

Numericable-Bouygues Telecom : fusion anticipée, mais risquée

Le marché des télécoms n'en n'a pas fini avec la consolidation. Au centre de toutes les attentions, Bouygues Telecom reste la proie idéale pour Iliad ou Numericable-SFR. [En février dernier](#), Altice aurait ainsi communiqué sur le prix qu'il serait prêt à payer pour acquérir la filiale de Bouygues: **8 milliards d'euros**, indiquait un rapport d'OFI Recherche. Un écho aux propos de [Dexter Goei, directeur général d'Altice](#) qui déclarait dans le cadre de la conférence Technology, Media and Telecom de Morgan Stanley en novembre dernier que « *nous nous considérons comme les acheteurs naturels (de Bouygues Telecom)* ».

Il semble que les analystes financiers soient toujours en phase avec ce scénario. En effet, selon une note d'Exane BNP Paribas rapportée par [Les Echos](#), ils **anticipent une fusion entre Numericable et Bouygues Telecom**. Une opération qui selon eux pourraient intervenir « *plutôt tôt que tard* », sans toutefois donner une échéance précise.

5% de part de marché en plus pour Free Mobile

Si l'opération ne semble faire aucun doute pour les analystes financiers, les conséquences par contre sont à reconsidérer. Les points positifs de la fusion peuvent de décliner en 6 milliards de synergies sur les coûts et une reprise du marché (augmentation des tarifs et des marges). Cependant, Exane BNP Paribas souligne la probable baisse des parts de marché issue du rapprochement et des concessions demandées par les autorités de régulation (Arcep et Autorité de la Concurrence), comme des cessions d'actifs ou un rééquilibrage du marché. Cette baisse devrait par contre bénéficier à **Iliad** qui verrait alors **sa part de marché augmenter de 5% dans la téléphonie mobile**.

Si la note des analystes financiers pousse Bouygues Telecom à accepter une offre de 8 milliards d'euros sous peine d'en voir le montant baisser en cas de retard, elle avertit aussi Numericable que « *le risque de surpayer Bouygues Telecom* » est réel. La balle est dans le camp des différents acteurs. Martin Bouygues a souhaité que la filiale télécoms garde son indépendance avec une stratégie tarifaire offensive mais gourmande en cash et [dégageant une faible marge](#). Du côté de Numericable, la fusion avec SFR ne fait pas que des heureux notamment chez les [prestataires et les fournisseurs](#). [L'Autorité de la concurrence](#) s'est également récemment invitée dans les locaux pour enquêter sur le respect des obligations avant le rapprochement. Enfin pour Iliad, la meilleure tactique est l'attente pour son plus grand bénéfice comme toute stratégie.

A lire aussi :

[Bouygues Telecom : la couverture 3G de Free mobile ne passe pas](#)

[Bouygues Telecom rajoute un plus à la 4G+](#)