

Quel avenir pour les MVNO en France ?

Quelle place le marché français des télécom peut-il laisser aux MVNO face au modèle hyper concurrentiel de Free et alors que le nouvel ensemble SFR-Numericable semble suivre cette voie en préparant, pour le 1er avril, selon [Le Parisien](#) un forfait 2 heures d'appel à 2 euros également ? Au quatrième trimestre 2014, la part des opérateurs virtuels de réseau mobile est tombée sous la barre des 10%, à 9,6%. Un taux qui n'avait pas été atteint depuis juin 2011. Alors que ces opérateurs alternatifs atteignaient les 11,7% en septembre 2014. Leur maximum historique.

Certes, le recul s'explique principalement par le rachat de SFR par Numericable, officialisé [en juin 2014](#) mais activé avec [le feu vert de l'Autorité de la concurrence](#) fin octobre. Avant l'opération, Numericable opérait ses offres mobiles sur le réseau de Bouygues Telecom. Depuis la fusion, le MVNO Numericable s'est fondu dans SFR. De plus, parallèlement à SFR, Numericable avait racheté Virgin Mobile (Omea Telecom). Enfin, le groupe envisagerait de mettre fin à Joe Mobile, également propriété de SFR, dans le cadre de la simplification de ses offres, rapporte [Le Figaro](#). Au final, ce sont 2 millions de clients « MVNO » qui pourraient être intégrés dans les chiffres de SFR.

Le recul des MVNO

Il n'en reste pas moins que le marché des MVNO a reculé de 1,6 million de cartes SIM en un an (-10,7%) quand, dans le même temps, le marché global des télécoms a vu l'arrivée de 2,2 millions de nouvelles lignes mobiles (+5,9%). Une tendance qui n'a pas échappé à nombre d'acteurs à commencer par la grande distribution. Darty a senti le vent tourner et [s'est vendu à Bouygues Telecom](#) peu après l'arrivée de Free mobile. System U a également quitté le secteur tandis que Carrefour, Auchan ou Leclerc ne se montrent guère plus dynamiques en la matière.

Bref, le marché semble mûr pour un nouveau mouvement de concentration. Et *Le Figaro* croit savoir que Prixtel pourrait être le prochain sur la liste des rachats. Le MVNO fondé en 2004 aurait reçu plusieurs offres et aurait mandaté la banque Rotschild pour les étudier. Des offres qui « *arrivent souvent, déclare David Charles, fondateur de Prixtel, à la rédaction de Silicon.fr. Cela montre qu'il y a une concentration du secteur mais ça ne veut pas dire que l'on va accepter [les offres].* »

Un secteur fragile

Le président de Prixtel reconnaît néanmoins la fragilité du secteur. « *Les pouvoirs publics ont fait venir les MVNO pour organiser la concurrence sur le marché mobile en France mais quand la concurrence est trop forte avec Free, le fusible, c'est nous.* » La vente de Prixtel s'inscrit ainsi dans « *une étape de réflexion s'il n'y a pas de volonté des pouvoirs publics de maintenir la concurrence* ». Bref, la situation s'est inversée et les opérateurs viennent désormais concurrencer leurs concurrents et néanmoins clients.

Et l'arrivée de l'équipe Numéricable/Altice au sein de SFR (sur le réseau duquel s'appuie Prixtel) n'arrange pas forcément les choses. David Charles reconnaît que « *les relations commerciales sont différentes depuis le rachat de SFR* » et, s'il ignore s'il s'agit d'une situation transitoire ou pérenne, il ne voit pas aujourd'hui « *de signe encourageant de politique de MVNO* » de son fournisseur. « *Dans 5 ans, il*

y aura moins ou plus du tout de MVNO en France et les prix remonteront », conclut-il.

L'offre spécialisée

En attendant, les MVNO pourraient trouver leur salut dans la spécialisation ou, plus risqué, en entrant dans une nouvelle concurrence frontale avec les opérateurs sur les offres quadruple play (4P). Le nouvel ensemble Numericable-SFR s'est ainsi vu imposer l'ouverture commerciale de son réseau très haut débit câblé à la concurrence. Mais [les tarifs annoncés rendent les accès intenables](#) économiquement parlant.

Reste la spécialisation. Un modèle sur lequel s'est engouffré Pritel sur le marché grand public avec l'idée centrale de coller aux plus près des besoins des clients selon un système basé sur des paliers de consommation. La dernière offre en date évolue ainsi entre moins de 6 euros pour les appels/SMS/MMS illimités sans Internet et moins de 25 euros avec 6 Go de données mobiles, en 4G qui plus est. Un modèle qui répond aux besoins de 200 000 clients Pritel aujourd'hui.

L'approche professionnelle

Mais l'avenir des MVNO se trouve probablement plus du côté des offres aux entreprises ou la mobilité s'inscrit comme une brique d'un service global. C'est notamment le modèle choisi par Hub One. D'abord spécialisé dans les solutions de télécommunication pour les besoins des Aéroport de Paris, l'opérateur s'est diversifié dans la géolocalisation et la mobilité à coup de terminaux personnalisés (notamment durcis), d'applications métiers et d'offres de communications fixes-mobiles unifiées (lire [Hub One : de l'opérateur à la société de services](#)). Autre exemple similaire avec [Coriolis](#) qui propose un ensemble de services fixes et mobiles aux entreprises et particuliers.

Autre modèle, celui d'opérateur en marque blanche pour les intégrateurs, collectivités et autres organisations qui ont des besoins de communications mobiles sans être eux-mêmes opérateur. C'est notamment la voie choisie par [Legos](#) qui opère son propre cœur de réseau sur l'infrastructure d'Orange. Comme le rappelle David Charles, « *c'est un marché qui bouge beaucoup depuis 3 ans* ». Et qui n'a visiblement pas fini.

Lire également

[Internet mobile : Google bientôt opérateur ?](#)

[MWC 2015 : Panasonic devient MVNO pour objets connectés](#)

[Les forfaits sans engagement deviennent la norme en France](#)

crédit photo © Rido - shutterstock