

TÉLÉCOMS

Le groupe est prêt à investir 1 milliard d'euros dans les télécoms. Il a discrètement pris 45 % de Wifirst, un des premiers opérateurs Wi-Fi français. Il étudie le rachat d'un fournisseur d'accès Internet ou une candidature à une licence UMTS.

Après le WiMax, Bolloré se lance dans le Wi-Fi

Pierre après pierre, Bolloré construit sa stratégie dans les télécoms. Convergence oblige, elle s'inscrit dans le cadre de la stratégie média globale du groupe. La filiale télécoms est d'ailleurs dirigée par Jean-Christophe Thiery, directeur général de la chaîne Direct8. La stratégie mêle un peu d'opportunisme – l'acquisition de licences (TNT, WiMax...) qui peuvent se valoriser avec le temps – et beaucoup de vision de long terme : « *Cela ne dérange pas Bolloré d'attendre une demi-douzaine d'années pour un retour sur investissement* », indique un conseil du groupe. Selon des sources industrielles, l'industriel breton projette d'investir 1 milliard d'euros dans les télécoms.

• **Wi-Fi** : Bolloré Investissement a discrètement acquis, en juillet, 45 % de Wifirst. Cet opérateur de « hot spots » Wi-Fi a été valorisé 8 millions d'euros dans l'opération. Le reste du capital demeure entre les mains des fondateurs, Marc Taieb et Aurélien Géron, ainsi que de Chopin Développement International (CDI), holding de la famille Chopin. Wifirst avait été créé en 2002 sous le nom de Wifix. En 2003, 70 % de son capital ont été rachetés par Firstream, société détenue majoritairement par Jean-Christophe Chopin et par ailleurs propriétaire de l'Ofup. Il y a deux ans, Firstream a revendu ses parts à CDI.

« *L'investissement de Bolloré s'est fait en augmentation de capital afin de financer le développement des contrats de Wifirst* », explique Jean-Christophe Chopin.

Enchères WiMax : sommes totales proposées par les candidats	
	En M€
Bolloré Telecom	89,5
SFR	35
Maxtel	33,7
France Télécom	18,7
Clearwire	12,27
TDF	8,9
InterGSM.net	4,75
Comium	2,5
Nomatech	1
IMTS	0,15
e-quality, Shaktiware	0,07
Media Overseas, GulfSat, Mediaserv, Guyatel, Guet@li	0,05
Conseils régionaux	1 € symbolique

Sources : « Les Echos », Arcep

L'opérateur affiche un trafic de 14 millions de minutes par mois, tutoyant ainsi le leader Orange. Il emploie 10 personnes, et propose à ses 14.400 utilisateurs un forfait illimité pour 19,9 euros par mois. Il couvre les résidences universi-

taires et les campus. « *Dans les résidences, une chambre sur quatre nous utilise*, souligne le président, Marc Taieb. *Et plus d'un tiers des utilisateurs se servent déjà du service pour des appels téléphoniques. Le nombre d'émetteurs va passer de 1.000 à 3.000 d'ici à dix-huit mois. L'excédent brut d'exploitation est devenu positif fin 2005. Le système d'information est totalement compatible avec le WiMax et pourra donc être utilisé par Bolloré Télécom.* »

• **WiMax** : la première brique posée dans les télécoms a été la candidature à des licences WiMax. Elle a été effectuée via Bolloré Télécom, qui associe deux actionnaires minoritaires : Antalis (5 %) et Hub Télécom, filiale d'Aéroports de Paris (10 %). Ce consortium a remporté 12 régions pour 79 millions d'euros. Il négocie des accords avec d'autres opérateurs WiMax pour couvrir les régions restantes. Selon « ChallengeS », le déploiement du réseau va absorber à lui seul 300 à 500 millions d'euros. Dans son dossier de candidature, Bolloré

détaille son projet (cf. encadré). En particulier, il affiche clairement sa volonté de faire du mobile : le communiqué publié le jour de l'attribution des licences promet d'en faire « *lorsque la législation l'autorisera* ».

• **ADSL et UMTS** : Bolloré étudie d'autres pistes pour étendre son emprise dans les télécoms : le rachat d'un fournisseur d'accès Internet et une candidature à la 4^e licence UMTS. S'il n'a pas été candidat à la reprise d'AOL France, il pourrait étudier un rachat de Club Internet ou d'Alice si leurs propriétaires respectifs, Deutsche Telekom ou Telecom Italia, jetaient l'éponge. Et avec l'UMTS, Bolloré se retrouverait face à son vieil ennemi Martin Bouygues. Comme le dit un familier du groupe, « *venir concurrencer Bouygues est toujours un plaisir, c'est aussi l'objectif à terme de la chaîne Direct8* ».

