

Prixtel lance l'illimité mobile sans engagement à moins de 30 euros

« Nous sommes très contents car il y a beaucoup de mouvements autour des MVNO », se réjouit **David Charles**. La part des opérateurs mobiles virtuels en France frôle aujourd'hui les 10 %, probablement aidés par [l'affaire de l'augmentation de la TVA](#). « Un chiffre que les analystes n'avançaient pas avant 2012 », souligne-t-il. Un mouvement que le président-fondateur de Prixtel décide aujourd'hui d'accélérer en lançant **deux nouvelles offres mobiles très concurrentielles** sur le marché de la mobilité.

Le premier, **Sumo**, propose une offre voix et SMS illimités (dans la limite de 50 numéros différents appelés par mois et 2 heures par communication) pour **29,99 euros** par mois. Le tout **sans engagement** mais sans téléphone sponsorisé non plus. Pour 10 euros supplémentaires, Sumo s'enrichit de l'accès Internet et e-mail illimités (dans la limite de 500 Mo de données échangées au-delà desquels le débit tombe à 64 Kbit/s). Soit l'offre voix+Internet illimitée la plus économique du marché à notre connaissance sachant que [Numericable qui défrayait la chronique](#) la semaine dernière se révèle 10 euros plus cher (pour l'offre téléphonie seule). Et avec engagement de 24 mois, comme chez les opérateurs de réseaux.

Certes, **les polémiques ne manqueront pas de tourner sur les restrictions liées à la notion d'illimité** (comme les 99 numéros différents autorisés chez le câblo-opérateur, ou encore la bande passante qui ne descend pas sous les 128 Kbit/s, voire 256 Kbit/s en cas de dépassement) mais Prixtel a fait ses calculs, notamment sur la base des expériences précédentes en matière d'illimité (avec [un forfait mobile voix lancé en 2009](#) pour 50 euros). « Selon nos statistiques, les utilisateurs appellent 32 numéros en moyenne et consomment moins de 300 Mo par mois », assure **Anthony Poyac**, le directeur général de Prixtel.

L'autre offre, **Ultimo**, ajoute à Sumo **un choix de smartphones sponsorisés** pour moins de 60 euros mensuel. Ce qui engage en revanche à signer pour 24 mois (ou 12 mois pour 5 euros supplémentaires). Cette offre signe notamment **le retour de l'iPhone** (4 en l'occurrence) chez Prixtel, néanmoins proposé à 229 euros. Les bourses plus modestes se tourneront vers un Android [Nexus S](#), un Windows Phone 7 Omnia7, de Samsung, tous les deux disponibles à 49 euros. Entre les deux, on trouvera à 99 euros le BlackBerry Torch et, à partir du 28 mai, [le Galaxy SII](#) (encore Samsung). Une bonne affaire en regard des 649 euros du terminal nu.

Avec ou sans engagement, SIM seule ou accompagnées d'un smartphone, les nouvelles offres voix de **Prixtel jouent la carte de la simplicité** (« avec le minimum d'astérisque », promet David Charles) et complètent avantageusement les forfaits jusqu'alors proposés : le prépayé Chrono (« celle qui marche le mieux », assure David Charles); le modulaire Modulo et le forfait 5 heures Tempo). Objectif : atteindre **entre 200.000 et 250.000 clients à la fin de l'année**, contre 140.000 aujourd'hui (pour un chiffre d'affaires prévisionnel de 55 millions d'euros). Un objectif raisonnable quand on sait que Prixtel double la taille de sa clientèle depuis 8 ans et que l'opérateur répond également à la demande d'accès Internet fixe depuis le [lancement de son offre ADSL](#) en mars dernier. Une offre qui rencontrerait son public. « On est au dessus des 20.000 clients attendus au

lancement », assure Anthony Poyac qui n'entre pas dans les détails.

Avec cette nouvelle offre illimitée à moins de 30 euros, **Prixtel prend des risques** en anticipant sur [la baisse programmée du coût des terminaisons d'appel](#) jusqu'en 2013. L'opérateur joue néanmoins l'économie en proposant la vente en ligne exclusivement (à la manière de Free avec l'ADSL mais [qui semble en revenir](#)).

Une prise de risque finement calculée et qui **va accentuer la pression sur les futures offres mobiles** de la filiale d'Iliad. « *Free va devoir intégrer les offres que les MVNO lancent aujourd'hui, commente David Charles, son espace économique commence à se réduire avec l'arrivée des offres illimitées* ». Notamment celles des MVNO prêts à se distinguer des opérateurs traditionnels par des offres réellement attractives (le lancement de [La Poste Mobile](#) en est un exemple). Et si la vente de minutes aux MVNO constituait finalement l'arme la plus redoutable des opérateurs pour lutter contre l'arrivée prochaine de Free sur le marché?