

Rassegna del 21/01/2017

Corriere della Sera	40	«Mediaset, la maggioranza Fininvest è solida»	<i>De Rosa Federico</i>	1
Stampa	27	Intervista a Giuseppe Recchi - "L'Italia non è sotto scacco Quel che conta è la crescita"	<i>Zatterin Marco</i>	2
Stampa	27	Berlusconi jr attacca Vivendi "Ne usciremo con le vie legali"	<i>F.SP.</i>	4
Sole 24 Ore	21	Mediaset: «Non interessati a scambi azionari con Tim» - No di Mediaset allo scambio con Tim - Mediaset: no a scambio con Tim, con Vivendi avanti per vie legali	<i>Olivieri Antonella</i>	5
Giornale	23	Mediaset contrattacca Vivendi «L'unica strada è il tribunale»	<i>Camera Maddalena</i>	8
Messaggero	20	Mediaset, niente intese Berlusconi jr gela Vivendi	<i>A.Bas.</i>	9
Milano Finanza	34	Il pallone? Appeso a Mediaset	<i>Montanari Andrea</i>	11
Italia Oggi	19	Mediaset, soluzione per vie legali	<i>Secchi Andrea</i>	13
Libero Quotidiano	20	La tv a pagamento non rende più Mediaset pronta a cedere le torri	<i>Sunseri Nino</i>	15
Sole 24 Ore	23	Parterre - Bandi Infratel, il 24 gennaio la prima graduatoria	<i>A.Bio.</i>	17
Sole 24 Ore	12	L'operatore può fare variazioni unilaterali	<i>A.Bio.</i>	18
Corriere della Sera	43	Sussurri & Grida - Telco, la doppia vittoria sull'AgCom	<i>f.d.r.</i>	19
Milano Finanza	35	Il punto - Il Blockchain vale ben più di un Bitcoin	<i>Masi Mauro</i>	20
ESTERA				
Expansión	11	Mediaset e Vivendi potrebbero riprendere i negoziati	<i>Sánchez María</i>	21
Expansión	8	Mediaset, che chiuderà l'esercizio ai livelli pre-crisi, resta in attesa di Vivendi	<i>...</i>	22
Monde	7	Intervista ad Alain Weill - «Sulla convergenza media-compagnie di telecomunicazioni non c'è dibattito»	<i>Giret Vincent - Piquard Alexandre</i>	23

«Mediaset, la maggioranza Fininvest è solida»

Pier Silvio Berlusconi: il contenzioso con Vivendi? Solo vie legali. Non ci interessa avere azioni Telecom

La Consob

Vegas: «Stiamo analizzando ma ci sono delle rogatorie che richiedono tempo»

Che «dal contenzioso con Vivendi si esce solo per via legali» è certo, come ha ribadito ieri Pier Silvio Berlusconi. Ma che sarà un Tribunale a decidere del futuro di Premium e di un'alleanza con Vivendi è tutt'altro che scontato. «Non è una situazione semplicissima» quella che si è venuta a creare dopo il passo indietro di Vincent Bolloré su Premium, ha ammesso l'amministratore delegato del Biscione, «abbiamo subito un danno economico grave sia per Mediaset sia per Fininvest» e adesso «dobbiamo difendere i nostri interessi e quelli dei nostri azionisti». Ma la disponibilità ad esaminare un'offerta «che crei valore», annunciata a Londra all'inizio della settimana da Berlusconi resta valida. A prescindere dalle cause in Tribunale. Anche perché tecnicamente la rinuncia ai ricorsi esporrebbe il board Mediaset a un'azione di responsabilità. Questo fa cadere nel vuoto la richiesta filtrata ieri da Parigi di una disponibilità di Vivendi a discutere di un'alleanza, ma solo a fronte del ritiro delle cause.

Dopo la tappa a Londra, ieri il vertice operativo del Biscione è stato impegnato a Milano con la presentazione del piano strategico al 2020. Berlusconi ha ribadito che Mediaset non ha interesse a rilevare quote Telecom, come avrebbe proposto il gruppo francese, che ha il 28,3% della compagnia telefonica: «A noi non interessa, il nostro lavoro è fare i contenuti». Il tira e molla

dei francesi ha di fatto bloccato la strategia di Cologno sulla pay-tv, provocando danni che ora rendono «difficile cedere Premium a qualcun altro», ha aggiunto Berlusconi. Comunque «nessuna negoziazione è in corso». Nemmeno con Rupert Murdoch, che dopo la rottura tra Mediaset e Vivendi ha chiesto a Lazard di studiare il dossier, ma si è fermato dopo la salita del gruppo francese al 29,9% dei diritti di voto. Quota che potrebbe permettere a Vivendi di bloccare eventuali delibere straordinarie dell'assemblea Mediaset, o di chiamarne una ad hoc.

Il mercato sembra puntare in questa direzione e anche Berlusconi ha riconosciuto che Vivendi potrebbe muoversi in tal senso: «Bisogna capire che cosa si intende per assemblea — ha commentato —, se un'assemblea normale o straordinaria: chiunque abbia più del 5% può chiamare un'assemblea straordinaria per proporre dei punti. Tutto va ai voti» e «la maggioranza relativa di Fininvest mi sembra abbastanza solida».

La sensazione è che la prossima mossa di Vivendi, che potrebbe essere anche rappresentata da un'offerta con cui provare a riaprire il negoziato, arriverà solo dopo che AgCom e Consob si saranno pronunciate sugli esposti presentati da Fininvest e Mediaset. E ieri il presidente della Commissione di vigilanza della Borsa, Giuseppe Vegas, ha detto che l'indagine non è ancora conclusa: ««Stiamo analizzando tutto. Ci sono, per dirlo impropriamente, delle rogatorie internazionali che richiedono tempo»».

Federico De Rosa

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il piano

● Ieri a Milano il vertice di Mediaset ha illustrato agli analisti il piano strategico al 2020, dopo la tappa di mercoledì a Londra

● Vanno intanto avanti le cause contro Vivendi per il mancato acquisto di Premium



“L'Italia non è sotto scacco Quel che conta è la crescita”

Recchi: “I francesi? Telecom dimostra che la qualità vale”



Da noi esistono opportunità: quando gli italiani non le colgono, c'è spazio per gli altri

L'Europa è colpa del proprio male: deve abbandonare i suoi protezionismi incrociati

Giuseppe Recchi
Presidente di Telecom Italia



Intervista

MARCO ZATTERIN
INVIATO A DAVOS

La qualità del sistema e non il suo passaporto. Nel fragore del circo globale allestito a Davos dal World Economic Forum, Giuseppe Recchi assicura che la sfida che attende il mondo delle Tlc, e non solo, è quella della crescita sostenibile. E' un problema europeo, ma anche italiano, visto che da noi «fare impresa è un mestiere da eroi». Se gli stranieri varcano le Alpi, argomenta il presidente di Telecom Italia, è perché ci sono le occasioni e lo spazio per farlo. Detto questo, non vede un'offensiva di conquista mirata al Bel Paese che, comunque, offre condizioni di produzione eccezionali e grandi opportunità per tutti.

Al cambiare dei paradigmi saranno caratteristiche cruciali. Recchi comincia dalla notizia del giorno. The Donald. «C'è grande interesse e un po' di paura per la vittoria di Trump - concede -. Tuttavia è necessario evitare i pregiudizi ideologici: Trump ha vinto le elezioni, piaccia o no, è un presidente legittimo. E' preoccupante la deriva di certa parte dell'establishment americano, che sembra voler rifiutarsi di aver a che fare con lui. Assomiglia un po' alla vecchia strategia degli anti-berlusconiani italiani: la demonizzazione del-

l'avversario. Non fa bene alla democrazia e alla lunga si rivela controproducente».

Trump ha delle debolezze?
«La sfida di Trump è la politica commerciale. Gli Stati Uniti sono da cinquant'anni il campione della progressiva apertura delle economie. Trump ha advisor tendenzialmente protezionisti, ma non tutti. L'Europa è colpa del proprio male: sono stati i protezionismi incrociati dei Ventotto a far deragliare l'accordo transatlantico, non Trump».

La quarta rivoluzione industriale cambia anche il comparto Tlc. C'è chi vede un ritorno del pubblico nell'economia e chi scommette sulle alleanze. Lei?

