



Paris, le 6 octobre 2015

COMMUNIQUÉ DE PRESSE BOUYGUES

TRANSFORMÉ EN PROFONDEUR, BOUYGUES TELECOM S'APPUIE SUR SA DYNAMIQUE COMMERCIALE ET SON NOUVEAU MODÈLE ÉCONOMIQUE POUR RENOUER AVEC UNE CROISSANCE PÉRENNE

⇒ **OBJECTIFS DE MARGE D'EBITDA DE 25% EN 2017 ET DE 35% À PLUS LONG TERME**

Comme annoncé, Bouygues tient ce jour un Capital Markets Day présentant sa vision du marché des télécoms ainsi que les perspectives à moyen et long terme de Bouygues Telecom.

Explosion de la consommation d'internet en mobilité

Le marché français des télécoms connaît une accélération sans précédent de la consommation d'internet en mobilité grâce à l'adoption extrêmement rapide de la 4G et à la puissance sans cesse améliorée des smartphones. Les usages d'internet en mobilité, portés notamment par la vidéo et les réseaux sociaux, explosent. A titre d'exemple, 50% des connexions à internet^a sont aujourd'hui faites par l'intermédiaire d'un mobile en France et 50% des vidéos YouTube sont visionnées sur un smartphone^b. 90% des utilisateurs de Facebook se connectent par l'intermédiaire de leur mobile^c et 33% des français accèdent à internet chez eux via le réseau mobile^d plutôt que de passer par le Wifi. Ainsi, selon l'ARCEP, la consommation de data Mobile en France a été multipliée par six en trois ans alors que, dans le même temps, l'usage de la voix et des SMS stagne.

Cette explosion de la consommation d'internet en mobilité place la data et le Mobile au centre des usages.

(a) Source : Médiametrie, baromètre trimestriel du marketing mobile en France, décembre 2014

(b) Source : YouTube

(c) Source : BCG, the mobile revolution, 2015

(d) Source : CREDOC, novembre 2014

Bouygues Telecom dispose de tous les atouts nécessaires pour que cette évolution du marché serve de tremplin à sa croissance et entend poursuivre sa mission de rendre le meilleur du numérique accessible au plus grand nombre

- Leadership en 4G et positionnement unique

Leader du déploiement de la 4G en France, Bouygues Telecom dispose d'un réseau à la pointe de la technologie et d'un portefeuille de fréquences unique qui lui permettent non seulement d'offrir une excellente qualité à ses clients mais également de faire face à l'explosion des usages à venir. Ce réseau 4G couvre aujourd'hui 72% de la population française et a été conçu pour offrir la meilleure qualité de service à l'intérieur des bâtiments. Grâce au partage d'antennes en zone non dense, la couverture 4G atteindra 99% de la population d'ici 2018 avec un réseau étendu de 15 000 à 20 000 stations radio. L'agrégation des fréquences 800, 1800 et 2600 Mhz permettra également d'offrir des débits inégalés pouvant atteindre 300 Mbits/s.

Grâce à la puissance et à la qualité de son réseau mobile, Bouygues Telecom s'adresse aux clients les plus « connectés » et à plus forte valeur, c'est-à-dire les plus gros consommateurs d'internet mobile. Fin juin 2015, 42% des clients de Bouygues Telecom sont ainsi utilisateurs de 4G et consomment en moyenne 2,4 Giga octets de données par mois (contre 610 Mega octets pour la moyenne du marché). Par ailleurs, 30% des clients 4G de Bouygues Telecom possédant un forfait de 3 Giga octets de données atteignent, chaque mois, la limite de leur forfait. Ils sont ainsi de plus en plus nombreux à acheter des recharges de consommation de data, illustrant de ce fait le début de la valorisation des usages.

Par ailleurs, Bouygues Telecom a adopté fin 2014 un nouveau positionnement centré sur ses clients. Avec le slogan « Nos clients d'abord », Bouygues Telecom s'est attaché à simplifier ses offres, développer ses services (aide à l'acquisition du terminal par étalement de paiements par exemple), renforcer la qualité de sa relation client ou encore récompenser la fidélité de ses clients en leur réservant les meilleures offres promotionnelles.

Ce nouveau positionnement différenciant et la qualité du réseau 4G ont ainsi permis de gagner de nouveaux clients et de réduire de façon très significative le taux d'attrition de la base de clients de Bouygues Telecom, le ramenant au premier semestre 2015 à un niveau inférieur de 15% à celui de 2011.

Dans ce contexte, la base de clients Forfait hors MtoM^a a ainsi augmenté de plus de 350 000 clients entre fin septembre 2014 et fin juin 2015.

(a) Machine to Machine

- Croissance rapide dans le Fixe

Acteur du marché du Fixe depuis 2009, Bouygues Telecom propose aujourd'hui ses offres Bbox à tous les foyers français éligibles à l'ADSL et accélère le déploiement de son réseau en propre. 16 millions de foyers seront ainsi couverts directement par Bouygues Telecom fin 2015 contre 12,3 millions un an plus tôt. Comme dans le Mobile, ce réseau de dernière génération permet d'offrir une excellente qualité, reconnue par l'Arcep dans sa dernière étude sur les réseaux Fixe français de mai 2015.

Bouygues Telecom a lancé en mars 2014 une offre très attractive proposant le triple play^a à 19,99 euros afin de poursuivre sa croissance dans le marché du Fixe et accélérer ses gains de part de marché. Cette stratégie est un succès avec une position de numéro 1 en croissance nette sur les sept derniers trimestres et une base de clients en augmentation de près de 600 000 clients depuis fin 2013. Bouygues Telecom est ainsi passé de 8 à 10% de part de marché entre fin 2013 et mi-2015.

