

John Porter (Telenet): "On ne part pas de zéro pour notre lancement en Wallonie"



Si le rachat par Liberty se concrétise, John Porter jure que Telenet "restera indépendant et belge".

ARNAUD MARTIN

24 juin 2023 06:00

John Porter, CEO de Telenet, s'exprime pour la première fois depuis 2020 sur les grands dossiers du secteur. Il est confiant sur le développement wallon de l'entreprise.

John Porter est probablement le patron le plus discret du petit monde des télécoms belges. Nos archives le prouvent. Pour parler stratégie, le CEO de Telenet **n'était plus sorti publiquement depuis plus de trois ans**. À l'époque, la 5G était encore un dossier très lointain et personne n'avait entendu parler d'un virus dévastateur. Jeudi dernier, après une très longue absence, il nous a donc accordé une heure trente dans son bureau, au siège du groupe, à Malines. Une fois attablé, **John Porter a pourtant pas mal de choses à dire.**

Comme d'habitude le style est soigné, le discours posé et teinté d'humour. À l'image d'un pull bleu à capuche, posé sur le coin de son bureau. Dessus, on peut y lire "John is a DJ". Notre première question sera donc pour vérifier l'affirmation floquée sur son sweat. "Oui, j'en suis un", sourit-il. **"J'ai pris l'habitude de trouver chaque année un moyen de me ridiculiser** lors de la fête du personnel. À la dernière, j'ai décidé de m'installer par surprise à la place du DJ. J'ai commencé mon set par 'God is a DJ'", rigole-t-il. S'il a aimé l'expérience, il n'est toutefois pas encore tout à fait prêt pour une reconversion en boîte de nuit. Place donc aux sujets qu'il est certain de maîtriser.

Le 8 juin dernier, le processus de rachat d'actions Telenet par Liberty Global a débuté. Que pensez-vous de l'offre?

Évidemment, en faisant partie du conseil d'administration, je la trouve équitable. On entre dans une phase d'investissements importants. Telenet n'a jamais hésité à investir là où c'était nécessaire. Mais forcément, ce n'est donc **pas le moment le plus simple pour être coté en bourse**. On ne souhaite pas gérer notre business de trimestre en trimestre alors que notre vision est à long terme. Je suis donc assez optimiste sur le fait qu'on parviendra à convaincre les actionnaires. Beaucoup d'entre eux peuvent faire une transaction intéressante.

Avez-vous parlé à des investisseurs minoritaires?

Oui bien sûr et on va encore le faire. Mais **on ne voit pas d'activistes, ni d'objections fondamentales**. Ce n'est toutefois que le début. Mais la situation est assez différente par rapport à la dernière fois. (Liberty Global a réalisé une tentative d'acquisition comparable en 2012, sans succès, NDLR). Le prix n'est pas non plus le même.

"Nous entrons dans ce qui est probablement le plus grand projet industriel belge."

Partager sur Twitter

JOHN PORTER

CEO DE TELENET

En cas de succès de l'opération de rachat, quelles seront les conséquences sur la gestion de Telenet?

On ne s'attend pas à de gros changements dans la stratégie. On restera indépendant et belge. Liberty n'a pas l'habitude de s'installer dans la gestion

au quotidien de ses entreprises. On est évidemment en discussions constantes sur nos investissements et notre stratégie, mais **on ne va pas chez eux pour obtenir des permissions**. Cela pourrait être différent si leur vision était plus conservatrice, mais ce n'est pas le cas ici.

Certaines analystes parlent aussi d'un mouvement opportuniste de Liberty Global.

Liberty a toujours fait des transactions intelligentes. On l'a vu avec les opérations faites en Allemagne et en Grande-Bretagne récemment. Tout le monde est d'accord de dire que le timing et la stratégie étaient bons. Donc **oui, je suis d'accord**. Mais les experts indépendants qui nous conseillent, Lazard et Goldman Sachs sont aussi d'accord pour dire que c'est une offre équitable.

Nous entrons dans ce qui est probablement le plus grand projet industriel belge (ou du moins régional) depuis des années. Il va nous coûter l'essentiel de notre cash pour les cinq à dix prochaines années. Ce n'est pas un secret, tout le monde voit les mêmes données. Le processus est donc complètement transparent. La question est de savoir qui est prêt à s'engager aussi longtemps. La plupart des investisseurs ne le sont pas. Avec Liberty, on part pour du long terme.

