

David Charles (Prixtel) : « Les MVNO font de la marge pour les opérateurs »

Le 21 janvier dernier, l'Autorité de la concurrence reconnaissait, par avis, le rôle essentiel des MVNO (opérateurs mobiles de réseau virtuel) en tant qu'animateurs du marché. Et posait les jalons de leur [accès aux infrastructures 4G](#) en France. « *C'est une très bonne nouvelle, se réjouit David Charles, fondateur et président du MVNO Prixtel. L'Autorité a pris une décision cruciale, car c'est fondamental pour nous pour exister dans 2 ans avec l'accès à la 4G et aux femtocells [modems 3G/4G résidentiels branchés sur la box de l'abonné, NDLR]. Si les MVNO ont la 4G en même temps que les opérateurs, alors les MVNO ont un avenir certain. Ça va considérablement nous aider.* »

David Charles est donc optimiste sur l'avenir des MVNO et plus particulièrement sur celui de Prixtel. Malgré une année 2012 en dents de scie. « *2012 a été une année charnière pour nous, reconnaît-il. Mais l'arrivée de Free Mobile a fait exploser le marché du low cost.* » Un marché sur lequel Prixtel se positionne avec [un forfait Modulo](#) qui ajuste automatiquement ses tarifs (de 2 à 19,90 euros actuellement) selon la consommation de l'abonné. Un forfait que le dirigeant n'a cessé de revoir à la baisse, à trois reprises au cours du dernier semestre.

170 000 abonnés

Mais cette nouvelle concurrence low cost venue des opérateurs sous l'impulsion de Free profiterait à Prixtel, selon notre interlocuteur. « *50% des nouvelles lignes se font sur du low cost contre 10% il y a un an.* » Le dirigeant revendique 170 000 clients fin 2012 contre 150 000 en juin 2012. « *La part de Prixtel est dix fois supérieure à celle de sa croissance historique.* »

Reste qu'il va falloir maintenir cette croissance et, surtout, dégager de la marge, aujourd'hui « *proche de zéro* », même si l'opérateur « *reste rentable* ». Mais la stratégie se concentre désormais sur la conquête de part de marché et la « *vocation de constituer un parc qui va être rentable sans les années à venir* ». Et le pavé dans la mare lancé par Xavier Niel ne pourra que bénéficier à Prixtel, insiste David Charles même s'il reconnaît avoir perdu un peu de clients avec Free et l'illimité. « *Mais nous sommes en phase de regain.* »

La téléphonie est du pot de yaourt

Selon lui, la croissance se fera sur la vague des 70% de clients encore engagés chez leurs opérateurs. « *Nos clients viennent des opérateurs historiques, pas des low coster ni de chez Free, et ceux qui n'ont pas envie de payer 20 euros par mois alors qu'ils n'utilisent pas 3 Go de données viendront chez nous une fois libérés de leur période d'engagement. Le téléphone est une commodité. 98% des gens veulent quelque chose de simple et qui fonctionne. La téléphonie va devenir du pot de yaourt.* » Et se vendre comme tel. Prixtel vise les 250 000 abonnés à la fin de l'année.

Le danger est néanmoins que les opérateurs tuent les MVNO en poursuivant la baisse des prix et en bloquant l'accès aux infrastructures, notamment 4G. « *Aujourd'hui on achète plus cher que ce que*

vendent les opérateurs à travers leurs offres low cost. » Un danger pour les petits opérateurs, mais aussi pour les consommateurs. « Quand il n'y aura plus de concurrence des alternatifs, les prix remonteront. Regardez ce qui est arrivé avec l'ADSL où les tarifs sont passés de 30 à 36 ou 38 euros en moyenne. » Avec, néanmoins, des services additionnels comme les appels vers les mobiles depuis les boxes.

1,6 milliard d'euros des MVNO pour les opérateurs

Une disparition des MVNO qui serait dommageable aux opérateurs historiques eux-mêmes. *« Depuis l'ouverture du marché [en 2002, NDLR], les MVNO ont payé 1,6 milliard d'euros aux opérateurs. Des revenus qui n'ont nécessité aucun investissement de commercialisation, de marketing, etc., sur les clients. Les MVNO font de la marge pour les opérateurs. » Aujourd'hui, les opérateurs alternatifs génèrent 13% du chiffre d'affaires de la téléphonie mobile. Une progression qui reste négligeable aux yeux de certains. « Je suis choqué par Fleur Pellerin qui ne veut pas nous recevoir », regrette David Charles.*

Quant au risque de concentration qui agite le secteur ces derniers mois, *« elle ne se fera pas sur les petits MVNO, ou alors sur les gros comme Virgin Mobile et le CIC ». Dans tous les cas, « mon but n'est pas de vendre Prioxtel mais d'exister sur ce marché ». Un marché néanmoins fragilisé pour les MVNO ces derniers mois et auquel l'avis de l'Autorité de la concurrence apporte un espoir d'équilibre.*

Les smartphones à moins de 100 euros des opérateurs