

Concentration et convergence sur le marché des télécoms

Description

Que ce soit en Europe ou aux Etats-Unis, les opérations de rachats se multiplient, avec des motifs différents selon les marchés. Alors qu'en Europe la consolidation du marché des télécoms domine, avec en ligne de mire une convergence des opérateurs fixe et mobile, aux Etats-Unis, la concurrence des services de VoD perturbe les câblo-opérateurs, spécialistes de la télévision, qui fusionnent pour développer des services d'accès à l'internet. Les opérateurs de télécommunications, en réaction, vont chercher dans les médias les moyens de conserver leurs abonnés en contrariant les contenus que ceux-ci plébiscitent.

Grandes manœuvres pour Liberty Global et Vodafone en Europe

La convergence fixe-mobile en Europe, inéluctable dès lors que les offres *quadruple play* se répandent, imposée aussi avec le déploiement de la 4G qui s'appuie sur les réseaux fixes pour transférer les données entre les antennes, a conduit à un vaste mouvement de concentration des opérateurs en Europe, qui restent encore très nombreux (155 en juin 2015), avec quelques géants et de nombreux acteurs de taille moyenne ou de niche. Tout au moins de cette évolution, l'annonce par Vodafone, le 5 juin 2015, de négociations avec le câblo-opérateur américain Liberty Global en vue, non pas d'une fusion, mais d'un échange d'actifs entre les deux groupes Leader du câble en Europe, Liberty Global est fortement implanté au Royaume-Uni, au Pays-Bas et en Belgique, ainsi qu'en Allemagne. Vodafone, numéro 2 mondial du mobile derrière China Mobile, est très présent au Royaume-Uni, en Allemagne, en Espagne et en Italie. Autant dire qu'un échange d'actifs entre le Royaume-Uni et l'Allemagne permettrait de faire émerger un géant intégré outre-Manche et outre-Rhin. Au Royaume-Uni, l'échange réunirait d'une part les actifs de Virgin Media, détenus par Liberty, et d'autre part l'offre mobile de Vodafone, sortant l'opérateur de son isolement face à la concurrence de 3+02 et de EE ([voir La REM n°33, p.31](#)). En Allemagne, l'échange réunirait les actifs de Liberty issus de la fusion d'Unity Media et KBW ([voir La REM n°18-19, p.24](#)), ainsi que les actifs allemands de Vodafone, c'est-à-dire l'activité de téléphonie mobile, mais aussi Kabel Deutschland ([voir La REM n°28, p.30](#)). Ces échanges d'actifs conduiraient inmanquablement à l'émergence de deux géants intégrés en Allemagne et au Royaume-Uni, renforçant ainsi la consolidation au niveau national, mais aussi en Europe puisqu'elle renforcerait l'intégration respective des actifs de Liberty Global et de Vodafone en recentrant les activités de chacun sur un nombre plus restreint de pays. Les Echos ont ainsi avancé un scénario probable de répartition, avec l'Allemagne d'un côté, un ensemble Royaume-Uni et Pays-Bas de l'autre, afin que les actifs échangés soient d'égale valeur. Une mésentente sur la valeur des actifs respectifs des deux groupes, ou le risque d'une enquête contraignante de la part des

autorités européennes de la concurrence auront peut-être eu raison du projet d'achat d'actifs, les deux groupes ayant annoncé fin septembre 2015 l'abandon de leurs discussions.

Indépendamment des discussions menées avec Vodafone, Liberty Global s'est par ailleurs encore renforcé en Europe où le groupe a racheté l'opérateur mobile belge Base en avril 2015, cédant par le néerlandais KPN qui doit se désendetter. Pour Liberty Global, il s'agit d'ajouter une offre mobile à son réseau câblé belge. Le marché belge pourrait par ailleurs encore faire l'objet d'acquisitions, puisque le Parlement a autorisé l'Etat à passer sous les 50 % de capital de l'opérateur public Belgacom, présent dans le fixe et le mobile avec Proximus.