Sollicités à plusieurs reprises, Vincent Bolloré et ses porte-parole n'ont pas répondu à nos questions.

JAMAL HENNI

Le projet WiMax

99 %. Dans son dossier de candidature à l'Arcep, Bolloré Télécom promet une ouverture commerciale des services dans le courant 2007. Il proposera de l'accès à Internet à 2 mégabits par seconde avec une option de voix sur WiMax « *à des tarifs identiques et similaires aux offres ADSL* ». Il utilisera la technologie 802.16e (WiMax mobile) et « *souhaite devenir le premier fournisseur*

d'accès Internet nomade » : « *Le WiMax pourrait pénétrer 3 % à 5 % du marché de l'accès nomade en 2015, et entrer éventuellement en concurrence des accès mobiles, notamment sur le segment entreprises.* » L'opérateur proposera « *un terminal multiposte intégrant un récepteur TNT (pour une connexion sur antenne TV), ce qui permet au client résidentiel de gérer à partir d'une seule interface l'ensemble*

de ses interfaces médias (PC fixe, ordinateur portable, poste de télévision et téléphone) ». En Ile-de-France, il couvrira 99 % de la population et des entreprises à la fin 2011. Le flux cumulé de trésorerie avant financement restera « *négatif jusque 2009-2010* » et reviendra « *à l'équilibre vers 2014* ». La capacité d'auto-financement commencera « *à devenir positive en 2011* ».

4^e licence UMTS : les candidats ne se bousculent pas

Numéricable a envisagé une candidature. Hutchison dit avoir besoin d'un partenaire français. Quant à Free et Bolloré, ils pourraient s'intéresser à l'UMTS s'ils ne parviennent pas à faire du mobile avec leurs licences WiMax.

Le régulateur va lancer dans les semaines à venir une consultation publique pour « *sonder le marché quant à son intérêt pour la quatrième licence UMTS encore disponible* ». Il s'agit de « *la dernière occasion pour un opérateur de se porter candidat à l'obtention du même portfolio de fréquences que les 3 opérateurs existants* », a expliqué Jérôme Rousseau, chef du service opérateurs de l'Arcep. En effet, si un opérateur exprime un intérêt, l'Arcep mettra aussi en

réserve pour lui des fréquences de génération actuelle (GSM ou 2G). Sinon, toutes les fréquences 2G seront réparties entre les trois opérateurs actuels, Orange, SFR et Bouygues Telecom.

Du mobile avec le WiMax

Problème : un rapide sondage confirme que les candidats ne se bousculent pas, notamment en raison du prix élevé de la licence (619 millions d'euros). Numéricable a récemment étudié une candidature pour proposer des offres « *quadruples* » (télévision, Internet, téléphone fixe et mobile). En revanche, Lagardère a dit « *ne pas avoir de réflexion* » sur le sujet. Neuf Cegetel (dont SFR détient 40,7 %) se dit « *pas intéressé a priori. La dernière fois*

que nous avons étudié le sujet, c'était un projet très difficile à rentabiliser aux conditions actuelles ». Deutsche Telekom se fend d'un « *pas de commentaire* ». Tandis que Free refuse de répondre à la question. Ce dernier comme Bolloré, qui détiennent tous deux des licences WiMax, ne s'intéresseront sans doute à l'UMTS que s'ils ne parviennent pas à faire du mobile avec le WiMax.

Interrogé lors du congrès GSM, le président de Telefonica Moviles, Antonio Viana-Baptistat, a répondu : « *Non, merci ! Les licences 3G nous ont coûté fort cher dans certains pays. Nous préférons consolider nos positions avec des sociétés comme O2.* »

Quant à Hutchison Whampoa,

son directeur général Europe, Christian Salbaing, a déclaré à « 01 Réseaux » : « *Nous avons regardé le dossier, mais n'avons pas trouvé de partenaire français avec une assise suffisante dans l'univers des médias, et qui soit véritablement intéressé à endosser le rôle d'un nouvel entrant.* »

En février, la porte-parole du groupe hongkongais précisait à « La Lettre des télécoms des "Echos" » : « *Actuellement, nous ne sommes pas intéressés, à moins que nous ne le fassions avec un partenaire financier et opérationnel. A ce stade, nous n'avons pas identifié une opportunité de partenariat appropriée. Bien que nous restions ouverts à des opportunités dans le futur.* »

J. H.