

# Altice (SFR) se met en ordre de bataille sur le B2B

« Nous sommes l'un des grands acteurs télécoms vraiment actif sur le B2B, a déclaré Michel Combes en ouverture de sa « première conférence de presse B2B » depuis sa nomination comme directeur des opérations d'Altice et PDG de SFR [en août 2015](#). Nous sommes pleinement en position sur le B2B. » Le dirigeant fait notamment référence aux multiples acquisitions des derniers mois (SFR en France, Portugal Telecom, Suddenlink aux Etats-Unis) venues renforcer la présence européenne de la holding télécoms de Patrick Drahi (Hot en Israël, Green.ch en Suisse, Altice Republica Dominicana). « Ces acquisitions nous placent en position forte dans chacun des pays avec une taille critique pour servir les clients B2B et B2C », a renchéri Michel Combes.

## 70% des entreprises connectables en très haut débit

Sans toutefois préciser les parts de marché de chacune des filiales sur le secteur des services aux entreprises. En France, on attribue à SFR Business 20% d'un marché détenu à 70% par Orange Business Services (OBS). Un déséquilibre que le dirigeant entend bien corriger. « Nous sommes clairement la solution alternative à Orange Business Services et nous entendons renforcer notre position. » Avec une stratégie qui s'appuie sur les piliers de la connectivité, du Cloud et, désormais, du M2M/IoT renforcé par [l'inattendu partenariat avec Sigfox](#).

Côté connectivité, Altice mise sur un réseau très haut débit fixe et mobile étendu. « Altice est l'un des plus gros investisseur d'infrastructure dans le monde », vante le dirigeant. Ce qui se traduira en France par 70% des entreprises éligibles à la fibre (en technologie hybride) fin 2017. « Je ne connais pas d'autre opérateurs capable de proposer autant », se félicite Michel Combes. Qu'il se rassure, Orange y travaille. C'est pourquoi le dirigeant compte séduire en priorité les petites PME (20 salariés) avec une offre prochaine de connectivité très haut débit partagée accompagnée de garantie de rétablissement de service sur fibre mutualisée « à des prix accessibles adaptés à la taille des entreprises », assure Guillaume de Lavallade, directeur exécutif de SFR Business.

## Chasser en meute

Une offre de connectivité portée par 12 millions de prises câblo-optiques (résidentielle et entreprises) fin 2017 (et 22 millions en 2022) et 90% de la population couverte en 4G à cette période, que l'opérateur entend accompagner d'une couche de services. Certains sont développés en interne par un millier d'ingénieurs (dans les Altice Labs, aujourd'hui au Portugal, en France « dans quelques semaines », en Israël et aux Etats-Unis à termes), ou via un écosystème de partenaires dans un esprit d'open innovation. « Il faut s'entourer d'acteurs pour chasser en meute », métaphorise Michel Combes.

Il en va ainsi des partenaires historiques, comme Cisco, mais aussi des nouveaux, comme Thales avec qui SFR Business va développer le marché des communications mobiles professionnelles (PMR) en 4G/LTE. Ces technologies radio généralement dédiées aux usages des forces de sécurité

(police, gendarmerie) et d'urgence (pompiers, santé...) sont également utilisées par les entreprises dans divers secteurs d'activités (transport, BTP, sécurité, industrie...). L'objectif du partenariat sera d'offrir aux clients les fonctionnalités de partage et de rapidité de la 4G de manière sécurisée sur la plate-forme de services de Thales qui fournit ses solutions de radio mobile dans une trentaine de pays aujourd'hui.

## 18 datacenters

L'offre Cloud compose l'autre pendent de la stratégie de conquête B2B d'Altice. Sur ce point, SFR Business et ses consoeurs entendent jouer un rôle « disruptif » pour fournir tous les besoins aux entreprises depuis l'informatique en nuage. « Car la migration [dans le Cloud] de nos clients est importante, affirme Michel Combes. Vous pouvez vous attendre à ce qu'on soit très agressif sur ce segment. » Altice s'appuiera sur ses 18 datacenters dans le monde (dont 7 en France) animés par trois technologies clés : l'offre Paas Microsoft Azure (en Suisse), VMware (en France et au Portugal) et l'expertise OpenStack ([apportée par Numergy](#)).

Les 41 000 m<sup>2</sup> de salles blanches dédiées permettront de supporter, via une plateforme Altice unifiée facilement déployable sur l'ensemble des marchés du groupe télécom (abstraction faite des adaptations nécessaires au respect des obligations légales locales), les services et applications du groupe. Particulièrement une solution de communication et collaboration unifiée (Advanced Bureau Communication) visant à remplacer les coûteux PABX des entreprises, ou encore une un CRM-as-a-service qui apportera aux petites structure les mêmes fonctionnalités de centre d'appel dont bénéficient les grandes entreprises. Deux solutions développées en interne. « Nous pensons que nous avons l'agilité par rapport au grand constructeur pour nous distinguer sur le marché », déclare Pascal Rialland, directeur des activités entreprises et opérateurs d'Altice. Le groupe propose en effet également d'accompagner les clients grands comptes qui opèrent leur propre datacenter pour intégrer et accompagner leur migration dans le Cloud de leurs services, voire de l'hébergement complet. L'idée finale étant de se positionner comme un fournisseur de bout en bout sur un réseau de classe opérateur. Une offre renforcée par l'accord prolongé avec Vodafone pour offrir une connectivité mondiale sans couture.

## 6000 collaborateurs entreprises

Malgré sa taille désormais critique (avec 6000 collaborateurs entreprises dont 1000 certifiés, notamment dans la sécurité) Altice s'appuiera sur un réseau de 800 distributeurs et revendeurs ainsi que 150 « partenaires innovation » (start-up, universités, centres de recherche...) pour accélérer sa présence sur le marché mondial. « La combinaison du réseau et du Cloud va transformer notre offre, a conclu Michel Combes, Altice est clairement en ordre de bataille pour devenir un acteur majeur B2B dans la transition numérique. » En 2015, le groupe comptait 1,4 million de clients entreprises et l'activité a généré 3,6 milliards d'euros.

---

### Lire également

[SFR : Une stratégie internationale, des ambitions pour les entreprises](#)

[Patrick Drahi : Monsieur -30 % importe ses méthodes au Portugal](#)  
[Altice boucle l'acquisition de Cablevision](#)