Le marché italien des télécoms change de mains et se concentre

Comme le marché français, le marché italien des télécoms a été fragilisé par une guerre des prix très rude sur le mobile, qui a abouti à une première opération de concentration avec l'annonce début août 2015 d'une fusion entre les numéros 3 et 4 du marché mobile, Wind (VimpelCom) et 3 Italia (Hutchinson). Après l'Autriche, l'Irlande ou encore l'Allemagne, l'Italie pourrait donc être le quatrième pays d'Europe à passer de quatre à trois opérateurs de téléphonie mobile, l'opération devant toutefois être autorisée par les autorités européennes de concurrence. L'accord n'est pas automatique la Commission européenne ayant rejeté en septembre 2015 le projet de fusion entre les numéros 2 et 3 du mobile au Danemark, détenus par le groupe suédois TeliaSonera et le groupe norvégien Telenor. Cette fusion aurait conduit à un partage du marché entre les deux premiers acteurs, avec environ 40 % de parts de marché chacun, ce qui aurait limité trop grandement la concurrence selon la Commission européenne. Dans le cas italien, la concurrence devrait se maintenir malgré la fusion des numéros 3 et 4 du marché, le nouvel ensemble devenant certes leader du mobile en Italie avec 33,5 % de parts de marché, mais avec des concurrents aux performances très proches, Telecom Italia contrôlant 32,3 % du marché mobile italien et Vodafone 27 %. Reste que la fusion de Wind et de 3 Italia risque de mettre fin à la baisse des prix sur le marché mobile italien et de favoriser ainsi un rétablissement progressif des marges. Ce sera au moins le cas pour la nouvelle entité, valorisée 21,8 milliards d'euros (13,9 milliards pour Wind, 7,9 milliards pour 3 Italia), puisqu'elle espère 700 millions d'économies par an après avoir fusionné les deux réseaux mobiles.

La fin annoncée de la guerre des prix dans le mobile, l'absence aussi de réseaux câblés structurés en Italie, qui pourraient concurrencer les opérateurs de télécommunications, expliquent probablement pourquoi le groupe Vivendi a décidé d'investir massivement dans Telecom Italia, même si l'opérateur italien reste étranger à l'univers des médias où Vivendi entend pourtant prospérer (voir [La REM n°34-35, p.51](#)). Vivendi est présent au capital de Telecom Italia depuis la cession en 2014 de GVT à Telefonica, le groupe espagnol ayant dû céder sa participation dans Telecom Italia, qui possède Tim Brasil, pour être autorisé à racheter l'actif brésilien de Vivendi (voir [La REM n°32, p.53](#)). Vivendi a donc, à l'occasion de la cession de GVT, acheté payé en partie en actions Telecom Italia, ce qui lui a permis de monter à 8,24 % du capital. Cette montée au capital s'est effectuée un an avant la date d'expiration du pacte d'actionnaires qui, au sein du capital de Telecom Italia, a interdit jusqu'alors toute prise de contrôle par un opérateur étranger,

Generali, Intesa SanPaolo et Mediobanca contrôlant ensemble 22,3 % de l'opérateur. Or, ces trois actionnaires ont annoncé souhaiter se retirer du capital de Telecom Italia dès l'expiration du pacte, fin juin 2015. Vivendi s'est donc retrouvé en situation de devenir l'actionnaire de référence de l'opérateur italien en cas de dissolution des participations détenues par Generali, Intesa SanPaolo et Mediobanca, une situation qui lui aura sans doute permis de convaincre le conseil de Telecom Italia, mais aussi la classe politique italienne, du bienfait d'une montée au capital de Vivendi dans l'ancien opérateur public. Mi-juin 2015, Vivendi a confirmé s'apprêter à monter au capital de Telecom Italia, à hauteur de 15 %. Fin juin 2015, Vivendi contrôlait 14,9 % du capital de Telecom Italia après avoir racheté en Bourse 6,6 % du capital pour 1 milliard d'euros. A cette date, Vivendi est devenu l'actionnaire de référence de Telecom Italia en occupant une grande part des participations de Generali, Intesa SanPaolo et Mediobanca. Le deuxième actionnaire de l'opérateur est People's Bank of China (2,08 % du capital), très loin derrière Vivendi qui devrait donc présider aux destinées de Telecom Italia. Comme l'a fait la montée progressive de Vincent Bolloré au capital de Vivendi, la montée au capital de Telecom Italia se poursuit depuis, l'autorité italienne des marchés ayant confirmé début septembre que Vivendi détenait désormais 15,49 % du capital de l'opérateur. Mi-septembre 2015, *Les Echos* annonçaient que Vivendi pourrait rapidement monter à 20 % du capital de Telecom Italia.

