

MVNO: Tele2, excédé, saisit l'ART

Tele2 en a assez d'attendre, de négocier, et encore de négocier. L'opérateur alternatif qui souhaite devenir opérateur virtuel (MVNO) en s'adossant à un opérateur mobile ne parvient pas à obtenir des conditions satisfaisantes auprès d'Orange.

Pour rappel, un MVNO n'a pas de réseau et achète, en gros, des minutes de communication à un opérateur classique. Il revend ensuite ces minutes sous son propre nom et avec son propre réseau de distribution. Les MVNO sont censés dynamiser et ouvrir le marché à la concurrence. *« Après 4 ans d'efforts, et une dernière phase de négociations MVNO infructueuses de 6 mois, Tele2 fait appel à l'ART pour conduire Orange à lui vendre des minutes en gros, et entr'ouvrir ainsi le marché français des mobiles », explique Tele2. Et de poursuivre: « Tele2 souhaite simplement bénéficier du contrat standard MVNO d'Orange, par exemple celui qui a été utilisé pour Breizh Mobile, complété notamment par des remises liées au volume, pour tenir compte des ambitions de Tele2. (...) Au contraire des MVNO déclarés, Tele2 a une ambition nationale et qui vise l'ensemble des consommateurs et des PME ». Comme Debitel avec SFR, « Tele2 vendra ses services de téléphonie mobile en direct, par téléphone et sur internet ». Tele2 dénonce des conditions injustes et considère que les accords de MVNO signés jusqu'à aujourd'hui, Orange/Breizh Mobile/M6 et SFR/Debitel/NRJ n'ont pas ouvert le marché. Ce qui n'est pas faux. Orange et SFR contrôlent toujours 80% du marché de la téléphonie mobile malgré l'arrivée de nouveaux arrivants! En août dernier, Tele2 passait déjà à l'offensive: « Les projets d'opérateurs mobiles virtuels (MVNO) [sont des] alibis qui apparaissent en ce moment; ils montrent par la modestie de leurs objectifs et de leurs tarifs, que nous avons raison de continuer à demander le droit de participer à ce marché pour l'animer », confiait Jean-Louis Constanza, dg de Tele2 France, au magazine 'Mobile Business'. Même tonalité de la part de Julien Dourgnon, en charge des télécoms pour l'association UFC-Que Choisir? qui estime: « Pour qu'il y ait un effet véritable sur la concurrence, il faut qu'un opérateur virtuel soit assez puissant pour véritablement baisser les tarifs de gros. Debitel et Phone House ne viennent pas contester le pouvoir des 3 opérateurs nationaux. Au mieux, ils compléteront le marché actuel grâce à des offres de niche ». L'arrivée de NRJ et de M6 faciliteront peut-être les choses. Tele2 s'y connaît en MVNO: il a lancé 5 opérateurs virtuels en Europe depuis 2000. Selon plusieurs sources, l'opérateur souhaite investir 150 millions d'euros dans ce projet en France, dont 100 millions en marketing. Mais pour l'instant, ce n'est pas gagné.*