

# ADSL : Darty a du mal à recruter de nouveaux clients

Darty semble [toujours à la peine](#) pour convaincre de nouveaux clients ADSL. Pourtant l'offre [Triple Play](#) de la marque avait tout pour séduire, en utilisant le réseau de l'opérateur professionnel **Comptel**, et à grands renforts de publicités, l'enseigne (qui est le premier distributeur à tenter l'aventure Adsl) souhaitait s'aligner sur la concurrence en mettant l'accent sur le service et le fameux Contrat de confiance.

C'est sans compter le poids des FAI « historiques » que sont les trois géants Orange, Neuf Cegetel et Free (détenteurs de 90 % du marché) qui semblent quelque peu étouffer la concurrence. Selon les dernières données publiées par la maison mère, le groupe britannique Kesa, l'offre [Darty Box](#) avait séduit **150.000 abonnés** au 31 juillet 2008 contre 121.000 au 31 janvier. Un bilan plus que mitigé car en six mois, Darty n'a réussi à recruter que **29.000 nouveaux abonné**s. On est loin des 10% de parts de marché à moyen terme et des 170.000 abonnés espérés à fin 2007.

A moins de mettre les bouchées doubles (ou plutôt triple) le groupe Kesa espère tout de même atteindre ses objectifs. En janvier dernier, le groupe annonçait déjà la couleur : « *La confiance des ménages se dégradant, nous prévoyons pour l'année à venir des **conditions de marché difficiles*** » .

Il faut dire que ses offres sont plus chères que celles de la concurrence. Loi du marché quand tu nous tiens.