«Credo sia scontato che, per rispetto al denaro del contribuente, lo Stato non si avventuri in settori nei quali il ritorno sull'investimento è incerto. Il nostro settore oggi è stretto fra l'incudine della net neutrality e il martello dei nuovi protagonisti Ott. Imprese come Telecom Italia, ma potremmo dire Telefonica o AT&T, devono trovare una strada nuova per una crescita economica sostenibile, una via che consenta loro di mantenersi al centro dell'economia dell'innovazione».

Quale?

«Questa strada sembra passare per la convergenza e la fusione AT&T - Time Warner è l'esempio più macroscopico. Ma la convergenza ha bisogno di intuizione imprenditoriale, di creatività, di aziende che si as-

sumono rischi anche importanti e significativi. Tutte cose che lo Stato non sembra saper fare molto bene, e che non ha molto senso provare a fare utilizzando risorse pubbliche».

Telefonia mobile, tre operatori.

Opportunità o rischio?

«E' uno status quo. Oggi le aziende competono per la qualità di rete e consumo. E' una regola aurea, ed essendo Telecom regolata, non ci sono asimmetrie competitive. L'Agcom ci ha dato ragione su come è strutturato il nostro sistema di rete. Vuol dire che l'Italia funziona. Peraltro coi listini più bassi d'Europa».

Quando le chiedono di Vivendi e Mediaset, lei dice: "Noi siamo spettatori". Viene inevitabile domandarle: le piace il film?

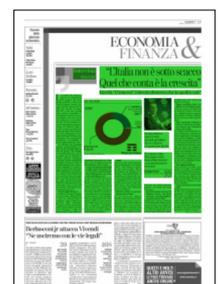
«Il film non è ancora cominciato. Tutto il mondo delle comunicazioni insegue una qualità dei contenuti quanto più diversificata. Vale l'esempio delle società Usa. Sono diventate leader mondiali senza che vi fosse una risposta europea».

Telecom potrebbe essere una delle leve di una Netflix europea.

«Telecom è già un distributore di contenuti. Punta a diversificare. Abbiamo intese con gruppi quali Sky o Netflix e abbiamo deciso di entrare nella coproduzione».

Dopo l'operazione Mediaset e Pioneer, c'è chi ha visto un'offensiva francese per conquistare l'Italia. Vero o falso?

«La realtà è che l'Italia ha cercato di difendere le aziende na-



zionali applicando storicamente un metodo sbagliato. L'italianità non è un necessariamente un valore in sé. Quello che conta è la capacità del sistema economico di essere nel complesso attrattivo. In questo modo, qualunque sia il passaporto dei capitali, ci sarà sempre interesse a sviluppare le aziende in un mercato di 60 milioni di persone che offre condizioni di produzione eccezionali».

Loro vogliono invaderci?

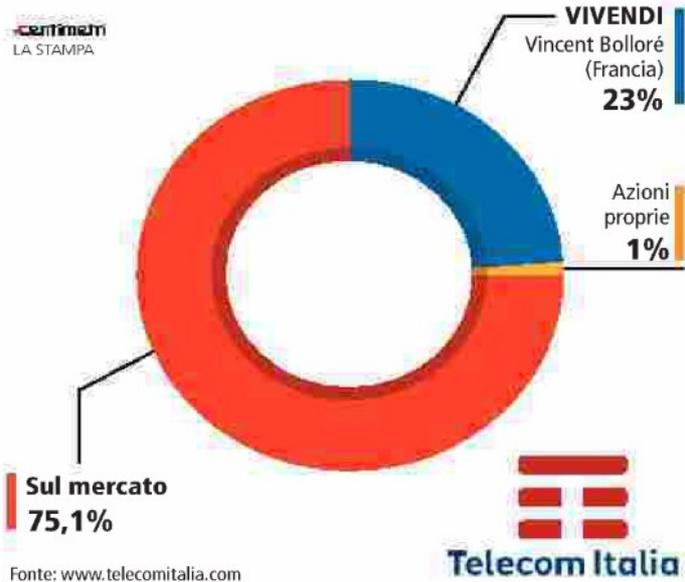
«Non mi pare di vedere carri armati al confine. E neanche una strategia di sistema francese. Da noi esistono opportunità che nascono da imprese che hanno potenzialità. Quando gli italiani non le colgono, c'è spazio per gli altri».

Come mai i nostri non sono sulla palla?

«Negli ultimi trent'anni si è fatto di tutto per scoraggiare gli imprenditori. Dal punto di vista del business quotidiano, con burocrazia e impedimenti. E da quello della percezione, perché creare ricchezza in questo Paese è quasi diventata una colpa. Il risultato è che sono molti italiani i primi a volersene andare».

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

La società



PIER SILVIO DICE NO A SCAMBI CON TIM. PARIGI VUOLE UNA TREGUA GIUDIZIARIA

Berlusconi jr attacca Vivendi “Ne usciremo con le vie legali”

F MILANO

Pier Silvio Berlusconi sembra già abbandonare i toni distensivi utilizzati pochi giorni fa a Londra. A Milano, presentando presso Banca Imi il nuovo piano al 2020 di Mediaset agli investitori, spiega che dall'impasse con Vivendi «se ne esce con le vie legali», ripetendo il mantra che fin dall'inizio dell'assedio dei francesi l'ad del Biscione va ripetendo: «Qui siamo e qui rimaniamo». Contatti con Vivendi, ribadisce, non ce ne sono. Indiscrezioni, del resto, riportano che a Parigi, prima di sedersi al tavolo, vorrebbero vedere un segnale tangibile da Mediaset e da Fininvest: il ritiro delle azioni giudiziarie intraprese. Non sembra questa l'intenzione di Berlusconi, convinto che anche in assemblea la maggioranza relativa di Fininvest sia «abbastanza solida» da poter contrastare eventuali richieste di Vivendi, che - come era accaduto in Telecom - potrebbero richiedere l'elezione di propri rappresentanti in cda. A proposito di Telecom: Pier Silvio Berlusconi ri-

badisce la sua contrarietà («Proprio no») a uno scambio di figurine con la società di telecomunicazioni: «Noi siamo broadcaster», ribatte.

E su Premium, pay tv dimagrita e senza più calcio nel suo futuro, non ci sono trattative in corso nemmeno con Sky: «Con i danni subiti da Vivendi, oggi cedere Premium a qualcun altro è difficile», spiega l'ad del gruppo di Cologno Monzese. Se invece Sky volesse lanciare una offerta di calcio sul digitale terrestre dal 2018, potrebbe essere interessata alla piattaforma tecnologica di Premium, spiega Berlusconi agli investitori, escludendo però la possibilità di cedere o condividere le licenze della Champions con la tv satellitare di Murdoch.

La strada per un accordo con i francesi resta aperta, ma è molto tortuosa. Berlusconi si chiede «perché Vivendi abbia firmato un contratto vincolante e “blindato” per l'acquisto di Premium e poi si sia tirata indietro creandoci tra l'altro un danno enorme: può darsi che fosse il “cavallo di Troia” che è stato ipotizzato». [F. SP.]

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

39 **468**

per cento
È la quota di mercato pubblicitario che Mediaset conta di raggiungere entro il 2020 dall'attuale 37,4%

milioni
È l'aumento in fatto di utile operativo che Mediaset si attende di qui al 2020 con la nuova strategia



Il Biscione si affida alle vie legali per difendersi dalla scalata di Vivendi

Mediaset: «Non interessati a scambi azionari con Tim»

■ Mediaset si affida alle carte bollate. Dalla contesa con i francesi «si esce per vie legali» ha affermato PierSilvio Berlusconi, che ha anche rivelato come a dicembre il ceo di Vivendi Arnaud de Puyfontaine avesse «accennato a una partnership azionaria Mediaset-Tim-Vivendi», ma «a noi interessa fare i broadcaster». **Olivieri** ▶ pagine 21-23

Media. Il Biscione si affida alle carte bollate per difendersi dall'assedio di Vivendi: «Dalla contesa si esce per vie legali»

No di Mediaset allo scambio con Tim

Berlusconi jr: «De Puyfontaine ci ha offerto una partnership azionaria ma noi vogliamo fare tv»

Media. Il Biscione si affida alle carte bollate per difendersi dall'assedio dei francesi

Mediaset: no a scambio con Tim, con Vivendi avanti per vie legali

«Da De Puyfontaine offerta per partnership azionaria ma noi vogliamo fare tv»

Antonella Olivieri

■ La difesa di Mediaset dall'assedio francese è affidata alle vie legali. Se c'era ancora un dubbio, la conferma è arrivata da PierSilvio Berlusconi che ieri ha incontrato i gestori a Milano, ospitato da Banca Imi, per illustrare le linee-guida del piano strategico al 2020. Pare ottenendo un buon riscontro di pubblico. «Se ne esce con le vie legali - ha risposto l'ad del Biscione a chi gli chiedeva della diatriba aperta con Vivendi - Abbiamo subito un danno economico grave sia per Mediaset che per Fininvest. Non è una situazione semplicissima, peraltro ieri ho letto delle ipotesi in cui ventilavano la disponibilità credo a vendere quote Telecom: mi sembrano più preoccupati loro».

