



Communiqué de presse

Paris, le 6 juin 2026

Bouygues Telecom franchit une étape structurante pour son développement futur en signant, aux côtés de Free-Groupe Iliad et Orange, un protocole d'accord avec Altice France en vue de l'acquisition de SFR.

Bouygues Telecom a signé ce jour, aux côtés d'Orange et de Free-Groupe Iliad (le « Consortium »), un protocole d'accord avec Altice France en vue de l'acquisition de SFR. Le protocole d'accord porte sur l'acquisition de la plupart des actifs d'Altice France - SFR, mais exclut les participations dans les sociétés XP Fibre, UltraEdge et Altice Technical Services ainsi que les activités du groupe Altice France dans les départements et régions d'outre-mer.

Un projet industriel au service des clients, de l'investissement et de la souveraineté numérique

Dans un marché des télécoms mature et une économie de plus en plus digitalisée, les besoins des clients particuliers, des entreprises et des administrations évoluent rapidement, et sont notamment marqués par la croissance des usages data, la généralisation du très haut débit, le développement du cloud et des communications unifiées, le renforcement des besoins de cybersécurité, le déploiement de nouveaux services numériques, le développement de l'intelligence artificielle ou encore la montée en puissance des réseaux privés 5G.

Dans ce contexte, cette opération permettrait de renforcer durablement la capacité d'investissement dans les infrastructures numériques françaises. Elle contribuerait à améliorer la résilience des réseaux très haut débit fixe et mobile, à soutenir l'innovation technologique et à consolider la maîtrise d'infrastructures stratégiques pour le pays.

Pour les clients de SFR qui rejoindraient Bouygues Telecom, la priorité serait d'assurer une transition progressive, maîtrisée et garantissant la continuité de service. Bouygues Telecom garantirait la continuité des offres, la qualité de la relation client, la stabilité des services ainsi qu'une migration efficace des clients.

Bouygues Telecom mettrait tout en œuvre pour que chaque client profite rapidement de la qualité de ses offres et de sa gestion de la relation client et des atouts de son réseau Fixe et Mobile, régulièrement classé parmi les plus fiables et les plus performants de France.

Pour l'écosystème numérique français, ce projet permettrait de maintenir les actifs concernés entre les mains d'acteurs industriels français de long terme, fortement implantés sur le territoire. Il contribuerait ainsi à préserver la souveraineté numérique, à soutenir l'investissement et à pérenniser les compétences nécessaires à l'exploitation, à la modernisation et à la sécurisation des infrastructures télécoms nationales.

Edward Bouygues, président de Bouygues Telecom et directeur général délégué du groupe Bouygues déclare : *« Je me réjouis de cette nouvelle étape, décisive, dans le projet d'acquisition de SFR. Avec cette opération, le groupe Bouygues confirme sa volonté d'inscrire ses métiers historiques dans une trajectoire de développement sur le long terme et de contribuer à la souveraineté numérique du pays ».*

« Bouygues Telecom franchit une étape historique dans son développement en signant un protocole d'accord pour l'achat de SFR. Alors que nous venons de célébrer nos 30 ans, cette opération nous permettra de changer de dimension en devenant le numéro 2 des télécommunications en France, avec pour ambition de toujours mieux servir nos clients », **complète Benoît Torloting, directeur général de Bouygues Telecom.**

Dialogue social et accompagnement des équipes

Bouygues Telecom porte une attention toute particulière aux aspects sociaux de cette opération, en particulier en matière d'emploi, et conduira ce projet dans un esprit de responsabilité, de dialogue social et de transparence. Avec le consortium, Bouygues Telecom s'est engagé à garantir un emploi à l'ensemble des salariés du périmètre repris jusqu'à début 2029 grâce à la poursuite de leur emploi ou à une proposition d'emploi. Bouygues Telecom veillera à l'accompagnement des équipes concernées, à la préservation des compétences clés et à la continuité des activités. La réussite du projet reposera sur l'engagement des collaborateurs et sur la qualité du dialogue social, qui constitue un marqueur historique de Bouygues Telecom et plus globalement du groupe Bouygues.

