

Bouygues Telecom s'attaque aux multinationales avec Telefonica

Les relations entre Bouygues Telecom et l'opérateur espagnol Telefonica ne datent pas d'hier. Déjà en 2006, l'acquisition du premier par le second animait les discussions des analystes (lire [Bouygues Télécom pourrait intéresser Telefonica](#)). Il n'en fût rien comme on le sait mais en 2011, Bouygues Telecom signait un accord-cadre (Partner-program) avec son homologue ibérique pour profiter de la portée internationale de son réseau mobile (notamment sur la zone Amérique-latine mais aussi en Europe avec l'acquisition du britannique O2 en 2006, la filiale allemande et les accords signés avec Sunrise en Suisse et Telecom Italia).

Les deux opérateurs annoncent aujourd'hui renforcer leur partenariat sur le marché français des multinationales. Bouygues Telecom Entreprise et Telefonica Global Solutions créent une offre commerciale commune sur le marché en direction des grands comptes internationaux. Ils profiteront ainsi de solutions globales personnalisées de téléphonie d'entreprise en matière de mobilité et fixe comme de data et de communications unifiées.

La 4G mise en avant

Les entreprises françaises bénéficieront ainsi des services qui accompagnent le réseau de Telefonica dans une quarantaine de pays et de 150 autres à travers les accords de roaming et MPLS signés par l'opérateur espagnol. A l'inverse, les entreprises apportées par Telefonica sur le territoire français profiteront du réseau mobile de Bouygues Telecom. Lequel met en avant son offre 4G qui couvrait, fin 2013, 70% des entreprises (de plus de 10 salariés) en France et 63% de la population.

Autrement dit apporter à Telefonica une infrastructure mobile régionale absente de son catalogue européen. « *La France est assez influente dans la mobilité* », nous [confirmerait](#) **Laurent Saint Martin Tillet**, directeur MNC France, Telefonica Global Solutions.

Un marché français stratégique

Pour **Richard Viel**, directeur général délégué de Bouygues Telecom, « *le renforcement de cette alliance traduit l'attractivité et la performance de Bouygues Telecom Entreprises tant pour la qualité de ses solutions que pour la performance de son réseau mobile* ». « *Pour Telefonica, ce partenariat traduit le caractère stratégique du marché français des grands comptes multinationaux* », ajoute **Jose Luis Gamo**, dirigeant de la division Multinationales pour Telefonica Global Solutions.

En cas [d'acquisition de SFR par Bouygues](#), il sera néanmoins intéressant de vérifier comment ce partenariat s'inscrira dans la future stratégie. SFR s'appuie en effet déjà sur Vodafone (notamment) pour assurer à ses clients la continuité de ses services à l'international. Vodafone constituant un concurrent de poids de Telefonica, il n'est pas certain que les partenariats se poursuivent dans le temps. Mais nous n'en sommes pas encore là...

Lire également

[Laurent Saint Martin \(Telefonica\) : «Le développement du marché passe par la mobilité»](#)