

# « La Belgique est à contre-courant »

TÉLÉCOM Stéphane Richard, CEO d'Orange, évoque le quatrième opérateur

## Stéphane Richard

Diplômé d'HEC et de l'ENA, Stéphane Richard (57 ans) a mené une carrière hybride, mêlant politique et monde de l'entreprise. Il a travaillé pour Dominique Strauss-Kahn et aura été directeur de cabinet des ministres Jean-Louis Borloo et Christine Lagarde entre 2007 et 2009. Il est nommé PDG d'Orange début 2011 par Nicolas Sarkozy. Son mandat - le troisième - vient d'être renouvelé ce qui n'était jamais arrivé.

► Le patron d'Orange était à Liège ce lundi.

► Il veut convaincre le monde politique de l'intérêt d'un rapprochement Voo/Orange.

### ENTRETIEN

Stéphane Richard, le CEO du groupe télécom français, était de passage à Liège ce lundi pour s'exprimer devant les membres du Cercle de Wallonie au sujet de la 5G et de sa vision des télécoms. Une visite tout sauf innocente qui s'inscrit dans une vaste opération de séduction. Orange cherche à se positionner comme le partenaire de Voo dans le cadre de la réflexion sur l'avenir de la filiale télécom de Nethys. Dans la salle, pas de trace de Stéphane Moreau, le CEO de Nethys mais les deux parrains politiques du groupe liégeois, le socialiste Jean-Claude Marcourt et le libéral Daniel Bacquelaine, étaient aux premières loges.

**En marge de votre présentation au Cercle de Wallonie, vous avez rencontré les ministres Marcourt et Bacquelaine. Que leur avez-vous dit ?**

*J'avais trois grands messages à leur faire passer. Tout d'abord, je voulais réaffirmer l'engagement d'Orange en Belgique. On y est depuis 20 ans. On y a investi 4 milliards d'euros. C'est un pays important pour le groupe. Ensuite, je voulais expliquer le sens de nos propositions consistant à engager un dialogue avec Nethys pour nouer un partenariat.*

*Il faut que chacun puisse mesurer l'intérêt qu'il peut y avoir pour Nethys et pour la Belgique de pouvoir concrétiser l'émergence d'un acteur convergent (fixe-mobile) capable de se développer à côté de Telenet et de Proximus. On est un acteur à la base mobile. On est heureux d'avoir finalement pu avoir accès au câble (fixe) via une offre régulée. Notre offre convergente rencontre un certain succès et a contribué à faire baisser les prix sur le marché mais on souhaiterait aller plus loin. C'est pour cela qu'on a tendu la main à Nethys.*

**Quelle forme pourrait prendre le partenariat que vous proposez ?**

*On ne parle pas forcément d'acquisition. On est prêt à prendre en compte les sensibilités politiques. On a avancé un schéma - mais c'est une proposition - qui consiste à séparer la propriété du réseau de son exploitation en laissant la propriété de celui-ci aux collectivités locales et en mariant les équipes des deux groupes pour l'exploitation et la commercialisation des offres. C'est la solution qui nous paraît la mieux à même de valoriser les investissements qui ont été faits durant toutes ces années par les collectivités. Il y a aussi une complémentarité évidente. Si ce sont deux acteurs du fixe qui se rapprochent, il y aura nécessairement une recherche de synergies qui peut se traduire par des pertes d'emplois. Nous, c'est tout le contraire puisqu'on est complémentaire. On peut donner des garanties sociales et d'investissement mieux que quiconque.*

**Quel a été l'accueil réservé par les deux hommes forts de l'échiquier politique liégeois à votre offre de partenariat ?**

*Tout a fait favorable. Ils sont très ouverts et désireux d'avoir cette discussion sans préjuger de la conclusion. J'espère que dans les prochaines semaines, on pourra vraiment engager les discussions.*

**Telenet est aussi intéressé par Voo. Les deux groupes ont noué de nombreuses collaborations ces dernières années.**

**C'est un partenaire plus naturel qu'Orange, non ?**

*C'est toujours mieux d'avoir le choix plutôt que de se précipiter vers une option qui apparaît peut-être comme plus naturelle ou plus facile mais qui ne l'est pas forcément. Ça ne coûte rien d'envisa-*

*ger une alternative et de voir les avantages qu'elle pourrait représenter. Si à la fin de ce processus, les actionnaires de Nethys considèrent que leur intérêt est de se marier avec Telenet, qu'ils le fassent. Mais je ne peux manquer de m'étonner qu'un opérateur qui est déjà très dominant dans la région où il est actif (Flandre et en partie Bruxelles) puisse être perçu comme la meilleure solution. Je ne vois pas très bien en quoi l'absorption du deuxième opérateur de câble par le premier va servir la concurrence et va permettre de répondre au problème principal du marché belge des télécoms qui est celui des prix élevés du fixe.*

