

L'accès au très haut débit de Numericable-SFR se paye cher

Numericable-SFR vient de livrer ses offres de référence (ODR) d'accès à son infrastructure très haut débit (fibre et câble) en direction des MVNO (opérateur de réseau mobile virtuel) et autres opérateurs fournisseurs d'accès Internet. Ces ODR répondent à [l'exigence de l'Autorité de la concurrence](#) qui, dans le cadre de l'acquisition de SFR par Numericable/Altice, impose l'ouverture du réseau du câblo-opérateur afin de conserver un équilibre concurrentiel sur le marché du très haut débit en France.

Près de 9 millions de lignes très haut débit

En effet, les réseaux câblés de Numericable et fibre de SFR agrègent pas moins de 8,9 millions de foyers éligibles au très haut débit (plus de 30 Mbit/s) dont 5 millions en Docsis 3.0 (une norme du câble) à plus de 100 Mbit/s en France (avec une perspective de 12 millions visés pour 2017 et 15 millions en 2020). A comparer aux 3,64 millions de lignes FTTH déployées au 3e trimestre 2014 tous opérateurs confondus (selon les chiffres de l'Arcep). Numericable-SFR revendique aujourd'hui 1,3 million de clients très haut débit, soit plus du double des 560 000 abonnés FTTH du numéro 1 Orange (selon ses [derniers résultats](#)). Un déséquilibre qui risque d'aller croissant si le marché n'est pas un tant soit peu régulé à l'instar de ce qu'Orange (France Télécom à l'époque) a connu au début des années 2000 avec le dégroupage de la boucle locale.

Il n'est pourtant pas certain que les offres présentées par Numericable-SFR permettent une grande dynamique du secteur. Deux ODR sont proposées : la première, en marque blanche, se destine aux MVNO totalement dépourvus de réseau, d'équipement de connexion de l'abonné (la box) et de services ; la seconde, dite « bitstream », sera susceptible d'intéresser les opérateurs équipés de leur propres box et qui voudront s'appuyer sur l'infrastructure numérique de l'hôte pour opérer leurs services vers le client final. Dans les deux cas, les solutions permettront de fournir des forfaits à 30 Mbit/s en réception (pour 1 Mbit/s en émission), 100 Mbit/s (5 Mbit/s) et 200 Mbit/s (10 Mbit/s). Mais le coût des offres risque d'en décourager plus d'un...

Des services à 5 millions d'euros

Pour l'offre en marque blanche (dite ODR d'Accès 1), les accès seront disponibles entre 12 et 16 euros HT mensuel par abonnement avec 5 euros HT supplémentaires mensuels pour la mise à disposition de la box. Des tarifs auxquels s'ajoutent les coûts de transport, des coûts d'interconnexion de téléphonie vers les réseaux fixes (0,25 centime la minute) et mobiles (1,25 centime) des concurrents et divers frais spécifiques (acte de raccordement, coût de résiliation, pose d'amplificateur d'appartement, etc.) s'étalant de 35 à 100 euros l'acte. Au-delà de ses tarifs qui laisseront peu de 'gras' aux MVNO, la facture s'alourdira de 250 000 euros annuellement pour couvrir les frais de maintenance et exploitation. Sans compter les frais d'études (50 000 euros) et « de mise à disposition des services » facturés, eux, ... 5 millions d'euros ! Des tarifs prohibitifs pour un MVNO.

Si l'offre «*bitstream*» (ODR d'Accès 2) n'intègre pas les onéreux coûts d'études et autres maintenance et mise à disposition des services, ses prix mensuels d'accès sont relevés de 1 euro (13 euros pour 30 ou 100 Mbit/s et 17 euros pour 200 Mbit/s), à peine compensés par la baisse à 9 euros (contre 10 dans le cas précédent) par Mbit/s consommé (au 95e percentile). Les clients et néanmoins concurrents de Numericable-SFR devront en outre s'acquitter de 2 500 euros mensuels de redevance de mise à disposition d'une «*porte de collecte nationale colocalisée*» de 10 Gbit/s. Porte dont les frais d'ouverture s'élèvent à 10 000 euros. Là encore, une prestation onéreuse pour une infrastructure amortie.

Offres de collecte DSL aux entreprises

Il reste maintenant à l'Autorité de la concurrence, qui a publié les conditions tarifaires de Numericable-SFR, d'en apprécier la pertinence en vue de «*donner les moyens aux concurrents de Numericable de répliquer ses offres de détail à très brève échéance, sans devoir attendre que les déploiements FTTH soient achevés*». Les sages de la rue de l'Echelle vont maintenant recueillir, jusqu'au 9 mars, les avis des opérateurs tiers afin de se prononcer sur la capacité des conditions de Numericable-SFR à émuler le marché du très haut débit dont il capte aujourd'hui 60% en France. La liste des tarifs ci-dessus fournit déjà plus qu'un début de réponse...

Numericable-SFR a également livré ses conditions tarifaires de collecte DSL des NRA (noeuds de raccordement abonnés) de Completel et SFR en direction des entreprises. Des offres temporaires puisque le groupe s'est également engagé à revendre son réseau DSL de Completel, redondant avec celui de SFR. Il n'en reste pas moins que, d'ici là, l'Autorité de la concurrence se penchera également sur ces offres en direction des entreprises et qui «*sont susceptibles de faire l'objet de modifications*».

Lire également

[SFR : comment les méthodes d'Altice tétanisent les fournisseurs](#)

[SFR-Numericable : «Une bonne nouvelle pour le marché de l'entreprise»](#)

[Numericable-SFR proposerait 8 milliards d'euros pour Bouygues Telecom](#)