

Assemblée Générale Mixte

26 avril 2007

QUESTIONS - REPONSES



On trouvera ci-après les questions posées oralement par des actionnaires au cours de la réunion, et les réponses apportées par Martin Bouygues.

Question :

Quelles sont les activités de Bouygues au Turkménistan ?

Réponse :

Bouygues est présent au Turkménistan, une des anciennes républiques de l'Union soviétique. Le Groupe a noué des relations commerciales avec le Turkménistan à l'occasion de la visite du président turkmène en France, à l'invitation de François Mitterrand, alors président de la République française.

Il ne nous appartient pas, en tant qu'entreprise privée, de prendre position sur des sujets de politique étrangère. L'activité de Bouygues dans ce pays est strictement commerciale et industrielle, comme dans d'autres pays qui ne sont pas toujours démocratiques.

Le Turkménistan est un pays où nous veillons aux conditions de travail des collaborateurs et où nous ne faisons travailler ni enfants, ni prisonniers. Il n'existe aucun embargo sur le Turkménistan, qui est un fournisseur de gaz très important de l'Europe. Celle-ci, de son côté, fournit au Turkménistan toutes sortes de produits.

De très nombreuses autres entreprises étrangères travaillent dans ce pays, où nous réalisons un programme de construction de qualité. La mort du président turkmène à la fin de l'année dernière ne résout pas tous les problèmes, mais le nouveau président a pris un certain nombre d'engagements quant à l'évolution des libertés dans ce pays.

Question :

Selon l'un des candidats aux élections présidentielles, il serait nécessaire de construire 800 000 logements par an en France. Que pensez-vous de ce chiffre ? Les entreprises françaises auraient-elle les moyens de construire ces 800 000 logements ?

Réponse :

Concernant le chiffre de 800 000 logements par an, nous ne sommes pas en mesure de le vérifier précisément, mais il y a de toute évidence un déficit en matière de construction de logements en France. Chacun sait par exemple que de nombreux jeunes couples ont du mal à accéder à la propriété ou simplement à trouver un logement.

S'agissant de la difficulté des entreprises à atteindre l'objectif de 800 000 logements par an, je crains que ce ne soit assez vrai. Les métiers de la construction ont à faire face à de fortes augmentations d'activité, nécessitant le recours à une main d'œuvre suffisante, constituée notamment de compagnons ; or, nous sommes confrontés en France à une situation paradoxale, puisque dans ce pays où il y a près de 3 millions de chômeurs, les difficultés de recrutement dans la construction sont très importantes.

Quoi qu'il en soit, il est peu probable que l'on doive passer brutalement du niveau actuel de construction, qui est actuellement de 450 000 logements, à près de 800 000. La transition sera nécessairement assez longue, ne serait-ce qu'en raison de la lenteur des procédures administratives préalables à toute opération de construction.

Question :

Un concurrent de Bouygues Telecom, SFR, vient d'acheter les activités internet de Télé 2. Que peut proposer Bouygues Telecom à un client qui voudrait faire du « quadruple play » ? Ne manque-t-il pas un fournisseur d'accès internet à Bouygues Telecom ?

Réponse :

Nous sommes en permanence en train de réfléchir aux évolutions technologiques. Lorsque Bouygues Telecom a obtenu sa licence de téléphonie mobile, il y a 12 ans, l'idée selon laquelle le trafic « voix sur mobile » pourrait devenir plus important que le trafic « voix sur fixe » passait pour irréalisable, pourtant c'est aujourd'hui une réalité. Le nouveau défi auquel les opérateurs de téléphonie mobile vont être confrontés dans les années à venir sera de prendre une part significative du trafic « data » c'est-à-dire du trafic internet. Nous assistons à l'émergence de nouvelles technologies dont la mise en œuvre va se faire assez vite, et qui offriront des alternatives crédibles en matière de débit

internet, puisque chacun pourra avoir internet sur son mobile un peu partout, sans avoir à se brancher à une prise, à un coût très raisonnable et avec des débits très acceptables.

Faut-il investir dans la téléphonie fixe ? Philippe Montagner et ses équipes se posent très régulièrement la question. Bouygues Telecom, arrivé 10 ans après les autres sur le marché, est le plus petit des trois opérateurs ; il se doit d'être particulièrement vigilant et attentif dans ses choix stratégiques, afin d'investir à bon escient, ni trop, ni trop tard. Pour le moment la réponse a été « non » mais rien n'est définitif et nous réfléchissons en permanence à ce sujet.

Question :

Envisagez-vous une prise de participation plus importante dans Alstom ?

Réponse :

Pour le moment, la réponse est « non ». La situation actuelle convient parfaitement tant à Alstom qu'à Bouygues.

Question :

Dans votre exposé, vous avez comparé le cours de l'action Bouygues uniquement au Dow Jones, pourquoi n'avez-vous pas fait référence au CAC 40 ?

