

Avec SFR, Telenet devient leader à Bruxelles. Avant la suite ?

LE RÉSUMÉ

Telenet rachète SFR Belux pour 400 millions d'euros.

Il devient le premier opérateur à Bruxelles et pénètre pour la première fois le territoire wallon.

Après cette opération qui suit la reprise de l'opérateur mobile Base, il ne devrait vraisemblablement pas s'arrêter là.

6,5%

C'est le multiple d'Ebitda payé par Telenet pour s'offrir SFR Belux. Un multiple jugé raisonnable par les analystes.

JEAN-FRANÇOIS SACRÉ

C'est à nouveau les grandes manœuvres sur le câble. Alors que le marché européen est en pleine consolidation, Telenet a, sans surprise, annoncé avoir fait main basse sur SFR Belux. L'ex Coditel, devenu Numéricable et, en mars, SFR changera à nouveau de marque au terme d'un deal à 400 millions d'euros. Telenet prévoit 4 millions de coûts d'intégration ponctuels et compte investir 12 millions d'euros sur la période 2017-2018, essentiellement dans la modernisation du réseau.

400 millions d'euros, cela paraît beaucoup pour une entité qui compte 90.000 clients en Belgique et 15.000 au Luxembourg. Mais SFR Belgique très rentable, affiche 45,7 millions d'euros d'Ebitda. Cela fait un multiple de 8,8% mais si on tient compte des synergies escomptées de 16 millions d'euros par an, le multiple redescend à 6,5%, «ce qui, selon Tom Simonts, analyste chez KBC Securities est un prix tout à fait correct étant donné l'expansion à Bruxelles et l'entrée sur le marché wallon». Son confrère Stefaan

Genoe (Degroof Petercam) ne dit pas autre chose. «400 millions c'est 20% de moins que les 500 millions évoqués récemment, c'est un multiple tout à fait raisonnable.»

Déjà présent dans sept communes bruxelloises, Telenet arrive en effet à Bruxelles-Ville, Molenbeek, Anderlecht, Saint-Josse, Watermael-Boitsfort et Woluwe Saint-Lambert. Il contrôlera donc encore deux tiers du marché bruxellois du câble. En Wallonie, il s'offre sept communes de la botte du Hainaut (lire la carte). Une première wallonne hautement symbolique.

Inscrit dans les astres

Bloqué sur son marché domestique, la

Flandre, où il équipe en triple play 2 millions de foyers, Telenet n'a jamais caché son intention de grandir en Belgique. Après avoir repris les chaînes Vier et Vijf du groupe SBS, et avoir définitivement avalé l'opérateur mobile Base en début d'année, le groupe de Malines Iorgnait SFR

De son côté le nouveau tycoon français des télécoms et des médias Patrick Drahi, propriétaire de SFR via son holding Altice, ne voyait plus beaucoup d'opportunités de développement en Belgique. Altice avait échoué dans la reprise de Base. Son associé en Belgique, l'homme d'affaires Philippe Lhomme (Deficom), qui détenait 20% de SFR Belux, a tenté de le convaincre de constituer avec Voo (Nethys-Brutélé) une grande alliance dans le câble francophone à Bruxelles et en Wallonie. En vain. «C'est dommage, soupire-t-il, cela aura fait du sens, cela marque en tout cas mon retrait du câble», confie-t-il.

Plusieurs groupes s'étaient portés candidats à la reprise de cette pépite. Outre Telenet, on a cité le fonds d'investissement Apax et l'opérateur français Orange. Mais le premier n'avait pas l'infrastructure nécessaire (décodeur, IT, call center, etc.) pour développer l'offre, et le second qui, bien que ne possédant des ambitions fixes, semblait surtout intéressé par l'obtention d'informations sur le marché grâce à l'accès à la «data room». In fine, seul Telenet semblait à même d'emporter la mise, non seulement grâce à son cash et grâce aux synergies rendues possibles.

À qui le tour?

Reste à voir si Telenet en restera là. «Cet investissement est en tout cas un signe que Telenet veut se développer hors de Flandre, estime Stefaan Genoe; en 2018 et 2019, il y aura des élections et cela pourrait changer la donne.»

Explication: alliés sous la marque Voo, Brutélé, présent sur une partie du territoire bruxellois et dans la région de Charleroi, et le Liégeois Nethys (reste de la Wallonie) ne sont jamais parvenus à convier en justes noces pour diverses raisons, ce qui les affaiblit par rapport à un éventuel prédateur.