**Quel était votre troisième message**

**adressé aux deux mandataires politiques liégeois ?**

*Je leur ai parlé des interrogations qu'a fait naître chez nous la création d'un quatrième opérateur mobile. Tout le monde s'accorde en Belgique pour dire que le problème des prix se pose surtout sur le fixe. Je ne vois pas très bien comment, en créant un acteur de plus dans le mobile, on va résoudre ce problème. Cette volonté est en outre paradoxale alors qu'on assiste un peu partout en Europe et dans le monde à une consolidation du secteur. Les États-Unis s'apprêtent à passer de 4 à 3 opérateurs. L'Allemagne et l'Italie l'ont déjà fait. La Chine a engagé des discussions pour passer de trois à deux. Et au même moment, on voit la Belgique penser que la bonne solution est de passer de 3 à 4 alors que son territoire est plus petit ! Elle est complètement à contre-courant. Tout cela mérite une réflexion approfondie.*

**Vous avez vécu le passage de 3 à 4 opérateurs en France avec l'arrivée de Free. Avec quelles conséquences ?**

*C'est difficile d'apprécier l'impact réel d'une décision comme celle-là. Il y a*

*l'impact immédiat et puis les impacts indirects et à plus long terme, beaucoup plus difficiles à cerner. Du point de vue du consommateur, ça a accéléré la baisse des prix. Ce bénéfice immédiat a eu une contrepartie pour les trois opérateurs. Ils ont licencié massivement. Ils ont coupé dans les investissements et dans les frais de sous-traitance. Le bilan économique pour le pays n'a pas été fait mais je le soupçonne d'être négatif, notam-*

*ment en termes d'emplois.*

**Les prix du mobile en Belgique sont plus élevés que chez nos voisins selon une étude de l'IBPT...**

*Personne ne remet en cause le fait que c'est bien pour le consommateur de toujours payer moins cher. Le problème, c'est que dans nos métiers, ce raisonnement a ses limites. On nous demande d'investir massivement dans la fibre optique, dans la 4G puis maintenant dans la 5G. Pour cela, il faut bien avoir des marges. Favoriser la guerre des prix sans trop se préoccuper des conséquences sur l'investissement, c'est dangereux. À moyen et long terme, le réveil peut être douloureux car on prend du retard sur de gros investissements. Six ans après,*

*quelle est la situation en France ? Celui qui est dans les plus grandes difficultés, c'est Free ! Regardez le nombre de pays européens qui ont décidé de passer de quatre à trois opérateurs parce que le quatrième n'était pas viable.*

**Repasser à trois opérateurs, c'est ce qui va se passer en France bientôt ?**

*On a fait une tentative il y a deux ans qui a échoué mais je reste persuadé qu'il y aura une forme de consolidation sur ce*

*marché car sur les quatre opérateurs, deux ne génèrent aucun cash-flow positif (Bouygues et Free mobile). Ce n'est pas tenable.*

**Vous avez lancé l'année dernière en France une banque 100 % digitale et mobile. A quand la Belgique ?**

*Orange Bank est sur la bonne voie. On veut réussir le déploiement de cette banque en France et après on la lancera en Espagne. Ensuite ? Tous les marchés où nous sommes présents pourraient l'accueillir. On verra en fonction des priorités des équipes sur place et de l'analyse des opportunités. ■*

Propos recueillis par  
**JEAN-FRANÇOIS MUNSTER**

## **PARTENARIAT**

### **Orange, sponsor de Kanal**

Si Stéphane Richard était en Belgique ce lundi, c'était aussi pour participer à la signature d'un accord de partenariat entre la filiale belge de son groupe et le tout nouveau musée d'art contemporain, Kanal - Centre Pompidou, basé dans l'ancien garage Citroën à Bruxelles. Ce contrat de sponsoring

s'inscrit dans une certaine logique puisqu'Orange est déjà le partenaire du Centre Pompidou en France. C'est aussi une manière pour Orange de soigner ses relations avec les autorités régionales bruxelloises. Il est l'opérateur industriel du réseau Irisnet, le fournisseur de solutions télécoms aux pouvoirs publics de la Région. Ce sponsoring ne se limitera pas à un apport d'argent. Orange va aussi participer à la construction du musée en en faisant un bâtiment dit « intelligent » via des placements de capteurs qui permettent une gestion optimale du bâtiment. Il est aussi question de développer des applications de visite sur smartphone, en s'appuyant sur l'expérience du groupe Orange avec plusieurs musées prestigieux de France comme Le Louvre, le musée d'Orsay, le château de Versailles et le musée du quai Branly. « L'objectif est de créer de nouvelles expériences immersives pour séduire les visiteurs et rendre l'art contemporain accessible à tous », a commenté Michaël Trabbia, CEO d'Orange Belgique.

J.-F.M.