Si l'opération n'est pas dans le champ de la concentration, elle relance en revanche la logique d'intégration entre contenants et contenus en Europe, avec le rapprochement d'un groupe de médias et d'un groupe de télécommunications, comme l'a fait Telefonica en Espagne. Pour Vivendi, il s'agit de donner à ses contenus un accès aux nombreux clients des opérateurs de télécommunications, ce qui est autant plus garanti quand on contrôle ces derniers. Et Vivendi change ici de dimension. Telecom Italia, avec 21,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, fait environ deux fois la taille de SFR, qu'il contrôlait auparavant. Le groupe italien affiche une marge supérieure à 40 % et ne perd pas d'argent, même si son chiffre d'affaires a diminué d'un tiers en sept ans au lendemain de la guerre des prix dans le mobile. Mais celle-ci risque de prendre fin avec la fusion Wind – 3 Italia, ce qui redonnera au fixe la priorité, comme en France. Or Telecom Italia, l'opérateur historique de télécommunications, est le seul à disposer d'un réseau de fibre optique d j développé en Italie. S'ajoute à cela sa participation majoritaire dans Tim Brasil, l'un des opérateurs mobiles du Brésil, qui permet à Telecom Italia d'afficher en tout 150 millions de clients. Autant dire que Tim Brasil, ou Telecom Italia dans son entier, représente un acteur stratégique dans le jeu de consolidation des télécoms en Europe comme au Brésil. En cas de fusion avec un autre géant, positionné également en Europe du Sud, à l'instar de Telefonica, Vivendi deviendrait donc l'actionnaire important d'un géant européen et mondial des télécoms, ce qui lui permettrait d'étendre davantage encore la pénétration de ses médias dans les foyers. En cas de cession de Telecom Italia, Vivendi aura au moins l'assurance d'une forte plus-value à la revente.

Orange réorganise ses participations européennes et se renforce en Afrique

La convergence des réseaux fixes et mobiles, imposée par le développement de la 4G et des offres *quadruple play*,

se traduit chez Orange par une rationalisation de ses actifs en Europe. Orange et son partenaire Deutsche Telekom se sont ainsi mis d'accord avec BT en décembre 2014 pour lui céder leur coentreprise dans le mobile au Royaume-Uni, EE, parce qu'ils ont considéré ne pas avoir les moyens de se développer encore sur le marché britannique sans disposer d'un réseau fixe national, mais également parce que la gestion de cette coentreprise était complexe ([voir La REM n°33, p.31](#)). À l'inverse, Orange a fait le choix de se renforcer en Espagne avec le rachat de Jazztel, annoncé le 16 septembre 2014 ([voir La REM n°32, p.37](#)), une opération qui a conduit la Commission européenne à ouvrir une enquête approfondie avant de donner son autorisation. En effet, en rachetant Jazztel, Orange devient le numéro 2 du marché espagnol derrière Telefonica, mais le groupe français prend surtout le contrôle d'un opérateur présent dans le fixe et le mobile, quand les autorisations de concentration avaient jusqu'ici porté principalement sur la consolidation dans le mobile (rachat d'Orange Austria en 2012 et de O2 en Irlande en 2014 par Hutchison 3G, enfin rachat d'E-Plus en Allemagne en 2014 par Telefonica). Le 19 mai 2015, Orange a reçu l'autorisation sous condition pour le rachat de Jazztel, la Commission européenne ayant exigé le maintien d'un marché à quatre opérateurs en Espagne. Pour aider à l'émergence d'un véritable concurrent face au trio Telefonica, Orange-Jazztel et Vodafone-Ono, Orange a décidé de céder un réseau de fibre optique couvrant 720 000 logements, essentiellement dans les zones où son réseau était concurrent de celui de Jazztel, ce qui correspond donc à des doublons pour le nouvel ensemble. Orange s'engage également à donner à l'acheteur du réseau de fibre optique l'accès à son réseau ADSL, ainsi qu'à son réseau mobile 2G, 3G et 4G si l'acheteur ne dispose pas d'un réseau mobile. Finalement, c'est l'opérateur mobile virtuel MasMovil qui récupère le réseau de fibre optique, après s'être accordé avec Orange en août 2015.

