

TELECOMS

# SFR plombe ses prestataires

A la demande de son nouveau propriétaire, Numéricable, SFR Réunion a entrepris de revoir à la baisse voire de ne pas renouveler ses contrats avec des prestataires locaux. Cela risque d'entraîner de nombreuses suppressions d'emplois au sein de la filiale (au moins 200). L'Artic a mis en place une « cellule de soutien ».



SFR, qui avait choisi d'externaliser de nombreuses tâches, met depuis quelques semaines une pression sans précédent sur ses sous-traitants. (Photo Emmanuel Grandin)

La décision a été prise bien

au-dessus de sa tête, à Paris,

mais Yann de Prince pourrait

rapidement se retrouver dans

une situation intermédiaire. Jusqu'à

devenir démissionner de la prési-

dence du Médet Réunion ?

Le nouveau directeur général

de SFR Réunion, que nous ne

sommes pas parvenus à joindre

hier, vient d'être aux diffé-

rents prestataires de services

travaillant pour l'opérateur.

Dans le pire des cas, leurs con-

trats ne sont pas renouvelés,

avec les conséquences sociales

que cela implique. Dans le mei-

leur des scénarios, ces presta-

taires doivent consentir des ra-

bais importants (au moins 30%)

pour espérer continuer à travail-

ler pour SFR. Du, dur de réfu-

ser quelque chose à un client

qui représente souvent l'éca-

sante majorité de votre chiffre

d'affaires...

## En quête de rentabilité

SFR Réunion ne fait qu'appri- quer à la lettre la ligne de con- duite de son nouveau proprié- taire, Numéricable, qui s'est for- tement endetté pour racheter l'opérateur en faisant un chèque de 13,5 milliards d'euros à Vi- vendi. L'objectif est clair : re- commentaire lu sur le site Internet universiteebox : « Pa- tric Drak, qui s'est engagé dans la procédure de rachat de SFR à ne procéder à aucun li- cencement pendant trois ans,

« Nous n'avons pas vocation à nous imposer dans une rela- tion client-fournisseur, contrairement à ce que nous mesurons, mais selon nos infor- mations, sur les 400 prestataires opérant pour SFR (publicité, call-center, service après-vente, marketing, logistique...), au moins une vingtaine se retrou- veraient en difficulté en ce de- L'Artic, qui a reçu 9 entre- prises individuellement, a mis en place une « cellule de sou-

## « L'argent va partir ailleurs »

Difficile d'avoir des données précises, mais selon nos infor- mations, sur les 400 prestataires opérant pour SFR (publicité, call-center, service après-vente, marketing, logistique...), au moins une vingtaine se retrou- veraient en difficulté en ce de- L'Artic, qui a reçu 9 entre- prises individuellement, a mis en place une « cellule de sou-



Yann de Prince (à gauche), directeur général, et Jean-Michel Hégaïs, président de SFR Réunion. (Photo Raymond Wae-Tion)

« Le résultat de tout ça, c'est qu'un grand nombre d'emplois indirects et d'entreprises réu- niennaises vont disparaître dans les prochains mois. Et que l'ar- gent de SFR, jusqu'ici redistri- bué localement, va partir ail- leurs », conclut ce patron. La sonnette d'alarme est tirée. Aucun élu politique local ne s'est encore emparé du sujet.

« Nous avons d'abord regu une lettre nous annonçant l'ar- rêt de notre contrat à l'é- chéance, puis avons été convo- qués à un entretien, expliqué l'un d'eux. Il nous a alors été dit que la politique d'Artic était l'internalisation et que nos tarifs étaient bien trop élevés, de l'ordre de 35 à 50 %. Nos interlocuteurs nous ont laissé entendre qu'il serait peut-être possible de continuer, mais sans engagement de durée ni de vo- lume et à condition d'accepter la baisse de nos tarifs ».

