise circa 30 mila persone e ferite 80 mila, con il ritmo di quasi una sparatoria al giorno. Poi ci sono le cifre del business: revolver, fucili, proiettili eccetera rappresentano un mercato da 13,5 miliardi. Ma non basta. Ora si è aperto uno spazio persino per il «non profit»: la Defense Distributed, un'organizzazione senza scopo di lucro con base ad Austin, in Texas, lavora da giugno a una nuova dimensione: mettere a disposizione su Internet le istruzioni per fabbricarsi una pistola di plastica con una stampante 3D. La «nuova era», si legge sul sito, sarebbe dovuta cominciare il 1 agosto 2018, cioè ieri, grazie all'autorizzazione del Dipartimento di Stato.

L'iniziativa ha suscitato la reazione della magistratura. Venti procuratori hanno scritto al ministero della Giustizia, Jeff Sessions e al Segretario di Stato Mike Pompeo, sostenendo che il via libera alla Defense Distributed «avrebbe

avuto un impatto senza precedenti sulla sicurezza pubblica». La pistola 3D è un oggetto rozzo, ma ugualmente letale e in più sfugge alla rete dei metal detector, in pratica l'unico sistema di protezione nel Paese, visto che il Congresso e il presidente non hanno voluto adottare alcuna misura restrittiva.

Lo stesso Donald Trump, questa volta, si è mostrato perplesso: «Sto esaminando le pistole di plastica stampate in 3D e vendute al pubblico. Ne ho parlato con la Nra (la National rifle association, l'influente lobby delle armi, ndr) e non sembra avere molto senso». In realtà la Nra è preoccupata soprattutto per l'arrivo di un concorrente potenzialmente molto pericoloso, poiché si propone di offrire armi gratis agli americani.

In questi ultimi mesi nessuno si è mosso nella cittadella politica della capitale. E allora i Procuratori di otto Stati diversi hanno chiesto ai giudici di fermare il progetto online. Il giudice federale di Seattle, Robert Lasnik, ha accolto l'istanza e ha congelato tutto. Un stop provvisorio: ora toccherà al Congresso e a Trump intervenire. Secondo la rivista *Wired*, però, migliaia di utenti sarebbero già riusciti a scaricare il manuale di istruzioni.

G. Sar.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Letali

Le armi stampabili con un dispositivo 3D sono di plastica ma comunque in grado di uccidere



« Nous devenons une entreprise de diffusion vidéo et de télécoms »

« Notre ambition est d'amener la connectivité aux gens et aux objets partout où les opérateurs télécoms ne sont pas présents. »

Propos recueillis par
Fabienne Schmitt
@Fabienne Schmitt
et R. B.

Où sont les nouveaux relais d'Eutelsat ?

Le point d'inflexion repose essentiellement sur la connectivité, c'est-à-dire l'accès Internet fixe ou en situation de mobilité. Nous étions jusqu'ici une entreprise de diffusion vidéo et nous devenons une entreprise de diffusion vidéo et de télécoms avec un focus connectivité très important. Notre ambition, c'est d'amener la connectivité aux gens et aux objets partout où les opérateurs télécoms ne sont pas présents. C'est ce que nous sommes en train de déployer et qui va permettre de renouer avec la croissance. Le premier pas concret de cette stratégie, c'est la commande d'un très gros satellite, KONNECT VHTS, qui sera lancé en 2021 et fabriqué par Thales pour apporter un accès Internet haut débit aux Européens.

Eutelsat se positionne sur les zones que les opérateurs télécoms ne couvrent pas et qui ne sont pas les plus lucratives... Quelle croissance pouvez-vous espérer ?