Pour Orange, qui a finalisé son OPA sur Jazztel et retiré l'opérateur de la Bourse espagnole le 18 août 2015, l'Espagne devient ainsi son deuxième marché après la France. Moyennant 3,4 milliards d'euros, Jazztel lui apporte un milliard d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire, mais surtout son réseau de fibre optique, le nouvel ensemble détenant 3 millions de prises après la cession de 720 000 prises à MasMovil. Le nouvel ensemble devrait par ailleurs monter à 10 millions de prises d'ici 2016 grâce aux synergies entre les deux réseaux en fibre, qui vont être mutualisés, et à l'augmentation des capacités d'investissement (1,3 milliard d'euros de synergies attendues). De ce point de vue, l'opération concentre le marché espagnol en le verrouillant en partie autour de trois grands opérateurs et d'un outsider. L'enjeu était crucial pour Orange puisque l'Espagne va désormais représenter 10 % de son chiffre d'affaires, derrière la France, et devant la Pologne. À l'inverse, dans les pays où Orange ne peut pas participer à la consolidation fixe-mobile, le groupe préfère céder ses actifs. Après le Royaume-Uni, Orange a ainsi vendu ses activités mobiles en Arménie au fournisseur d'accès local Ucom, la transaction ayant été achevée en août 2015.

Orange a également cette particularité, avec Vodafone, d'être l'un des rares acteurs européens à disposer d'une présence internationale forte, notamment en Afrique, où le groupe restructure également ses actifs. Orange s'est ainsi imposé au Maroc en prenant le contrôle, le 24

juillet 2015, du numéro 2 du mobile, le groupe Meditel, après avoir porté sa participation de 40 à 49 % du capital. Meditel va ainsi pouvoir être intégré dans les comptes d'Orange et déployer la marque du groupe au Maroc, où il s'oppose au leader Maroc Telecom. Parallèlement, le groupe français est entré en négociations exclusives avec l'indien Bharti Airtel pour lui racheter quatre filiales africaines au Burkina-Faso, au Congo-Brazzaville, en Sierra Leone et au Tchad, soit 9 millions de clients supplémentaires et 600 millions d'euros de chiffre d'affaires. Si les négociations aboutissent, l'opération renforcera très fortement la présence du groupe en Afrique subsaharienne, le réseau Orange s'étendant ainsi du Sénégal au Kenya. En Afrique, les enjeux ne sont en revanche pas les mêmes qu'en Europe. Le mobile y est prioritaire, les réseaux fixes étant bien moins développés et le revenu moyen par abonné beaucoup plus faible. En revanche, la croissance du marché africain est forte, les ressources y sont diversifiées, Orange proposant par exemple un service de paiement en ligne avec Orange Money. Et Orange a vocation à croître fortement en Afrique, d'abord parce que le groupe y réalise déjà 11 % de son chiffre d'affaires, un montant qu'il compte porter à 15 %, ensuite parce que dans de nombreux pays le marché est encore éclaté en une multitude d'opérateurs, ce qui impose une consolidation, les grands opérateurs en Afrique étant, outre Orange, son concurrent européen Vodafone et le sud-africain MTN. Pour renforcer ses positions, Orange a ouvert des discussions avec le groupe luxembourgeois Milicom présent en Amérique latine et en Afrique (Tchad, RDC, Ghana, Rwanda, Sénégal et Tanzanie). En revanche, où le groupe est trop marginalisé sur le marché, les cessions d'actifs sont privilégiées. En mai 2014, Orange s'est ainsi séparé de sa filiale en Ouganda, cédée à Africell.

Patrick Drahi achoue à racheter Bouygues Télécom, mais il devient le 4e opérateur américain