« Nous avons d'abord regu une lettre nous annonçant l'ar- rêt de notre contrat à l'é- chéance, puis avons été convo- qués à un entretien, expliqué l'un d'eux. Il nous a alors été dit que la politique d'Artic était l'internalisation et que nos tarifs étaient bien trop élevés, de l'ordre de 35 à 50 %. Nos interlocuteurs nous ont laissé entendre qu'il serait peut-être possible de continuer, mais sans engagement de durée ni de vo- lume et à condition d'accepter la baisse de nos tarifs ».

## Reprise d'Only : Zeop toujours en lice, pas Free

La vente des activités mobiles Lors de sa dernière visite dans l'île, son président, Bruno Las- serte, avait indiqué vouloir doucement. Ils étaient sept can- didats en fin d'année dernière à nous serons très attentifs à ce que le reprenneur soit indépen- d'Altice, la maison-mère de l'o- pérateur dominien (groupe Numé- ricable). Selon nos confrères des Echos, ils ne seraient plus que quatre encore en compétition. Sur cette « short-list », on ne trouve plus Free (son offre aurait été jugée insuffisamment attrac- tive) ni Digicel (opérateur anti- tats) mais deux entreprises de la zone : le malgache Telma et le Réunionnais Océinde (Zeop). Face à eux, deux fonds d'invest- tisement : Pechel Industries et Apex. Ce dernier, présente- remment à pris « acte de ces me- sures correctives » mais il a précisé que « cela ne préjuge pas de l'issue de la procédure d'exa- men du respect par Numéricable en 2011. Pour devenir effective, la tran- saction devra être approuvée par l'autorité de la concurrence.

## Vite dit, vite lu



Sapmer

Chiffre d'affaires en baisse de 4,4%

La Sapmer a publié

hier un chiffre

d'affaires 2014 en

recul de 4,4% à 87,6

millions d'euros

contre 91,6M€

L'année précédente (photo Thierry Durieux). « Les ventes du

groupe ont été notamment pénalisées par les prix du thon brut

en forte baisse et par la chute du yun au Japon au second

semestre », indique l'opérateur de pêche dans un communiqué.

Seule la légume à vu ses recettes augmenter de 10,1% en valeur

-15,3%. Le résultat net ne sera diffusé que le 24 mars mais le

groupe indique d'ores et déjà que « dans la continuité du

résultat négatif du premier semestre (NPLR : -5,75 millions

d'euros), l'environnement de marché difficile de l'activité

l'année 2014 en s'engageant

« dans la mise en œuvre d'un plan d'amélioration de

l'organisation de l'activité thonière dont les pleins effets sont

attendus à partir de 2016 ».

## Essouffissement confirmé de l'économie locale

Selon l'édito, le climat des affaires a diminué pour le deuxième trimestre consécutif fin 2014 à La Réunion (-1,8 point après -2,3 points) après cinq trimestres consécutifs de hausse. Pour l'instant, cela « donne à penser que l'embellie du contexte écono- mique s'essouffit après un probable excès d'optimisme ». Les professionnels interrogés par l'édito font état d'une « acci- vite stable au quatrième trimestre mais encore bien orientée. Ils sont toutefois pessimistes dans leur anticipation, ce qui consti- tue le fait le plus mitigé de l'enquête. En revanche, la stabilisa- tion des prévisions d'investissement après la dégradation du tri- mestre précédent est plutôt rassurante ».

## Tribunal de commerce

Le Gol et non Bois-Rouge Une erreur s'est glissée dans le titre de notre article d'hier con- sacré à l'assureur ayant saisi le tribunal de commerce de Saint- Denis dans le but d'être indemnisé à hauteur d'un million d'euros. Comme indiqué dans le corps de l'article, QBE assurait bien, en 2009, la Sucrerie de La Réunion (située au Gol à Saint-Louis), et non la Sucrerie de Bois-Rouge (implantée à Saint-André). Toutes deux appartenant aujourd'hui au groupe Terros mais à l'époque des faits, la première était encore la propriété de Quar- tier Français.

