

Telecom Italia: Vivendi dénonce des irrégularités

TÉLÉCOMS

L'instance représentant les autorités de marché italiennes chez TIM a constaté des irrégularités de gouvernance au conseil d'administration.

Nicolas Madelaine
@NLMadelaine

Le Collegio Sindacale (collège syndical), l'entité au sein de Telecom Italia (TIM) composée de cinq membres représentant le gendarme italien des marchés financiers a constaté des irrégularités de gouvernance au niveau du conseil d'administration de l'opérateur italien. Si le collège n'a pas retenu toutes les doléances faites par Vivendi auprès des autorités, le groupe français a, à la veille du week-end, vertement dénoncé les problèmes constatés.

Le verdict du bras de fer entre Elliott, actionnaire à 9,5 % du capital, et Vivendi (23,9 %) approche. Le conseil de TIM est composé majoritairement des personnalités présentées par le fonds activiste Elliott qui avaient battu les candidats présentés par Vivendi le 4 mai. Mais le groupe français veut obtenir un rééquilibrage à la faveur de la

prochaine assemblée générale des actionnaires, le 29 mars. Il espère que les irrégularités constatées et la baisse du cours de Bourse (35 % depuis qu'Elliott est aux commandes) vont persuader les investisseurs de lâcher le fonds. « Vivendi est extrêmement préoccupé par les conclusions du rapport publié par le Collegio Sindacale de Telecom Italia, dit un communiqué. Le rapport révèle que le Président du Conseil d'administration de TIM a violé le droit des sociétés ainsi que les règles les plus élémentaires et fondamentales en matière de gouvernement d'entreprise. »

Le Collegio Sindacale a retenu que les 10 membres présentés par Elliott se sont réunis à l'exclusion des représentants de Vivendi et des autres administrateurs. « Le rapport confirme [...] l'existence d'un "conseil d'administration parallèle" composé uniquement des membres du conseil issus de la liste d'Elliott, dit le communiqué de Vivendi. Dans le camp français, on dénonce aussi la communication d'informations sensibles à des tiers, en l'occurrence le cabinet d'avocat BonelliEred (ayant précédemment conseillé Elliott), avant que les autres administrateurs soient au courant. Elliott n'a pas souhaité faire de commentaires.

Le 29 mars, Vivendi veut que les actionnaires votent pour un remplacement de 5 administrateurs sur les 10 présentés par Elliott. ■

Les opérateurs « alternatifs » attirent les convoitises

TÉLÉCOMS

Ces acteurs focalisés sur le marché des entreprises sont devenus des cibles intéressantes au moment où Bouygues et Free accélèrent sur le B to B.

Raphaël Balenieri
@RBalenieri

FullSave, Netalis, mais aussi Sewan, Adista ou Nerim. Les opérateurs télécoms « alternatifs » sont inconnus du grand public. Et pour cause, ils s'adressent aux entreprises, qui ont besoin d'eux pour accéder à la fibre, au cloud ou à la téléphonie mobile. Mais, dans le secteur, ces acteurs récents, spécialisés dans un métier ou dans une région du territoire, sont depuis plusieurs semaines au centre du jeu.

Au moment où Bouygues Telecom et Free accélèrent sur le segment des entreprises, dominé par Orange et SFR, les Petit Poucet des télécoms – on dénombre une centaine d'opérateurs alternatifs en France – sont devenus des actifs très « bankable ». Dans l'Hexagone, le marché des entreprises pèse plus de 9 milliards d'euros, soit un tiers du marché total des télécoms, selon l'Arcep. « C'est le sujet du moment, reconnaît David Marciano, président de l'Aota, l'association qui



Les grands « telcos » ont besoin de relais de croissance en dehors du marché grand public qui était leur priorité pendant de longues années. Photo RGA/RÉA

regroupe 44 de ces acteurs. La question que tout le monde se pose, c'est qui va racheter qui, et à quel prix. »

Si le microcosme des opérateurs alternatifs s'agit de autant, c'est que trois opérations majeures viennent d'être réalisées en quelques mois. Pour pouvoir proposer des offres dans le fixe aux TPE et PME, Bouygues Telecom a racheté Keyyo, puis Nerim en février. Free a, lui, déboursé 100 millions d'euros pour acquérir 75 % de Jaguar-Network.

Les fonds financiers ou d'infrastructures, mais également des acteurs industriels sont aussi sur le coup. Selon nos informations, Netalis et Celeste, deux opérateurs alternatifs, ont ouvert leurs capitaux à de nouveaux entrants de ce type. Contactées, les deux sociétés n'ont pas voulu faire de commentaires. « Nous sommes très sollicités, et sur de hauts niveaux de valorisation, avoue un autre concurrent. Tous ceux qui ont dépassé les 10 et 15 millions de chiffre d'affaires sont des cibles. » La plupart des opérateurs alternatifs sont nés après 2004. Cette année-là, les collectivités territoriales obtiennent la compétence télécoms. De nombreux opérateurs alternatifs qui ne pouvaient

pas se greffer sur les réseaux d'Orange ou de SFR ont alors profité des réseaux d'initiative publique, cofinancés par les collectivités, pour se développer. Surtout dans les zones moins denses, où Orange et SFR n'avaient pas d'incitation économique à investir. Quinze ans après, les opérateurs alternatifs ont fait leur trou, en jouant sur la proximité et le service clients. Certes, leur part de marché est encore très faible face au duopole Orange-SFR.