A l'inverse d'Orange, le nouveau géant français des télécoms, Altice, contrôlé par Patrick Drahi, mise d'abord sur les marchés matures où le revenu moyen par abonné est élevé. Après avoir amorcé la consolidation du marché français en s'emparant coup sur coup de SFR et de Virgin Mobile en 2014 ([voir La REM n°30-31, p.68](#)), et après avoir déboursé en tout plus de 15 milliards d'euros, Altice s'est imposé, avec Numericable-SFR, comme le numéro 2 du marché derrière Orange. Les opérations menées en France ont toutes reposé sur la capacité du groupe à valoriser son réseau de fibre optique (Numericable), grâce aux clients venus du mobile qui doivent être progressivement convertis en clients *quadruple play* avec des offres d'accès très haut débit, fixe et mobile (SFR était très présent sur le mobile et Virgin Mobile y était spécialisée). A chaque fois, la rentabilité du fixe sert à compenser les marges bien inférieures sur le mobile, depuis que Free Mobile, lancé en janvier 2012, a entraîné une baisse des prix des forfaits de près de 40 %. De ce point de vue, le marché français des télécoms s'est restructuré autour des grands opérateurs du fixe très haut débit, Orange et SFR-Numericable en tête, obligeant Free à préserver sa base d'abonnés fixes par des campagnes promotionnelles, tout en investissant à la fois dans le renforcement de son réseau fixe et le déploiement de la 4G, ce qui limite sa capacité à multiplier les offres agressives sur les prix. Quant à Bouygues Telecom, issu du mobile, la nouvelle configuration du marché français le pénalise davantage. En perte en 2014,

l'opérateur cherche désormais à tirer les prix du fixe vers le bas pour fragiliser ses concurrents, se posant ainsi en nouvel outsider, avec une marge plutôt faible et, en conséquence, des capacités d'investissement à terme probablement plus limitées que celles de ses concurrents. Dès lors, la consolidation du marché français passe mécaniquement par la disparition de l'outsider, afin de sécuriser les revenus du fixe pour les trois opérateurs restants, et d'augmenter ainsi les abonnés mobiles de Bouygues Telecom dans les offres quadruple play de ses concurrents qui reposent toutes sur l'amortissement de leurs réseaux fixes. Autant dire que l'offre ambitieuse mais non sollicitée du groupe de Patrick Drahi sur Bouygues Telecom a paru logique, malgré sa mesure.

Le 21 juin 2015, le *JDD* annonçait dans ses colonnes que Patrick Drahi avait proposé à Martin Bouygues quelque 10 milliards d'euros pour racheter Bouygues Telecom, le plus petit opérateur du pays. 10 milliards d'euros, c'est presque la totalité de la valeur en Bourse du groupe Bouygues (11,3 milliards d'euros), et c'est 14 fois l'excédent brut d'exploitation de Bouygues Telecom, soit un niveau de valorisation deux fois plus élevé que celui accepté par Vivendi pour vendre SFR, le montant de l'opération étant alors dans la fourchette haute des estimations espérées par Vivendi. Pour éviter tout problème de concurrence, Free faisait partie de la transaction et devait récupérer le réseau mobile de Bouygues Telecom et une partie de ses magasins. Free a en effet besoin d'investir massivement dans le déploiement d'un réseau mobile national et d'être candidat à la reprise du réseau mobile de Bouygues Telecom en 2014, quand le groupe s'était mis d'accord avec Bouygues qui savait devoir se débarrasser de son réseau en cas de rachat de SFR. Pour Free, disposer du réseau de Bouygues Telecom lui ferait gagner un temps précieux face à ses concurrents. Pour Numericable-SFR, l'opération visait d'abord à intégrer les abonnés de Bouygues Telecom à ses réseaux fixes et mobiles pour mieux les rentabiliser, avec en outre des promesses importantes d'économies du fait des nombreux doublons géographiques sur les sites sociaux, les magasins et les réseaux informatiques. Par ailleurs, en cas de réussite de l'opération, le nouvel ensemble serait devenu le numéro 1 du mobile en France (30 millions d'abonnés) et le premier opérateur en chiffre d'affaires. Le 24 juin 2015, le conseil d'administration de Bouygues refusait l'offre de Patrick Drahi. Martin Bouygues a ensuite expliqué qu'il entrevoyait de meilleures perspectives pour sa filiale. Après avoir supprimé 1 400 postes et simplifié ses offres, après avoir déployé des offres agressives sur le fixe, Bouygues Telecom devrait retrouver le chemin de la croissance. Martin Bouygues compte notamment sur une stabilisation des prix sur le marché mobile, le contrat d'intégration entre Free et Orange devant cesser en deux temps, d'abord en 2016, puis en 2018, ce qui renchérira les coûts pour Free Mobile et donc limitera la tentation de baisser une fois de plus les tarifs des abonnements, au profit donc des acteurs historiques. La France reste ainsi l'un des grands pays d'Europe à disposer encore de quatre opérateurs mobiles.

