

**Entretien avec Olivier Roussat, PDG de Bouygues Telecom**

« Cette solution devrait faciliter le mariage avec SFR »

**Bouygues Telecom a noué un accord avec Free. De quoi s'agit-il ?**

Nous sommes entrés en négociations exclusives pour céder à Free pour un montant pouvant aller jusqu'à 1,8 milliard d'euros l'intégralité de notre réseau mobile. Cela représente 15.000 antennes et un portefeuille de fréquences, dont une partie pour la 4G. Cet accord est conditionné au succès de notre offre de fusion avec SFR déposée mercredi 5 mars auprès de sa maison mère, Vivendi. Il nous permet de lever la principale incertitude qui pesait sur notre projet au regard de l'Autorité de la concurrence. Et à Free de devenir un opérateur plein et entier. Nous étions prêts à des contreparties et Free savait qu'il lui fallait un réseau pour gérer la montée en puissance de ses abonnés. Le sien était en construction.

**Portez-vous un coup fatal au projet concurrent de Numericable ?**

Notre apportons une réponse immédiate aux impératifs de la concurrence. En cas de fusion avec SFR, nous aurions un réseau de trop. Là, il y a un acheteur qui va recréer une dynamique concurrentielle. Cette solution clé en mains devrait faciliter le mariage avec SFR et rassurer Vivendi. La cession de notre réseau à Free se traduira par des centaines de millions d'euros de coûts en moins par an pour le nouvel ensemble.

**Si la fusion Bouygues-SFR a lieu, quand l'accord avec Free prendra-t-il effet ?**

L'Autorité de la concurrence va étudier le dossier avant de rendre sa décision cette année. Ensuite, au cours de 2015, se déroulera le processus de migration des abonnés. Celle des clients de Free sur le réseau Bouygues Telecom et des nôtres vers celui de SFR.

**La vente de votre réseau ne va pas rassurer les salariés qui craignent des suppressions d'emplois...**

Free souhaite entretenir le réseau avec ses propres équipes. Et nous voulons garder nos 1.200 salariés qui y sont affectés. Notre réseau ne sera pas détruit. Au contraire, Free fera vivre nos 15.000 antennes qui seront devenues les siennes. Cela permet aussi de garantir l'emploi de l'ensemble de la filière télécom en France avec le maintien de trois réseaux. Nos salariés savent que nous tenons toujours nos engagements sociaux : on dit ce qu'on fait et on fait ce qu'on dit.

**Comment éviterez-vous une casse sociale en cas de fusion avec SFR ?**

Je confirme que notre projet de fusion avec SFR ne provoquera aucun départ. Elle nous permettra de réinvestir 2 milliards d'euros par an dans nos réseaux Internet et mobile qui seront entretenus et modernisés par des techniciens en France. Nous dépenserons 400 millions d'euros par an dans la fibre, soit 20% de nos investissements. Tout cela créera de l'emploi. C'est le nerf de la guerre.

### **Maintiendrez-vous vos centres d'appels et les boutiques de SFR et Bouygues ?**

Chez Bouygues, nous avons 2.500 téléconseillers. On constate que la relation client est meilleure quand elle est basée en France. Un certain nombre de nos abonnés seront traités dans ces centres que nous souhaitons développer. Même constat pour les boutiques. En cas de fusion, nous aurons besoin de tous les salariés pour gérer la clientèle. Sinon, les gens nous quitteront à cause des files d'attente.

### **Quelle marque conserverez-vous ?**

Nous n'avons pas encore décidé. L'accord avec Free montre que nous savons faire des choix simples et clairs. Nous prendrons le meilleur des deux mondes entre les marques de Bouygues Telecom et de SFR et en fonction des besoins des différents types de clients (classique, low cost, entreprises).

### **Est-ce la fin de la guerre des prix ?**

Un réseau coûte cher et doit être « rempli » au maximum pour le rentabiliser et proposer des prix bas. La cession de notre réseau à Free permet à chacun d'abaisser ses coûts. C'est la seule solution pour pérenniser cette concurrence. Nous proposons depuis lundi l'offre la plus agressive dans l'Internet. Et nous continuerons. Comme Free n'arrêtera sûrement pas sa politique low cost dans le mobile.