

MVNO : Debitel devient Simpleo

Debitel est mort, vive Simpleo ! Premier arrivé sur le marché des opérateurs virtuels (MVNO), Debitel et ses 150.000 clients a été vendu en 2007 à CID, dont l'actionnaire principal est SFR. Depuis, toute l'équipe dirigeante a été changée afin d'accompagner la mue de l'opérateur. Baptisé **Simpleo**, le MVNO se jette à l'eau ce jeudi.

Le message, ressassé par le nouveau p-dg Jean-Michel Neyret, se veut clair : « *il ne s'agit pas d'un changement de nom mais bien de créer un nouvel entrant sur le marché avec une offre à contre courant* ».

Pourtant, force est de constater que Simpleo vient chasser sur les mêmes terres que Debitel avec des offres peu nombreuses, simples et low-cost. Néanmoins, l'opérateur estime « *aller plus loin* » que son prédécesseur.

L'opérateur vise les personnes qui utilisent un mobile pour téléphoner et rien d'autre. Et ils sont nombreux, affirme le p-dg. Simpleo vise ceux qui ne veulent pas s'encombrer d'options aussi nombreuses que coûteuses. « *Beaucoup de personnes veulent être sûrs de ne pas payer pour rien, surtout aujourd'hui avec les problèmes de pouvoir d'achat. Selon les études, ce marché représente 2 millions de personnes (non engagés envers un opérateur)* », souligne Jean-Michel Neyret.

D'autre part, le MVNO cible les 'techno-hésitants', soit 3 millions de personnes affirme le groupe. « *En tout, ce sont **5 millions de personnes** qui sont concernées par nos offres. Rappelons que le taux de pénétration en France n'est que de 88%. Il pourrait atteindre 97% en 2010.* », s'enthousiasme le p-dg.

Plus généralement, ce sont deux tranches d'âges sous-équipées qui sont visées : les 11-14 ans et les plus de 45 ans.

Enfin, Simpleo compte sur les clients qui changent de plus en plus vite d'opérateur. Sur 15 millions de ventes en 2009, 12,4 millions devraient être le fait des 'churners', explique le groupe.

Que leurs offre Simpleo ? En effet, le catalogue est basique et concis « *simple donc moins cher* », explique le groupe. D'un côté, une offre prépayée de 5 euros (12 minutes ou 71 SMS) à 40 euros (102 minutes ou 571 SMS). Soit une minute de communication à 0,39 euro et le SMS à 0,07 euro. « *Sur ce terrain, nous sommes les plus compétitifs* », affirme le MVNO.

De l'autre, des forfaits avec ou sans mobile débutant à 9,90 euros par mois (30 minutes ou 120 SMS) à 42,90 euros par mois (8 heures ou 600 SMS). Avec un mobile, ces tarifs sont augmentés d'1 à 2 euros par mois. Des tarifs assez proches des forfaits MaPuce proposées auparavant par Debitel. « *Sur les forfaits 1 heure, nous sommes les moins chers du marché, même face aux low-cost comme Tele 2 Mobile* » avance le directeur marketing de l'opérateur.

Une trentaine de combinés sont proposées à partir d'1 euro. Des mobiles à la mode « *car ce n'est pas parce qu'on veut la simplicité que l'on souhaite un mobile bas de gamme* ».

Côté distribution, les offres seront vendues en direct (Internet et téléphone) ainsi que dans certains points de vente. Surtout, une très massive campagne de pub sera lancée pour un budget de 8 millions d'euros pour les premiers mois. Si avec ça le message ne passe pas...

Reste que la concurrence est rude, notamment sur le low-cost (Tele 2, Auchan, Leclerc) et les MVNO ont bien du mal à véritablement émerger malgré des conditions plus favorables comme la portabilité à 10 jours : seulement 5% de parts de marché après 4 ans d'existence et de nombreux acteurs qui ont disparus.

Les conditions tarifaires des opérateurs hôtes sont souvent mises en avant pour expliquer cette situation. Simpleo, filiale de SFR a-t-il obtenu des conditions privilégiées ? « *Nous n'avons obtenu aucune conditions spécifiques de la part de SFR et en effet, nous considérons que nous payons trop cher la minute. Si nous sommes parvenus à proposer des tarifs aussi bas, c'est parce que notre offre est très simple* », explique Jean-Michel Neyret.

En tout cas, les ambitions ne sont pas 'basiques'. Simpleo compte actuellement 150.000 clients de Debitel. Il vise 500.000 abonnés en trois ans, voire le million, seuil atteint par Virgin Mobile. On lui souhaite bonne chance.