Eutelsat se voit vraiment comme un complément des opérateurs télécoms, et doit travailler avec eux pour leur amener des technologies qui leur permettent de déployer de façon rentable toute leur panoplie de services, en dehors de leur empreinte terrestre. Eutelsat, grâce à la technologie satellitaire qui offre un coût de déploiement égal en tout point d'un territoire, intervient dans les zones où, pour des raisons économiques, les acteurs traditionnels n'ont pas intérêt à investir, par exemple les régions avec moins de 10 habitants au kilomètre carré. Mais aujourd'hui, l'industrie globale des télécoms, c'est 1.500 milliards de dollars de revenus et celle des satellites, c'est 13 milliards. Donc nous pesons 1 % du total. Si nous sommes capables d'embrasser l'ensemble des services des opérateurs télécoms et quelques pourcents de la population mondiale pour leur compte, cela ouvre un gisement de croissance qui est monumental !

J'ajoute que le segment de la connectivité explose, car tout le monde veut de l'Internet partout. La connectivité dans les avions a produit une croissance de 20 % d'une année sur l'autre et cela va continuer. A très long terme, la vidéo et les télécoms auront le même poids dans Eutelsat.

Quelles sont les perspectives pour la vidéo, qui représente encore 66 % du chiffre d'affaires d'Eutelsat, mais qui est en recul ?

La vidéo est un segment certes mature, mais très résilient. J'observe que le nombre de chaînes de télévision dans le monde continue d'augmenter, grâce aux pays émergents où Eutelsat est très présent. C'est le cas en Russie, ou encore en Afrique, où l'on trouve de plus en plus de chaînes en langues vernaculaires. Eutelsat diffuse environ 5 % de chaînes en plus tous les ans. De plus, la consommation de bande passante par chaîne de télévision est aussi en croissance, grâce à la haute définition et l'ultra-haute définition. Or les infrastructures satellitaires sont indispensables pour transmettre ces formats d'image dans les zones émergentes.

Mais les acteurs de la télévision traditionnelle, qui sont vos principaux clients, sont menacés de disruption de partout par les OTT, comme Netflix, où vous siégez au conseil d'administration...

Ce n'est pas ce que nous voyons dans nos chiffres aujourd'hui ni dans nos prévisions. Chez Eutelsat, nous ne croyons pas du tout que la télévision traditionnelle va disparaître au profit de l'OTT. Il n'y a aucun pays, même ceux où l'OTT est très développé, où la télévision traditionnelle est sérieusement bousculée. La cannibalisation de la télévision linéaire par l'OTT est seulement partielle. Si vous gagnez une heure de consommation OTT, il y a à peu près 10 minutes qui sont prises sur la télévision. Le reste est dû à d'autres divertissements individuels. Regardez l'évolution du nombre de minutes de télévision consommées par foyer, il bouge de façon très marginale.

Comment gérez-vous

la tension sur les prix pour la distribution de signaux vidéo ?

Dans toutes les relations fournisseurs-distributeurs il y a des tensions sur les prix. Est-ce que nos clients essaient d'obtenir des baisses de prix en arguant du fait qu'ils sont sous pression économique ? Oui. Est-ce que nous consentons des baisses de prix injustifiées ? Non. Eutelsat a des technologies et des positions orbitales très rares et nos services ne représentent qu'une fraction minime des coûts de nos clients, qui eux-mêmes dérivent de nos positions orbitales une valeur considérable. Aujourd'hui, nous résistons à la pression grâce à l'audience couverte par nos infrastructures. D'ailleurs, c'est ce qui nous permet de maintenir la stabilité de nos prix en vidéo.

Une consolidation des opérateurs satellites est-elle souhaitable ?