Tra Mediaset e la holding di famiglia sono già state avviate iniziative legali a 360°. C'è in piedi un processo civile, prima udienza a Milano il 21 marzo, per il mancato rispetto dell'accordo firmato ad aprile che prevedeva il passaggio di Premium ai francesi e lo

scambio reciproco di un pacchetto del 3,5%, con annessa richiesta di danni dell'ordine di 1,5 miliardi. È stato presentato un esposto in Procura ed è stato chiesto l'intervento della Consob per verificare se è fondato il sospetto di manipolazione di mercato e l'accusa di utilizzo di informazioni riservate.

■ È immaginabile che non sia trovata la pistola fumante se, ancora ieri, il presidente Consob, Giuseppe Vegas, ha fatto presente che i tempi per concludere gli accertamenti non possono essere brevi. «Stiamo analizzando tutto - ha spiegato Vegas - Ci sono, per dirlo impropriamente, delle "rogatorie internazionali" che richiedono tempo». A dicembre, quando il ceo di Vivendi, Arnaud de Puyfontaine, è stato ascoltato dalla Consob, a quanto risulta, ha ovviamente difeso la correttezza dell'operato della sua società. È stato chiesto anche l'intervento dell'Agcom, che poco prima di

Natale ha aperto un'istruttoria per l'ipotesi di violazione del Testo unico della comunicazioni che impedirebbe a chi già esercita un'influenza dominante su Telecom di mettere le mani anche su Mediaset. I legali del Biscione sono comunque ancora al lavoro per avviare altre iniziative, il cui scopo prioritario sarebbe quello di ottenere il "congelamento" della quota di Vivendi che sfiora il 30% dei diritti di voto.

Il dialogo tra le due parti si è interrotto quando, a fine luglio, da Parigi è arrivata una proposta alternativa all'intesa



di aprile, che mirava dritto alla capogruppo, mettendo in disparte Premium. Anche ieri PierSilvio Berlusconi ha ribadito che contatti non ce ne sono né a livello di Mediaset né a livello di Fininvest. C'è stato solo un breve incontro, poco prima di Natale, con il ceo di Vivendi, Arnaud de Puyfontaine, «richiesto da loro e organizzato per cortesia - ha riferito Berlusconi jr - nel corso del quale ci era stata accennata una partnership azionaria Tim-Mediaset-Vivendi». Che però non interessa: «A noi interessa fare i broadcaster». Quale fosse il contenuto dell'offerta non è stato chiarito, perché il tema era stato lasciato cadere e all'interlocutore francese non era restato altro che anticipare una telefonata con una proposta nel merito da parte dell'ad di Telecom Flavio Cattaneo, che forse non era stato neanche interpellato visto che la telefonata poi non è arrivata.

Per il resto, nei quattro mesi trascorsi tra la rottura dei rapporti e il blitz del rastrellamento francese, i tentativi di Tarak Ben Ammar di far riavvicinare le due parti si sono sempre infranti davanti alle reciproche rivendicazioni: «non ci sediamo finché non ritirano la causa», da parte di Vivendi; «non ci sediamo finché non ri-

nonoscono il contratto», da parte di Mediaset. Ieri l'agenzia Reuters, citando diverse fonti (anonime), ribadiva che la condizione di Vivendi per negoziare un accordo è sempre la stessa.

Tra i possibili scenari disegnati dall'agenzia anglosassone, che cita fonti bancarie, c'è quello in cui Telecom rilevarebbe Premium, Mediaset España andrebbe ai francesi, Medusa e Studiocanal si fonderebbero e Mediaset resterebbe con la tv commerciale. Tutto è plausibile, ma occorre essere d'accordo almeno in due. E al momento non sembrano essercene le condizioni.

In previsione di una situazione di stallo, conta anche guadagnarsi l'appoggio del flottante, ridotto ormai al 30%. Con il piano, che si ripromette di incrementare l'Ebit di 468 milioni da qui al 2020, Mediaset punta a convincere gli investitori di lungo periodo a scommettere sull'attuale gestione. Vivendi, a logica, dovrebbe invece puntare a mantenere viva la tensione speculativa per evitare che gli hedge fund, che si sono posizionati in scia al rastrellamento, abbandonino la piazza. In caso di scontro in assemblea «bisogna distinguere tra assemblea ordinaria o straordinaria, ma la

maggioranza relativa di Fininvest mi sembra abbastanza solida», ha osservato PierSilvio Berlusconi.

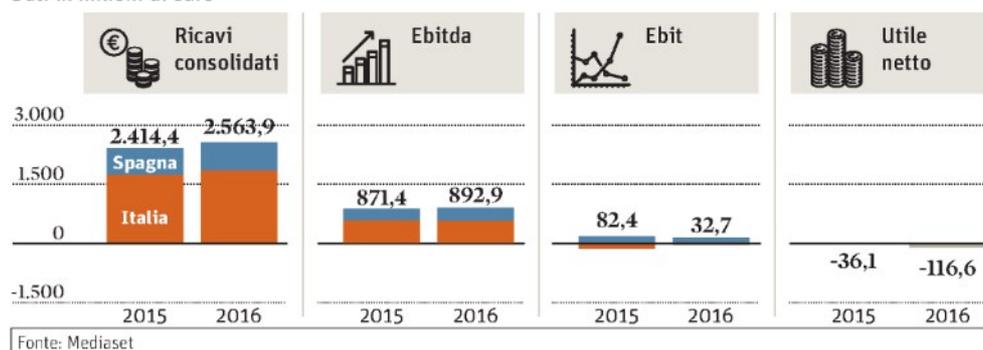
All'incontro milanese con una cinquantina di gestori - presente anche il presidente di Banca Imi Gaetano Miccichè e al responsabile della direzione global corporate Marco Rottigni - è emerso che Mediaset sta preparando una piattaforma web-gratuita ma con pubblicità - con l'obiettivo di un incrementare l'audience tra il 4% e l'8%, che dovrebbe essere operativa entro fine anno anche per qualificarsi per la nuova misurazione di audience totale che l'Auditel sta mettendo a punto. Berlusconi jr ha minimizzato sull'impatto di un'eventuale rinuncia alle partite. «Il calcio continuerà a essere fondamentale per chi fa una tv "pesante", noi andiamo da un'altra parte - ha osservato - La pay-tv classica farà molta fatica nei prossimi anni». Quanto a EiTowers è stato ribadito che l'intenzione è quella di giocare la carta sul tavolo del consolidamento del settore delle torri.

