

Legos bascule en Full MVNO pour attaquer la convergence fixe-mobile

Le MVNO (opérateur mobile de réseau virtuel) Legos vient d'annoncer avoir signé un accord avec Orange pour devenir Full MVNO (ou MVNO dégroupé). Autrement dit, s'appuyer sur l'infrastructure radio de l'opérateur historique pour opérer ses propres services à partir de son cœur de réseau. Une stratégie déjà [initiée dès 2011 par Virgin Mobile](#).

Sauf qu'à la différence de Virgin Mobile qui s'adresse au grand public, **Legos vise le secteur professionnel**. Et plus particulièrement les intégrateurs, voire les opérateurs locaux, municipaux (régies publiques) où de réseaux FTTH auxquels Legos assure le service voix.

Petite particularité, Legos propose ses services en marque blanche. « *Notre métier n'est pas d'aller cultiver les attentes des utilisateurs finaux mais de détecter les tendances que l'on adresse avec notre expertise technique et réglementaire que l'on valide auprès de nos clients directs afin de donner une réalité concrète à cette ambition sur ce marché* », justifie **Pascal Prot** (en photo), fondateur et PDG de Legos qui peut ainsi adresser, indirectement, PME comme grands comptes. « *On met en avant l'opportunité de ne pas se contenter de distribuer l'offre d'un opérateur national.* »

Le département de téléphonie interne du client

Car, à l'origine, l'entreprise s'est développée depuis 2004 sur la partie fixe autour de **services voix sur IP (VoIP) Trunk SIP** (plateforme BornSIP en large bande). « *Nous avons monté notre propre infrastructure d'interconnexion afin de ramener le client sur notre plate-forme* », poursuit le dirigeant. Avec le support des niveaux 2 et 3 assurés, « *nous sommes le département téléphonie interne de nos clients.* » Legos propose également des services de M2M et, depuis 2 ans, la téléphonie mobile. Toujours en marque blanche ce qui laisse ainsi à ses partenaires intégrateurs la stratégie de leurs offres marketing et tarifaires.

Après avoir séduit « *quelques milliers de clients mobiles* », sur **200 000 utilisateurs indirects** de ses services à travers la trentaine de clients directs, Legos entend aujourd'hui assurer son développement à travers la convergence fixe-mobile.

Une stratégie qui passe par la nécessité de maîtriser la chaîne de services. D'où l'annonce de l'accord avec Orange qui permettra à Legos de **tirer parti de son expertise et la maîtrise de son infrastructure**. « *Avec du MVNO Light, quand un client reçoit appel sur son mobile, on ne le sait même pas. Et s'il a besoin de le faire basculer vers un poste fixe, cela coûte cher et n'est pas satisfaisant en terme de qualité de service* », explique Pascal Prot. Un service qu'il pourra offrir en tant que Full MVNO et qu'il enrichira à terme de solutions de communications unifiées et visioconférences.

50 000 cartes SIM

Soutenu par la Banque Publique d'Investissement (**BPI**), Legos a investi sur « *une plate-forme qui va*

nous permettre de relier les 50 000 premières cartes SIM et que l'on devrait atteindre rapidement [dans le cadre d'un] plan réaliste que l'on révisé régulièrement ». Le réseau de Legos est tout ce qu'il y a de plus classique. « On s'héberge très traditionnellement dans deux datacenters de Telehouse 2 de Paris et Telecity de Couvebevoie avec des infrastructures traditionnelles » complétées par une vingtaine de point de présence (pop) « au plus près de nos clients » (Paris, Lyon, Genève, Strasbourg, Montpellier, Toulouse, Metz...).

Pascal Prot ne craint pas la concentration du secteur et la baisse des prix du marché, et entend **surfer sur les ambitions des intégrateurs** sur l'offre télécom. « Le budget télécom des intégrateurs a fondu comme neige au soleil, l'impact de la menace à leur égard a diminué donc ils n'hésitent plus, analyse Pascal Prot en faisant référence aux divisions entreprises d'Orange et SFR essentiellement. Les intégrateurs répondent à la menace des opérateurs qui deviennent intégrateurs en devenant à leur tour opérateurs. »

N'est-il pas néanmoins curieux que Legos ait signé avec Orange pour son accord de Full MVNO alors qu'il est **déjà MVNO chez SFR**? « Nous sommes déjà interconnecté sur la partie fixe avec Orange, et d'autres (Completel et Verizon, NDLR) et nous voulions compléter la couverture mobile, donc il n'était pas forcément pertinent de rester chez SFR, justifie le stratège. Mais demain, nous seront certainement Full MVNO avec SFR car il faut toujours être sur plusieurs réseaux pour maintenir la compétitivité et une bonne qualité de service. »

2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires

Composé de 9 salariés seulement (« ce qui nous impose de tout industrialiser »), Legos a réalisé un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros en 2013. Constant par rapport à 2012 mais multiplié par 5 en cinq ans, selon le dirigeant. Un résultat que Pascal Prot entend accélérer avec son approche fixe-mobile dont les premières offres de convergence en tant que Full MVNO arriveront en fin d'année.

Lire également

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

[Hub One : de l'opérateur à la société de services](#)