Certains éléments poussent en sens. En théorie, une consolidation entre acteurs de grande taille permettrait d'optimiser les investissements et de maximiser les efforts d'innovation dont l'industrie a besoin pour embrasser pleinement le monde de la connectivité qui s'annonce à elle. Par ailleurs, trop de satellites ont été lancés par rapport aux besoins réels du marché dans le domaine des données. Et dans une industrie d'infrastructure, la réponse naturelle, c'est la consolidation. Cela dit, d'autres éléments agissent à l'encontre de la consolidation. D'abord, le facteur souverain, car les opérateurs satellites sont souvent une sorte de fierté nationale. Ensuite, la valeur du spectre que les opérateurs satellites détiennent pourrait jouer un rôle. Regardez nos concurrents Intelsat et SES, leurs cours de Bourse ont bondi, car le marché américain est en train de s'organiser pour qu'une partie du spectre de fréquences déteu par ces deux acteurs aux Etats-Unis puisse être revendue aux opérateurs mobiles pour être utilisé pour la 5G. Or, si cette revente se concrétise et génère des sommes comparables à ce que les enchères mobiles ont donné par le passé, évidemment, la stratégie de consolidation pour créer de la valeur devient secondaire... ■

Intervista a Rodolphe Belmer - "Diventiamo una società di trasmissione video e di tlc"



Big Tech is as strong as it ever was

Farhad Manjoo

STATE OF THE ART

You may have heard that the tech giants are on their heels.

Over the last two years, lawmakers and the public around the globe have been awakened to fears about the expanding powers of the largest technology companies, particularly the ones I've called the Frightful Five: Apple, Amazon, Google, Facebook and Microsoft, the most valuable companies on the American markets.

The concerns run the gamut. There are calls for renewed antitrust investigations. Some people have accused the companies of political biases, while others have criticized their lack of diversity and how narrowly they distribute their wealth. Then there are the questions of their vulnerability to foreign influence and their capacity for addicting us to their products.

In different ways, the companies have conceded some of these fears and have vowed to address them. Taking stock, cleaning up, admitting "moral responsibility" for their contributions to society — these are the buzzwords of a tech ecosystem that is supposedly subsumed by remorse and committed to rehabilitation.

Yet there is something deeply incongruous at the heart of the supposed "techlash": It is not really making a huge dent in the tech giants' financial performance. Over the last two weeks, each of the five reported earnings that were brimming with mostly fantastic news for its investors. Amazon, which has long conditioned shareholders to expect a lot of growth but not much earnings, reported a record profit. Microsoft and Alphabet, Google's parent company, both handily beat Wall Street's projections. On Tuesday, so did Apple; if its price jumps as a result, it could become the first company to reach a market valuation of more than \$1 trillion.

Wait, but what about Facebook, which told investors to expect lower growth rates and higher expenses, causing its stock to lose \$120 billion in market value in a single day?

In a strange way, the social network's troubles only underscored its

dominance. Even after its stock crash, Facebook remains the fifth most valuable corporation on the American markets, ahead of Berkshire Hathaway, and there are almost no serious calls for its chief executive to resign, as you might expect for any other company experiencing such a loss. That's because the company reported little to cause experts to alter their long-term outlook. Pretty much everyone who studies Facebook believes that it will hold its grip on the culture and the advertising industry for the foreseeable future.

"This is one of the most profitable business models I've ever seen, and that really hasn't changed," said Mark Mahaney, an analyst at the firm RBC Capital. He added that Facebook's stock now "may be the single most attractively priced asset across technology."

Together, the earning statements tell a clear story. Despite the public outcry, the five are all expanding their foothold in our lives, and the forces arrayed against them, which range from regulation to apathy, aren't having a substantial impact. To the extent that the five companies face meaningful competition, it is usually from other members of the group; that is, one of the five might steal market share from another without affecting the overall dynamic in the tech business.

Why is this happening? If you dig into their reports, you find several powerful forces keeping these companies at the top.

SOFTWARE AND SERVICES

Back when it was just an e-commerce company, Amazon was dogged by a persistent worry: Could it ever make a lot of money? The company has spent more than two decades methodically building out its capacity to deliver an ever larger number of products at an ever-increasing rate. That takes a lot of investment, so even though Amazon's sales grew like crazy, it had to plow its revenue back into further expansion.

Three years ago, Amazon began to report small but consistent profits. And in the last year, its earnings began to grow, and now they've reached a level that stands out even in the tech industry. In the quarter ended in June, Amazon booked a \$2.5 billion profit. That's only about half what Facebook made,

but it is real money.

