

Expertise des comptes 2018

2 Juillet 2019

Les points clés :

- Le CA du groupe ressort à 41,3 Milliards en 2018 contre 40,8 Milliards en 2017 soit une croissance de +1,3%. Cette croissance est essentiellement organique (liée à notre activité et à notre performance) et très peu à de la croissance externe. La zone Afrique est le principal contributeur, viennent ensuite la France et l'Espagne. Enfin les services convergents sont les premiers vecteurs de croissance.
- L'EBITDA ressort à 11,9 Milliards en 2018 contre 11,8 en 2017 soit une croissance de 1% similaire à la croissance du CA.
- Le résultat d'exploitation croit également de 1% pour s'établir à 4,8 Milliards.
- Le résultat net augmente de près de 6% pour s'établir à 2,16 Milliards malgré une hausse de l'imposition
- L'investissement (Capex) ont représenté 18% du CA et s'élèvent à 7,4 Milliards en 2018. Point haut annoncé aux marchés financiers.
- Enfin le cash flow opérationnel ne suffit pas à couvrir les dividendes et les opérations de croissances externe ; la dette nette augmente de près de 7% pour atteindre 25,4 Milliards

L'analyse de la CFE-CGC :

Nous regrettons encore une fois que l'essentiel du cash-flow opérationnel serve à verser des dividendes, plutôt qu'à assurer la pérennité de l'entreprise soit par le désendettement soit par l'investissement. Nombre de nos concurrents, qu'ils soient opérateurs télécom, SSII, Fournisseur de contenu, ne se servent pas de ce levier pour faire croître leur valorisation boursière. Mais il est vrai qu'ils n'ont pas non plus les mêmes actionnaires avides de cash.

Malgré un effort pour en réduire le coût, la dette hybride reste un engagement dont l'entreprise devrait se défaire tant pour son coût exorbitant que par son caractère perpétuel. Quant à l'influence des agences de notation qui, selon la direction, nous oblige à rester dans le carcan de cette dette hybride, il est maintenant démontré par toutes les grandes entreprises que la communication financière est plus importante que les actes.

Sur le marché Entreprise, les relais de croissance présentent une belle croissance. Malheureusement, leur volume n'est pas encore suffisant pour enrayer la baisse de valeur de l'activité historique télécom. Le CA entreprise recule, lié selon nous à un retard dans l'opérationnalisation de la stratégie.

Nous nous réjouissons de la croissance du CA Grand Public, même si ce dernier a bénéficié d'un effet d'aubaine lié à la baisse de TVA sur les offres e-Press. La stratégie de convergence fidélise nos clients tandis que le déploiement de la fibre permet de reconquérir les cœurs de ville et les programmes de maintenance du réseau cuivre d'apporter la qualité de service attendue en zone rurale.

Vos correspondants

Eric BOILEAU -06 78 62 20 64
Eric GATEAU -06 88 27 31 87
Christophe RABIER - 06 72 95 72 57

cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

