



Une boutique SFR dans Paris. LA TRIBUNE

TÉLÉCOMS

Vente de SFR : la consolidation brésilienne peut-elle inspirer Bouygues, Orange et Free ?

Trois gros acteurs s'étaient partagé les clients, les sites mobiles et les fréquences de l'opérateur télécom OI, au Brésil, il y a cinq ans. Avec un modèle de répartition des actifs que n'ont pas manqué de relever les candidats à la reprise de SFR.

AMÉLIE CHARNAY

Un opérateur télécom majeur sur le point de céder une grande partie de ses actifs à ses trois plus gros rivaux, ça vous rappelle quelque chose ? Vous aurez reconnu SFR, bien sûr, convoité actuellement en France par ses concurrents Bouygues Telecom, Free et Orange. Mais avant lui, au Brésil, l'opérateur OI s'était retrouvé également

dans cette situation en 2020. En mauvaise passe financière, l'entreprise avait fini par céder son réseau mobile, ses bases clients et ses fréquences à TIM, Vivo et Claro. Un partage considéré aujourd'hui comme un modèle du genre et qui ne manque pas d'inspirer nos opérateurs français.

En 2020, OI a donc cédé son activité mobile pour environ 2,7 milliards d'euros. Le partage s'est réparti comme suit :

Vivo, numéro un de l'accord avec 34 % du marché brésilien, a repris 33,33 % de la valeur et obtenu en échange 29 % de la base clients, 18 % des sites mobiles, ainsi que des fréquences dans la bande 43 MHz. Claro, numéro deux avec 27 % de parts de marché, a contribué à hauteur de 22,22 % pour rafler 32 % des clients, 32 % des sites mobiles mais pas de fréquence. TIM, le plus petit de tous avec 16 % de PDM à l'origine, a déboursé 44,44 % du montant pour récupérer la

plus grande partie des clients (39 %) et des sites mobiles (49 %), ainsi que des fréquences dans la bande 49 MHz.

Des revenus par client en hausse

Quels effets a produit cette consolidation du marché brésilien ? D'après une étude du cabinet de conseil Oliver Wyman, un an après, Vivo avait confirmé sa position de leader en grappillant 4 points de parts de marché. Claro en avait gagné 6 et, TIM 5. Finalement, l'équilibre des forces n'a pas été bouleversé et la concurrence a perduré, mais les écarts entre les acteurs se sont réduits. Et chacun a vu augmenter son Arpu, le revenu moyen généré par chaque client, ainsi que son taux de croissance. Si le régulateur brésilien a approuvé cette opération, il a imposé en échange des engagements en termes d'investissements et de déploiement 5G.

« Avoir concentré les forces sur trois acteurs a vraiment permis d'augmenter la couverture mobile du territoire en nombre de sites. Deuxièmement, cela a permis de déployer la 5G, de manière massive pour l'ensemble du pays. Un vrai gain de qualité de réseau pour le consommateur », analyse Emmanuel Amiot, à la tête du pôle Telecom Media d'Oliver Wyman. « Si on met de côté la Corée du Sud, le Brésil a été le pays du monde où la pénétration de la 5G a été la plus forte et aujourd'hui c'est le troisième pays du monde en termes de vitesse de débit dans cette technologie ». Cette opération est donc jugée toujours très positive cinq ans après.

Les fréquences et les clients, des actifs à forte valeur

Quels enseignements en tirer concernant une possible cession de SFR ? La situation française est bien plus complexe puisque les actifs de l'activité mobile ne sont pas les seuls concernés dans l'opération : ceux de l'activité fixe le sont aussi. En revanche, le partage devrait bien se faire dans la même logique : les sites mobiles d'un côté, les fréquences de l'autre, et les bases de clients à part. Dans ce véritable jeu de mécano, la

première offre déposée en octobre pour reprendre un vaste ensemble d'actifs de SFR, au-delà de l'activité mobile, se ventilait comme suit : 43 % pour Bouygues Telecom, 30 % pour Free et 27 % pour Orange.

Evacuons d'emblée la question des sites mobiles peu prisés. Bouygues Telecom est lié à SFR par un accord de mutualisation dans les zones moins denses. Bouygues possède l'ouest et le sud-est de la France. SFR, le Nord-Est et le Sud-Ouest. A priori, Bouygues Telecom devrait reprendre la partie de SFR. Resterait donc à se répartir les sites mobiles en zone dense et blanches. Mais dans les gros centres urbains, les antennes ne seront pas toutes conservées s'il y a des doublons.

Ensuite, il y a les fréquences. SFR possède du 3,5 GHz, considéré comme la fréquence en or de la 5G, mais aussi du 700 et du 800 MHz, prisés pour la 4G. C'est à ce niveau là que ses concurrents devraient se battre. Orange n'a pas caché qu'il était très intéressé par ce portefeuille, son idée étant de conserver son avantage en matière de qualité de service mobile. Quitte à récupérer moins de clients.

Le partage des abonnés mobiles, un vrai casse-tête

C'est là que les choses se compliquent. Le cas brésilien a montré que les différents acteurs avaient fait en sorte de ne pas modifier l'équilibre des forces sur le marché mobile. Il va donc falloir que Orange récupère moins d'abonnés mais sans se faire distancier par Bouygues Telecom. Et c'est un casse-tête. Concernant le nombre d'abonnés, Orange compte actuellement 22,3 millions de clients mobiles, SFR suit avec 19,3 millions, puis Bouygues Telecom avec 18,5 millions et Free Mobile avec 15,7 millions. On sait déjà que l'opérateur historique ne pourra pas reprendre les abonnés convergents, à la fois fixe et mobile de SFR, et qu'il n'est pas intéressé par ceux de la branche low-cost Red by SFR.

En partant de ces contraintes, si l'on veut parvenir à un résultat où Orange reste en pôle position, suivi de Bouygues Telecom, puis de Free Mobile, il est possible d'imaginer que Orange pourrait reprendre environ 5 millions d'abonnés mobiles, Bouygues Telecom, 8 millions, et Free Mobile 6,3 millions. Un vrai travail de dentelle. 17