

# SFR : objectif, dépasser Free dans l'ADSL

Les challengers d'Orange sur le marché de l'ADSL sont désormais peu nombreux. En fait, seuls deux FAI peuvent prétendre aujourd'hui à la médaille d'argent. A ma droite, Free (et Alice), véritable agitateur du haut débit et ses 4,2 millions d'abonnés. A ma gauche, SFR et ses multiples acquisitions (Neuf Cegetel, Club-Internet) qui lui permettant d'atteindre 3,9 millions d'abonnés. Les occasions de rachats et de croissance externe se faisant rares, la différence sera fera sur le prix et l'innovation.

Pour Frank Esser, patron de SFR, l'objectif est simple : prendre au plus vite la deuxième place de Free malgré le tassement des abonnements haut débit en France. Dans un entretien aux *Echos*, le p-dg affiche ses ambitions : « *Nous voulons atteindre une part de marché de 30 % dans l'ADSL, c'est-à-dire de l'ordre de celle que nous avons dans le mobile, et donc dépasser Iliad, Free et Alice confondus, au cours des quatre prochaines années* ».

Première étape : l'intégration des bases d'abonnés des FAI rachetés, une mission délicate qui a posé de nombreux soucis techniques, notamment du côté de la messagerie de Neuf : « *2008 a été une année de transition et elle a été intense pour nous. Nous voulions aller vite pour mettre en place une seule marque et une organisation unique. Il n'y a plus deux entités séparées. D'ailleurs, nous sommes contents de notre performance dans l'ADSL puisqu'en termes de ventes nettes, notre part de marché a été de 28 % au quatrième trimestre 2008. C'est la première fois que Neuf dépasse Free. C'est sûrement parce que nous avons mis l'accent sur la qualité de services* »

Accent sur la qualité de service : les milliers d'abonnés Neuf privés de mail pendant près de 10 jours apprécieront la remarque.

La différence sera fera-t-elle grâce à la fibre optique ? Malgré la crise, SFR confirme la poursuite de ses investissements : « *Nous allons accélérer les investissements cette année dans le très haut débit mais, au global, l'enveloppe reste fixée à 450 millions d'euros. Car, aujourd'hui, le problème est que nous ne sommes pas à jeu égal avec France Télécom dans les réseaux fixes* ».

France Télécom, l'ennemi juré de SFR est d'ailleurs au centre de toutes les attaques. Rappelons que le groupe a porté plainte auprès de Bruxelles contre l'opérateur historique pour les questions de dégroupage et de tarifs de gros.

« *Pour louer son réseau de cuivre, France Télécom se base sur les coûts économiques courants pour facturer l'accès à ses concurrents. France Télécom reçoit des sommes d'argent qu'il est censé réinvestir dans son réseau de cuivre. Or ce n'est pas ce qu'il fait. Les 2 milliards d'euros de marges réglementaires qu'il a retirés de la location de son réseau de cuivre en 2007 ont été utilisés pour investir dans la fibre optique* ».

Et de poursuivre : « *Nous estimons qu'avec une marge réglementaire de 2 milliards d'euros annuels faite par France Télécom sur la location de son réseau, le tarif du dégroupage devrait être réduit, ainsi que celui de la vente en gros de l'abonnement. La décision des pouvoirs publics déterminera notre niveau d'investissement dans la fibre optique au cours des prochaines années. Notre stratégie est de devenir indépendant de France Télécom. Or, aujourd'hui, SFR est son meilleur client. Nous reversons 1,5 milliard d'euros chaque année à France Télécom. Cela dit, j'ai bien conscience qu'il n'est pas facile de casser un monopole. Cela ne se fait pas en quelques jours.* »