

# M6 Mobile (Orange) compte déjà 300.000 abonnés

Quelques jours après que NRJ Mobile a annoncé avoir franchi le cap des 100.000 clients, son concurrent direct M6 Mobile by Orange indique que la barre des 300.000 abonnés a été dépassée.

Entre juin 2005, date de son lancement, et décembre, le forfait sous licence avec Orange avait attiré 200.000 clients. 100.000 nouveaux abonnés supplémentaires ont été séduits depuis, c'est-à-dire en moins de trois mois. M6 Mobile vise toujours un million de clients à la mi-2008. La réussite des 'offres musicales' est donc bel et bien au rendez-vous. Pour autant, cela ne veut pas dire que les MVNO, les opérateurs virtuels décollent enfin. Si NRJ Mobile est bien un MVNO, il achète des minutes de communication et loue le réseau de SFR, M6 Mobile est une marque lancée par les deux groupes (lire encadré). M6 Mobile doit notamment son succès à un forfait bloqué GPRS incluant des appels illimités le soir et l'accès illimité à la chaîne de télévision M6 Music Hits. Fort de ce succès, M6 et Orange envisageraient, selon une information des *Echos* de se lancer dans la 3G à l'image de NRJ Mobile. On ne connaît le nombre d'abonnés 3G d'Orange (qui revendique 1,2 million d'abonnés haut débit, regroupant Edge, GPRS et 3G), mais cette nouvelle offre pourrait booster ses ventes. Surtout chez les jeunes (15-25 ans), cible numéro un de M6 Mobile by Orange. **MVNO: résultats toujours mitigés**

Le régulateur risque encore de faire la grimace. Si Tele2 Mobile et NRJ Mobile semblent bien s'en sortir, grâce à des marques fortes, les autres MVNO du paysage français continuent à patiner. Le premier à s'être lancé, Breizh Mobile annonce 75.000 clients seulement alors qu'il visait 100.000 abonnés. Le deuxième, Debitel, atteint les 60.000 abonnés, bien loin des 100.000 visés. Plusieurs raisons expliqueraient ce phénomène. Le nombre de 'gros' MVNO est encore faible dans notre pays, en comparaison de la Grande-Bretagne par exemple. Par ailleurs, les opérateurs alternatifs se plaignent des conditions tarifaires proposées par les opérateurs classiques avec lesquels ils tentent de passer des accords. Les tarifs de gros, trop élevés, empêcheraient de pratiquer une politique de prix vraiment agressive.