

4G : la bataille se déplace sur le terrain des offres et des tarifs

La guerre de la 4G se fait sur le terrain, à travers le déploiement du réseau LTE (pour le moment menée par Bouygues Telecom avec 63% de la population couverte), mais aussi à travers les offres avec plus ou moins de data et de services selon des tarifs forfaitaires. Une guerre dans laquelle Bouygues Telecom est entrée de plein pied le 1er octobre dernier avec l'ouverture de son réseau 2G 1800 MHz reconverti pour la 4G. Une guerre que l'opérateur entend mener de front à travers plusieurs initiatives.

La filiale du géant du BTP ouvre le **premier service d'itinérance 4G français à l'international**. Pour l'heure, la couverture du *roaming* se limite au Canada suite à l'accord signé avec l'opérateur local Rogers. « *Ce partenariat n'est qu'une première étape, et nous avons l'ambition de conserver notre avance dans les mois qui viennent pour permettre à nos clients de bénéficier du meilleur de la 4G en France comme à l'étranger* », précise **Olivier Roussat**, Président-directeur général de Bouygues Telecom.

Première offre prépayée 4G

Autre initiative, plus locale cette fois : le lancement de la première offre prépayée 4G du marché français. Proposée à **35 euros pour 1 mois d'utilisation**, celle-ci offre **2 Go de données en plus des appels et SMS/MMS illimités**. Elle vient compléter le catalogue prépayé de Bouygues Telecom qui s'enrichit au passage de quelques bonus (MMS illimités pour la 3G, validité de 2 mois...).

Bouygues Telecom est donc le premier à dégainer la carte 4G sur **un marché en déclin**. Le prépayé n'a cessé de reculer depuis le lancement des offres *low cost* passant de 18,5 millions de cartes SIM en septembre 2012 à moins de 16 millions en septembre 2013 (-14%), selon les chiffres de l'Arcep (Autorité de régulation des communications électroniques et des postes). Le prépayé demeure néanmoins « *une offre plébiscitée par une clientèle fidèle* », considère l'opérateur. Au moins permettra-t-elle de tester les services 4G sans s'engager. Le prépayé s'inscrit en parallèle du coffret découverte forfait et smartphone 4G que l'opérateur commercialise jusqu'au 5 janvier.

SFR offre sa box

De son côté, SFR préfère jouer la **synergie avec l'offre fixe** et ainsi augmenter la fidélisation de ses clients. L'opérateur filiale de Vivendi propose sa **box ADSL ou fibre gratuitement aux foyers détenteurs de deux lignes Formules Carrées 4G** (qui s'enrichit pour sa part de [100 Go de stockage](#)). **A vie !** Soit une économie de près de 30 euros par mois.

Ouverte aux nouveaux clients comme aux abonnés actuels (qui devront en faire la demande expressément), l'offre s'avère donc attractive. Il restera néanmoins à vérifier ce qui arrive si le foyer coupe une de ses deux lignes 4G. La tentation de souscrire une seconde ligne mobile à très haut débit, voire deux nouvelles, pour les clients box (et inversement), n'en reste pas moins grande. Selon SFR, « *60% des foyers sont équipés d'au moins deux lignes mobile et d'une box* ». Il n'y a qu'un pas

pour que l'ensemble soit regroupé aux couleurs de l'opérateur. Mais attention, l'offre est limitée dans le temps. Il faudra se décider avant le 22 décembre prochain.

Orange propose pour sa part une **réduction d'une quinzaine d'euros sur son offre 4G/H+ 4 Go** (qui tombe à 55 euros avec mobile et 40 euros sans) pour toute souscription avant le 5 février prochain. Les opérateurs 4G en place pourraient bien multiplier leurs initiatives pour **faire le plein d'abonnés 4G avant l'arrivée des casseurs de prix Free et Virgin Mobile**. Ce dernier, qui s'appuiera sur l'infrastructure de Bouygues Telecom, a promis de commercialiser le très haut débit au prix de la 3G. [Au dernier pointage](#), SFR et Bouygues Telecom revendiquait chacun 500 000 abonnés 4G et Orange 600 000.

Voir aussi

[Quiz Silicon.fr - La 4G, comme si vous y étiez !](#)