Il titolo Mediaset, ad ogni modo, continua a reggere gli elevati livelli raggiunti: ieri ha chiuso la seduta a 4,268 euro, poco variato dal giorno prima (-0,19%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I conti di Mediaset

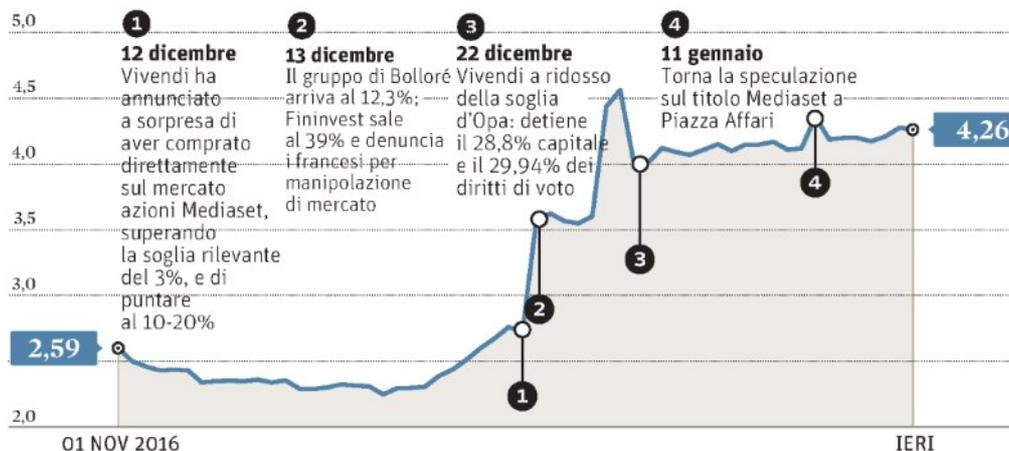
Dati in milioni di euro



Andamento di Borsa e conti di Mediaset

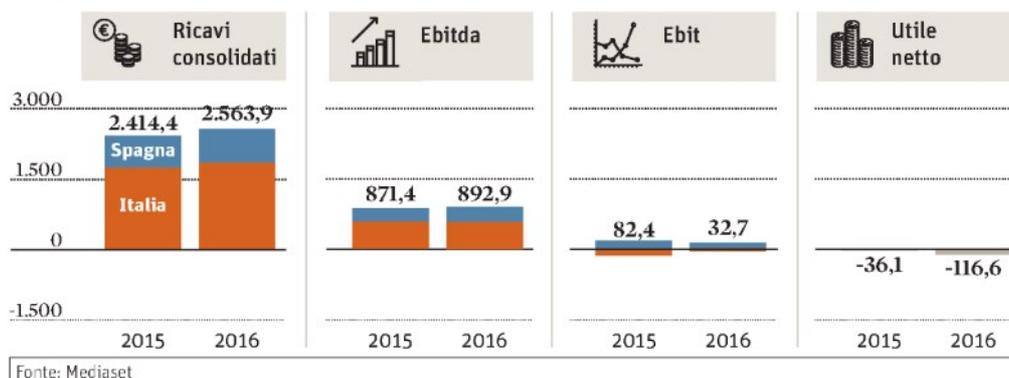
COSÌ IN BORSA

Andamento del titolo a Milano



I CONTI MEDIASET DEI PRIMI NOVE MESI

Dati in milioni di euro



LA GUERRA DELLE PAY TV

Mediaset contrattacca Vivendi «L'unica strada è il tribunale»

Pier Silvio Berlusconi: «Telecom non ci interessa»

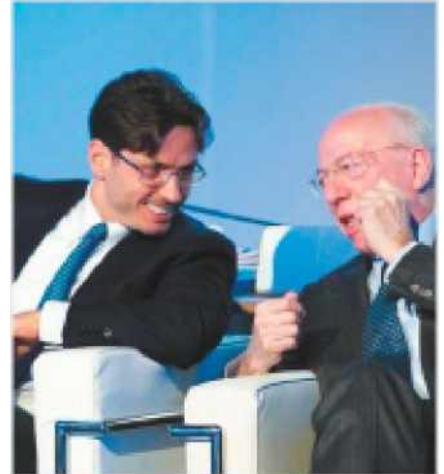
■ Pier Silvio Berlusconi conferma, ieri a Milano in Banca Imi alla seconda tappa del road show con gli analisti finanziari, che la strada da seguire per Mediaset per uscire dallo scontro con Vivendi, che controlla il 29,9% del Biscione, passerà dal tribunale. «Se ne esce con le vie legali», ha ribadito senza esitazioni. Insomma, la frase di due giorni interpretata («se arriverà una proposta la valuteremo») come una apertura nei confronti dei francesi tale non era. Una strategia coerente visto che Mediaset ha in mano un contratto firmato la cui risoluzione potrebbe costare a Vivendi fino a 1,8 miliardi. L'ad ha chiarito che non ci sono stati contatti tra Vivendi, Mediaset o Fininvest tranne un incontro chiesto espressamente dall'ad del gruppo francese Arnaud de Puyfontaine.

«È stato lui - ha spiegato Pier Silvio Berlusconi - a parlare di un'ipotesi Telecom, Vivendi, Mediaset ma a noi una partnership azionaria non interessa». Inoltre, ha tenuto a sottolineare, che Mediaset ha subito un danno enorme: «Non tanto per la mancata vendita, ma per il rallentamento che hanno subito le attività di Premium». La pay tv pesa sui conti del Biscione ed è per questo che la società nel piano triennale ha deciso un ridimensionamento soprattutto sul fronte dell'acquisto dei diritti del calcio. Mediaset parteciperà alle aste di Champions e del Campionato di Serie A ma non ha intenzione di eccedere con le offerte. Del resto la creazione di

Premium era stata fatta per contrastare l'espansione di Sky che altrimenti avrebbe aggredito, in maniera sostanziale, anche il mercato pubblicitario. Ma, complice il successo della tv via web, come Netflix, Sky non rappresenta più una minaccia. Anzi potrebbe diventare un potenziale cliente. «Se volesse lanciare una offerta per il calcio sul digitale terrestre - ha aggiunto Pier Silvio Berlusconi - dal 2018 potrebbe essere interessata alla piattaforma tecnologica di Premium come qualunque altro soggetto che si aggiudicasse questi diritti». È però difficile che Sky possa avere i diritti anche per il digitale terrestre visto che una legge vieta la concentrazione di questi ultimi nelle mani di un unico soggetto. A livello di strategia, la pay tv di Mediaset può avere ancora un ruolo importante, ma con un peso diverso.

«La pay tv classica - ha aggiunto l'ad - farà molta fatica nei prossimi anni. Per questo il nostro approccio sarà più opportunistico». Dunque Mediaset va avanti con le vie legali anche se i francesi hanno azioni sufficienti per chiedere la convocazione di un'assemblea straordinaria. «Tutto va comunque ai voti e la maggioranza relativa di Fininvest (che controlla Mediaset con circa il 40% ndr) mi sembra solida», ha assicurato l'ad.

Certo è che le vie legali, la prima udienza sarà per il 21 marzo avranno tempi lunghi. Come l'indagine Consob. Lo ha detto il presidente Vegas: «Sul caso Vivendi-Mediaset pendono rogatorie internazionali che richiedono tempo».



TENACI Da sinistra l'ad di Mediaset, Pier Silvio Berlusconi e il presidente Fedele Confalonieri



Mediaset, niente intese Berlusconi jr gela Vivendi

► Il numero uno del Biscione: «Se ne esce con le vie legali». Di Marco verso l'Agcom

**AUTHORITY TLC,
IL SENATO A SORPRESA
CALENDARIZZA
LA SCELTA DI UN NUOVO
COMMISSARIO. IN POLE
L'ESPERTO DI TV DIGITALE**

IL CASO

ROMA Con gli analisti a Londra Pier Silvio Berlusconi sembrava aver lasciato qualche spiraglio di trattativa con Vivendi. Con la comunità finanziaria a Milano quello spiraglio si è chiuso e i toni sono tornati duri. Dallo scontro, ha detto l'amministratore delegato del Biscione, «se ne esce con le vie legali». Poi, utilizzando la stessa frase pronunciata per rassicurare i dipendenti nel pieno della scalata, ha ribadito che «qui siamo e qui rimaniamo». Piersilvio Berlusconi, insomma, ostenta una certa tranquillità. I francesi sono arrivati al 29,9%, ad un passo dalla soglia della scalata. Un passo che, però, per adesso non sembrano voler fare. Anche la presa della società per via "assembleare" è secondo

l'amministratore delegato di Mediaset, «difficile», perché la maggioranza relativa di Fininvest è «solida». La situazione assomiglia sempre di più ad uno stallo. Con il tempo che probabilmente gioca più a favore della famiglia Berlusconi che dei francesi.

Col passare dei giorni e delle settimane, con la fine dell'effetto sorpresa, è più facile riprendere vigore e organizzare le difese. Anche trattare, magari, da posizioni di maggior forza. Se le parole continuano a dire guerra, le diplomazie non cessano di studiare scenari di pace. Come l'ipotesi, pure circolata, di uno scambio di quote Mediaset con quelle di Telecom Italia di cui Vivendi è primo azionista. Uno scambio già bollato di nessun interesse da Berlusconi jr.

