

Martin Bouygues détaille son projet et ses engagements pour SFR

Dans une interview exclusive, le PDG du groupe Bouygues présente son offre de rachat de SFR, qui doit permettre de sauver Bouygues Telecom.

« *Je ne suis pas là pour tirer les marrons du feu, je suis là pour partager la peine et les douleurs de mes salariés quand ça va mal.* » Alors que la tempête de la guerre des prix souffle sur le secteur des télécoms, Martin Bouygues ne veut pas céder l'entreprise qu'il a créée il y a vingt-cinq ans. Le groupe de BTP a donc déposé une offre préliminaire de rachat de SFR auprès de Vivendi. Il est prêt à offrir 10,5 milliards d'euros pour marier sa filiale à SFR, valorisée 14,5 milliards d'euros, voire 19 milliards d'euros après synergies. Le câblo-opérateur Numericable, contrôlé par Patrick Drahi, est également sur les rangs et a proposé 11 milliards d'euros en numéraire. Les candidats promettent à Vivendi de garder une participation dans le nouvel ensemble. Dans les deux cas, la cible sera assez endettée, mais SFR qui a souffert de l'indécision de son actionnaire Vivendi pourra déployer ses ailes. Si l'option Bouygues l'emporte, Free pourra récupérer des fréquences et un réseau. Quant à Orange, qui publie des résultats annuels meilleurs que prévu, il profiterait du retour à un marché à trois opérateurs mobiles.

Interview // Martin Bouygues, PDG de Bouygues

LES ECHOS. - Pourquoi réaliser une telle opération ?

Martin Bouygues. Je suis un industriel, un bâtisseur. Ce qui m'a toujours animé, mon moteur, c'est de bâtir des choses concrètes avec mes collaborateurs. C'est évidemment le cas dans le BTP. Cela vaut aussi dans les médias avec TF1, dont nous avons fait une chaîne privée qui fait figure d'exemple en Europe. Cela vaut encore dans les télécoms, un secteur dans lequel nous sommes présents depuis 25 ans. L'arrivée de Free a profondément déstabilisé le secteur. Je suis favorable à la concurrence. Elle est bénéfique sauf quand elle est faussée et qu'elle détruit un marché, des emplois. Et nous n'en sommes plus très loin. Mon ambition est de créer un acteur majeur du numérique en France. Notre projet est bon pour l'emploi, pour le développement des territoires et pour les consommateurs. Il est créateur de valeur pour les actionnaires de Vivendi et de Bouygues.

En quoi une opération qui aurait été impossible il y a un an vous paraît-elle aujourd'hui envisageable ?

En un an, le marché a continué à se dégrader profondément, l'emploi a été touché et les esprits ont évolué en France comme dans toute l'Europe.

Avez-vous pensé un temps sortir de cette activité ?

Non car, encore une fois, je suis un industriel. Il y a 9 000 personnes qui travaillent pour Bouygues Telecom. J'ai un devoir de loyauté à leur égard. Je ne suis pas là pour tirer les marrons du feu, je suis là pour partager la peine et les douleurs de mes salariés quand ça va mal. Et quand une situation devient difficile, c'est mon devoir de trouver des solutions... et j'y crois.

Quand avez-vous pris la décision de déposer une offre ?

Il y a trois à quatre semaines, lorsque la volonté de Vivendi de se séparer de cette activité a été confirmée. Et parce que nous sommes aujourd'hui convaincus que l'autorité de la Concurrence, qui aura à se prononcer, peut à la fois autoriser cette opération et grâce à elle recréer une concurrence par les infrastructures normales sur le marché français. Evidemment en imposant des contreparties. Nous le comprenons.

Vous faire diluer à 49 % dans le nouvel ensemble, n'est-ce pas une forme de renoncement ?

Non, pas du tout. Nous serons l'actionnaire de référence du nouvel ensemble.

