

Numericable-SFR délivre la fibre aux petites entreprises

Deux mois après la finalisation de [l'acquisition officielle](#) (le 27 novembre 2014) et un mois après la livraison des forfaits grand public, le groupe Numericable-SFR présente aujourd'hui ses offres en direction des entreprises. Des solutions professionnelles consolidées par les expertises de SFR Business Team (télécommunications, convergence fixe-mobile, Cloud), Completel (accès très haut débit) et [Telindus](#) (intégration, pôle sécurité et TIC) et qui sont désormais commercialisées sous la bannière SFR et ses 3 300 salariés dédiés.

La première, SFR Access Max, est une offre Internet qui, pour 70 euros (hors taxe) mensuels, propose un **accès à 200 Mbit/s** en réception et 20 Mbit/s en émission. Elle s'accompagne des services box habituels (paramétrage des ports entrants, partage d'imprimante...), d'une IP fixe, de la garantie d'intervention sous 8 heures et l'accompagnement support. Des services Cloud (Office 365 avec Lync, synchronisation et stockage, sécurité proxy Cloud) sont proposés en option.

Principalement destiné aux petites entreprises (de 3 à quelques dizaines de salariés), Access Max entend remplacer les forfaits DSL à 20 Mbit/s (au mieux) jusqu'à présent proposés pour 35 euros chez Completel. L'offre s'appuie en effet sur l'infrastructure très haut débit (THD) FTTB (fiber to the building avec une terminaison en coaxial) massivement déployée par Numericable et qui couvre aujourd'hui **600 000 entreprises** contre moins de 200 000 éligibles à la fibre en 2014. « *Soit 50% des 1,2 million d'entreprises [en France], souligne Thierry Podolak, directeur général de l'activité BtoB d'Altice (après avoir dirigé celle de Completel). Nous ouvrons aux petites structures les services très haut débit jusqu'alors réservés aux grandes et moyennes entreprises.* »

Le quadruple play de l'entreprise

Access Max n'a pas vocation à concurrencer les offres fibre point à point de l'opérateur telle Completelude Max proposée à 690 euros. « *Ce ne sont pas les mêmes services, Completelude Max propose du 100 Mbit/s symétrique et la téléphonie illimitée* », précise le dirigeant.

La téléphonie est justement l'un des services qui sera proposé à travers la seconde offre présentée ce mardi 27 janvier mais qui ne sera pas commercialisée avant mars prochain. Toujours sur une liaison 200/20 Mbit/s et les services associés, Pack Business Entrepreneurs y ajoute **deux lignes nomades** (un numéro mobile et un fixe sur smartphone et une deuxième SIM pour tablette), **des lignes fixes sur poste de bureau sans câblage** (directement relié au réseau mobile de SFR), un **standard téléphonique virtuel** dans le Cloud (pour la convergence fixe mobile) et les **services Cloud** précités. « *C'est le quadruple play de l'entreprise avec quatre composants dans une seule offre pour couvrir l'ensemble des besoins, sans brèche* », se réjouit Thierry Podolak.

Le prix n'est pas encore annoncé. Sera-t-il, à l'instar d'Access Max, le double du Pack Business Entreprises de SFR? « *Ce sera une offre pertinente avec le souci de respecter le budget télécom de nos clients* », avance le responsable pour toute réponse.

30% de part de marché visé

Autant d'offres que commercialise peu ou prou Completel (dont la disparition de la marque est probable à termes). Mais la branche entreprise de Numericable Group ne disposait pas de la force commerciale suffisante pour exploiter pleinement les capacités de l'infrastructure THD. Avec le regroupement des différentes entreprises, le groupe entend aujourd'hui accélérer sa conquête du marché. Laquelle passera par un **renforcement de la présence dans les territoires** via les partenaires, un réseau de distribution plus étoffé (ouverture d'espaces SFR Business Team) et les forces commerciales désormais unifiées. Access Max et Pack Business Entrepreneurs seront vendus en indirect mais aussi en direct.

D'autre part, la nouvelle solution s'appuie sur l'**expertise d'Altice** qui, à travers ses différentes filiales, a déployé ce modèle FTTB en Israël (60 000 clients), en Belgique et au Portugal. La configuration s'appuie notamment sur un routeur de services et un modem câble (Sagem) capable d'assurer la gestion des services professionnels (business services over Docsis) pour le VPN, la VoIP, les services data...

Objectifs du nouveau groupe: « *Passer de 20% à 30% de part de marché* », annonce Thierry Podolak sans en préciser l'échéance. Dont **24% sur le segment des petites entreprises** (contre 16% aujourd'hui). Elles représentent clairement le moteur de croissance pour Numericable-SFR qui viendra affronter directement Orange dont les parts de marché sont les plus élevées sur ce terrain. Une stratégie dans la droite ligne de [celle présentée en mai dernier par Jean-Marc Lazzari](#), encore patron de SFR Business Team à l'époque avant que [les équipes de Numericable prennent le pouvoir](#). La filiale française d'Altice compte aujourd'hui 190 000 clients pour 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Lire également

[Numericable-SFR à nouveau sous les feux de l'Autorité de la concurrence](#)

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

[Patrick Drahi \(Altice\) : « Faire de SFR-Numericable un champion national »](#)