IL FARDELLO

Anche perché, nel tentativo di scalata al Biscione, la quota nell'ex monopolista telefonico rischia di essere un fardello per i francesi. Le norme vietano a chi ha una quota superiore al 40% del mercato delle telecomunicazioni di acquisire ricavi superiori al 10% del Sic, il paniere che

contegge tutti gli introiti del mercato dei media. Telecom pesa il 44% nelle tlc, mentre Mediaset supera il 13% nel Sic. Nulla è scontato, a decidere dovrà essere l'Agcom, l'Autorità per le garanzie delle Comunicazioni. Il consiglio del garante oggi è composto da quattro membri, scelti con una sorta di manuale Cencelli durante il governo Monti. Il presidente è Angelo Cardani, poi ci sono un commissario considerato di area centro-sinistra, uno di centro-destra e un centrista in senso stretto. In questo momento c'è un perfetto equilibrio, ma il voto del presidente in caso di parità vale doppio. Manca però un Commissario, dopo la scomparsa prematura di Antonio Preto. A nominarlo dovrà essere il Senato, con una maggioranza qualificata. A sorpresa Palazzo Madama ha calendarizzato per martedì prossimo la votazione. Il nome prescelto dovrebbe essere quello di Vito Di Marco, già segretario di Digtv, l'associazione sul digitale terrestre della quale fanno parte Mediaset e Rai. È considerato in buoni rapporti anche con il capogruppo al Senato, Paolo Romani.

A. Bas.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Pier Silvio Berlusconi, amministratore delegato di Mediaset

CALCIO & TV Dalla battaglia in corso con Vivendi su Premium dipende l'assetto del settore televisivo italiano, ma anche l'esito delle prossime aste dei diritti per le immagini di Serie A e Champions League. Il cui incasso sarà a sua volta decisivo per le casse dei club

Il pallone? Appeso a Mediaset

di Andrea Montanari

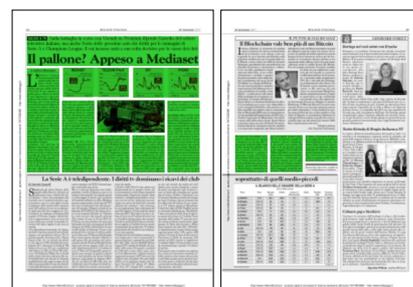
L'obiettivo è bissare l'incasso record (945 milioni) dell'asta indetta dalla Lega Calcio nel 2014 per i diritti televisivi della Serie A 2015-2018. E non importa se quella gara è finita al centro di uno scontro tra i due pretendenti, Sky Italia e Mediaset Premium, ed è tuttora sotto la lente della Procura di Milano. Il business del pallone italiano deve andare avanti per tenere il passo degli altri principali campionati europei, a partire da quelli inglese e spagnolo. Ma lo può fare solo passando dalla televisione e perciò l'esito della battaglia in corso tra Mediaset e il gruppo francese Vivendi sulla pay tv Premium sarà decisivo anche per il risultato delle prossime aste sui diritti tv (fino al 2021) della Serie A e della Champions League. Insomma, dal destino di Mediaset dipenderà non solo il futuro assetto del settore televisivo in Italia (e forse anche di quello tlc, visto che Vivendi oltre al 29,77% del capitale votante di Mediaset detiene anche il 24,7% di Telecom Italia) ma anche l'esito dei due bandi di gara per i diritti del calcio che saranno indetti la prossima primavera. E a cascata all'esito di tali aste, gestite dall'Uefa (Champions League) e dalla Lega Calcio affiancata dall'advisor Infront (Serie A), è legato il futuro del business calcistico, dal momento che gli introiti per i diritti tv rappresentano la voce di ricavo più importante per le squadre italiane, che ancora non riescono a far decollare i fatturati commerciali né tantomeno quelli legati ai botteghini degli stadi.

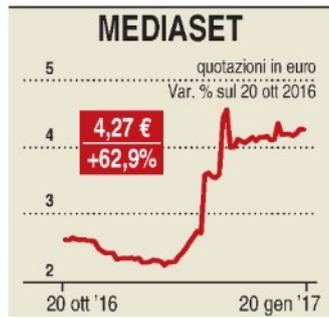
Venerdì 20 Pier Silvio Berlusconi, amministratore

delegato di Mediaset, ha ribadito che il contenzioso con Vivendi si risolverà solo attraverso le vie legali (il 21 marzo è fissata la prima udienza in tribunale a Milano sulla causa intentata dal Biscione per il mancato rispetto da parte dei francesi dell'accordo di cessione di Premium siglato a inizio aprile). E a farne le spese potrebbero appunto essere le aste per i diritti del calcio in tv. Nel giugno 2014 Mediaset Premium mise sul piatto 1,6 miliardi di euro per aggiudicarsi l'esclusiva della Champions League e le partite delle migliori otto squadre di Serie A; una cifra rilevante che ha poi finito per schiacciare i conti della pay tv e dell'intera Mediaset. Ma il nuovo corso impostato da Berlusconi jr è assolutamente diverso. Ora a Cologno si punterà sui video on demand (da qui l'ingresso nel capitale di Studio71), sullo sviluppo di una nuova piattaforma web gratuita per contenuti ad hoc, sulle radio e, ovviamente, sulla raccolta pubblicitaria. Il calcio non è più al centro della televisione a pagamento di Cologno Monzese. Forse il pallone non sparirà dai palinsesti, ma non si faranno follie per aggiudicarselo; per le aste si utilizzerà un approccio opportunistico. Tradotto: qualcosa si comprerà, ma non si spenderanno più i soldi di tre anni.

La prima asta partirà entro fine aprile e sarà quella per i diritti della Champions League. Mediaset difficilmente parteciperà, anche perché ha verificato che i maggiori ascolti si fanno con le squadre italiane sul digitale free. La Rai dal canto suo ci sta riflettendo; il direttore generale Antonio Campo Dall'Orto ha ben chiaro che la

Serie A garantisce più ascolti del torneo europeo. Quindi al momento l'unico sicuro partecipante all'asta per la Champions è Sky Italia: va da sé che, se non si paleseranno seri concorrenti, l'Uefa probabilmente stavolta dovrà accontentarsi di un incasso inferiore a quello del 2014. Più articolata sarà la gara per la Serie A, per la quale a fine gennaio dovrebbero arrivare le indicazioni di Agcom e Antitrust in merito alle linee guida inoltrate dalla Lega Calcio. Ancora da definire anche il bando dell'asta, che dovrebbe partire a giugno o comunque prima dell'estate. L'intenzione della Lega Calcio (i cui vertici saranno rinnovati presumibilmente prima del 6 marzo, giorno delle elezioni in Federcalcio) è rimodulare le condizioni d'offerta e aprire la gara al maggior numero possibile di concorrenti; quindi ben vengano i player tradizionali, ma anche i new media. Ma come si fa ad attrarre questi nuovi soggetti? Diversificando l'offerta dei diritti, creando pacchetti ad hoc, magari di limitate dimensioni o rendendoli più verticali. Ancora non c'è nulla di definito ma l'input è preciso. E proprio lo spaccettamento delle immagini potrebbe permettere a Mediaset di rientrare in scena, a Eurosport di provare ad aggiudicarsi qualcosa, a Tim di giocare la partita, alla stessa Lega Calcio di rilanciare la sua piattaforma. Mentre difficilmente vedremo Netflix ai nastri di partenza. Ovviamente Sky vorrà fare la voce grossa anche su questo tavolo. (riproduzione riservata)





L'a.d. Pier Silvio Berlusconi: nessun contatto con Vivendi, non interessati a quote di Telecom

Mediaset, soluzione per vie legali

Ipotesi di partner per tenere il calcio su Premium

DI ANDREA SECCHI

Nessun contatto fra Mediaset e Vivendi, tranne quello fugace di **Pier Silvio Berlusconi** con l'a.d. del gruppo francese **Arnaud de Puyfontaine** a metà dicembre: dalla vicenda «se ne esce con le vie legali». Il vicepresidente e a.d. del Biscione ieri ha voluto ribadire la posizione dell'azienda a margine della presentazione milanese delle strategie del gruppo dopo quella a Londra di mercoledì. «Non c'è stato nessun contatto tra Vivendi e Fininvest né tra Vivendi e Mediaset», ha detto Berlusconi jr, sottolineando che il gruppo ha subito «un danno enorme, non tanto per la mancata vendita ma per il danno che le attività di Premium hanno subito, poi anche per la mancata vendita». Una puntualizzazione, in modo che non sembri che Mediaset non aspetti altro che una proposta francese, semmai fosse apparso così dalle dichiarazioni precedenti.