"Proposer des contenus pertinents pour attirer le public est une règle qui s'applique partout. Donc potentiellement aussi en Wallonie."

Partager sur Twitter

JOHN PORTER

CEO DE TELENET

Devenir une entreprise détenue à 100% par un actionnaire américain ne risque-t-il pas d'influencer le focus actuel mis sur l'écosystème régional?

Cela n'a pas de sens de croire ça. **Aucune entreprise n'a plus investi que nous**, pris plus de risques que nous et ne s'est soucée plus que nous de l'écosystème média flamand. Sans nous, je ne suis pas certain que la Région flamande aurait plus qu'un diffuseur. Notre offre est assez unique et l'on croit très fort en notre position, mêlant contenus internationaux et productions locales. La niche Streamz n'est en réalité pas une niche. J'ai travaillé en Australie pour un groupe britannique. La crainte était la même alors qu'il n'y avait pas un show britannique dans le top 10 des émissions les plus populaires.

Comptez-vous donc mettre aussi en place une stratégie média au sud du pays?

Nous ne sommes pas hostiles à l'idée et nous sommes en train de l'étudier. Mais nous n'avons pas encore vu d'opportunités pour le moment. Nous n'avons pas encore de véritables moyens de distribution. Mais voyons comment ça évolue. Proposer des contenus pertinents pour attirer le public est une règle qui s'applique partout. Donc potentiellement aussi en Wallonie. **On a juste besoin d'assez d'espace pour le faire.**

L'opérateur roumain Digi a annoncé l'année dernière son arrivée prochaine en Belgique. Êtes-vous inquiets?

[Je ne dispose pas d'autres informations que celles données publiquement.](#) Ils avaient annoncé vouloir mettre en place une première offre dès cette année. **Ils auront besoin de beaucoup de capital et d'énergie pour avoir une offre qui tourne.** La Belgique est un marché avec trois opérateurs de qualité et avec plusieurs MVNO substantiels (des opérateurs comme Mobile Viking qui n'ont pas d'infrastructures propres, NDLR). Ces derniers se partagent déjà des centaines de milliers de clients et couvrent très bien les différents segments de marché. Ils doivent donc prévoir "a long game" qui ne sera pas simple. Ce sera difficile pour eux d'atteindre les 10% de parts de marché qu'ils ont annoncés.

Et comment voyez-vous l'arrivée d'Orange au nord du pays?

On leur a loué notre réseau mobile durant sept ans, avec une bonne relation. En réalité, je vois plus cela comme un partenariat. On comprend que le monde change et qu'il n'est pas question de dire "c'est notre territoire, ne venez pas chez nous". De plus, la location de réseau est un bon business et de l'autre côté, [nous allons attaquer le sud du pays via leur réseau VOO.](#) **On est donc assez ouvert à ce genre de compétition.** Cela peut d'ailleurs être un win-win.

Comment allez-vous vous y prendre pour attaquer le sud du pays?

Il est encore un peu tôt pour entrer dans le détail. Je ne peux pas non plus dire si nous le ferons avec une nouvelle marque. **Nous allons proposer une offre fixe et une convergente** (des packs, NDLR). Cela signifie que nous serons bien plus présents sur le terrain. Il y a encore beaucoup à faire pour développer le produit, mais nous avons une bonne rampe de

lancement avec notre positionnement premium actuel. Nous souhaitons aussi avoir un produit attractif pour les gens qui prenaient Orange dans le passé et qui cherchent une offre plus compétitive que ce qui existe actuellement sur le marché.

Quelles sont vos ressources?

Nous aurons besoin d'engager du personnel. Mais au niveau commercial, nous avons déjà une bonne présence régionale grâce à nos magasins Base. On a donc déjà des gens sur le terrain. En parallèle, à Bruxelles, notre offre Telenet actuelle se fait déjà majoritairement auprès d'un public francophone. On a déjà des centaines de milliers de clients. **Ce n'est donc pas comme si l'on partait de zéro.**

Quelles sont vos ambitions?

Nous avons de grandes ambitions. **Lors de la dernière assemblée générale, nous avons précisé vouloir atteindre 10% du marché.** Nous n'aurions pas fait toutes ces démarches et trouvé cet accord avec Orange si nous n'avions pas identifié un marché et défini un agenda derrière. **Quand on prévoit des choses, on y va à 100%.**