Une fusion avec Iliad était aussi théoriquement possible. L'avez-vous envisagée ?

Oui elle l'était, mais non, nous ne l'avons pas envisagée. Nous avons déjà un partenariat avec les équipes de SFR. Nous avons appris à nous connaître et nous partageons une vision commune sur la manière de faire notre métier. Je veux d'ailleurs faire des salariés de SFR des actionnaires du groupe Bouygues, s'ils le souhaitent. Un quart de notre capital est détenu par nos salariés. C'est un cas unique dans le CAC 40.

La marque Bouygues Telecom perdurera-t-elle ?

Ce n'est pas le plus important à mes yeux. Nous choisirons parmi les marques celles qui seront évaluées comme les plus fortes. L'important, c'est l'efficacité et la performance auprès des clients.

N'y a -t-il pas un paradoxe à annoncer beaucoup de synergies de coûts tout en promettant zéro départ contraint ?

Non. Avec les investissements que nous souhaitons réaliser, nous avons l'opportunité de redynamiser l'emploi et de réinternaliser tout ou partie de certaines activités, comme les centres d'appels. Quant aux boutiques, nous aurons un volume de clientèle plus important à gérer. Nous aurons besoin de plus de commerciaux pour suivre tous nos clients actuels et futurs. Les coûts de personnels ne sont pas tels qu'ils soient discriminants. Nous souhaitons réorganiser l'entreprise sans départ contraint, ainsi que je l'ai déjà indiqué. Je prends des engagements clairs : nous ne

ferons pas de plan de licenciement ; nous ne ferons pas de plan de départ volontaire. Si nécessaire, nous redéploierons certains collaborateurs dans les autres activités du Groupe, particulièrement dans les fonctions supports. Je n'ai qu'une parole.

La fusion ne risque-t-elle pas de conduire à une hausse des prix ?

Non. Le marché français est l'un des plus concurrentiels d'Europe. L'autorité de la Concurrence veillera à ce qu'il le reste. On peut imaginer qu'elle demandera des contreparties permettant à Free ainsi qu'aux MVNO de continuer à animer la concurrence sur le marché. Ce que nous ferons aussi.

L'opération vous permettra-t-elle d'investir moins qu'aujourd'hui ?

Au contraire : la logique est de dégager des synergies fortes pour pouvoir investir dans la 4G et dans la fibre optique. Nous pensons, comme d'ailleurs le gouvernement, que la technologie très haut débit fixe qui doit être encouragée est celle de la "fibre jusqu'à l'abonné" (FTTH), bien plus performante que le câble. Nous prenons l'engagement d'investir 400 millions d'euros par an dans cette technologie, soit deux fois plus qu'avant. Cet effort sans précédent, ajouté à celui d'ores et déjà consenti par Orange, permettra à la France d'atteindre les objectifs ambitieux assignés par le Président de la République au plan France Très haut débit.

La prochaine décision de la Commission européenne sur un passage de l'Allemagne de quatre à trois opérateurs pourrait-elle remettre en cause le projet ?

Non, notre opération est de la compétence de l'Autorité française de la concurrence. Sachez que ses caractéristiques sont différentes de cette opération allemande, laquelle n'est d'ailleurs pas terminée. Mais ce qui est clair, c'est que de l'Autriche à l'Irlande, plusieurs pays ont fait le choix de repasser de quatre à trois opérateurs mobiles ou ils envisagent de le faire. Le mouvement de consolidation concerne tous les pays européens.

Vos relations houleuses dans le passé avec Vincent Bolloré, actionnaire de Vivendi, peuvent-elles avoir une incidence sur l'issue de l'opération ?

Nos différends avec Vincent Bolloré sont levés depuis longtemps. Notre projet a un intérêt industriel et capitalistique. La logique de ce projet veut que nous travaillions main dans la main avec Vivendi.

Propos recueillis par Solveig Godeluck, David Barroux, Alexandre Counis et Romain Gueugneau.