Pour Patrick Drahi, le refus de Bouygues Telecom n'entrave pas pour autant son projet de constitution d'un groupe mondial de télécoms. A la suite du rachat de SFR, Altice avait ainsi réalisé deux acquisitions majeures à l'étranger. En novembre 2014, Altice a proposé 7,025 milliards d'euros pour le rachat de Portugal Telecom, un marché où le groupe était présent avec

les câbles-opérateurs Cabovisao et ONI ([voir La REM n°33, p.31](#)), faisant du groupe le premier acteur du marché au Portugal, disposant d'une offre fixe-mobile intégrée. Le 20 mai 2015, Altice a confirmé un nouveau rachat, avec la prise de contrôle de 70 % du câble-opérateur américain Suddenlink pour 6,7 milliards de dollars ([voir La REM n°34-35, p.31](#)). A cette occasion, Altice a précisé souhaiter équilibrer son chiffre d'affaires entre les marchés européen et nord-américain, deux marchés matures où le revenu par abonné est élevé. Ce rééquilibrage implique pour Altice de poursuivre ses investissements sur le marché nord-américain, où le groupe considère que la consolidation du marché du câble est inévitable. Entreprise en réaction aux pertes de recettes issues des abonnements aux chaînes de télévision, lesquelles sont concurrencées par les offres de *sVoD* (40 % des foyers américains ont pris un abonnement à une offre *sVoD*), la concentration du marché du câble aux Etats-Unis doit permettre de faire émerger des câbles-opérateurs plus puissants dans leurs négociations avec les chaînes et capables de se développer dans l'accès à l'internet, où les opérateurs de télécommunications sont dominants, AT&T et Verizon en tête. Pour cette raison, Patrick Drahi a manifesté son intérêt pour Time Warner Cable, le numéro 2 du câble américain, qui devait être racheté par le numéro 1, Comcast, une opération abandonnée en avril 2015. Mais c'est finalement Liberty qui s'est emparé de Time Warner Cable, le 26 mai 2015, contre 55 milliards de dollars (pour une valorisation de Time Warner Cable à 78,7 milliards de dollars).

A l'évidence, Patrick Drahi reproduit aux Etats-Unis la stratégie d'ajout d'emploi par John Malone avec Liberty. Leader du câble en Europe, Liberty cherchait à équilibrer son chiffre d'affaires entre l'Europe et les Etats-Unis, et le groupe est issu. John Malone a en effet multiplié les acquisitions de petits opérateurs aux Etats-Unis dans les années 1970 et 1980, donnant naissance à TCI, l'ensemble ayant été revendu en 1998 à AT&T, avant d'être aujourd'hui contrôlé par Comcast. Liberty est revenu depuis sur le marché américain avec la montée au capital de Charter Communications en 2013, qui a pris une autre dimension, le 18 juin 2015, avec le rachat du sixième opérateur américain, Bright House Networks, pour plus de 10 milliards de dollars. Fort d'une importante trésorerie, Bright House Networks a apporté à l'actif américain de Liberty, Charter Communications, les moyens de s'emparer de Time Warner Cable, le nouvel ensemble prenant d'emblée la deuxième place du marché, derrière Comcast, avec 23,9 millions d'abonnés fin 2014, contre 27 millions d'abonnés pour Comcast. Le troisième opérateur, Cox Communications, est loin derrière avec 6 millions d'abonnés, et le marché est ensuite éclaté entre de très nombreux petits acteurs qui, seuls, n'auront pas les moyens de résister aux nouvelles concurrences. Autant dire que la stratégie engagée dans les années 1970 par John Malone peut être reproduite par Patrick Drahi aux Etats-Unis depuis le rachat d'un premier actif avec Suddenlink (1,5 million d'abonnés, 2,3 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2014). C'est d'ailleurs ce que Patrick Drahi a confirmé en marge d'une audition à l'Assemblée nationale : « Si je prends cinq petits opérateurs de la taille de Numericable aux Etats-Unis, je deviens aussi gros que Time Warner Cable. » Comme Comcast et le nouvel ensemble réunissant les actifs de Liberty et de Time Warner Cable sont désormais trop gros pour espérer être autorisés à multiplier les rachats, la voie est donc en partie libre pour Altice.

