

Préparez-vous à la nouvelle ère de l'eSIM

Les impacts de l'adoption massive de l'eSIM grand public pour les fournisseurs de connectivité

CONNECTIVITÉ

POSTÉ LE 04.22.26

Le déploiement de l'eSIM grand public a atteint un moment charnière pour les opérateurs mobiles. Ce qui était autrefois une niche de différenciation devient désormais la norme, déplaçant la concurrence de l'adoption technologique vers l'expérience utilisateur, l'excellence opérationnelle et de nouveaux modèles économiques. L'étude mondiale menée à l'été 2025 par Kaleido Intelligence pour IDEMIA Secure Transactions (IST) auprès d'un panel de MNOs, MVNOs et MVNEs révèle que :

- ➔ **87% des opérateurs ont déployé l'eSIM grand public commercialement, mais près de la moitié s'interrogent encore sur l'efficacité de leur parcours client lors de l'activation**
- ➔ **73% considèrent que la géo-redondance et une haute capacité de service seront essentielles d'ici trois ans.**
- ➔ **43% pensent qu'il faut renforcer les capacités de protection contre la fraude et de gestion des risques.**
- ➔ **Les eSIMs destinées aux voyageurs, les canaux « digital-first » et les partenariats stimulent la croissance du marché de l'eSIM.**

Voici les principaux enseignements pour adapter efficacement votre stratégie à ce nouveau paradigme de connectivité, dans lequel l'eSIM redéfinit les modèles opérationnels, la stratégie produit et les partenariats.

[Télécharger le rapport](#)

Passez des codes QR à des méthodes plus fluides d'activation eSIM

Bien que 74% des MNOs, MVNOs et MVNEs rapportent des expériences clients globalement positives lors de l'activation des eSIMs, près de 50% s'interrogent encore sur l'efficacité de leurs parcours client. Ce paradoxe tient au fait que, si la plupart des opérateurs ont digitalisé les parcours d'activation des eSIMs, **les codes QR restent la méthode d'activation la plus répandue** (utilisée par environ 54% du marché). Pour éliminer les étapes manuelles, réduire les erreurs et diminuer les coûts d'assistance, **la prochaine étape consistera à déployer des parcours d'activation fondés sur des systèmes d'autorisations (*entitlement*), où tout est géré directement dans l'application** (via des *deep links* pour les appareils Android ou des *Universal Links* pour les appareils iOS). Compatible avec l'ensemble des méthodes d'activation, la solution IST s'intègre directement à tous les services de découverte eSIM actuellement disponibles sur le marché grand public. Elle réduit les efforts d'intégration afin d'offrir une l'expérience d'activation eSIM fluide et entièrement digitale.

Assurez sans difficulté la prise en charge de différents types d'appareils

Avec l'essor des appareils compatibles eSIM au-delà des segments premium, **l'excellence opérationnelle** devient critique pour les fournisseurs de connectivité, et **l'optimisation de la compatibilité avec différents appareils** apparaît comme une priorité. Dans notre étude, 43% des répondants MNOs et MVNOs citent la gestion des stocks entre différents types d'appareils, aux capacités variables, comme un défi majeur lors de leurs déploiements d'eSIMs, tandis que 47% des MVNEs soulignent la complexité à gérer les personnalisations et la compatibilité des profils avec plusieurs partenaires. C'est ici que **l'adaptation dynamique des profils**, qui permet de paramétrer les profils en temps réel en fonction des types d'appareils et de leurs capacités lors de l'activation des eSIMs, peut vous apporter un avantage concurrentiel décisif.

Investissez dans la haute capacité, la résilience et la souveraineté des données

Alors que seulement 18% des répondants à notre étude mentionnent la **redondance géographique** et le fait d'avoir une **capacité élevée de service** comme une priorité à l'heure actuelle, cela devient un enjeu central pour 73% des opérateurs mobiles d'ici trois ans. À mesure que l'eSIM grand public se généralise, les architectures systèmes devront être capables d'absorber des **pics de trafic**, de gérer des **scénarios de bascule** et, dans certains cas, de prendre en charge des **déploiements multirégionaux**. Les déploiements dans le cloud public ou dans un cloud privé, qui doivent être bien pensés afin de respecter les exigences locales en matière de **souveraineté des données**, s'avèrent être l'approche la plus efficace et la plus sécurisée pour garantir une haute disponibilité des services et une capacité de service adaptée.