Allo stesso modo, a Mediaset non interessa rilevare quote azionarie di Telecom Italia da Vivendi, una delle ipotesi circolate ancora una volta nei giorni scorsi e indicata la possibile soluzione all'attuale impasse, grazie alla quale il gruppo di **Vincent Bollore** avrebbe via libera sul Biscione dal punto di vista societario e regolamentare. «Il

nostro mestiere è fare il broadcaster e produrre contenuti», ha detto Berlusconi, aggiungendo che l'unico incontro con de Puyfontaine è stato «solo di cortesia, per educazione, perché mi ha chiesto lui di vederci dopo la loro entrata. Mi ha parlato di un accordo a tre tra Tim, Vivendi e Mediaset con la grande preoccupazione di non far pensare che loro hanno il controllo di Telecom».

In ogni caso, ha detto l'a.d., la maggioranza relativa di Fininvest in assemblea è «abbastanza solida», difficile perciò un'eventuale supremazia di Vivendi.

Passando alle strategie, Berlusconi ha ribadito quanto già presentato in settimana: il gruppo si concentrerà sulla tv generalista e la produzione di contenuti locali, italiani e spagnoli per competere con i grandi player, mentre la pay tv avrà «ancora un ruolo importante ma con un peso diverso in questo portafoglio di business». Si tratta della naturale conseguenza di quanto accaduto a Premium lo scorso anno, con la decisione di vendere a Vivendi: «La pay tv classica

farà molta fatica nei prossimi anni, per questo volevamo cedere a Vivendi, perché per noi il core business è la tv generalista».

L'a.d. del Biscione ha spiegato così la decisione di avere un approccio pragmatico sui diritti del calcio: «abbiamo investito molto negli ultimi anni, ma oggi il calcio continua a essere fondamentale per chi fa la pay, quella vera, pesante, ma noi vogliamo andare da un'altra parte. Poi non è detto che non si riesca a prendere il calcio. Ad oggi non è contemplato che si possa acquisire con qualche altro partner ma è molto difficile se non impossibile che il calcio vada tutto solo sul satellite». La porta aperta ad intese con altri operatori per tenere il calcio anche sul digitale terrestre, quindi. Questo, unito all'apertura della piattaforma Premium a terzi, fa intuire quale potrebbe essere il quadro finale, con editori come Discovery o altri che si uniscono a Mediaset per creare un'offerta alternativa al satellite.

E se fosse Sky a voler acquisire Premium? «Tra i vari danni creatisi con le azioni di Vivendi c'è anche quella che l'eventuale cessione della pay tv diventa più difficile. Ad oggi comunque non c'è nessuna ipotesi di questo tipo», ha concluso Berlusconi.

Nessun particolare scossone ieri per il titolo Mediaset in Borsa, che ha chiuso in calo dello -0,19% a 4,268 euro.

—© Riproduzione riservata—





L'ad: «Nessun negoziato con Bollorè o Sky»

La tv a pagamento non rende più Mediaset pronta a cedere le torri

Pier Silvio Berlusconi: «Vivendi ha creato un danno enorme a Premium, se ne esce solo per vie legali». E su Ei Towers: «Bell'asset ma non centrale, pensiamo a una fusione»

■ ■ ■ NINO SUNSERI

■ ■ ■ «La pay tv classica farà molta fatica nei prossimi anni». Forse a Pier Silvio Berlusconi si è stretto un po' il cuore nel pronunciare queste parole dinanzi agli analisti riuniti nella sede di Banca Imi per conoscere i dettagli del piano industriale Mediaset. Premium per molti versi, è la sua creatura, la prima vera innovazione del Biscione dopo l'uscita di papà Silvio. I risultati, però, non sono stati all'altezza. «Intendiamo fare una Premium più razionale» annuncia Pier Silvio. Sarà un'azienda molto più piccola dopo la decisione di abbandonare la sfida del calcio. D'altronde non c'era scelta: l'asta con Sky per i diritti della Champions League ha segnato i conti. L'investimento, considerevole, non è stato ripagato da un corrispondente incremento degli abbonati e della pubblicità. Così adesso la pay tv di Mediaset per sopravvivere deve ripensare il futuro. Diventerà una piattaforma di distribuzione attraverso cui far passa-

re i contenuti magari provenienti da altri editori. In ogni caso, secondo i calcoli degli analisti, senza più il pallone il fatturato calerà del 90% e gli introiti per cliente da 24 a 8 euro.

Il problema, però, non è solo di Premium. È tutto il business della pay tv che in Italia soffre. Lo conferma il progetto di Sky di tagliare la sede di Roma per concentrare tutto a Milano. Ci saranno duecento esuberanti e trecento trasferimenti all'ombra della Madonnina su un organico di seicento persone.

È l'ultima prova che in Italia la tv a pagamento fatica a sfondare. Una realtà che era già emersa venticinque anni con il fallimento di Telepiù. L'offerta dei canali in chiaro è molto larga e la Rai, con il canone da cui ormai non si sfugge più, è diventata un canale a pagamento per i fatti propri. Il cambiamento dei gusti del pubblico (soprattutto giovani) ha fatto il resto. Il pallone resta la grande calamita con cui attrarre clienti. Ma non è facile: «Non è detto che non si riesca a prende-

re il calcio» annuncia Pier Silvio come ultima spiaggia. Tuttavia le speranze sono poche perché «è difficile se non impossibile che il pallone vada tutto sul satellite». Anche la vendita di Premium è difficile «visti i danni provocati dalla marcia indietro di Vivendi». I rapporti con in francesi sono inesistenti. «La soluzione passa dai tribunali e dalle autorità di mercato». Dallo stallo «se ne esce con le vie legali» avverte Pier Silvio confermando la smemrata all'agenzia *Bloomberg* che parlava di una trattativa avanzata per l'integrazione tra Mediaset e il gruppo francese.

Negato anche l'interesse per Telecom mentre, parlando di antenne c'è stato un riferimento a Ei Towers. Già due anni fa il Biscione aveva cercato di valorizzare l'azienda mettendola insieme a Ray Way. La politica si era opposta. Il progetto è tramontato ma, stando a Pier Silvio, è ancora valida l'ipotesi di integrazione con un altro operatore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Pier Silvio Berlusconi, vice presidente e amministratore delegato di Mediaset [LaPresse]

PARTERRE

Bandi Infratel, il 24 gennaio la prima graduatoria

Il primo bando Infratel per la realizzazione della rete a banda ultralarga pubblica arriva a un passo dalla tanto attesa conclusione. Il 24 gennaio, martedì prossimo, alle 14.30, nella sede di Infratel presso il ministero dello Sviluppo a Roma ci sarà l'apertura delle buste con le offerte economiche presentate dai partecipanti alla gara. Complessivamente la torta è di 1,4 miliardi di euro per la realizzazione di una rete in banda ultralarga in sei Regioni (Abruzzo, Molise, Emilia Romagna, Lombardia, Toscana e Veneto) che rimarrà di proprietà pubblica ma che sarà data in concessione ventennale. Sono in lizza Telecom (in raggruppamento temporaneo di impresa con altre società attive nella realizzazione di infrastrutture); Enel Open Fiber; un raggruppamento di imprese fra Retelit, Eolo ed Eds; Estra spa. All'apertura delle buste, martedì, seguirà la formazione di una graduatoria provvisoria, prima dell'aggiudicazione definitiva che avverrà a valle del controllo su tutta la documentazione e del giudizio anche sulla parte tecnica. Su tutta l'operazione, comunque, pende la spada di Damocle dei ricorsi al Tar presentati sia da Fastweb - discusso nel merito a metà dicembre e in attesa di decisione - sia da Telecom: discussione nel merito prevista il 25 gennaio, giorno successivo all'apertura delle buste. Se venissero accolti, invaliderebbero tutta la procedura. (A. Bio.)