C'est fort de cette stratégie que le groupe s'est mis en situation de trouver de nouveaux financements sans pour autant que Patrick Drahi perde le contrôle d'Altice, dont il détient 60 %. Le 6 août 2015, les actionnaires d'Altice ont voté en faveur d'un changement des structures capitalistiques du groupe, qui va installer son siège social à Amsterdam, où Altice est coté, et non plus au Luxembourg. Les actionnaires ont dès lors autorisé Altice, en conformité avec la loi néerlandaise, à émettre deux types d'actions, des actions de classe A (1 action, 1 voix) et des actions de classe B (1 action, 25 voix). En contrôlant les actions de classe B, Patrick Drahi peut donc procéder à de nouveaux achats et les payer en partie en actions de classe A, sans recourir systématiquement à l'endettement, et sans pour autant prendre le risque d'une perte de contrôle de son groupe. Cette réorganisation capitalistique d'Altice a porté ses premiers fruits dès septembre 2015 avec l'annonce du rachat de Cablevision aux Etats-Unis, révélée par le *Wall Street Journal*.

Moyennant 10 milliards de dollars et une reprise de dette, soit un total de 17,7 milliards de dollars (15,7 milliards d'euros) pour s'emparer de Cablevision, Patrick Drahi prend le contrôle du quatrième opérateur américain (3,1 millions d'abonnés). Altice devient donc le quatrième acteur du câble aux Etats-Unis avec en tout 4,6 millions d'abonnés issus de Cablevision et de Suddenlink.

Pour s'emparer de Cablevision, Altice aura procédé comme pour ses autres acquisitions, à savoir par endettement, puisque le nouvel ensemble portera 14,5 milliards de dollars de dette, complétés par 3,3 milliards de dollars d'Altice, qui émettra des actions de classe A pour les financer. Une fois l'opération achevée, les activités américaines d'Altice représenteront 30 % des revenus du groupe, un montant qui devrait croître car le nouvel ensemble devient désormais suffisamment étendu pour envisager soit le rachat de Cox Communications et une concentration plus poussée du marché du câble, soit alors le développement d'offres convergentes, deux acteurs mobiles aux Etats-Unis recherchant des alliances, T-Mobile et Sprint. Pour l'instant, Altice devrait se concentrer sur le marché du câble, le groupe ayant annoncé interrompre momentanément sa politique d'acquisitions, le temps d'organiser le nouvel ensemble et d'amorcer son endettement, «*sauf si Cox est à vendre*», a toutefois précisé le directeur général d'Altice, Dexter Goei, fin septembre 2015.

Un rapprochement avec un grand groupe américain de médias n'est pas non plus exclu dans la mesure où les câblo-opérateurs comme les opérateurs de télécommunications cherchent désormais à sécuriser leur accès à des programmes de qualité, un métier historiquement maîtrisé par Numericable, grâce auquel Patrick Drahi s'est construit. En la matière, les câblo-opérateurs ont effectivement un temps avancé sur les «*telcos*» aux Etats-Unis, dont le réseau ne propose pas un débit exceptionnel, ce qui explique le repositionnement sur l'accès à l'internet des géants américains du câble. D'ailleurs, le rachat par AT&T de DirecTV, premier distributeur de télévision par satellite aux Etats-Unis, n'a été autorisé par le régulateur américain, le 24 juillet 2015, qu'à la condition qu'AT&T améliore son réseau internet, les sommes dépensées dans la télévision ne devant pas pénaliser l'investissement dans les réseaux de télécommunications. Une autre opération de ce type pourrait également se produire aux Etats-Unis, le *Wall Street Journal* ayant révélé, le 3 juin 2015, des discussions entre l'opérateur mobile T-Mobile et Dish, le concurrent de DirecTV, qui a en outre la particularité d'avoir acheté des fréquences aux enchères, qu'il n'exploite pas véritablement. Pour Dish, une fusion avec T-Mobile lui permettrait de se développer dans la téléphonie mobile pour compenser la baisse du nombre d'abonnés à la télévision par satellite, tout en donnant à T-Mobile les moyens de mieux fidéliser ses clients.

Sources :

- «*L'opérateur télécoms KPN tire un trait sur sa stratégie internationale*», Didier Burg, *Les Echos*, 21 avril 2015.
- «*Le marché italien des télécoms suscite des convoitises*», Enguerrand Renault et Richard Heuzé, *Le Figaro*, 4 mars 2015.
- «*Orange boucle sa plus grosse acquisition depuis dix ans*», Fabienne Schmitt, *Les Echos*, 20 mai 2015.
- «*Orange : feu vert pour Jazztel*», Elsa Bembaron, *Le Figaro*, 20 mai 2015.

