

Intelsat et PanamSat finalisent leur fusion: un géant du satellite est né

Cette fusion conduit à créer »

le plus grand fournisseur de liaisons fixes par satellite » et amène le nouveau Intelsat à répondre aux besoins de ses clients « avec des services à valeur ajoutées, avec des ressources satellitaires et terrestres très étendues« .

A noter que le siège est à Pembroke, Bermudes.

PanamSat ajoute, au portefeuille d'Intelsat, une expertise du marché TV/vidéo, la flotte satellitaire et la base de clients grands comptes de PanAmSat.

« La nouvelle entité devient le plus grand fournisseur de liaisons fixes par satellite (FSS) au monde pour les marchés des médias, services de réseau/télécoms et gouvernementaux« , nous a expliqué Dianne VanBeber, VP Corporate Communication d'Intelsat.

Intelsat a acquis toutes les actions en circulation de PanAmSat pour approximativement 3,2 milliards de dollars. La valeur totale de la transaction, incluant le refinancement des dettes de PanAmSat est d'approximativement US\$ 6,4 milliards.

Pour l'exercice se terminant le 31 mars 2006, les revenus consolidés pro forma du nouveau groupe ainsi constitué se chiffrent à 2 milliards et l'EBITDA pour Intelsat (Bermudes), Ltd., sur une base pro forma consolidée se chiffre à US\$ 1,6 milliards.

Au 31 mars 2006, le carnet de commandes pro forma combiné, basé sur des engagements souscrits à long terme allant jusqu'à 15 ans, était d'environ 8,3 milliards de US dollars.

51 satellites, 25% de part de marché

Le nouveau géant du satellite compte 51 satellites actifs, dont 28 provenant d'Intelsat et 23 de PanamSat. Avec cette flotte de satellites, le nouveau groupe occupe 25% du marché mondial des canaux TV par satellite (qui se chiffrerait à 2.500 « channels » environ).

Le nouveau groupe -qui reprend le nom Intelsat- comptera environ 1.000 personnes, c'est à dire que l'optimisation des postes – la « synergie » (!) disent les Américains, toujours positifs!- devrait conduire à supprimer 400 emplois environ.

Géographiquement, les deux opérateurs satellites sont assez complémentaires par leur couverture respective. Le recouvrement le plus patent sur le Royaume-Uni et une partie des Etats-Unis. L'objectif stratégique est d'élargir la couverture et les contrats sur l'ensemble de l'Europe élargie. Sur l'Afrique des perspectives de services de téléphonie paliatifs, avec de la voix sur IP, sont à l'étude.

La concurrence? Ce sont surtout les grands opérateurs historiques, qu'il faut « by-passer »: il faut se positionner avec une offre satellite alternative – par exemple, la téléphonie sur IP avec une

couverture planétaire.