Dir. Resp.: Roberto Napolitano

Contratti tlc

L'operatore può fare variazioni unilaterali

■ Piena libertà degli operatori di telefonia di modificare i propri contratti. I consumatori, dall'altra parte, hanno la possibilità di farsi valere con il diritto di recesso; e questo basta, senza prevedere altre limitazioni in partenza. Consentenza pubblicata il 19 gennaio la Terza sezione del Tar del Lazio ha annullato la parte del Regolamento Agcom per la tutela dell'utenza in materia di contratti telefonici secondo cui gli operatori avrebbero potuto modificare i contratti solo nelle ipotesi previste dalla legge e con comunicazione motivata agli utenti.

In questo modo il Tar del Lazio ha parzialmente accolto un ricorso proposto da Assotelecomunicazioni-Asstel, Fastweb, Vodafone Italia e Wind con l'intervento di Assoprovider. La decisione fa seguito anche a quella di dicembre che aveva accolto analogo ricorso proposto da Tim.

I giudici amministrativi hanno così confermato che non spetta all'Autorità intervenire in questa materia, dato che è la legge, nazionale e comunitaria, ad aver previsto che, a fronte delle modifiche apportate dai gestori alle condizioni contrattuali, i consumatori possono esercitare il diritto di recesso

senza oneri economici.

Oggetto del ricorso era la richiesta di annullamento della delibera con la quale il 5 ottobre 2015 l'Agcom approvò il "Regolamento recante disposizioni per la tutela dell'utenza in materia di contratti relativi alla fornitura di servizi di comunicazioni elettroniche". L'impugnativa di Asstel, Fastweb, Vodafone Italia e Wind riguardava specifici articoli del provvedimento. L'accoglimento del Tar è unicamente sul motivo di ricorso relativo all'articolo del Regolamento nel quale è stabilito «che gli operatori possono modificare i contratti solo nelle ipotesi previste dalla legge o dal contratto medesimo, con comunicazione motivata agli utenti». La restante parte il ricorso (nel quale si contestavano, tra gli altri, gli articoli del Regolamento che prevedevano che i contratti non possono imporre un primo periodo di impegno iniziale superiore a 12 mesi, che in caso di disdetta l'operatore non addebita all'utente alcun corrispettivo per i costi relativi alla cessazione) è stato ritenuto infondato.

A. Bio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sussurri & Grida

Telco, la doppia vittoria sull'AgCom

Telco, la doppia vittoria sull'AgCom

(f.d.r.) Le compagnie telefoniche incassano una doppia vittoria contro l'Agcom. La prima è arrivata dalla Corte di Cassazione che ha respinto il ricorso dell'Autorità guidata da Angelo Cardani (*nella foto*) contro la sentenza del Consiglio di Stato che aveva annullato le delibere con cui erano stati chiesti conguagli per i versamenti dovuti da Telecom, Wind e Fastweb per i contributi 2006-2010 e determinati i nuovi contributi per il 2011. La Cassazione ha confermato che la manovra dell'AgCom era illegittima poiché aveva ricompreso tra i costi anche quelli per attività non legate alla funzione regolatoria. La seconda vittoria è arrivata invece dal Tar a cui si erano rivolte le compagnie telefoniche attraverso l'associazione di categoria Asstel dopo che l'AgCom aveva imposto limitazioni al diritto degli operatori di modificare le condizioni tecniche ed economiche dei contratti con i consumatori. Per i giudici amministrativi non spetta all'Autorità intervenire in questa materia, dato che la legge, nazionale e comunitaria, prevede già il diritto di recesso in caso di modifiche contrattuali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL PUNTO di MAURO MASI*

Il Blockchain vale ben più di un Bitcoin

Intorno al Bitcoin, lo strumento di scambio usato su internet con alcune caratteristiche che lo avvicinano a una valuta, si sta sviluppando la nuova frontiera del dibattito sulla proprietà intellettuale per il mondo delle Ict. Il Bitcoin è stato creato nel 2009 da Satoshi Sakamoto, pseudonimo che nasconde forse una pluralità di persone; è riconosciuto e utilizzato da una fetta significativa degli operatori della Rete. Il suo valore commerciale è variabile: è passato da pochi centesimi a oltre mille dollari e attualmente vale un po' più di 870 dollari. Lo sviluppo del Bitcoin - che nel recente passato ha risentito negativamente del fallimento di alcune piattaforme di scambio, come MtGox - è molto dovuto alla bontà della tecnologia che lo sostiene e in particolare al sistema Blockchain.

Quest'ultimo è un database distribuito che sfrutta la tecnologia *peer to peer* ed è disponibile a tutti i navigatori della Rete; nella sostanza è un libro contabile che registra tutte le transazioni fatte in Bitcoin dal 2009 in poi. Le transazioni sono rese possibili dall'approvazione del 50% più 1 di coloro i quali attivano Blockchain e che così diventano nodi della catena (*chain*). Quest'ultima si presenta come una serie di blocchi che memorizzano blocchi di transazioni recenti correlate a un marcatore temporale; ogni blocco include i



riferimenti (*hash*) del blocco precedente in modo da collegarsi appunto come una catena. Il tutto crea un sistema di verifica aperto che non ha bisogno di alcun benessere esterno per far funzionare la transazione. Questo sistema si sta mostrando molto efficace, tant'è che può essere utilizzato anche in ambiti diversi dal Bitcoin.

Può ad esempio garantire il corretto scambio di azioni ma può addirittura sostituire gli atti notarili, in quanto la certificazione dell'atto (la transazione) è garantita dalla maggioranza (50% più 1) dei nodi che partecipano anonimamente alla catena. Già 25 banche si sono associate per investire in R3, start-up che può creare un meccanismo Blockchain adatto al sistema bancario. Proprio in quest'ottica si sta verificando una grande corsa alla registrazione

di start-up collegate al sistema Blockchain: l'Ufficio dei brevetti Usa ne ha rese note già 36 ma si sa che altre centinaia stanno per essere depositate. C'è da chiedersi se questa corsa al brevetto sia un fatto positivo o non rischi di bloccare (o quantomeno rallentare) lo sviluppo dell'innovazione in quello che si sta rivelando come uno dei settori più creativi della Rete. (riproduzione riservata)

**delegato italiano
alla Proprietà Intellettuale*



Mediaset y Vivendi podrían retomar sus negociaciones

CON CONDICIONES/ El grupo francés solo reanudará las conversaciones para la compra de Mediaset Premium si la italiana retira la demanda que interpuso.

Vivendi se convirtió en diciembre en el segundo accionista de Mediaset tras alcanzar el 28,8%

María Sánchez. Madrid

Vivendi, el conglomerado francés controlado por Vincent Bolloré, podría retomar las conversaciones con Mediaset para comprar su televisión de pago Mediaset Premium, según *Reuters*. Este nuevo contacto entre las dos multinacionales estaría condicionado a que el grupo italiano retirase la demanda que interpuso en agosto de 2016 contra Vivendi por abandonar el acuerdo firmado en abril de ese mismo año. Mediaset exige a Vivendi 570 millones de euros en concepto de pérdidas.

Por su parte, Pier Silvio Berlusconi, consejero delegado de Mediaset e hijo del ex primer ministro italiano, abrió la puerta a un acuerdo con Vivendi, aunque afirmó que la multinacional francesa aún no había presentado una propuesta adecuada.

Entretanto, ambas compañías se han visto involucradas en una reciente disputa accionarial. Vivendi aumentó su participación en Mediaset hasta el 28,8%, convirtiéndose en el segundo mayor accionista, después de familia Berlusconi. Este movimiento alimentó la especulación, negada por Vivendi, de que podría estar planeando una opa hostil de la italiana.