- « Avec Suddenlink, Patrick Drahi s'offre un ticket pour les Etats-Unis », Lucie Robequain et Fabienne Schmitt, *Les Echos*, 21 mai 2015.
- « Malone sacré roi du câble aux Etats-Unis, Drahi reste en embuscade », Alexandre Couis, *Les Echos*, 27 mai 2015.
- « Retour des grandes manœuvres dans le câble et les télécoms », Romain Gueugneau et Fabienne Schmitt, *Les Echos*, 1er juin 2015.
- « Etats-Unis : T-Mobile et Dish parlent mariage », Elsa Conesa, *Les Echos*, 5 juin 2015.
- « Vodafone et Liberty : gigantesque troc en vue dans les télécoms en Europe », Vincent Collen, *Les Echos*, 8 juin 2015.
- « Vivendi prêt à monter à 15 % dans le capital de Telecom Italia », Pierre de Gasquet et Fabienne Schmitt, *Les Echos*, 19 juin 2015.
- « SFR propose 10 milliards d'euros pour Bouygues Telecom », Matthieu Pechberthy, lejdd.fr, 21 juin 2015.
- « Patrick Drahi offre plus de 10 milliards pour s'emparer de Bouygues Telecom », Fabienne Schmitt et R.G., *Les Echos*, 22 juin 2015.
- « Patrick Drahi offre 10 milliards d'euros à Martin Bouygues pour sa filiale télécoms », Elsa Bembaron, *Le Figaro*, 22 juin 2015.
- « Vivendi proche d'un accord ambitieux avec Telecom Italia », Fabienne Schmitt, *Les Echos*, 25 juin 2015.
- « Drahi coupé dans son plan en France après l'achec sur Bouygues Telecom », Fabienne Schmitt, *Les Echos*, 25 juin 2015.
- « Bouygues reste l'acheteur naturel de SFR », Bertille Bayart, Elsa Bembaron, Gaëtan de Capelle, interview de Martin Bouygues, PDG du groupe Bouygues, *Le Figaro*, 25 juin 2015.
- « Vivendi revient dans les télécoms par l'Italie », Elsa Bembaron, *Le Figaro*, 26 juin 2015.
- « La montée de Vivendi à 15 % dans Telecom Italia suscite des interrogations en Italie », Pierre de Gasquet, *Les Echos*, 26 juin 2015.
- « Le Monopole des télécoms européens n'est pas terminé », F.Sc. et R.G., *Les Echos*, 30 juin 2015.
- « Orange porte à 49 % sa participation dans le marocain Meditel », Jeuneafrique.com, 24 juillet 2015.
- « La télévision américaine accièbre sa mue avec le mariage d'AT&T et DirecTV », Lucie Robequain, *Les Echos*, 27 juillet 2015.
- « Naissance d'un nouveau géant des télécoms en Italie », A.C., *Les Echos*, 10 août 2015.
- « Patrick Drahi se donne les moyens d'agrandir son empire dans les télécoms », Romain Gueugneau, *Les Echos*, 11 août 2015.
- « Telecom Italia : Vivendi proche d'une montée à environ 20 % du capital », Nicolas Madelaine, *Les Echos*, 16 septembre 2015.
- « Orange à la recherche de relais de croissance en Afrique », Fabienne Schmitt, *Les Echos*, 16 septembre 2015.

- « Altice agrees to buy Cablevision for \$10 billions », Nick Kostov, *wsj.com*, 17 September 2015.
- « Europe : la consolidation des télécoms en question », Romain Gueugneau, *Les Echos*, 17 septembre 2015.
- « Patrick Drahi : la conquête des Etats-Unis », E.B., *Le Figaro*, 18 septembre 2015.
- « Drahi casse sa tirelire pour réaliser son rêve américain », Lucie Robequain et Fabienne Schmitt, *Les Echos*, 18 septembre 2015.
- « Vodafone et Liberty cessent de discuter », *Les Echos*, 29 septembre 2015.
- « Inquiétudes autour de la dette d'Altice », Elsa Bembaron, *Le Figaro*, 1er octobre 2015.

Categorie

1. Ailleurs

date création

2 décembre 2015

Auteur

alexandrejoux