

# Free Mobile : Orange Sosh monte au front

A peine explosée, la bombe Free Mobile provoque déjà les premières répliques. Après Virgin Mobile prêt à s'aligner, c'est au tour de Sosh de monter au front. « *Vous nous demandez de faire évoluer Sosh en conséquence. Nous y travaillons depuis plusieurs semaines déjà* », peut-on lire de la part de l'équipe marketing de Sosh dans une contribution blog. Notre confrère d'[l'Espresso.fr](http://l'Espresso.fr) révèle les nouvelles offres de la marque *low cost* mobile d'Orange.

Les tarifs de l'offre Sosh sont donc revus à la baisse : le forfait de base passe à 9,90 euros par mois au lieu 19,90 euros (« deux heures de communication, sms/mms illimités, bientôt accès illimité à Facebook et Twitter », accès aux hotspots WiFi d'Orange). Autre évolution : le *fair use* élargi à tous les forfaits. « *Courant février, le forfait 24h/24 inclura le fair-use. Et dès demain, son prix passe à 24,90 euros par mois [39,90 euros auparavant, ndlr], là aussi pour les clients actuels comme pour les nouveaux clients* », indique l'opérateur. Le forfait intermédiaire qui a pris le nom « d'Édition spéciale » évolue également. Il passe de 22,90 euros à 14,90 euros (clients et prospects).

## **35 000 « Soshers »**

Cela suffira-t-il à calmer les ardeurs ? Dans les espaces de forums portant sur les offres mobiles et sur les réseaux sociaux, on s'agite beaucoup en menaçant de changer d'opérateur pour Free Mobile. Dans la nouvelle configuration tarifaire, Sosh tente de se rapprocher de Free Mobile qui se bat sur deux fronts : agressivité sur les prix et simplicité de l'offre (19,99 euros par mois, prix de référence pour « l'illimité », avec quatre euros en moins pour les abonnés Freebox). Idem sur les services chez Sosh. L'accès Internet mobile demeure limité à 1 Go par mois (au-delà, le débit est « réduit »). A comparer au 3 Go par mois de Free et, probablement, Virgin Mobile.

Fin décembre, quatre mois après le début de la commercialisation de l'offre, 35 000 personnes avaient rejoint Sosh. Orange précisait que, dans les faits, moins de 10 % de « Soshers » atteignent la limite de leur forfait data. « *On continue de réfléchir à la meilleure solution, celle qui conciliera les attentes des gros consommateurs et les usages des plus grands nombres* », précisait l'équipe de Sosh dans une contribution en date du 5 janvier 2012.

Orange joue donc la prudence, en évitant de tomber tête baissée dans le « piège » de Free, tout en montrant sa réactivité. Une façon de marquer sa différence ?