

Clearview

Printemps 2021

Le marché télécom B2B

Des opportunités à saisir

Sommaire :

- Un segment B2B qui rattrape son retard avec le B2C
- Des technologies en constante évolution
- Une activité M&A intense



Le marché télécom B2B

Le marché des télécoms B2B, peu affecté par la pandémie de Covid-19, a démontré sa résilience de son activité sur l'année 2020. A long terme, le secteur bénéficie de perspectives de croissance structurelles, portées par (i) la modernisation de l'infrastructure existante et (ii) le besoin croissant des entreprises en outils et services digitaux et en solutions connectées. L'attrait des investisseurs financiers et des acteurs stratégiques pour les infrastructures télécoms s'est récemment renforcé, favorisant une consolidation sur toute la chaîne de valeur.

Un marché en pleine mutation

Par ses conséquences sur les habitudes de travail et de consommation sur la population, la crise sanitaire a amplifié les mouvements de transformation digitale des entreprises. Ces mouvements se caractérisent par des outils et services décentralisés accessibles « partout et tout de suite ».

Les nouvelles habitudes de télétravail ont par ailleurs généré de nouveaux besoins qui ne vont pas disparaître avec le recul de la pandémie.

Le marché télécom français pèse plus de 32 Mds€, dont 10 Mds€ pour le marché B2B. Sur ce segment, les services de connectivité B2B représentent près de 4,7 mds€ et sont dominés par le duopole Orange-SFR avec c. 74% de part de marché. Deux autres acteurs tentent de les concurrencer à travers des opérations de croissance externe. D'une part, Bouygues Telecom (c. 7% de part de marché) avec le rachat de Keyyo en 2018 et Nerim en 2019. D'autre part, Iliad (c. 9% de part de marché) avec l'acquisition de Jaguar télécom en 2019. Enfin, le reste du marché est capté par des opérateurs alternatifs (c. 10% de part de marché) comme Altitude Infra, Céleste ou encore Léonix qui proposent aux entreprises une offre dédiée.

L'écosystème B2B télécom évolue rapidement sous l'effet de 3 grandes tendances. Une migration des équipements cuivre vers la fibre optique (notamment depuis le lancement du plan THD) permettant à des opérateurs de rattraper leur retard sur le réseau Orange et de proposer de nouvelles offres B2B. Une pression sur les marges et les prix, conséquence directe de l'entrée de nouveaux acteurs. Et enfin, la digitalisation et l'unification du parcours client B2B qui rattrape son retard par rapport au B2C. Les perspectives de croissance long-terme sont estimées à +0,7% par an entre 2019 et 2034.

Une activité M&A intense

Le marché B2B télécom est en pleine mutation, porté par l'évolution des besoins des entreprises ainsi que les velléités de déploiement de l'infrastructure fibre optique.

L'introduction de la 5G constitue par ailleurs une nouvelle évolution technologique capable d'apporter aux clients B2B des solutions complémentaires aux réseaux terrestres. Tout en étant compatible avec les mêmes bandes de fréquences que la 4G, la 5G promet une amélioration des performances : débit augmenté, latence minimisée, densité du réseau renforcée. Des atouts qui renforcent l'attractivité de ces actifs et qui suscitent un intérêt croissant auprès des investisseurs financiers.

A l'instar d'Altice et Bouygues Telecom qui ont ouvert leur capital à Omers Infrastructure et Vauban Infrastructure Partners, les fonds infrastructures marquent un intérêt à accompagner ces mutations.

Une dynamique qui se confirme, en témoigne l'entrée en négociation exclusive d'Altice et Altitude Infrastructure pour la cession d'une partie des actifs de Covage acquis il y a 1 an par SFR. Par ailleurs, Advent International a annoncé être entré en négociation exclusive avec le management du groupe et ICG pour la cession de l'installateur d'infrastructures télécoms Circet.

“ Il existe un potentiel de transactions M&A important dans ce marché en voie de consolidation. Clearwater a été particulièrement actif au niveau Européen avec un mixte d'opérations entre industriels et avec des fonds de Private Equity ou d'infrastructures

Thomas Gaucher
Managing Partner

Le marché télécom B2B

L'activité M&A s'intensifie en France et à l'étranger

En France :

- Eurofiber finalise l'acquisition de Fullsave, hébergeur et opérateur télécom toulousain en janvier 2021
- Altitude Infra a fait l'acquisition d'une partie des actifs de Covage en mars 2021 et de l'opérateur d'infrastructure Kosc Telecom en juillet 2020
- DIF Capital Partners prend une participation dans le capital de l'opérateur d'infrastructure IELO dédié aux professionnels des télécoms en juillet 2020
- Altice Europe (SFR FTTH) et un consortium d'investisseurs ont fait l'acquisition de l'opérateur d'infrastructure Covage en décembre 2020
- Bouygues acquiert l'opérateur internet et de télécommunication Keyyo en décembre 2018

Source : presses

A l'étranger :

- Telefonica O2 (ES) et Liberty Global (UK) ont conclu un accord pour fusionner leurs actifs anglais et former une joint venture en mai 2020
- Toscafund Asset Management (UK) a fait l'acquisition de TalkTalk Telecom Group (UK) en octobre 2020. TalkTalk Telecom group compte plus de 2,4 millions de clients fibre
- EQT Partners (SUE) et Digital Colony Partners (US) ont fait l'acquisition en 2014 de Zayo Group Holdings (US), un opérateur d'infrastructure et commercial américains, en mai 2019



