

Reprise de la consolidation en 2016, selon Stéphane Richard

Aux yeux de Stéphane Richard, la rentrée d'Orange part sur de bons rails. L'opérateur a franchi les 5 millions de clients 4G en France et le volume de données mobiles est quasiment doublé tous les ans. Et l'entreprise est parée pour conforter et renforcer ses positions, notamment en Espagne, en Belgique et en Afrique (qui compte pour 11% du chiffre d'affaires) avec « *de nombreux signes positifs* », indique le dirigeant dans une interview donnée aux [Echos](#). Ce qui n'empêche pas l'opérateur d'avoir à se préparer pour affronter de nouveaux défis : la régulation européenne, la concurrence des géants du web et cybersécurité principalement.

Privilégier les investissements dans le réseau

Et la concurrence. Sur ce point, Stéphane Richard n'a pas l'intention d'entrer dans la surenchère de la guerre des promotions. Autrement dit, ce n'est pas demain que l'on trouvera une offre box à 1,99 euro sur un an chez Venteprivée.com ou de la fibre à 9,99 comme on a récemment pu le voir chez Free et Numericable-SFR respectivement. « *Aujourd'hui, nous sommes en train de prouver que l'on peut gagner des clients dans le fixe comme dans le mobile sans massacrer les prix* », assure Stéphane Richard. Ce qui se traduirait, selon le dirigeant, par une hausse de revenu moyen mensuel par abonné de 3 euros dans le mobile et de 5 euros dans le fixe. Une hausse des revenus qui se combine à une baisse des coûts de 1 milliard d'euros en 2014 pour le groupe.

Face à l'ambition de Numericable-SFR de s'installer comme le numéro 1 du très haut débit, Stéphane Richard reste dans l'expectative. S'il avoue son admiration pour l'audace de Patrick Drahi et de sa holding Altice, il attend de voir la stratégie industrielle au-delà de la réduction des coûts qui « *n'est pas une stratégie* ». Et de rappeler que la dette d'Altice est aujourd'hui supérieure à celle d'Orange. « *Je préfère être dans notre situation que dans celle d'Altice.* » Le PDG d'Orange indique aussi que, contrairement à Altice qui a opéré plusieurs acquisitions dans les médias en quelques mois (*Libération, l'Express, BFM TV, RMC...*), il préfère investir dans le déploiement du réseau que dans les contenus plus difficiles à gérer face à la vigilance de l'Autorité de la concurrence et des groupes de médias.

Pour le marché unique européen

Sur la question récurrente de l'évolution du secteur en France, le dirigeant ne voit pas de consolidation à l'ordre du jour mais peut-être dès l'an prochain avec [la vente des nouvelles fréquences 700 MHz](#). Selon lui, Orange est l'opérateur qui a le moins besoin de la consolidation contrairement à ses concurrents qui affichent des positions moins solides : [Numericable-SFR perd des clients mais augmente ses résultats](#); [Bouygues Telecom en regagne](#) mais reste financièrement fragile; et [Free](#) doit investir massivement dans son réseau, mobile et fixe.

A l'échelle européenne, la consolidation va se poursuivre, localement puis de manière transfrontalière, selon Stéphane Richard qui appelle de ses vœux l'émergence d'un marché unique.

« Nous ne pouvons pas durablement avoir 28 législations, 28 régulateurs et 28 autorités de la concurrence en Europe. Nous jouons sur des marchés nationaux quand les géants du Web jouent sur une scène mondiale. Quand la perspective du marché unique sera claire, les opérateurs entreront en mouvement et Orange aura vocation à jouer un rôle dans cette consolidation. » Le dirigeant appuie son argument par la présence d'Orange dans plusieurs pays en Europe (France, Espagne, Belgique, Pologne, Roumanie et Slovaquie). Encore lui faudra-t-il maintenir ses positions. Ces dernières années, Orange s'est désengagé des marchés britannique et suisse notamment où la filiale a été [rachetée par un certain Xavier Niel...](#)

Lire également

[Orange : des résultats semestriels solides et des ambitions affirmées](#)

[Arcep : halte à la redevance d'Orange sur la collecte des flux mobiles de Free](#)

[Fibre : bientôt du FTTH à 4 Gbit/s chez Orange en Espagne ?](#)