

Jean-Bernard Levy (SFR) : « La situation est sous contrôle »

« Aujourd'hui, la situation est sous contrôle. » À l'occasion d'un point presse, jeudi 31 mai, **Jean-Bernard Levy**, président du directoire de Vivendi et patron de SFR jusqu'à l'arrivée de [Michel Combes](#), s'est voulu rassurant sur la stratégie de SFR. Comme tous ses confrères, l'opérateur s'est vu secouer en début d'année par l'arrivée de Free Mobile sur le marché. Il a notamment [perdu 274 000 clients mobiles](#) sur le premier trimestre.

Transformation de l'entreprise

À l'en croire, le marché des abonnés fixes et mobiles retrouve le chemin de la croissance grâce, notamment, aux adaptations de l'offre low cost Red et Carré, le lancement prochain de [Buzz Mobile](#) pour les voyageurs internationaux, ou encore le succès du marché de l'entreprise, notamment boosté depuis l'annonce du [lancement du projet Andromède de cloud français avec Bull](#).

Néanmoins, l'évolution de SFR passera par « une transformation de l'entreprise ». Un plan de restructuration dont le dirigeant a « décidé d'en donner la primeur aux représentants du personnel », ce qui devrait être fait avant l'été. L'opérateur a néanmoins l'intention de poursuivre ses investissements réseau. « Nous sommes un opérateur de réseau avec un réseau », a conclu Jean-Bernard Levy. Une pique lancée en direction de Free qui appuie son offre mobile sur celui d'Orange (à hauteur de [70 % de la population](#) environ) et a visiblement arrêté ses investissements dans le déploiement de la fibre optique.

Le mobile porté par le sans engagement

Le retour des abonnés mobiles reviendra notamment par l'offre sans engagement Red, aujourd'hui souscrite par 16 % des clients. « Un taux qui devrait monter à 30 % » d'ici la fin de l'année, indique **Frank Cadoret**, directeur général grand public et professionnel. Mais le cœur des abonnés restera sur les offres Carré récemment simplifiées « autour de huit tarifs avec une offre centrale à 49 euros ». De plus, SFR envisage de renouveler, avec le prochain iPhone 5, son offre d'échange de l'ancien terminal contre le nouveau. Programme susceptible de stimuler les abonnements. En matière de contenus et services, il faudra notamment s'attendre à une offre cloud pour les mobiles. Un NeufGiga pour smartphone ?

Sur le fixe, « on s'est réveillé en 2011 ». Notamment avec l'offre Evolution, dont SFR a écoulé 600 000 box et en revendique 750 000 aujourd'hui. « En septembre, toutes les box vont évoluer », annonce Frank Cadoret. Une évolution qui passera par une mise à jour de l'interface pour les anciennes box qui bénéficieront alors du même service que l'Evolution. Mise à jour optionnelle s'entend. « 84 % des utilisateurs pilotes ont fait la mise à jour. » Succès attendu, donc. Enfin, SFR entend bien [supprimer la marque Neufbox](#) de son catalogue à terme.

100 000 abonnés fibre optique

Côté très haut débit FTTH, l'opérateur revendique 100 000 abonnés fibre optique. Ce qui est plutôt un bon résultat en regard des [220 000 foyers FTTH en France](#). Mais le dossier avance trop lentement du fait du passage obligatoire par les syndicats pour fibrer les immeubles. *« Il faudrait changer la loi, revendique le responsable, Paris est entièrement fibré en horizontal. Nous avons tout intérêt à monter en vertical le plus vite possible. »*

Une façon de souligner que ce n'est pas SFR qui ralentit les déploiements du très haut débit en France. D'ailleurs, l'opérateur compte maintenir ses 150 millions d'investissements annuels sur le réseau fixe. *« On a investi 350 millions sur Paris en 3-4 ans. »* Sur ce dossier, Frank Cadoret n'hésite pas à rappeler que [Free a bloqué le marché](#) pendant plus d'un an en préemptant les immeubles sans déployer derrière. [Une situation aujourd'hui débloquée](#).

Photo © Christophe Lagane