Selon certains, Brutélé pourrait être – après Base et SFR – le prochain domino. Telenet, le cas échéant, commencerait bien par ses communes bruxelloises encore à conquérir. Pour la suite ? Porter sait éventuellement à qui parler. On retrouve aujourd'hui à la tête de Voo, Jos Donvil, l'ex patron de Base qui a vendu l'opérateur mobile... à Telenet.

EN PRATIQUE

QUELS CHANGEMENTS ?

Le changement de marque sera la première modification notoire. À côté de cela, les **décodeurs** des clients SFR seront remplacés par ceux de chez Telenet. Quant à l'**offre TV**, elle ne devrait pas changer grandement pour l'instant. Plus tard, certaines chaînes pourraient être ajoutées et d'autres supprimées. L'opérateur réfléchit à proposer du **contenu** spécifique aux francophones, soit par l'acquisition directe de droits, soit via ses accords avec BeTV. Par ailleurs, la qualité du service offert au client sera améliorée, notamment en matière de **service après-vente** où SFR était plutôt mauvais. Enfin, au niveau du **prix**, il devrait y avoir une harmonisation, mais pas de hausse significative. A certains endroits, les prix pourraient même légèrement baisser.

John Porter, CEO de Telenet

«Bien sûr que nous voulons le dernier tiers de Bruxelles»

INTERVIEW SIMON SOURIS

Telenet qui rachète SFR, le scénario était évoqué de longue date... Ce deal est en effet passé sur nos radars tous les 2 ou 3 ans depuis les 20 dernières années. C'est donc un actif que l'on connaît très bien. Mais, cette fois, ses dirigeants étaient arrivés à la conclusion que Bruxelles devenait moins stratégique pour eux. En effet, ces dernières années, Altice s'est transformée en une très grosse entreprise télécom avec des positions au Portugal, aux Etats-Unis... Leur assez petite présence à Bruxelles ne cadrait donc plus bien avec la voie qu'ils voulaient emprunter.

Mais avec la vôtre bien?

Cet achat est en accord avec notre ambition de devenir de plus en plus

un fournisseur de télécoms et de médias au niveau national. De plus, cela nous met dans une position de masse critique sur le plus gros marché de Belgique qu'est Bruxelles. Désormais, nous occuperons deux

tiers du marché bruxellois, ce qui nous donnera bien plus d'opportunités de passer par les canaux traditionnels pour la promotion de nos services à destination du marché francophone. Nous aurons assez de clients pour que cela en vaille la peine et nous pourrions donc commencer notre marketing traditionnel auprès des consommateurs. Dans les 6 mois, si tout se passe comme prévu, on va nous voir beaucoup plus. Ce qui devrait nous permettre d'augmenter notre pénétration...

Le prix est élevé. Où est la création de valeur?

Tout d'abord, il y a un réel potentiel de mieux gérer l'entreprise et d'améliorer le service clientèle, qui est un atout stratégique chez nous. À côté de cela, aujourd'hui, Telenet a une part de marché de 30% au niveau du mobile dans la zone SFR. C'est donc pour nous une grande victoire de pouvoir proposer à l'avenir une offre convergente fixe-mobile à nos clients de Bruxelles.

Enfin, il y a le marché business où

Telenet a, au niveau national, environ 12% de part de marché. Si l'on observe le segment des PME, des grosses entreprises et des gouvernements, on ne s'est pas si bien débrouillés ces dernières années... En ajoutant Bruxelles et ses alentours, nous aurons accès à un marché qui présente ici du potentiel. Nous sommes donc assez excités. Nous

avons un grand nombre de produits et services qui pourraient intéresser le marché et qui nous permettront de mieux concurrencer Proximus sur ce segment.

Avec SFR, Telenet s'offre également un bout du Hainaut. C'est symbolique. Comptez-vous garder cette tache jaune en pays Voo?

Le Hainaut est un cas particulier sur lequel nous devons de

vous encore nous pencher. Cela pourrait être un marché de test assez intéressant. Aussi, nous pourrions potentiellement le vendre à Voo, voire l'échanger.

Contre quoi?

Je ne vais pas dévoiler toute ma stratégie.

Est-ce que ce deal en amènera d'autres? Est-ce que SFR n'est qu'une étape avant la Wallonie?

«It's a very very complex beast... Si vous me demandez si nous voulons le dernier tiers de Bruxelles, «absolument». Mais cela sera très difficile d'agir dans le sud. La situation politique et industrielle est tendue. Nous n'allons pas forcer qui que ce soit si rien ne bouge. Nous avons déjà assez de choses sur le feu que pour nous tenir occupés.»