Les modalités précises d'organisation, d'intégration et d'accompagnement des collaborateurs seront définies dans le cadre des procédures sociales et des travaux opérationnels à venir.

Une période de consultation sera rapidement ouverte avec les instances représentatives du personnel concernées afin d'engager une concertation de manière responsable et constructive.

Principaux éléments de l'opération pour Bouygues Telecom

Dans le cadre de la répartition envisagée entre les membres du consortium, Bouygues Telecom reprendrait notamment (sur base des données 2025) :

- l'activité et la clientèle SFR Business, soit ~1,2 Md€ de chiffre d'affaires¹ ;
- une partie de l'activité et de la clientèle SFR Grand Public soit ~3,8 M de clients Mobile (dont MVNO Prixtel ~0,5 M de clients) et ~2,6 M de clients Fixe ;
- le réseau Mobile de SFR en zones non denses, actuellement partagé avec Bouygues Telecom dans le cadre de l'accord de partage de réseau, dit « Crozon » ;
- les infrastructures dédiées au B2B Fixe ;
- la part de SFR dans le réseau horizontal FTTH sur une partie de la zone très dense, dit « Faber » ;
- une partie du réseau de distribution.

Les actifs (notamment les réseaux Fixe et Mobile hors Crozon, une partie du réseau de distribution et l'IT hors B2B) non repris par les trois opérateurs resteraient gérés pendant une phase transitoire de minimum 30 mois au sein de SFR SA, qui sera détenue à parts égales par les trois membres du Consortium afin d'assurer la continuité des opérations pendant la période de transition.

Sur la base des résultats 2025 du périmètre visé par le consortium, le périmètre revenant à Bouygues Telecom représente (en format comptable Altice) :

- 52 % du chiffre d'affaires comptable (soit ~4,1 Md€),
- 42 % de l'EBITDAaL du périmètre visé après ajustements notamment des éléments non récurrents (soit ~1,0 Md€ sur la base de ~2,3 Md€ d'EBITDAaL),

¹ À l'exception des clients B2C disposant d'un numéro de SIREN (« petits pros ») repris par Free-Groupe Iliad

La transaction envisagée porte sur un prix total de 20,35 Md€² en valeur d'entreprise pour les actifs concernés d'Altice France, sous réserve d'ajustements au *closing*. Ces ajustements incluent :

- un complément de prix potentiel (*earn-out*) pouvant atteindre 650 M€ ;
- un mécanisme d'ajustement de prix potentiel à la baisse et des clauses de sortie à la main du Consortium ou du Vendeur (clause de sauvegarde), en fonction de la performance financière de SFR jusqu'au *closing* de l'opération ;
- des mécanismes usuels d'ajustement de dette nette sur la base de comptes au *closing* ;
- des mécanismes d'ajustement de prix liés au bon respect des engagements du Vendeur jusqu'au *closing* (engagements réglementaires et engagement d'investissement).

Sur cette base, la répartition du prix reste inchangée par rapport à l'offre indicative du 17 avril 2026, à savoir environ 42 % pour Bouygues Telecom, 31 % pour le groupe Free-iliad et 27 % pour Orange. Ces pourcentages pourraient varier d'ici au *closing* en fonction de l'évolution des bases clients.

La réalisation définitive de l'opération reste soumise au franchissement de plusieurs étapes :

- la consultation préalable des instances représentatives du personnel
- la signature de la documentation juridique définitive,
- l'obtention des autorisations réglementaires requises, notamment au titre du contrôle des concentrations, et
- la levée des autres conditions suspensives.

Une transformation stratégique pour Bouygues Telecom

Un changement d'échelle dans le grand public

La reprise d'une partie de l'activité et de la clientèle B2C de SFR permettrait à Bouygues Telecom de renforcer significativement sa présence sur les marchés Mobile et Fixe grand public.

Bouygues Telecom accueillerait sur son réseau environ 3,8 M de clients B2C Mobile et environ 2,6 M de clients B2C Fixe supplémentaires. Cette évolution représenterait un changement d'échelle majeur, avec une hausse de près de 50 % de sa base clients Fixe (sur la base des données fin 2025) et un renforcement significatif de sa base clients Mobile.