Modernisez vos systèmes existants

Cela étant, l'expérience montre que le déploiement d'une plateforme de gestion eSIM haute performance ne peut être dissocié d'une **modernisation plus large des systèmes existants**. Les systèmes tels que les BSS et OSS doivent évoluer pour prendre en charge des parcours d'activation client entièrement digitaux, faute de quoi ils finiront par limiter les gains en termes de capacité rapide de déploiement, d'automatisation et d'amélioration de l'expérience client pour lesquels les plateformes eSIM sont conçues.

Optimisez votre inventaire de profils eSIM

Pour les fournisseurs de connectivité, le passage des cartes physiques aux profils digitaux réduit les coûts logistiques, mais introduit **une nouvelle complexité en matière de gestion des stocks digitaux** : la multiplication des références produit (SKU), les variantes d'appareils, et la distribution multicanale des eSIMs génèrent de nouveaux défis opérationnels. **La digitalisation complète du processus de commande des profils eSIM** est considérée comme un prérequis par plus de 60% des MNOs et MVNOs, et par près de 90% des MVNEs. Mais celle-ci ne suffit pas : elle doit être couplée avec un suivi et une planification active des stocks de profils. Les fournisseurs de connectivité ont besoin de **stratégies de gestion d'inventaire proactives, fondées sur des données exploitables**, pour éviter de manquer de profils, tout en limitant les stocks inutilisés et coûteux. La gestion d'inventaire assistée par l'IA permet d'avoir une **visibilité en temps réel**, de planifier les besoins et d'optimiser les **décisions de réapprovisionnement**. Cela en fait un atout essentiel pour une gestion efficace des opérations eSIM qui protège à la fois l'expérience client et la trésorerie.

[Réserver une démonstration](#)

Prévenez l'obsolescence de vos profils eSIM

La prévention de l'obsolescence des profils eSIM constitue également un enjeu clé pour plus de 30% des MNOs. Être en mesure d'adapter les profils aux capacités des appareils au moment du téléchargement, de les mettre à jour ou de les recycler plutôt que de les supprimer, devient de plus en plus important à mesure que les consommateurs renouvellent leurs appareils.

Protégez vos revenus eSIM contre la fraude

Plus de 40% des MNOs/MVNOs et près de 60% des MVNEs expriment un besoin en matière de protection contre la fraude et de gestion des risques. De nouveaux modes opératoires, tels que la fraude à la souscription, l'usage abusif des SIMs ou leur détournement (*SIM swap*) rendent nécessaires le **renforcement des dispositifs d'identification à distance des clients (eKYC)**, ainsi que la mise en place de **capacités de détection utilisant l'IA**, afin de protéger les activités eSIM, aussi bien domestiques et qu'en itinérance. Les capacités avancées d'analyse et de suivi des activités eSIM proposées par IST vous permettent d'identifier des anomalies sur l'ensemble du cycle de vie des eSIMs et de détecter des comportements de téléchargement suspects que des outils traditionnels ne vous permettraient pas de repérer.

Accélérez la croissance de l'eSIM grâce à des solutions adaptées à vos partenaires

L'eSIM grand public abaisse les barrières à l'entrée pour les nouvelles marques digitales, les MVNOs et les canaux non traditionnels. La croissance de l'eSIM, portée notamment par les offres destinées aux voyageurs, sera alimentée par **de nouveaux modèles de distribution et la création d'écosystèmes partenaires** avec des secteurs tels que la banque, les compagnies aériennes, l'hôtellerie, les lieux culturels et les services VPN. Face à ces nouvelles dynamiques de marché, 70% des MNOs et plus de 80% des MVNOs/MVNEs soulignent qu'ils ont besoin de capacités avancées de gestion et de personnalisation pour **accompagner leurs partenaires, revendeurs et distributeurs**. Opter pour des solutions eSIM flexibles, capables de couvrir une variété de cas d'usage et d'accélérer la mise sur le marché d'offres conçues avec des partenaires, sera un facteur déterminant pour capter des parts de marché et soutenir la croissance dans un contexte d'intensification de la concurrence et de pression sur les prix.

Comment réussir : les principaux enseignements

À mesure que l'eSIM s'impose comme le mode de connectivité par défaut, la réussite repose désormais sur une exécution sans faille à grande échelle, une sécurisation renforcée des plateformes face à la fraude et une intégration fluide de la connectivité dans l'ensemble du parcours client. Cela passe par une activation facilitée, des systèmes modernisés et des plateformes à la fois résilientes et sécurisées. La solution eSIM complète conçue par IDEMIA Secure Transactions rend tout cela possible. Que vous pilotiez le déploiement de l'eSIM ou la stratégie commerciale au sein d'un MNO, MVNO ou MVNE, notre solution vous apporte **l'efficacité opérationnelle, la capacité à développer votre activité et la sécurité pérenne dont vous avez besoin**.