

G.Gosset (Tele2 Mobile) : 'la 4e licence doit comporter des obligations pour favoriser les MVNO'

Dans un marché français des MVNO atone, **Tele2 Mobile** parvient à tirer son épingle du jeu. Alors que les opérateurs mobiles virtuels dépassent à peine les 5,1% du marché avec 2,9 millions d'abonnés (contre 4,9% il y a un an...), Tele2 Mobile affiche pour la première fois de sa jeune histoire une rentabilité avec un résultat opérationnel pour 2008 de 500.000 euros pour un chiffre d'affaires de 128 millions (+6%). A la fin 2008, le MVNO comptait 468.000 abonnés, soit 16% du marché.

Reste que les MVNO en général peinent à déverrouiller le marché, leur objectif initial. Les raisons de cet échec sont pourtant connues, mais malgré la pression du régulateur et du Conseil de la concurrence, rien n'a vraiment bougé. L'attribution de la 4e licence mobile pourrait changer la donne. Eléments de réponse avec Grégory Gosset, directeur général de Tele2 Mobile.

Tele2 Mobile est quasiment le seul MVNO à être rentable, quelle est votre recette ?

Tous nos abonnés sont des clients post-payés, au forfait, contrairement à nos concurrents. Cela permet d'avoir une base stable et en plus fidèle. Mais dans le marché des MVNO, il est aujourd'hui quasiment impossible d'allier croissance et rentabilité. C'est pourquoi les MVNO du marché peinent à sortir la tête de l'eau.

La faute aux conditions imposées par les opérateurs hôtes ?

Oui, la situation n'a pas changé, le marché est toujours aussi verrouillé. Les conditions contractuelles imposées par les opérateurs hôtes, comme les clauses de préemption, paralysent les investissements, elles sont dissuasives. Les clauses techniques empêchent l'accessibilité au réseau qui nous permettrait de nous différencier de la concurrence. Par exemple, nous n'avons pas accès au HLR, la base clients qui est la propriété de l'hôte. Si nous volons lancer une offre marketing, il faut le dire 6 mois avant à l'hôte qui est aussi notre concurrent... Impossible alors de lancer de nouveaux services innovants, impossible d'investir. De même, Tele2 Mobile aimerait adresser les PME mais on ne peut pas puisque nous n'avons pas la main sur toute la chaîne de la qualité de service.

L'année dernière, l'Arcep et la Conseil de la concurrence ont pourtant émis des propositions et Orange et SFR ont promis d'assouplir leurs conditions. Qu'en est-il ?

Les choses ont très peu avancé et les assouplissements concernent plutôt les MVNO qui font du pré-payés. Il faut aller plus loin pour véritablement changer la situation du marché.

A travers l'attribution de la 4e licence de téléphonie mobile par exemple ?

Au départ, le gouvernement a dit que les candidats à cette licence devaient s'engager pour favoriser les MVNO. Aujourd'hui, on ne sait pas ce qui va être proposé, on est dans le flou. Nous

demandons donc que les propositions du régulateur et du Conseil de la concurrence soient intégrées au cahier des charges imposé aux candidats et pas seulement au nouvel entrant. Il ne faut pas que ce soit un objectif vague mais bien des conditions précises et obligatoires, écrites noir sur blanc, comme les conditions d'hébergement.

La possible arrivée de Free dans le mobile est-elle une bonne nouvelle ?

Ça va dynamiser le marché mais pas avant 3 ans car il faudra du temps pour déployer l'infrastructure et le reste. Donc, la solution à court terme pour les consommateurs, surtout en cette période de préservation du pouvoir d'achat, est de donner toutes leurs chances aux MVNO.

La taxe télécoms visant à compenser l'arrêt de la publicité sur France Télévisions a été adoptée. Comment réagissez-vous ?

Comme les grands opérateurs, nous sommes également touchés par cette taxe. Or, Tele2 comme la plupart des MVNO n'ont rien à voir avec la télévision, nous n'offrons pas ce service. C'est parfaitement inéquitable. Par ailleurs, les exonérations prévues pour les investissements ne nous concernent pas puisque nous ne pouvons pas investir. Enfin, cette taxe est basée sur le chiffre d'affaires et pas sur la rentabilité alors que les opérateurs hôtes génèrent plus de marges. Mais c'est bien l'existence même de cette taxe qui nous choque.

Concrètement, quel coût aura cette taxe sur vos performances ?

C'est un point de marge qui tombe à l'eau. Pour une entreprise qui génère une marge opérationnelle moyenne de 4%, c'est catastrophique. C'est un million d'euros qui partent à l'eau. Nous souhaitons aujourd'hui que la saisine du Conseil constitutionnel par le Parti socialiste porte ses fruits. Mais rien n'est moins sûr.