

Bouygues Telecom confiant sur son avenir, y compris dans la fibre

Fort de [résultats prometteurs](#) au premier trimestre 2016, Olivier Roussat est revenu sur l'avenir de Bouygues Telecom après la fusion manquée avec Orange. « *Nous avons parfaitement les moyens pour poursuivre notre chemin seul* », a déclaré le PDG de l'opérateur aux [Echos](#).

Le meilleur réseau 4G

Un chemin qui passera par la poursuite de la couverture mobile et fixe. Bouygues Telecom couvrira 82% de la population en 4G fin 2016 et 99% en 2018 grâce aux accords de mutualisation des infrastructures signés avec SFR (Numericable-SFR) qui apporte 30000 sites, soit 40% des relais supplémentaires. « *Nous aurons ainsi le meilleur réseau 4G de France* », assure le dirigeant toujours au quotidien économique. Et de citer l'exemple de la Corse où, grâce à l'infrastructure de son concurrent et néanmoins partenaire, la filiale de Bouygues passera de 70 sites 4G à 220 dès juin prochain.

Une logique de co-investissement que Bouygues Telecom poursuit sur le marché du FTTH (fibre à domicile). A la fois avec SFR (dans les zones denses) et avec Orange pour lui livrer des tranches de 5% des communes l'opérateur historique couvre. Bouygues Telecom a choisi de commercialiser ses services fibres dans 712 communes avec Orange. Un accord très avantageux selon Olivier Roussat. « *Cet accord de partage d'investissement nous permet de payer la fibre deux fois moins cher qu'Iliad, par exemple.* » A termes, Bouygues Telecom vise 6,5 millions de prises FTTH à travers ses différents co-investissements (dont 2 millions dès la fin de l'année). A comparer avec les plus de 20 millions de foyers raccordés en THD que se fixent chacun Orange, SFR et Iliad pour 2022.

Pas de plan social

Sur le sujet social, le PDG rejette l'idée d'un nouveau plan social. « *Il n'y aura pas de nouveau plan social chez nous, il n'y a pas de raison. Pour ce qui nous concerne, nous avons déjà fait ce que nous avons à faire. Et nous sommes allés assez loin. L'effectif de certains services a été divisé par trois. Nous avons atteint notre poids de forme. Désormais, il faut surtout veiller à maintenir les coûts sous pression, car, dans toute entreprise, la tendance naturelle est de les laisser remonter.* » Voilà qui devrait rassurer les salariés. Les consommateurs, eux, devraient également apprécier le maintien des prix très concurrentiels sur l'offre mobile. « *Le marché va rester agité. Ceux qui prédisent une remontée des prix sont les premiers à lancer de nouvelles promotions!* »

Il n'en reste pas moins que si, au premier trimestre, Bouygues Telecom est sur la bonne pente avec un chiffre d'affaires en croissance (de 6% à 1,13 milliard d'euros, soit [moins qu'Iliad](#) sur la période au passage) et des recrutements en hausse, l'opérateur affiche toujours des pertes. Elles étaient de 40 millions au 31 mars dernier (hors charges non courantes de 22 millions d'euros liées au partage de réseau avec SFR). Pertes que l'entreprise entend effacer notamment en instaurant une stratégie de volume pour bénéficier des coûts fixes propres au métier d'opérateur. Sur ce point, Olivier

Roussat a rappelé que Bouygues Telecom ambitionne de recruter 1 million de nouveaux clients fixes d'ici 2017. Soit près de 4 millions d'abonnés Bbox. Si tout va bien.

Lire également

[Bouygues Telecom accélère dans l'Internet des objets avec Objenious](#)

[Orange-Bouygues : les négociations se sont poursuivies après l'échec](#)

[Hadopi : Bouygues Telecom fait passer l'Etat à la caisse](#)