Where did Amazon find all the new money? The same place the tech industry always finds profits: software and software-related services. Though most people think of Amazon as a place to buy toilet paper, the vast majority of its profits come from its cloud-services business, Amazon Web Services, which allows companies to store their data and run their software on Amazon's servers rather than locally. Another new source of profits is its advertising business, which charges companies to place ads for their products across Amazon's site.

For rival retailers, Amazon's new profitability constitutes a kind of nightmare scenario. By shuttling profits from software into its retail business, Amazon can keep expanding its store at a breakneck pace.

"These high-margin businesses allow Amazon to run its entire store at close to zero margin — and once you do that, it becomes effectively impossible for someone whose sole business is commerce to compete with you," said Youssef Squali, an analyst at the firm SunTrust Robinson Humphrey.

But it's not just Amazon that's profiting under the venture capitalist Marc Andreessen's thesis that "software is eating the world." Microsoft's surging earnings were also driven by its cloud business, while Apple's software services — things like sales of apps, music subscriptions, cloud storage and Apple Pay — are the fastest-growing part of its business.

LITTLE REGULATORY IMPACT

The European Union recently fined Google \$5.1 billion for abusing its mobile software monopoly, which followed a \$2.7 billion fine last year for abuse of its search monopoly. (Google is appealing both decisions.) Apple agreed last year to pay nearly \$16 billion in back taxes to the European Union over its cozy tax deal with Ireland. (The funds will be held in escrow while Ireland

I grandi gruppi tecnologici sono più forti che mai



appeals the decision; Apple has disputed any wrongdoing.) Facebook, which has been hauled before lawmakers in Europe and the United States for its role in politics, faces threats of increased regulation and possible fines for mishandling private data.

But Big Tech's earnings so far don't show much of an impact from the increased scrutiny. Google paid its fine and still reported a \$3.2 billion quarterly profit. Neither Google nor Facebook saw much of an effect from Europe's new privacy rule, the General Data Protection Regulation. Facebook's user base declined by only a million users in Europe (367 million people use it every month there). Both companies warned that the law may have a greater effect in the future, but several analysts said both Google and Facebook could benefit from the law, because compliance costs could sink their smaller rivals.

There is also the possibility that regulatory zeal will abate. Google watchers say it's notable that President Trump tweeted criticism of the European Union's fine against Google, suggesting that American regulators won't take up a similar case. (Of course, it is hard to know how much to read into a presidential tweet.)

Or consider the changing dynamics of the digital advertising business, which is dominated by Google and Facebook and has been a top target of antitrust activists. Amazon's growing ad business poses a threat to both Google and Facebook — which suggests that the ad economy is becoming more competitive even without the government's help.

"There's been this fear that advertising was going to become a duopoly owned by Google and Facebook," Mr. Mahaney said. "Now it's going to be a triopoly."

MORE WAYS TO MAKE MONEY

Finally, there are what Mr. Mahaney calls the "green fields" — the nearly endless opportunities that many of the five have to start minting more and more money from various parts of their businesses.

Facebook, for instance, has experienced a slowdown in the growth of its core social network, but its other properties — Instagram, Facebook Messenger and WhatsApp among them — are still growing quickly, and the company has only just started to make money from them. At Google, there's a similar opportunity for YouTube, which, like Facebook, will benefit from the billions in TV advertising that marketers will shift online over the next few years.

And that's just in the short term. The earnings reports show that all of the five are investing heavily in the tech that will dominate the future, from

artificial intelligence to voice services to self-driving cars.

"The one thing that is likely to keep these companies at the top for much longer than traditional megacap companies is that they are not afraid to reinvent themselves," Mr. Squali said. "They see themselves as laboratories for new ideas, and they're not afraid to destroy something that's working today to make the longer-term work even better for them."

In other words: Get used to the five. They're not going anywhere.