² Dont 350 M€ payables au signing

Cette base clients élargie permettrait à Bouygues Telecom d'accroître sa capacité d'investissement, de renforcer la diffusion de ses offres Fixe et Mobile, de développer la convergence de ses bases d'abonnés et d'améliorer encore la qualité de service.

L'ensemble des clients B2C tireraient profit de la capacité d'investissement renforcée de Bouygues Telecom et de son engagement historique en faveur de la qualité de service.

Une accélération majeure dans les services aux entreprises

Bouygues Telecom reprendrait l'activité et la clientèle SFR Business³. Cette opération lui permettrait de changer d'échelle dans les services aux entreprises et de renforcer fortement sa présence auprès des PME, ETI, grands comptes, collectivités et administrations publiques.

Le rapprochement des activités B2B de Bouygues Telecom et de SFR Business permettrait à Bouygues Telecom, en devenant un *challenger* puissant, de profiter pleinement des opportunités offertes par la croissance du marché des services ICT ; de proposer des offres élargies en connectivité Fixe et Mobile ; de renforcer ses expertises dans les services ICT, le cloud, la cybersécurité, les communications unifiées, les réseaux intelligents et les services numériques aux entreprises.

Bouygues Telecom disposerait ainsi d'une offre complète et renforcée pour accompagner les entreprises dans leurs enjeux de transformation numérique, de sécurisation des infrastructures, de modernisation de leurs réseaux et de développement de nouveaux usages collaboratifs.

L'intégration des activités B2B serait conduite selon une approche centrée sur les clients, avec pour priorités, dès le premier jour, la continuité de service, la qualité d'exécution, et la préservation de la confiance client. Les collaborateurs de ces activités apporteraient leur expertise métier, leur connaissance des clients et de leurs spécificités permettant d'assurer la continuité d'un service de qualité. Les entreprises clientes de SFR profiteraient également de la capacité d'investissement renforcée de Bouygues Telecom et de son engagement historique en faveur de la qualité de service.

Assurer la pérennité de l'activité de Bouygues Telecom en sécurisant son réseau sur le long terme

L'opération permettrait également à Bouygues Telecom de reprendre le réseau Mobile de SFR en zone non dense, actuellement partagé avec Bouygues Telecom dans le cadre du

³ À l'exception des clients B2C disposant d'un numéro de SIREN (« petits pros ») repris par Free – Groupe Iliad

projet Crozon. Cette évolution permettrait d'assurer la pérennité de l'activité de Bouygues Telecom dans cette zone en sécurisant son réseau sur le long terme.

Une transaction créatrice de valeur pour Bouygues Telecom

L'opération envisagée permettrait à Bouygues Telecom d'accroître sa base clients, d'élargir son portefeuille d'activités, d'améliorer sa position sur le marché entreprises et de sécuriser son réseau sur le long terme.

La transaction serait également fortement génératrice de synergies, de l'ordre d'1 Md€ par an en EBITDAaL-Capex. Un point de passage significatif serait atteint dès 2032, avec environ 70 % des synergies nettes annualisées attendues à cette date. Le plein effet des synergies serait atteint en 2034, en raison du délai d'intégration de l'activité B2B, qui est intégralement reprise par Bouygues Telecom.

Ces synergies seraient très majoritairement constituées de synergies d'opex et de capex, principalement liées aux réseaux, à l'IT et aux plateformes opérationnelles, ce qui confère à leur mise en œuvre un profil d'exécution maîtrisé.

Les coûts d'intégration (opex et capex) liés à l'opération sont estimés entre 3,5 et 4 Md€ au global pour Bouygues Telecom, dont environ 1,7 Md€ lié au périmètre spécifiquement repris par Bouygues Telecom (B2B et Crozon). L'essentiel de ces coûts serait engagé sur les 5 premières années suivant le *closing* et concernerait notamment la migration des clients, l'intégration des systèmes d'information, les opérations réseau, la distribution, les outils de facturation et les plateformes B2B.

