

Avec B&You Bouygues Telecom entre à son tour dans la danse de l'illimité sans engagement

[SFR qui récompense ses plus fidèles clients](#), [Numéricâble qui abolit la période d'engagement](#), [Prixtel qui lance l'illimité mobile à moins de 30 euros](#), [La Poste mobile qui fait son entrée sur le marché](#), [Virgin Mobile qui se dégroupé](#), tandis qu'Iliad peaufine son offre Free Mobile pour 2012, voire avant... Face au dynamisme concurrentiel, **Bouygues Telecom se devait de réagir**. Ce sera chose faite à partir du 18 juillet avec deux nouveaux forfaits sans engagement avec voix illimitée baptisés B&You.

Pour **24,90 euros par mois**, le premier propose les appels, SMS, MMS, et le wifi (pour les accès Internet) illimités 24/24 vers tous les opérateurs. Pour **36,90 euros mensuels**, le second ajoute l'Internet mobile 3G+ mais limité à 500 Mo d'échange de données. Au delà, le Mo supplémentaire est facturé 0,05 euro sans réduction de débit. Ce qui distingue l'offre des forfaits Internet illimité habituels (une tendance également initiée chez SFR avec ses formules «Carrées»). A noter que la voix sur IP (VoIP, téléphonie par Internet, depuis Skype par exemple) est également autorisée dans les deux forfaits. Petit à petit, la VoIP s'installe donc sur les mobiles comme elle l'a fait sur les box des fournisseurs d'accès Internet.

Si les nouvelles offres de Bouygues Telecom paraissent si attractives, il faut savoir qu'elles sortent du circuit classique des modes de commercialisation. De la souscription au support, **tout se fera exclusivement ligne** sur b-and-you.fr, notamment. « *De plus en plus de personnes sont autonomes sur Internet* », explique-t-on du côté de l'opérateur pour justifier le choix du tout *online*. Le support technique sera soutenu par la communauté elle-même et dont la qualité des contributeurs sera mesurée à l'aide de notes et motivée par des privilèges (participation aux campagnes de communication, à l'évolution du service, voire offres d'emploi...). Forum, pages Facebook et alertes sur Twitter seront également mis à contribution.

Cette stratégie «tout en ligne» permet donc à Bouygues Telecom de **réaliser des économies d'échelle**. « *C'est la communauté qui permet de baisser les prix* », nous confirme l'opérateur. Autres sources d'économies, l'invitation à conserver son téléphone (la nouvelle carte SIM est alors vendue 1 euro). Ou en acheter un nouveau, neuf ou d'occasion, qui sera commercialisé pour l'équivalent du prix de revient pour Bouygues Telecom. Enfin, les livraisons et retours (éventuels) de matériel s'effectueront par voix postale uniquement. Le troisième opérateur mobile français fait donc l'impasse sur son réseau de boutiques. Une démarche inverse à celle de [Free qui expérimente le sien](#).

Bouygues Telecom entre donc à son tour dans la course aux bas tarifs sans engagement pour maintenir ses positions sur le marché avec des forfaits particulièrement agressifs face aux concurrents les plus directs, notamment les formules Carrées de SFR (dont le vrai illimité intégral commence à... 85 euros). Mais **les forfaits B&You devront convaincre face à la concurrence des alternatifs**.