

Fusion

Téléciel et Stock Com accouchent d'Extenso Telecom

Ce sera donc Extenso Telecom. Tel est le nouveau nom qui désigne l'entité issue de la fusion entre Téléciel et Stock Com. A nouveau nom, nouveau patron, puisque c'est Jean-Pierre Hun (ex Darty, ex FT) qui prend les rênes du 3^e grossiste télécom français.



Jean-Pierre Hun est le patron d'Extenso Telecom, entité issue de la fusion de Téléciel et Stock Com.

Comme annoncé précédemment (JD 181), la fusion entre les grossistes Téléciel et Stock Com (après le rachat de ce dernier par Bouygues Télécom en septembre 2007), est effective depuis le 1^{er} juillet. Politique de rémunération, système d'information, logistique ; tout a été unifié sous la bannière d'Extenso Telecom. Un nom qui marque, d'après Jean-Pierre Hun, (nouveau patron de l'ensemble en remplacement d'Olivier Hygonet, revenu dans le giron de Bouygues Télécom), « la rupture avec le passé des deux sociétés et qui évoque les notions d'avenir, de croissance, de développement. En même temps, notre nouvelle signature (« Toujours à vos côtés »), incarne la continuité, la constance ».

La profession de foi semble en tout cas être prise très au sérieux, puisqu'il n'y a

pas eu de défection de distributeurs suite à la fusion. « Beaucoup de gens ont envie de travailler avec Bouygues Télécom, poursuit J.-P. Hun. Je n'ai pas noté d'inquiétude particulière des distributeurs face au fait qu'ils n'auront plus désormais qu'un seul grossiste Bouygues Télécom en face d'eux. Car les distributeurs seront aussi bien rémunérés qu'avant et ils seront mieux accompagnés. Nous n'avons pas non plus la volonté de pousser tous les indépendants à passer sous enseigne Phonéo ».

Bientôt distributeur de la Bouygues Box ?

Sur cette partie de l'activité (115 magasins, dont 18 en propre via Phonéo Distribution), Jean-Pierre Hun envisage « de conforter [ses] positions, car rien n'est figé en termes de parts de marché ». Une stratégie qui n'exclut pas le développement, mais pas à n'importe quel prix. « Nous ne ferons pas de surenchère commerciale pour acheter des parts de marché, explique-t-il, pas plus chez Extenso Telecom que chez Bouygues Télécom. Pour gagner et fidéliser les clients distributeurs, il n'y a pas que l'argent. La constance dans l'accompagnement compte beaucoup dans la durée ».

En termes de diversification, Extenso Telecom conserve le contrat de grossiste avec Virgin signé par Stock Com et devrait commencer, à partir de la rentrée, à distribuer aussi des offres d'accès à Internet. « La vente de FAI n'est pas un phénomène massif chez nos clients distributeurs », explique Jean-Pierre Hun. Etant de notoriété publique que Bouygues Télécom envisage de devenir FAI, son offre devrait fort logiquement passer par le canal Extenso. Mais sans précipitation. « En 2008, nous allons apprendre le métier. Puis c'est en 2009 que nous comptons y aller plus fortement ». La Bouygues Box devrait donc s'assurer, dès sa sortie, une très belle distribution via Extenso.

Sur le plan pratique, Extenso Telecom conservera son siège social à Dardilly (à côté de Lyon), mais garde quand même les locaux qui étaient ceux de Stock Com dans le 19^e arrondissement de Paris, où sera traitée une « logistique de proximité ». Pour le reste, toute la logistique est désormais internalisée.

Disposant d'un parc de quelque 2000 clients (dont 1500 actifs), Extenso Telecom emploie une centaine de salariés (hors Phonéo Distribution) pour un C.A. de 250 M€, ce qui le place en position de 3^e grossiste en lignes français. ■

Ariel Gomez