

Bouygues Telecom franchit le million d'abonnés ADSL

Si Bouygues Telecom a fêté ses **15 ans le 29 mai dernier**, son aventure en tant que fournisseur d'accès Internet remonte à quelques années seulement. Ce n'est qu'en **octobre 2008** que [l'opérateur mobile a lancé sa première offre ADSL](#). D'où son retard, en termes de nombre d'abonnés, face à ses concurrents Orange (9,3 millions de clients), SFR (4,92 millions) et Free (4,6 millions) mais aussi Numericable (1,12 million).

Un retard que la filiale du géant du BTP tente de rattraper à coup d'innovations. Bouygues Telecom est notamment l'initiateur du **quadruple play** en France avec son offre **Bbox Ideo** [lancée en mai 2009](#) et relancée, un an plus tard, par la prolongation [d'une option illimitée](#). Fort de ce succès, le challenger a enchaîné en préparant [son offre très haut débit](#) lancée en novembre dernier. Récemment, il a [ouvert sa Bbox à la communauté wifi](#), s'alignant ainsi sur les services de ses concurrents.

Une stratégie payante. Après un départ modeste en 2008, l'opérateur a atteint [les 500.000 abonnés](#) en mai 2010. Et, depuis, ça s'accélère. En un an, **l'opérateur a doublé son nombre d'abonnés ADSL** et vient d'annoncer avoir franchi la barre hautement symbolique du **million de clients Bbox** (qui complète les 11,2 millions de clients mobiles). Notamment grâce à sa [politique de fidélisation](#) qui lui vaut l'un des meilleurs taux de recrutements du premier trimestre 2011 avec [132.000 nouveaux abonnés](#) sur la période.

Cerise sur le gâteau, hier mardi 7 juin, Bouygues Telecom a reçu des mains de BearingPoint/TNS Sofres le **1er Prix du podium de la relation client** dans les secteurs téléphonie mobile, Fixe et fournisseur d'accès Internet (FAI). Si c'est la cinquième fois consécutive que l'opérateur se voit primé pour la qualité de ses services sur le mobile, c'est **une première concernant l'offre ADSL**. Un véritable encouragement, donc. Mais Bouygues Telecom aura besoin d'un peu plus que de jolis certificats pour séduire les clients face aux offres agressives des MVNO alternatifs comme [Prixtel](#), [La Poste Mobile](#) ou même [Virgin Mobil qui s'associe à SFR pour devenir MVNO dégroupé](#). SFR par ailleurs [prêt à casser ses prix](#) pour conserver sa clientèle face à l'ombre de plus en plus pesante de Free qui se lancera dans le mobile en 2012. Même si aucune annonce concrète n'a été avancée de son côté, on connaît la capacité de la filiale d'Iliad à surprendre le marché avec des offres attractives.