

MVNO: NRJ Mobile réclame à SFR une baisse des prix de gros

Les relations entre les opérateurs virtuels (MVNO) et les opérateurs sur lesquels ils sont adossés demeurent conflictuelles. On se souvient des colères de Tele2 concernant les conditions et les tarifs proposés par Orange ou SFR.

Cette fois, c'est NRJ Mobile qui, quelques mois après son lancement, souhaite revoir les prix de gros imposés par son partenaire, SFR. Dans un entretien à la *Tribune*, Jean-Paul Baudecroux, président de NRJ Group, explique que l'entreprise travaille « *actuellement avec SFR à l'amélioration des conditions tarifaires, et nous discutons notamment le prix de gros auquel nous lui achetons la minute de communication. N'oublions pas que si les opérateurs mobiles virtuels sont rentables, alors c'est la tranquillité assurée pour les opérateurs de réseau puisque les autorités ne chercheront pas à les réguler davantage. A ce titre, l'autorité de régulation et le ministère de l'Industrie nous suivent de près* ». Plus de trois mois après son lancement, NRJ Mobile compte 100.000 clients, selon le président cité par le quotidien. Ils étaient 60.000 il y a un mois. NRJ précise avoir séduit les jeunes consommateurs, notamment grâce à la personnalisation du numéro, l'absence de durée de validité des recharges, le SMS offert pour chaque appel d'au moins une minute et à l'option « Double Impact » qui pour 25 euros permet de doubler le montant de toutes les recharges pendant six mois. Avec Tele2 Mobile, NRJ Mobile est le seul MVNO (opérateur virtuel) de masse. Pour rappel, un MVNO ne possède pas de réseau. Il achète en gros des accès et des minutes de communication à un opérateur et les revend ensuite sous sa propre marque. Ces MVNO sont censés dynamiser le marché. Mais il faut bien reconnaître que jusqu'à présent, les parts de marché de ces MVNO restent marginales. Ce qui n'est pas l'ambition de NRJ. Fort de son audience massive en radio (11 millions d'auditeurs) et de son image auprès des jeunes, le groupe entend rassembler le plus grand nombre avec son offre. Il vise pas moins d'un million d'abonnés d'ici 2008 avec un objectif de résultat opérationnel à l'équilibre dès la fin de la deuxième année d'exploitation ou au début de la troisième. Pour y parvenir, NRJ Mobile mise sur l'internet mobile haut débit et le multimédia. Internet mobile avec des mobiles 2G et **surtout 3G**, le MVNO est ainsi le seul opérateur virtuel à proposer des combinés UMTS et des services 3G Multimédia avec des synergies entre l'opérateur, la télévision (NRJ 12) et la radio: NRJ Mobile propose des services de téléchargements aux contenus riches allant de la musique aux blogs en passant par les jeux vidéo. Grâce aux différents supports du groupe, la promotion croisée de l'offre mobile est puissante et soutenue. Ce qui manque parfois aux MVNO. Enfin, la distribution n'est pas oubliée puisque NRJ Mobile est distribué dans un réseau incluant les hypermarchés Carrefour, les magasins Darty, les enseignes d'Avenir Télécom, ainsi que 8.000 buralistes et les banques CIC-Crédit Mutuel. Mais NRJ Mobile doit également composer avec une concurrence féroce. Il y a d'abord les MVNO low cost comme Tele2 dont les ambitions sont également très fortes. Surtout, le terrain de la musique est déjà bien occupé par les opérateurs classiques ou par des acteurs comme M6.