Mediaset e Vivendi potrebbero riprendere i negoziati



Guía de los valores de la Bolsa en 2017



A la hora de invertir en Bolsa, la información es la herramienta más poderosa. Para sacarle todo el jugo, EXPANSIÓN ofrece una completa guía de los 35 valores del Ibex, uno a uno. Incluye el ránking de los mejores dividendos y desvela cuáles son los fondos que invierten en Bolsa con éxito. **P1 a 16 Inversor**

■ Las empresas del Ibex con mayor potencial, una a una

■ Endesa, Enagás y Gas Natural, los mejores dividendos

Mediaset, en niveles previos a la crisis, pendiente de Vivendi

Mediaset España cerrará este ejercicio en un nivel de beneficios que no veía desde antes de la crisis financiera. El grupo propietario de Telecinco y Cuatro, pendiente de la ofensiva de Vivendi sobre su matriz italiana, donde ha comprado un 28% del grupo, elevó un 15,8% su beneficio neto en los nueve primeros meses, hasta 131,8 millones de euros. Es su mejor marca desde 2008, apoyada en un intenso ajuste de costes. Los ingresos de Mediaset, que lidera la audiencia con una cuota media de pantalla del 30,5%,

aumentaron un 5,5%, hasta 711 millones de euros, un crecimiento ligeramente superior al comportamiento del mercado. A pesar del mayor esfuerzo comercial, el grupo logró recortar en un 0,6% sus gastos operativos, hasta 527 millones, para impulsar su ebitda a 184 millones, con una posición financiera neta de 118 millones de euros.

Precio objetivo (€)	Cotización (€)
11,45	11,17
Variación en 2017 (%)	
0,22	
PER (2017) en veces (cotización/beneficio)	Rentabilidad por dividendo 2017 (%)
17,83	5,32



Mediaset, che chiuderà l'esercizio ai livelli pre-crisi, resta in attesa di Vivendi



« Sur la convergence médias-télécoms, il n'y a pas de débat »

Décidé à proposer une vraie offre de vidéo par abonnement, Alain Weill, patron de SFR Media, écarte l'idée de « créer un Netflix européen »

« Je crois beaucoup à la presse écrite, mais (...) il faut inventer de nouveaux modèles »

« Demain, vous ne regarderez la télévision que sur des récepteurs connectés »

ENTRETIEN

Alain Weill est directeur général de SFR Media, qui rassemble son groupe de médias NextRadioTV et des titres de presse. Invité du Club de l'économie du Monde jeudi 19 janvier, il explique la stratégie de rapprochement qu'il met en œuvre avec Altice, le groupe de Patrick Drahi et maison mère de SFR.

RMC, qui égale pour la première fois Europe 1 en audien-ccs, a des passerelles avec BFM-TV : les radios doivent-elles s'allier avec les téléés ?

RMC est une aventure fantasmatique : à partir de rien, nous avons construit un groupe audiovisuel, avec la radio BFM-Business et les chaînes BFM-TV, RMC Découverte et bientôt Numéro 23, qui devrait rejoindre le groupe. Le rapprochement de la radio et de la télévision a commencé par de la chance : dans l'immeuble que nous allons quitter bientôt, il y avait à notre arrivée trois plateaux de télé. Je me suis dit : « On ne sait jamais... » Nous avons lancé BFM-TV en 2005 et nous avons constaté plus tard, en 2007, que les hommes politiques ne venaient pas sur les chaînes d'information. Mais qu'ils allaient à RMC. Nous avons alors fusionné les rendez-vous radio et télé. Ce n'était pas du tout théorisé. Aujourd'hui, la télévision peut être regardée sur un smartphone. Donc notre idée est de laisser le choix entre écouter un programme ou le regarder, en direct ou en différé.

Pourquoi avoir rapproché votre groupe de médias d'un opérateur télécoms ?

Patrick Drahi avait la conviction de la convergence entre les médias et les télécoms. C'est un homme du câble, qui avait l'habitude de distribuer de la télévision. De mon côté, je pensais que la té-

lvision allait dépendre de plus en plus des opérateurs : demain, vous ne regarderez la télévision que sur des récepteurs connectés, et la TNT va baisser.

En France, la convergence entre les contenus et les télécoms a été ratée par Jean-Marie Messier avec Vivendi, puis par Orange...

Jean-Marie Messier l'explique très bien : avoir raison avant l'heure, c'est avoir tort. Orange y était allé sans trop savoir. Altice ne s'est pas seulement intéressé à nos résultats financiers : notre groupe, ce sont mille spécialistes des contenus. Ce ne sont pas seulement des gens de télécoms qui essaient de faire du contenu.

Sur la convergence, il n'y a pas de débat. Il suffit de voir ce qui se passe aux Etats-Unis, par exemple. Au Royaume-Uni, British Telecom, qui sert de modèle à SFR, a investi dans les contenus pour recruter des abonnés. Il est indispensable que des opérateurs fassent de même, sinon leur valeur ajoutée sera extrêmement faible.

Vous avez mis « Libération » et « L'Express » dans un kiosque numérique pour les abonnés de SFR : pour quel résultat ?

Je crois beaucoup à la presse écrite, mais c'est compliqué parce qu'il faut inventer de nouveaux modèles. Les abonnés de SFR ont automatiquement accès à notre kiosque. On nous reproche parfois de dévaloriser ainsi la presse car les gens ne paient pas pour lire leurs journaux. Mais quand ils sont abonnés à Internet, ils accèdent à des chaînes de télé et personne ne dit qu'ils ne les paient pas.

Les journaux sont rémunérés au téléchargement. Cela leur rapportera un peu moins que les exemplaires papier en marge brute, mais nous espérons en distribuer beaucoup plus. Dans

trois ans, *Libération* doit avoir 300 000 abonnés numériques. Et demain, les journaux seront peut-être rémunérés par des sommes forfaitaires, comme les chaînes de télévision.

Outre *Libération* et *L'Express*, notre kiosque propose *Le Parisien* et des quotidiens régionaux. Et bientôt un autre grand quotidien national. Enfin, j'ai cru comprendre que d'autres opérateurs télécoms allaient s'y mettre. Etre copié, c'est toujours bon signe.

Vous avez investi 100 millions d'euros par an pour diffuser le football anglais : comment rentabiliser ce contenu alors qu'il n'est pas réservé aux abonnés SFR ?

British Telecom a réussi en rachetant les droits de la Premier League anglaise. Le modèle est le suivant : les abonnés à l'offre haut de gamme SFR ont accès à ce contenu. Si vous êtes abonnés Orange, Free ou Bouygues Telecom, vous ne pouvez a priori pas recevoir la Premier League. Nous proposons tout de même à ces opérateurs de distribuer notre chaîne qui la diffuse. Mais pour eux, l'idée de distribuer une marque concurrente, SFR Sport, n'est pas encore mûre. Pourtant, au Royaume-Uni, BT Sport est distribuée par tous les concurrents. Donc, ça viendra. Et puis, il y a la distribution « OTT » [par contournement] : l'abonné Orange pourra s'abonner à SFR Sport pour 10 euros par mois même si nous n'avons pas d'accord de distribution avec Orange. L'idée pour SFR n'est pas vraiment d'avoir l'exclusivité totale mais d'offrir des programmes très attractifs pour un prix intéressant. Quant au coût des droits du foot anglais, il est élevé mais tout à fait abordable pour un opérateur télécom. Si vous divisez 100 millions d'euros par le prix du forfait SFR haut de gamme, 60 euros, cela donne

moins de 200 000 abonnés à gagner, ce n'est pas impossible. Sans parler de ceux que ce contenu dissuadera de changer d'opérateur.

SFR propose aussi une plateforme de vidéo par abonnement : comment l'imposer face au leader, Netflix, qui amortit ses coûts dans 200 pays ?

Nous ne voulons pas créer le Netflix européen. Ça serait un manque d'humilité. Je sais que certains ont cette ambition. Netflix n'a pas de réseau télécoms, donc il doit avoir des programmes extrêmement forts pour convaincre les téléspectateurs de s'abonner. Nous, nous n'avons pas ce besoin de différenciation.

Nous allons produire ou coproduire des séries originales mais plutôt pour créer des événements, chaque trimestre. Nous n'avons pas vocation à rattraper Netflix. SFR Play est un service compris dans l'abonnement, qui permet à la famille de trouver tous les standards du cinéma, des dessins animés, des séries et régulièrement des événements.

Nous venons de signer la série tirée du film *Taken*, qui sera diffusée cet été, comme *Riviera*, que nous coproduisons avec Sky. Et le 1^{er} juillet, nous lançons SFR Studio, une chaîne de cinéma. Nous avons acquis le deal du catalogue NBCUniversal, qui va nous permettre de proposer aux abonnés SFR une vraie offre. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR VINCENT GIRET ET ALEXANDRE PIQUARD