## Le Gol et non Bois-Rouge

Le Gol et non Bois-Rouge Une erreur s'est glissée dans le titre de notre article d'hier con- sacré à l'assureur ayant saisi le tribunal de commerce de Saint- Denis dans le but d'être indemnisé à hauteur d'un million d'euros. Comme indiqué dans le corps de l'article, QBE assurait bien, en 2009, la Sucrerie de La Réunion (située au Gol à Saint-Louis), et non la Sucrerie de Bois-Rouge (implantée à Saint-André). Toutes deux appartenant aujourd'hui au groupe Terros mais à l'époque des faits, la première était encore la propriété de Quar- tier Français.

## « L'argent va partir ailleurs »

« Nous avons d'abord regu une lettre nous annonçant l'ar- rêt de notre contrat à l'é- chéance, puis avons été convo- qués à un entretien, expliqué l'un d'eux. Il nous a alors été dit que la politique d'Artic était l'internalisation et que nos tarifs étaient bien trop élevés, de l'ordre de 35 à 50 %. Nos interlocuteurs nous ont laissé entendre qu'il serait peut-être possible de continuer, mais sans engagement de durée ni de vo- lume et à condition d'accepter la baisse de nos tarifs ».

« Nous avons d'abord regu une lettre nous annonçant l'ar- rêt de notre contrat à l'é- chéance, puis avons été convo- qués à un entretien, expliqué l'un d'eux. Il nous a alors été dit que la politique d'Artic était l'internalisation et que nos tarifs étaient bien trop élevés, de l'ordre de 35 à 50 %. Nos interlocuteurs nous ont laissé entendre qu'il serait peut-être possible de continuer, mais sans engagement de durée ni de vo- lume et à condition d'accepter la baisse de nos tarifs ».

## Chiffre d'affaires en baisse de 4,4%

## Vite dit, vite lu

## Reprise d'Only : Zeop toujours en lice, pas Free

La vente des activités mobiles Lors de sa dernière visite dans l'île, son président, Bruno Las- serte, avait indiqué vouloir doucement. Ils étaient sept can- didats en fin d'année dernière à nous serons très attentifs à ce que le reprenneur soit indépen- d'Altice, la maison-mère de l'o- pérateur dominien (groupe Numé- ricable). Selon nos confrères des Echos, ils ne seraient plus que quatre encore en compétition. Sur cette « short-list », on ne trouve plus Free (son offre aurait été jugée insuffisamment attrac- tive) ni Digicel (opérateur anti- tats) mais deux entreprises de la zone : le malgache Telma et le Réunionnais Océinde (Zeop). Face à eux, deux fonds d'invest- tisement : Pechel Industries et Apex. Ce dernier, présente- remment à pris « acte de ces me- sures correctives » mais il a précisé que « cela ne préjuge pas de l'issue de la procédure d'exa- men du respect par Numéricable en 2011. Pour devenir effective, la tran- saction devra être approuvée par l'autorité de la concurrence.

## Reprise d'Only : Zeop toujours en lice, pas Free

La vente des activités mobiles Lors de sa dernière visite dans l'île, son président, Bruno Las- serte, avait indiqué vouloir doucement. Ils étaient sept can- didats en fin d'année dernière à nous serons très attentifs à ce que le reprenneur soit indépen- d'Altice, la maison-mère de l'o- pérateur dominien (groupe Numé- ricable). Selon nos confrères des Echos, ils ne seraient plus que quatre encore en compétition. Sur cette « short-list », on ne trouve plus Free (son offre aurait été jugée insuffisamment attrac- tive) ni Digicel (opérateur anti- tats) mais deux entreprises de la zone : le malgache Telma et le Réunionnais Océinde (Zeop). Face à eux, deux fonds d'invest- tisement : Pechel Industries et Apex. Ce dernier, présente- remment à pris « acte de ces me- sures correctives » mais il a précisé que « cela ne préjuge pas de l'issue de la procédure d'exa- men du respect par Numéricable en 2011. Pour devenir effective, la tran- saction devra être approuvée par l'autorité de la concurrence.