



Les opérateurs alternatifs se cherchent un avenir sur un marché en recomposition

- La consolidation, à la suite de l'arrivée de Free Mobile en 2012, a vidé le marché des MVNO.
- Les opérateurs mobiles virtuels veulent encore peser dans l'animation concurrentielle.

TÉLÉCOMS

Romain Gueugneau
rgueugneau@lesechos.fr
Solveig Godeluck
sgodeluck@lesechos.fr

A-t-on encore besoin des opérateurs mobiles virtuels ? Alors que Free Mobile, Bouygues Telecom, SFR et Orange se battent comme des chiffonniers sur le terrain du prix, les « petits » sont inquiets. « Nous ne sommes plus ceux qui animent la concurrence », lâche l'un d'eux. Les régulateurs ont donc moins de raisons de les protéger.

Pourtant, deux ans et demi après l'orage Free Mobile, l'horizon commence à se dégager. Les alternatifs ont un peu plus de visibilité sur les conditions de marché, toujours très dures puisque les prix de détail ont encore chuté de 27% l'année dernière. L'absorption de Bouygues Telecom par l'un de ses rivaux n'a toujours pas eu lieu ; la pression concurrentielle demeure forte. Néanmoins, les analystes s'atten-

dent à une stabilisation des prix en 2015, après trois ans de dégringolade.

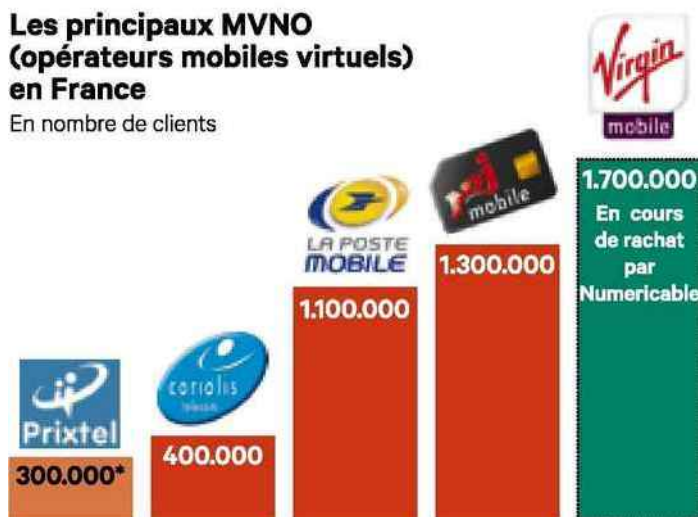
Les MVNO qui sont encore là doivent maintenant choisir entre la consolidation ou une sortie rapide. David Charles, le jeune fondateur de Pritel, a pris le parti d'être le consolidateur. Fort de 200.000 clients, il vient de racheter Zero Forfait, qui est probablement moitié moins gros. Avec la disparition de Virgin Mobile, en cours de rachat par Numericable, Pritel va devenir le numéro quatre du marché, derrière CIC-NRJ (1,3 million de clients), La Poste Mobile (1,1 million et Coriolis (400.000).

« Plus personne »

D'autres acquisitions en vue ? « On y travaille. Mais il n'y a plus personne sur le marché », s'attriste l'entrepreneur basé à Aix. Les dirigeants de La Poste Mobile ont aussi abandonné leurs projets de croissance externe après avoir tenté en vain de racheter Virgin. Le marché se vide. La grande distribution, de Auchan à Darty en passant par Car-

Les principaux MVNO (opérateurs mobiles virtuels) en France

En nombre de clients



*ESTIMATION «LES ÉCHOS»

«LES ÉCHOS» / IDÉ / SOURCES : SOCIÉTÉ ET «LES ÉCHOS»

refour, est sortie des MVNO. Le fondateur de Budget Telecom a revendu son activité à un spécialiste de la gestion énergétique. Celui de Zero Forfait s'est reconverti dans la publicité mobile. Les « ethniques », comme Lebara, qui s'adres-

sent aux communautés étrangères en France, risquent de passer un mauvais quart d'heure avec la baisse des tarifs d'itinérance en Europe.

Pourtant, ce ne sont pas les opérateurs mobiles virtuels qui ont le

plus pâti de l'arrivée de Free Mobile. Leur poids s'est même légèrement accru, à 11 % du marché. Mais à quel prix? David Charles est amer : « Pritel est en croissance, mais nous n'avons plus de marges, et je suis obligé de faire tourner la boutique avec seulement 20 personnes. » Une performance, avec 35 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Un problème de taille

Consciente de l'affaiblissement des opérateurs virtuels, la Commission européenne tente de leur redonner des marges de manœuvre. En Allemagne, deux opérateurs de réseau ont été autorisés à fusionner à condition de consacrer jusqu'à 30 % de leur capacité de trafic mobile à des MVNO, en payant un prix fixe à la commande. « C'est dangereux car seuls les gros pourront y aller, commente Jacques Bonifay, de Transatel. Il n'y aura pas de gros MVNO en France avant longtemps ; on ferait mieux d'aider les innovants de taille modeste à animer le marché. » Plusieurs de ces « petits » ne se contentent pas du « soutien moral » des

régulateurs, et aimeraient que les prix de gros soient régulés en France afin de retrouver des marges de manœuvre.