En parallèle, Bouygues Telecom voit le développement du Très-Haut-Débit^b comme une opportunité de rebattre les cartes sur le marché du Fixe. Dès 2010, Bouygues Telecom a mis en place des partenariats avec les autres opérateurs lui permettant d'offrir aujourd'hui du Très-Haut-Débit à un potentiel de 7 millions de foyers, dont 1,5 million en FTTH^c.

Comme dans le Mobile, Bouygues Telecom enrichit ses offres Fixe en proposant des services additionnels tels que la SVoD ou des packages premium avec Bbox Miami.

(a) Téléphonie, internet, télévision

(b) Définition Arcep : débit crête descendant supérieur ou égal à 30 Mbits/s. Comprend les offres FTTH, FTTLA et VDSL2

(c) Fiber to the Home - Fibre jusqu'à l'abonné : correspond au déploiement de la fibre optique depuis le nœud de raccordement optique (lieu d'implantation des équipements de transmission de l'opérateur) jusque dans les logements ou locaux à usage professionnel (définition Arcep)

- Nouveau modèle économique vertueux

Bouygues Telecom a entrepris dès 2012 une transformation en profondeur de l'entreprise pour l'adapter à son nouvel environnement concurrentiel et accroître son agilité et sa compétitivité.

Deux plans d'économies successifs ont ainsi été mis en œuvre avec des objectifs initiaux revus à la hausse et ce, sans altérer la qualité de service pour les clients :

- 600 millions d'euros d'économies sur la seule activité Mobile ont été réalisées entre 2011 et 2013, soit deux fois l'objectif initial ;
- 400 millions d'euros d'économies sur les activités Mobile et Fixe seront faites entre fin 2013 et 2016, soit 100 millions d'euros de plus qu'initialement prévu.

Au total, sur l'ensemble des activités, ce sont 800 millions d'euros d'économies^a qui auront été réalisées entre 2011 et 2016/2017.

Afin de réaliser ces objectifs, Bouygues Telecom a mis en place une simplification drastique de l'entreprise : le nombre d'offres et le portefeuille de marques, les réseaux de distribution, l'organisation des fonctions support ont été simplifiés et optimisés et ont entraîné une baisse significative des coûts de structure avec notamment le départ de plus de 2 000 collaborateurs.

Bouygues Telecom aura ainsi fait baisser de plus de 40% ses coûts d'exploitation^b par client entre 2011 et 2016/2017 et fait émerger un modèle économique plus agile et plus vertueux. Au-delà de 2017, Bouygues Telecom s'appuiera sur ce nouveau modèle économique tout en bénéficiant d'économies d'échelle. Les gains de productivité se poursuivront, permettant de stabiliser les coûts d'exploitation malgré la croissance de la base de clientèle Fixe et Mobile.

En parallèle, Bouygues Telecom démontre son agilité à gérer de façon optimale ses coûts de réseaux. Dans le Mobile, le dimensionnement des infrastructures et le portefeuille actuel de fréquences permettent d'envisager sereinement l'explosion des usages data à venir. En outre, l'accord de partage d'antennes mobiles avec Numericable-SFR en zone non dense permettra de renforcer significativement la qualité du réseau tout en générant une économie de coûts opérationnels et d'investissements d'environ 100 millions d'euros par an à compter de 2018.

Dans le Fixe, la croissance de la base de clients générera des économies d'échelle et le déploiement du réseau DSL en propre, couplé à la rationalisation des partenariats, aura un impact positif sur la qualité de service et donc sur la fidélité des clients. Enfin, le cadre réglementaire permet à Bouygues Telecom d'investir dans son réseau de fibre FTTH de manière progressive et flexible, au rythme de ses ambitions en termes de croissance de clients.

(a) Economies sur les coûts d'exploitation hors coûts d'interconnexion et impôts et taxes

(b) Hors coûts d'interconnexion et impôts et taxes

Objectif de retour à une croissance pérenne du chiffre d'affaires et des résultats

Grâce à ces atouts et à la dynamique qui en découle, Bouygues Telecom se fixe les objectifs financiers suivants :

- ⇒ Croissance du chiffre d'affaires réseau supérieure à 10% en 2017 par rapport à 2014. Cette croissance tient compte d'un objectif de gain d'un million de clients Mobile et d'un million de clients Fixe supplémentaires en 2017 (par rapport à 2014) ;
- ⇒ Taux de marge d'Ebitda^a : 25% en 2017 et 35% à plus long terme ;
- ⇒ Investissements moyens annuels de l'ordre de 750 millions d'euros pour les années à venir.

(a) Ebitda = résultat opérationnel courant + dotations nettes aux amortissements + dotations nettes aux provisions - reprises de provisions et dépréciations non utilisées. La marge d'Ebitda est calculée sur le chiffre d'affaires réseau.

Prochain rendez-vous financier :

13 novembre 2015 : chiffre d'affaires et résultats des neuf premiers mois 2015 (7h30 CET)

Les présentations du Capital Markets Day seront disponibles sur www.bouygues.com à partir de 18h CET.

Contact presse :
01 44 20 12 01 - presse@bouygues.com

Contact investisseurs et analystes :
01 44 20 10 79 - investors@bouygues.com

www.bouygues.com