Thomas Gaucher

Partner

+33 (0) 1 53 89 05 05

+33 (0) 6 22 03 16 69

thomas.gaucher@cwicf.com



Grégoire Houëdry

Associate

+33 (0) 1 71 70 33 79

+33 (0) 6 10 79 09 73

gregoire.houedry@cwicf.com

Exemples de transactions réalisées dans le secteur TMT



LEONIX
TOUJOURS DISPONIBLE

cession d'un réseau infrastructure de fibre optique à

QUAERO CAPITAL

Sell-side



GLOBAL PARTNER

structure une opération de LBO avec

LT CAPITAL

Financement d'acquisition




mbo
partenaires
l'expérience au capital

a réalisé l'acquisition de

sequoia soft

Buy-side



ornikar

a réalisé une levée de fonds auprès de

bpi france
idinvest
PARTENAIRES

Levée de fonds



federation
entertainment

a levé une dette pour le refinancement de ses dettes existantes et le financement de sa croissance

Refinancement



NOVABASE

a cédé

Collab.

à

netadmin

Sell-side




Singlepoint
Powering Digital Transformation

cédé à

VERSION 1

Sell-side




kn group

cédé à

circet
CRÉATEUR DE RÉSEAUX TÉLÉCOMS

Sell-side



elitegroup
UNIFYING BUSINESS. DELIVERING SOLUTIONS

refinance

LLOYDS BANK

Refinancement



wavenet

a levé une dette auprès de

ARES
Royal Bank of Scotland

Financement




C2IT

Vend sa division d'hébergement à

JTRelation

Sell-side




metronet uk

MBO sponsorisé par

LDC
Private Equity Less Ordinary

Sell-side



Hg

a réalisé l'acquisition de

JTRelation

Buy-side



GTI
Global Telecom Infrastructure

cédé à

esprinet

Sell-side




LIVINGBRIDGE

a réalisé l'acquisition de

mobysoft
HOUSING INTELLIGENCE

Buy-side



WHP Telecoms

MBO sponsorisé par

EQUISTONE

Sell-side

Notre équipe internationale

Carl Houghton **International**

Simon Zhang **China**

Carsten Rydahl **Denmark**

Thomas Gaucher **France**

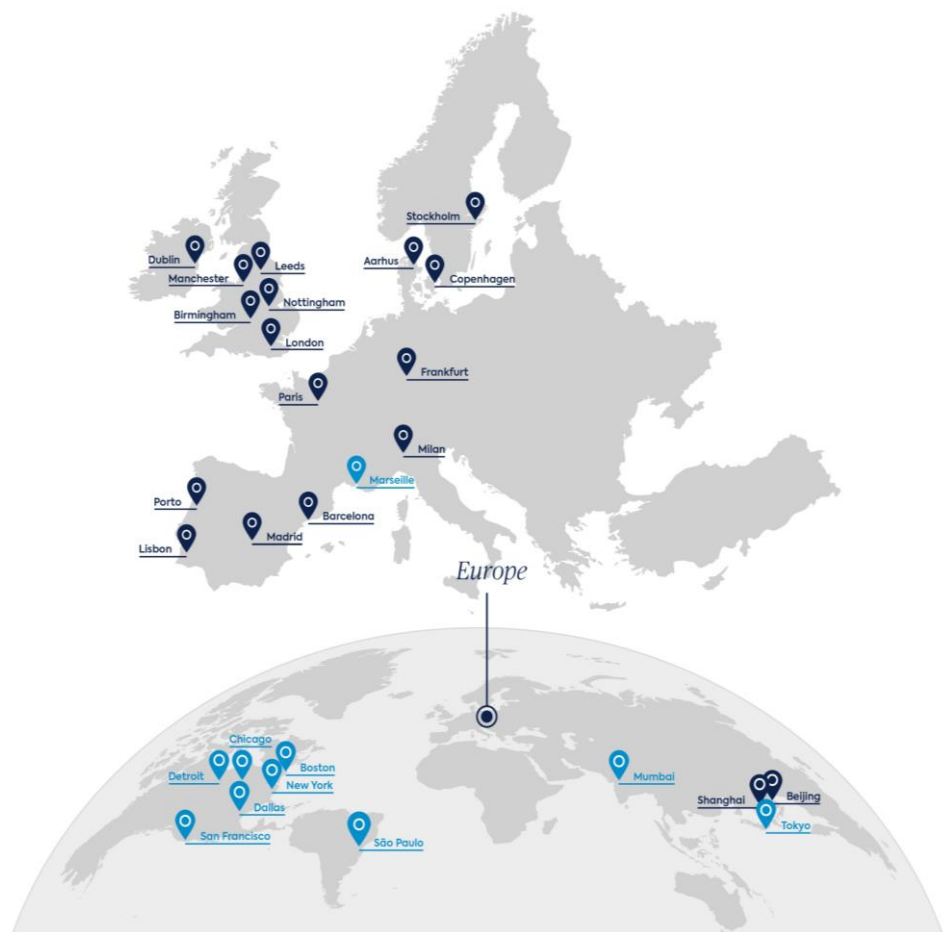
Markus Otto **Germany**

John Curtin **Ireland**

Niccolò Querci **Italy**

Rui Miranda **Portugal**

Francisco Gómez **Spain**



Clearwater International Office 

Partner Office 