

# ADSL: Neuf Cegetel revendique « quasiment » 2,2 millions d'abonnés

La tension est à son comble chez les challengers de l'Internet haut débit français. Après les résultats de France Télécom, c'est au tour de Neuf Cegetel et de Free de divulguer leurs résultats annuels. Qui obtiendra la deuxième place du marché hexagonal en 2006 derrière l'indétrônable Orange qui revendique **5,9 millions** de clients ADSL en France, soit une part de marché de **49,4%** ?

La partie s'annonce serrée. Les derniers chiffres donnaient les deux opérateurs au coude à coude avec 2 millions d'abonnés chacun (léger avantage pour Free). En attendant les résultats de Free (Iliad les annoncera mercredi), Neuf Cegetel publie ce lundi ses chiffres.

L'opérateur alternatif compte au 31 décembre dernier, **2,172 millions de clients ADSL**. Au quatrième trimestre, le groupe a séduit **170.000** nouveaux abonnés et revendique une part de marché de **20%**.

Plus de 300.000 clients ont opté pour l'offre TV de Neuf début 2007, dont plus des deux tiers en HD.

Côté finances, l'opérateur annonce un chiffre d'affaires consolidé du quatrième trimestre 2006 de 760 millions d'euros, en croissance de 8,0% (+5,7% hors AOL France).

Sur l'année, les revenus atteignent **2,897 milliards d'euros**, soit une progression de 5,3% sur un an. La marge d'EBITDA est estimée à 20% sur l'ensemble du second semestre (hors charges liées à l'introduction en bourse).

L'activité Grand Public a généré un chiffre d'affaires de 261 millions d'euros au quatrième trimestre, en croissance de 33,8%. Hors effet de l'acquisition des activités accès Internet d'AOL France, cette croissance se serait élevée à 14,1%, contre une croissance de 12,5% au troisième trimestre 2006.

Les offres ADSL continuent de tirer la croissance et représentent fin 2006 environ 70% du chiffre d'affaires de l'activité Grand Public. Les offres Voix commutée ont connu au second semestre une baisse d'activité du même ordre qu'au premier semestre.

*« Grâce à sa bonne dynamique commerciale et à ses innovations, le groupe est en mesure d'accélérer la croissance du chiffre d'affaires de sa branche Grand Public sur les prochains trimestres, avec une croissance qui devrait dépasser les 40% aux prochains trimestres et sur l'ensemble de l'année 2007 »*, explique le groupe.

Pour autant, l'année 2007 risque d'être agitée en terme de concurrence. Pour grandir, les challengers de France Télécom n'ont pas trop le choix. Les opportunités de croissance externes se font rares (Neuf Cegetel s'est déjà emparé des 500.000 abonnés ADSL de AOL France). Reste les nouveaux services qui agitent tout le secteur. Convergence fixe-mobile, [WiMax](#) (Neuf Cegetel a commencé ses déploiements en zones blanches avec SFR) vidéo à la demande mais surtout fibre optique comme nouvelle technologie d'accès.

Sur ce terrain, la guerre est ouverte entre Free et Neuf. Outre [le rachat de Mediafibre](#), fournisseur

d'accès en fibre optique présent dans la région de Pau (3.000 clients) pour un montant non significatif, Neuf Cegetel vient de mettre en place une division exclusivement réservée au très haut débit. Elle sera dirigée par François Paulus, qui était à la tête de la division réseau et marketing. Par ailleurs, [sa nouvelle Neufbox](#), lancée cette semaine, est quasiment prête pour recevoir le très haut débit.

Mais surtout, Michel Paulin, directeur général de Neuf Cegetel a confirmé le lancement d'une offre grand public cette année sur « *quelques zones* ». Ciblée, entourée de réserves, mais une offre quand même...

L'annonce de Neuf Cegetel de lancer une offre commerciale dès 2007 est une surprise. En décembre dernier, Jacques Veyrat, président de l'opérateur expliquait : c'est « *un sujet pour 2009. La demande ne justifie pas encore des débits supérieurs à ceux de l'ADSL* ». Mais les offensives de Free et France Télécom semblent avoir pesé dans la balance.

En octobre dernier, Free dégainait le premier en annonçant une offensive de taille. Le deuxième FAI français rachète Citéfibre et son réseau.

Iliad compte investir **un milliard d'euros** d'ici à 2012 pour étendre progressivement son réseau dans certaines villes de banlieue et dans certains quartiers de villes de province. Plus de 10 millions de Français, soit plus de 4 millions de prises raccordables seront éligibles d'ici 2012, promet le groupe.

En décembre, alors qu'il s'en tenait à des expérimentations en région parisienne estimant comme Neuf que le marché n'est pas prêt, France Télécom contre-attaque en annonçant un calendrier pour un lancement national.

Une phase de pré-déploiement aura lieu entre 2007 et 2008. L'offre sera disponible **dès mars 2007** à Paris et dans plusieurs zones limitrophes. Elle sera progressivement disponible à partir de juin 2007, dans une dizaine de villes dont les premières seront Lille, Lyon, Marseille, Poitiers et Toulouse.

Orange cible **150.000 à 200.000** clients raccordés sur une base de plus d'un million de clients raccordables fin 2008. Les investissements cumulés pour la période 2007-2008 sont évalués **à 270 millions d'euros**.

**Renforcement dans le marché Entreprises** L'activité Entreprises a généré un chiffre d'affaires de 251 millions d'euros au quatrième trimestre, en croissance de 6,9% sur l'ensemble de l'année. Fin décembre, 139.000 sites d'entreprises étaient raccordés au réseau du Groupe, représentant une augmentation de 35% sur un an. L'activité Voix commutée poursuit sa baisse, ce repli étant compensé par les produits IP. Dans cette branche, l'opérateur confirme son objectif d'une croissance de 5 à 10% de son chiffre d'affaires en 2007. L'activité Opérateurs a généré un chiffre d'affaires de 249 millions d'euros au quatrième trimestre, quasi stable (-0,3%) en excluant l'impact de l'acquisition des activités accès Internet d'AOL France. « *Cette évolution traduit une résistance des offres Data, une baisse de l'activité Voix commutée en ligne avec celle du premier semestre, et la bonne tenue des activités de réseau et d'hébergement* », explique le groupe.