Réponse :

En réalité, nous avons comparé le cours de l'action Bouygues à celui de l'Eurostoxx 50. Il y a très peu de différence entre la courbe de l'Eurostoxx 50 et celle du CAC 40. La comparaison avec le CAC 40 peut être faite de la même manière, l'écart est inférieur à 1 %. La plupart des gestionnaires de fonds et des grandes compagnies d'assurance suivent désormais l'Eurostoxx 50 ; le CAC 40 reste suivi dans la presse française mais l'indicateur significatif de la Bourse pour toutes les actions cotées en euros est désormais l'Eurostoxx 50.

Question :

Etes-vous toujours intéressé par le dossier AREVA ?

Réponse :

Le métier d'Areva est un métier d'avenir. Il y aurait certainement des choses intelligentes à faire et des synergies à développer entre Bouygues, Alstom et Areva. Mais la décision ne dépend pas de nous.

Question :

Le gearing se situe à 64 % ; y a-t-il un niveau plafond que vous ne voulez dépasser, quels que soient les investissements auxquels vous pourriez procéder ?

Réponse :

La qualité de notre notation fait partie de nos atouts. Une dégradation du gearing (rapport dettes financières nettes / fonds propres) aurait une incidence sur notre notation. Or, la qualité de la notation conditionne le coût du financement de la dette de Bouygues. Nous ne souhaitons pas dégrader significativement le gearing.

Question :

Que va devenir le siège actuel de Bouygues Telecom, après le déménagement qui va intervenir dans quelque temps ?

Réponse :

Le siège social actuel de Bouygues Telecom est loué ; il appartiendra à son propriétaire de trouver un nouveau locataire. Quant au futur siège, sa construction sera une manifestation concrète de la réussite de Bouygues Telecom ; Bouygues Telecom aura ainsi un siège construit sur mesure, répondant mieux aux besoins et aux méthodes de travail de ses équipes. Ce sera un bel immeuble, bien situé et dont le coût et les charges seront équivalents pour Bouygues Telecom à ceux du siège actuel.

Question :

Quelle est la part respective du chiffre d'affaires de Bouygues Telecom qui concerne les entreprises et les particuliers, et quel est le segment le plus rentable des deux ?

Réponse :

Philippe Montagner :

Parmi les clients entreprises il faut distinguer plusieurs catégories : les professionnels, qui ont une rentabilité supérieure à celle du grand public en général ; les PME, qui ont une rentabilité inférieure au grand public ; et les « grands comptes » qui ont encore une rentabilité inférieure aux PME. Ainsi, par ordre de rentabilité décroissante, nous avons : les professionnels ; le grand public ; les PME ; et enfin les « grands comptes ».

Question :

Le Groupe Bouygues serait-il intéressé par une prise de capital dans Eiffage ou Vinci, ce qui neutraliserait les espagnols ou d'autres prétendants sur ces deux importantes sociétés ?

Réponse :

Une telle prise de participation ne correspond pas à nos stratégies et poserait en outre des problèmes de concurrence : pour avoir l'autorisation de racheter Eiffage ou Vinci il nous faudrait je crois prendre l'engagement d'en recéder une très grande partie.

Question :

Concernant la téléphonie mobile, quel est votre sentiment devant la multiplication des opérateurs virtuels ?

Réponse :

Sur les MVNO, ma position est publique, je l'ai déjà exprimée... Il y a 10 ans, sous le nom de « SCS », « Sociétés de Commercialisation de Services », des MVNO existaient déjà dans toute l'Europe. Cela s'est terminé par un échec. Je ne vois franchement pas pourquoi les MVNO actuels fonctionneraient mieux.

Nous avons pris, en tant qu'actionnaires de Bouygues, des risques considérables dans Bouygues Telecom. De leur côté, les MVNO ne prennent aucun risque, ils viennent faire le « coucou » sur nos réseaux, ils viennent nous faire concurrence et ils s'aperçoivent que ce n'est pas facile, pas seulement en France, mais dans toute l'Europe. A ma connaissance, il n'y a, en Europe, qu'un seul opérateur qui soit réellement et durablement profitable, c'est Virgin en Grande-Bretagne, pour des raisons

très spécifiques qui sont liées aux contrats qui avaient été signés à l'époque avec son opérateur.

Si l'Etat obligeait Renault à vendre des voitures à la sortie de l'usine à bas prix, à des gens qui les commercialiseraient moins cher qu'elle, cela dynamiserait le marché, mais cela tuerait Renault. Dans le cas des MVNO, c'est exactement pareil, c'est une gestion technocratique de la vie économique qui me semble dangereuse.

Nous ne souhaitons pas voir des tiers provoquer des perturbations sur notre réseau, qui est un outil extraordinairement complexe et fragile ; de ce fait, nous ne bénéficions pas de la recette, d'ailleurs faible, qui pourraient être apportée par les MVNO, mais nous ne subissons pas les inconvénients de leur présence sur notre réseau.

Question :

Que pensez vous de l'arrivée programmée d'un quatrième candidat à l'obtention d'une licence UMTS ?