Le multiple d'acquisition du périmètre repris par Bouygues Telecom ressortirait à environ 7x EBITDAaL *run-rate* post-synergies (en format comptable Bouygues Telecom).

Un financement entièrement sécurisé

L'acquisition sera financée au niveau de Bouygues Telecom par un emprunt bancaire totalement sécurisé auprès de banques partenaires, qui fera l'objet, à terme, d'un refinancement obligataire.

Préparation de l'opération et transition opérationnelle

Entre la signature du protocole d'accord et le *closing*, Bouygues Telecom engagerait, avec Orange, Free-Groupe Iliad et Altice France, les travaux nécessaires à la réalisation de

l'opération : finalisation définitive de la documentation juridique, consultation des instances représentatives du personnel, préparation des notifications réglementaires et définition des plans de transition opérationnelle.

Après le *closing*, une phase de transition serait mise en place afin d'assurer la continuité de service, la migration progressive des clients, activités et actifs repris, l'intégration des réseaux, systèmes d'information, outils de facturation, plateformes B2B et fonctions support, ainsi que la réalisation graduelle des synergies. Cette phase permettrait également d'organiser les ressources temporairement partagées avec les autres membres du consortium afin de garantir la qualité d'exploitation et la continuité opérationnelle.

La réalisation définitive de l'opération pourrait intervenir au 2^e semestre 2027, sous réserve de l'obtention de toutes les autorisations nécessaires et de la levée des conditions suspensives applicables.

Il n'y a aucune certitude à ce stade que cette opération soit réalisée.

À propos de Bouygues Telecom

Filiale du groupe Bouygues, Bouygues Telecom, est un opérateur français global de communications et des services numériques. En 2025, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 8,1 milliards d'euros, emploie 10 700 collaborateurs et dispose de 501 boutiques en France. Créé en 1994, Bouygues Telecom s'engage à fournir à ses clients particuliers, entreprises et administrations publiques des services de communication Fixe et Mobile, ainsi que des services d'internet très haut débit sécurisés, innovants et de qualité, en développant constamment son réseau et l'expérience utilisateur. 27,1 millions de clients Mobile et 5,4 millions de clients Fixe font confiance à Bouygues Telecom, opérateur n°1 des connexions WiFi et internet mobile selon nPerf en 2025, et n°1 sur le Mobile en zones denses selon l'ARCEP, en 2025. Son réseau 4G couvre aujourd'hui 99% de la population et son réseau 5G plus de 19 900 communes et plus de 86% de la population. La division Entreprises de Bouygues Telecom accompagne et fait grandir une communauté de plus de 120 000 clients dont quatre grands comptes du CAC 40 sur cinq, en généralisant le Très Haut Débit en France et en fluidifiant l'adoption des nouveaux usages tels que les communications unifiées, les réseaux intelligents et les services de mobilité d'entreprise et en accompagnant la transformation de leurs infrastructures numériques. Engagé dans la réduction de ses émissions carbone, Bouygues Telecom ambitionne d'atteindre -29,4% pour les scopes 1 et 2 et -17,5% pour le scope 3 d'ici 2027, des objectifs approuvés par l'initiative Science Based Targets (SBTi). #OnEstFaitPourEtreEnsemble Pour suivre l'actualité de Bouygues Telecom : corporate.bouyguetelecom.fr , sur X : @ByTel_Corporate

Contacts presse

Maylis Carçabal, Groupe Bouygues - mca@bouygues.com - 06 63 59 87 05

Anthony Colombani, Bouygues Telecom - ancolomb@bouyguetelecom.fr - 07 62 46 26 65

Stéphanie Brun, Bouygues Telecom - sbrun@bouyguetelecom.fr - 06 47 47 15 76

Avertissement :

Cette information a été qualifiée par Bouygues SA, avant sa diffusion, d'information privilégiée au sens de la réglementation en vigueur (article 7.1 du règlement UE 596/2014 du 16 avril 2014).

Responsable de la notification : Didier Casas, Secrétaire Général.