Pour CIC Mobile, le contexte de consolidation en Europe est justement une bonne nouvelle. « Un modèle se dessine, et il est plutôt favorable aux gros MVNO, qui sont vus comme la nouvelle caution concurrentielle », considère Jérôme Birba. Le patron du premier MVNO du marché, après le rachat de Virgin, verrait d'un bon œil le retour à trois opérateurs en France. « On pourra enfin avoir de vraies offres de capacité de réseaux, avec trois acteurs nécessairement impliqués, entre lesquels la concurrence jouera. »

Outre une amélioration des conditions d'accès au réseau, l'opérateur alternatif compte poursuivre sa réflexion en termes de diversification et de fourniture de nouveaux services, notamment pour s'adapter au boom attendu de l'Internet des objets. Il y a encore un avenir pour les MVNO en France, même s'ils sont de moins en moins nombreux. ■

Transatel, l'opérateur qui mise sur les transfrontaliers et le « roaming »

Le petit opérateur mobile virtuel, établi dans cinq pays, se diversifie dans les cartes SIM embarquées.

« Gérer la complexité ? C'est ma raison d'être ! » Jacques Bonifay, fondateur de Transatel avec Bertrand Salomon, a tout misé sur l'efficacité de sa plateforme informatique européenne de gestion de clients mobiles, basée en banlieue parisienne. Sa petite entreprise télécoms, à cheval sur cinq pays d'Europe, gère 1,3 million de cartes SIM avec 140 salariés — un chiffre qui a doublé en 18 mois. Elle travaille à la fois pour son compte, en

tant qu'opérateur mobile virtuel (MVNO) sous les marques Transatel Mobile et LeFrenchMobile (17 % du chiffre d'affaires de 21 millions d'euros), pour celui des entrepreneurs (53 %), ou pour celui des opérateurs (30 %).

Au départ, Jacques Bonifay a trouvé une niche : les transfrontaliers, qui risquaient encore, il y a quelques années, de payer des factures démesurées si leur téléphone accrochait le réseau du pays voisin — pour un Français, la Belgique, le Luxembourg ou la Suisse. Devenu un as de l'itinérance européenne et du jonglage entre réseaux, Transatel s'est diversifié pour rentabiliser

sa plate-forme en vendant des services à d'autres. Il est devenu agrégateur de trafic pour le compte de 38 opérateurs fixes qui revendent la prestation à leurs clients en entreprise. Enfin, il est le fournisseur technique de plusieurs opérateurs mobiles virtuels : Basile (spécialiste des seniors), China Telecom au Royaume-Uni, Colruyt en Belgique, Ortel en Suisse...

« Les opérateurs de réseau ont des systèmes d'information âgés de vingt ans. Jusqu'il y a quelques années, ils réalisaient tous les développements en interne, mais ils sont devenus moins riches et ils préfèrent exporter la complexité », explique Jacques

Bonifay, qui a bénéficié de ce mou-

vement d'externalisation. « Depuis 2011, nous avons la taille critique, grâce à l'international qui ne cesse de croître et qui pèse à présent 65 % du chiffre d'affaires », se réjouit le président du directoire.

Nouveau cap à la rentrée

Pour aller plus loin, Transatel s'est lancé plusieurs défis. D'abord, l'opérateur investit depuis deux ans — avec seulement 3 millions d'euros de capitaux, mais beaucoup de développements internes — afin de devenir « full MVNO » dès septembre. Il va donc posséder son propre cœur de réseau. Cela lui per-

mettra de faire passer facilement ses clients d'un réseau hôte à l'autre, et donc de faire jouer la concurrence et d'abaisser ses prix de gros. Il pourra aussi proposer de nouveaux services aux PME : messagerie vocale unifiée fixe et mobile, reroutage d'appels, enregistrement dans le cloud des appels pour les traders...

Ensuite, Jacques Bonifay compte poursuivre sa diversification. Il attribue déjà des cartes SIM à des machines : ce segment du « M2M » pèse 10 à 15 % du chiffre d'affaires. « C'est peu, mais ce n'est que de la marge », souligne-t-il. Et l'activité croît.

L'entrepreneur rêve également de devenir le pionnier de la « connectivité embarquée ». Il veut sceller ses cartes SIM dans les ordinateurs portables ou les tablettes des fabricants et inventer avec eux de nouveaux modèles économiques : accès illimité à certains sites, pris en charge par le constructeur ou par un éditeur partenaire, ou bien forfaits prépayés. « Nous sommes capables de livrer ce service à coût réduit dans toute l'Europe en vendant du trafic, une prestation ou bien des forfaits. Nous avons une vraie valeur ajoutée », vante le dirigeant. Une aventure qui n'attend plus que ses partenaires.— S. G.