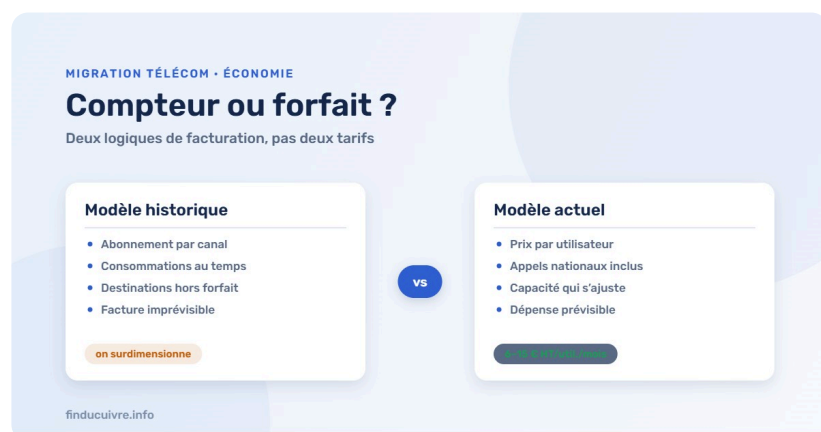




Facturation à la seconde ou illimité : pourquoi l'ancien modèle coûte cher

Un contrat de téléphonie hérité du RNIS et un contrat moderne ne se comparent pas ligne à ligne : ils ne comptent pas la même chose. L'ancien facture **de la capacité et du temps** — tant par canal, tant par minute, tant par destination. Le nouveau facture **des utilisateurs**, appels inclus. Cette différence de nature explique pourquoi tant d'organisations découvrent, en migrant, une baisse de facture qu'elles n'avaient même pas négociée. Encore faut-il savoir comparer.

La logique de l'ancien modèle : capacité + compteur

Sur un accès RNIS, la facture se compose classiquement de trois étages. **L'abonnement à la capacité** d'abord : on paie pour un nombre de canaux simultanés, qu'ils servent ou non — un T2 dimensionné pour les pointes de décembre est payé plein tarif en août. **Les consommations** ensuite, comptées au temps réellement écoulé, avec parfois des paliers ou des durées minimales facturées. **Les destinations particulières** enfin — mobiles, numéros spéciaux, international — souvent bien plus chères, et rarement suivies de près.

Ce modèle avait sa cohérence quand la minute coûtait cher à produire. Il en a beaucoup moins aujourd'hui, et il produit trois effets pervers : on **surdimensionne** par sécurité, on **ne sait pas prévoir** sa facture, et on **découvre après coup** les dérives — un poste laissé décroché, un usage vers les mobiles qui explose, un numéro spécial appelé cent fois.

La logique moderne : un utilisateur, un prix

Les offres actuelles facturent **par utilisateur et par mois**, appels vers les fixes et mobiles nationaux généralement inclus — de l'ordre de 6 à 15 € HT selon le niveau de service, comme détaillé dans [le prix d'une ligne fixe professionnelle](#). La capacité simultanée n'est plus un poste facturé séparément : elle s'ajuste. Les conséquences sont autant organisationnelles que financières : la dépense devient **prévisible**, elle suit l'effectif, et elle libère les usages — on

cesse de compter les minutes, donc on cesse de dissuader les appels.

Comment comparer honnêtement

- **Prenez douze mois de factures**, pas un mois : les consommations sont saisonnières, et un mois choisi au hasard fausse tout.
- **Additionnez tout** côté ancien modèle : abonnements de canaux, consommations, destinations spéciales, options — c'est la méthode de [comparaison en coût total](#).
- **Comptez les utilisateurs réels** côté nouveau modèle — pas les lignes. Une organisation de 40 personnes avec 60 lignes n'achètera pas 60 abonnements.
- **Vérifiez ce qui reste hors forfait** : international, numéros spéciaux, appels vers l'outre-mer. C'est là que les surprises subsistent.
- **Ajoutez l'accès** des deux côtés : la comparaison n'a de sens qu'à périmètre identique.

Le piège du surdimensionnement inversé

Attention à l'excès inverse, fréquent au moment de migrer : reproduire à l'identique la capacité ancienne dans la nouvelle offre. Si votre T2 offrait trente canaux simultanés, cela ne signifie pas que trente communications avaient lieu en même temps — cela signifie qu'un jour, quelqu'un a commandé trente canaux. Les **statistiques d'appels** de votre système actuel donnent la vraie pointe : c'est elle qu'il faut dimensionner, pas l'historique de la commande. Le sujet est le même que celui du dimensionnement d'un [trunk SIP](#).

En synthèse

- Ancien modèle = **capacité + compteur** ; nouveau modèle = **utilisateur + inclus**. Deux logiques, pas deux tarifs.
- Comparez sur **douze mois**, tout compris, à périmètre identique.
- Comptez les **utilisateurs**, pas les lignes — l'écart est souvent considérable.
- Dimensionnez sur les **pointes réelles**, jamais sur la capacité historique commandée.

Cet article décrit des logiques tarifaires à visée d'information ; les structures de prix varient selon les opérateurs et les contrats. Les fourchettes citées sont indicatives et hors taxes.

Pour aller plus loin

- [De la consommation à l'illimité : l'évolution du modèle économique](#)
- [TCO : comparer le coût de la téléphonie cuivre et IP sur 5 ans](#)
- [Prix d'une ligne fixe professionnelle en 2026](#)
- [Options fantômes : l'impulsion de taxe et les services d'un autre âge](#)

Un contrat historique à comparer ?

AILERYS Conseil reconstitue votre coût réel sur douze mois et le compare aux offres du marché, à périmètre identique.

[Échanger avec un expert : https://finducuivre.info/contact/](https://finducuivre.info/contact/)

À lire aussi dans ce dossier

- [UCaaS vs IPBX sur site : le comparatif de coût sur 5 ans](#)
- [Le coût télécom par salarié : les repères](#)
- [RNIS : le compte à rebours pour les autocommutateurs](#)
- [Négocier son contrat télécom : les points de vigilance](#)

Article révisé le 6 octobre 2026 par FinduCuivre.info

<https://finducuivre.info/facturation-seconde-vs-illimite-ancien-modele/>