Réponse :

Je considère qu'il sera très difficile à un quatrième opérateur, dans un marché totalement mature, de réaliser une performance satisfaisante. Ainsi, les performances des derniers opérateurs arrivés en Europe, comme « SIPphone » en Grande-Bretagne ou en Italie, sont pour le moins modestes. La téléphonie mobile est un métier très difficile, nécessitant des investissements considérables. Sans doute certains sont-ils tentés de prendre une licence pour la revendre ou faire entrer des tiers et réaliser de fortes plus-values... Ce n'est pas ma conception de l'entreprise. Une entreprise, c'est destinée à vivre dans le long terme, à se projeter dans l'avenir, à être profitable pour rémunérer ses actionnaires, à faire en sorte que les salariés y trouvent leur compte, et il faut que l'entreprise ait des perspectives de développement. Quant au quatrième opérateur, j'ignore quels sont les financiers qui auront le courage et les moyens de financer une pareille entreprise, mais cela me paraît franchement aventureux.

Question :

Votre société est-elle présente au Moyen-Orient, particulièrement au Liban où tout sera à reconstruire, ainsi qu'en Irak ?

Réponse :

Nous avons été très présents au Moyen Orient il y a 25 ans, aujourd'hui nous y sommes peu. Après la guerre du Liban, nous avons réalisé quelques grandes opérations dans le cadre de la reconstruction du pays notamment dans le domaine de la remise en état du réseau électrique, nous avons construit le nouveau port de Beyrouth et nous sommes toujours disponibles pour intervenir au Liban mais, comme pour l'Irak, à condition de pouvoir assurer à nos collaborateurs un degré de sécurité maximum.

J'ai lu que Bechtel venait de se décider à se retirer d'Irak après avoir perdu plusieurs collaborateurs... Pour ma part, je ne peux pas accepter l'idée d'aller travailler dans un pays en sachant que nous allons y perdre ne serait-ce qu'un collaborateur. Depuis que je suis Président du Groupe, soit depuis bientôt 18 ans, nous avons dû presque chaque année évacuer des collaborateurs quelque part dans le monde, parfois dans des conditions périlleuses. En 18 ans nous avons perdu malheureusement, tout au début de ma présidence, un collaborateur de Bouygues Offshore, en Angola, pendant la guerre, dans des conditions dramatiques. C'est quelque chose dont on ne se remet pas... donc je ne veux pas, dans les conditions actuelles, envoyer des collaborateurs au Liban ou en Irak. Rien ne justifie cela. Lorsque la sécurité sera assurée, et que l'on pourra travailler dans des conditions raisonnables, nous pourrions retourner dans ces pays.

Question :

Si mes informations sont bonnes, vous détenez 100 % du capital de Colas. Je voudrais savoir si vous envisagez pour Colas une complète filialisation ou si Colas est destinée à rester dans le groupe telle qu'elle est ?

Réponse :

Nous ne détenons pas 100 % de Colas, mais 96,4 %. Il y a une dizaine d'années, nous avons fait une OPA/OPE sur Colas ; à l'époque, quand j'avais présenté l'opération au

Comité de direction de Colas, les collaborateurs avaient souhaité que Colas reste cotée. Pour ma part, je n'y voyais pas d'inconvénient, et j'ai donc accepté. Comme j'aime tenir mes engagements, Colas est restée cotée, même s'il y a un flottant faible.

J'ajoute que le management en place est exceptionnel, que la relation avec Bouygues est parfaite, et que Hervé Le Bouc, un ancien du groupe Screg, passé par la présidence de Bouygues Offshore puis de la Saur, va prendre la succession d'Alain Dupont dans de très bonnes conditions.

Question :

Peut-on envisager une cession de Bouygues Telecom ? et de TF1 ?

Réponse :

Les parcours de Bouygues Telecom et de TF1 ont été remarquables.

Bouygues Telecom est tout d'abord une grande entreprise de telecom, avec ses 4 milliards et demi d'euros de chiffre d'affaires. Bouygues Telecom a su faire les bons choix technologiques. Enfin, elle réalise une performance remarquable, la meilleure comparée à celle du troisième opérateur de chaque pays d'Europe.

Dans ce contexte, seules deux raisons pourraient nous conduire à vendre Bouygues Telecom : la première serait de se trouver dans une impasse technologique, comme cela a failli se produire avec l'UMTS (plus de 200 milliards d'euros investis, par la faute du régulateur, dans une technologie qui pour le moment ne rapporte rien).

La deuxième raison serait un besoin de financement pour réinvestir dans une autre activité. Or, il n'est pas facile pour le moment de trouver une activité dans laquelle l'argent qui serait généré par la cession de Bouygues Telecom pourrait être réinvesti avec une rentabilité d'aussi bonne qualité. Bouygues Telecom est une entreprise performante, avec des collaborateurs de grande qualité, qui a toute sa place chez Bouygues.

Quant à TF1, le raisonnement est exactement le même ; TF1 n'est pas du tout une entreprise en danger, bien au contraire, c'est une entreprise leader, et les diversifications tout comme les choix stratégiques que Patrick Le Lay et ses collaborateurs ont faits depuis plus de 20 ans ont été de grands succès.

Je ne vois donc franchement pas les raisons pour lesquelles Bouygues aurait à céder ces deux activités, même si, comme vous, je lis le contraire en permanence dans la presse.