Dans l'Hexagone, le marché des entreprises pèse plus de 9 milliards d'euros, soit un tiers du marché total des télécoms.

Collectivement, les membres de l'Aota ne pèsent que 120 millions d'euros. Mais ils sont en croissance : **Linkt vient de remporter avec Bonduelle son millionième client et a sécurisé 15 millions de commandes en 2018.** Bretagne Télécom va, lui, fran-

chir le cap des 20 millions de revenus en 2019 et revendique une croissance de 30 % par an. Reste que pour continuer à croître, alors que les entreprises passent à la fibre, ces opérateurs doivent s'adosser à des plus grands. « La marche pour avoir une envergure nationale, sur la fibre, est beaucoup plus haute, explique Xavier Maurice, expert en infrastructures numériques à la Caisse des Dépôts. Cela nécessite soit des investissements très importants, soit de s'appuyer sur un agrégateur, comme Kosc Telecom, l'opérateur de gros dans lequel nous avons investi en 2018. »

Relais de croissance

De l'autre côté, les grands « telcos » ont besoin de relais de croissance en dehors du marché grand public, leur priorité pendant de longues années, alors que la guerre des prix fait rage sur les box et les forfaits mobiles. En rachetant ces opérateurs alternatifs, ils récupèrent une base clients, une expertise métier spécifique ou une empreinte régionale. Le marché des entreprises est plus intéressant que le marché des particuliers, car les marges y sont élevées et les clients moins susceptibles de partir vers la concurrence. ■

VIVA TECHNOLOGY

16-18 MAI PARIS

DÉCODEZ LES DERNIÈRES TENDANCES À #VIVATECH

ORGANISATEURS: Groupe Les Echos, BNP PARIBAS, Google, LA POSTE, LVMH, orange

PARTENAIRES PLATINUM: BNP PARIBAS, Google, LA POSTE, LVMH, orange

ÉCONOMISEZ JUSQU'À 100€ AVEC LE CODE PROMO : LECTD2019*
*date de fin d'utilisation 28 mars 2019

SoftBank à l'assaut des pépites de la tech en Amérique latine

INVESTISSEMENT

Le conglomérat japonais a confirmé jeudi le lancement d'un fonds pour l'innovation doté de 5 milliards de dollars sur place.

L'Amérique latine compte 375 millions de personnes connectées à Internet.

Lucas Mediavilla
@Lucas_Medv

La rumeur enfle ces dernières semaines, mais c'est désormais officiel. SoftBank s'appête à lancer un fonds pour l'innovation doté de 5 milliards de dollars en Amérique latine, pour soutenir l'écosystème de la tech sur place. Le conglomérat japonais va engager 2 milliards de sa poche, les 3 milliards restants étant levés depuis l'extérieur.

« L'Amérique latine est sur le point de devenir l'une des régions économiques les plus importantes du monde, et nous prévoyons une croissance significative dans les décennies à

venir », justifie Masayoshi Son, PDG de SoftBank, dans un communiqué. Ce véhicule d'investissement sera géré séparément du Vision Fund, le mégafonds de 100 milliards de dollars piloté par Masayoshi Son.

Si le lieu n'a pas encore été précisé, le groupe japonais va aussi créer un hub local sur place. Ce centre opérationnel constituera un point d'entrée sur le continent pour les nombreuses entreprises à travers le monde dans lesquelles SoftBank a investi. Marcelo Claure, directeur des opérations du groupe et membre du conseil d'administration de l'opérateur Sprint, prendra la tête des opérations.

Un marché en plein essor

L'arrivée du plus grand investisseur mondial de la tech souligne la montée en puissance de l'écosystème sud-américain, longtemps en retard sur l'Amérique du Nord, l'Europe ou encore l'Asie. Entre 2013 et 2018, le nombre d'internautes est passé de 278 à 375 millions, selon les données d'eMarketer. SoftBank chiffre de son côté à 250 millions le nombre d'utilisateurs de smartphones.

Le financement en capital-risque connaît lui aussi une accélération sensible. Selon les données de la

250

MILLIONS
Le nombre d'utilisateurs de smartphones en Amérique latine, selon SoftBank.

Latin American Venture Capital Association (Lavca), compilées par Crunchbase, il a atteint 1,1 milliard de dollars en 2017 (contre 500 millions en 2016) et devait approcher 1,5 milliard en 2018.

SoftBank n'est pas étranger à cette hausse. Via le Vision Fund, le groupe japonais a investi en 2017 100 millions dans 99, une compagnie de taxi brésilienne rachetée depuis par le géant chinois des VTC Didi. Puis à nouveau 100 millions en 2018 dans Loggi, une start-up de livraison de colis là encore basée au Brésil.

Le pays « auriverde » domine largement l'écosystème de la tech sur le continent. Selon Crunchbase, les start-up brésiliennes ont capté plus de 70 % des investissements en capital-risque en 2017 et 2018. Le Mexique est le deuxième marché le plus actif en termes d'opérations, suivi par la Colombie. ■