

Bouygues Telecom: chiffre d'affaires en hausse mais résultats net en baisse

Les annonces de résultats se suivent mais ne se ressemblent pas toujours. Après [SFR subissant une baisse de ses résultats](#), Bouygues Telecom se réjouit d'un premier semestre satisfaisant. L'opérateur « *poursuit sa stratégie de croissance dans un environnement très concurrentiel* », note le communiqué. **A 2,87 milliards d'euros**, l'opérateur augmente son chiffre d'affaires de 5 % sur la première partie de l'année comparée à la même période 2010. Le chiffre d'affaires de l'activité réseau progresse également, de 3 %, à 2,58 milliards.

Mais le résultat opérationnel brut (EBITDA) en prend un coup : **-9 % à 665 millions d'euros** et -19 % à 213 millions d'euros pour le résultat net. Comme chez SFR, **la faute en revient à la réglementation**. Particulièrement aux baisses des terminaisons d'appels imposées par les régulateurs. « *Comme anticipé, l'EBITDA est stable hors impact de la baisse des différentiels de terminaisons d'appel, et ce malgré une pression concurrentielle très forte.* », justifie la filiale de Bouygues.

En matière de recrutements mobiles, Bouygues Telecom fait à peine mieux que son concurrent avec **206.000 nouveaux clients sur le semestre**. Sauf qu'il s'agit de clients « forfait », en hausse de 1,3 %, qui composent 80 % de la base clients aujourd'hui évaluée à **11,187 millions de comptes**. Côté Internet fixe, les offres ADSL, fibre optique ou hybride coaxial/optique de l'opérateur ont attiré **215.000 nouveaux clients résidentiels**. La base fixe est désormais composée de 1,023 millions d'abonnés. Très loin derrière les quelques 5 millions de SFR et Free (avec Alice), mais rappelons que Bouygues Telecom s'est jeté dans l'accès Internet fixe tardivement, en 2008. Un retard visiblement difficile à rattraper.

L'opérateur n'est pas très prolixe sur sa stratégie à venir. Il semble que, dans le secteur mobile, **la guerre se déplace sur les offres illimitées et sans engagement**. Une voie par laquelle Bouygues Telecom entend notamment répondre avec son offre alternative [B&You](#) lancée le 18 juillet. Mais aussi [en multipliant les déclinaisons de son forfait Neo 24/24](#). Autre piste pour réaliser des économies d'échelle et augmenter la marge, la multiplication des partenariats. Comme le récent [accord signé avec l'espagnol Telefonica](#) sur le partage d'itinérance et l'achat commun d'équipements.