

Les grandes ambitions de Bouygues Telecom pour 2017

Bouygues tenait son Capital Markets Day ce mardi 6 octobre. Et en a profité pour partager les perspectives de développement que le groupe prévoit pour sa filiale Bouygues Telecom. Rappelons que l'opérateur a subi plusieurs revers ces dernières années, à la fois en perdant du terrain sur le marché mobile et en essuyant l'échec du rachat de SFR qui a un temps obscurci son avenir sur un secteur en phase de concentration. Revers qui se sont traduits par des pertes financières à répétition et un plan de restructuration significatif de 800 millions d'euros d'économie à terme en 2016/2017 (600 millions sur l'activité mobile entre 2011 et 2013, et 400 millions sur le mobile et le fixe entre 2013 et 2016) et le départ de 2000 salariés. Mais une nouvelle ère s'ouvre aujourd'hui pour Bouygues Telecom, promet sa maison mère.

Le Capital Market Day a d'abord été l'occasion d'apporter quelques éléments sur le positionnement de l'opérateur aujourd'hui dans un contexte de croissance exponentielle de la consommation des données Internet (elles ont doublé en France en un an, [selon l'Arcep](#)). Côté mobile, d'abord, Bouygues récolte les fruits d'un réseau 4G le mieux déployé en France avec celui d'Orange. Il couvre aujourd'hui 72% de la population française et visera les 99% d'ici 2018 à travers une infrastructure de 15 000 à 20 000 stations radio.

42% des clients en 4G

Fin juin 2015, 42% des clients de l'opérateur utilisent la 4G à raison de 2,4 Go de données consommées par mois en moyenne (contre 610 Mo en moyenne globale du marché). Bouygues Telecom précise que 30% de ses clients 4G dépassent la limite des 3 Go de leur forfait mobile. *« 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 »*, assure l'opérateur. D'autre part, l'agrégation de ses fréquences LTE 800, 1800 et 2600 MHz permet potentiellement d'opérer la 4G+ avec des débits pouvant atteindre 300 Mbit/s en réception. Autant de critères qui ont réduit le taux de perte de clients de 15% sur le premier semestre 2015 par rapport à celui de 2011 et ont séduit 350 000 nouveaux clients forfait (hors M2M) entre septembre 2014 et fin juin 2015.

Côté infrastructure, Bouygues Telecom s'appuie sur son portefeuille de fréquences pour supporter sereinement l'explosion de la consommation de la data à venir. L'accord de partage de mutualisation d'une partie du réseau passé avec Numericable-SFR (SFR à l'époque) lui permettra de renforcer la qualité du réseau tout en en générant des économies de coûts opérationnels estimés à 100 millions d'euros à partir de 2018.

16 millions de prises ADSL fin 2015

Dans le fixe, Bouygues Telecom poursuit le déploiement de son réseau ADSL et vise les 16 millions de prises téléphoniques dégroupables pour fin 2015 contre 12,3 millions fin 2014. Son partenariat avec Numericable (Numericable-SFR) initié en 2010 lui permet aujourd'hui de proposer une offre

très haut débit (plus de 30 Mbit/s) à 7 millions de foyers. Dont 1,5 million en FTTH (fibre à domicile). Un déploiement 100% fibre (qui se distingue de l'architecture FTTB fibre coaxial de Numericable-SFR) que Bouygues Telecom déploie en propre pour viser les 2 millions de prises à la fin de l'année. Fort de sa stratégie agressive sur les offres fixes (avec un accès ADSL à partir de moins de 20 euros), Bouygues Telecom déclare avoir séduit 600 000 nouveaux clients en moins de deux ans pour passer de 8% à 10% de part de marché en milieu d'année.

C'est donc un Bouygues Telecom refait à neuf, avec des offres simplifiées, un réseau amplifié et un fonctionnement plus agile, qui aborde la deuxième moitié de la décennie. L'opérateur déclare notamment avoir réduit de 40% les coûts d'exploitation par client depuis 2011 et entend générer de nouvelles économies d'échelle grâce à l'accroissement de la base clients fixes et le déploiement de son réseau en propre ADSL et FTTH. Il se fixe ainsi de nouveaux objectifs.

5 milliards d'euros en 2017

A savoir une croissance en 2017 de 10% du chiffre d'affaires par rapport à celui de 2014. Soit un résultat qui devrait avoisiner les 5 milliards d'euros d'ici deux ans. La croissance s'appuiera sur le gain d'un million de nouveaux clients dans le mobile et autant dans le fixe à date (et toujours par rapport à 2014). Soit plus de 12 millions d'utilisateurs mobiles et près de 3,5 millions de foyers abonnés. Des clients qui dégageront plus de marge promet Bouygues Telecom qui prévoit qu'elle s'élèvera à 25% en 2017 et 35% à plus long terme.

Quant aux investissements, ils s'élèveront pour les années à venir à 750 millions d'euros en moyenne annuellement. Ils permettront notamment d'accélérer le déploiement de la fibre indispensable à la conquête du marché fixe mais aussi pour renforcer l'infrastructure très haut débit mobile. Bouygues Telecom ne précise néanmoins pas les échéances de ces investissements ni même s'ils intégreront les coûts de licence (difficile à connaître aujourd'hui il est vrai) pour [les futures fréquences 700 MHz](#). Un investissement en progrès notable en regard des 689 millions de 2014 mais qui légèrement inférieurs aux 769 millions de 2013.

Lire également

[Plus de 4 millions de clients 4G chez Bouygues Telecom](#)

[IoT : Bouygues Telecom place LoRa face à Sigfox](#)

[Bouygues Telecom sort de l'activité infrastructure](#)