

NOUVELOBS.COM CHALLENGES.FR SCIENCES & AVENIR

le nouvel **Observateur**

Rechercher

Mots clés OK

Valeurs (bourse) OK

Bilans (sociétés) OK

Météo Traducteur Dictionnaire

Challenge^s.fr
L'économie en temps réel

> S'abonner au magazine
> Lire le magazine
> S'inscrire à la newsletter
> Espace abonnés

Challenges.fr
dans votre poche

www.challenges.fr toute l'actu sur votre mobile

Et en avant-première
chaque semaine le
sommaire du magazine
Challenges.



ACTUALITES BOURSE VIDEO BILANS MAGAZINE CARRIERES CLASSEMENTS ATLAS ECO HIGHTECH IMMOBILIER AUTOMOBILE ANNONCES

ACCUEIL ACTUALITES COMPARATIF TELECHARGER ASTUCES-FAQ GALERIE PHOTO VIDEOS

ACTUALITÉS CHALLENGES < HIGH TECH < DEPECHEES 03.08.2009 00:00

Télécoms - Technologies

4e licence 3G : Free va-t-il bousculer le marché du mobile ?

Alors que l'appel à candidatures a enfin été lancé, ZDNet.fr a interrogé experts télécoms et associations de consommateurs pour savoir si Free, favori des observateurs, aura la capacité de secouer un marché du mobile bien verrouillé.

La perspective de voir apparaître en France un 4e opérateur de téléphonie mobile commence enfin à devenir palpable. Le gouvernement vient en effet de [lancer l'appel](#) à candidatures, les opérateurs intéressés ont jusqu'au 29 octobre pour se manifester.

Jusqu'à présent, [Free](#) est le seul groupe à avoir fait acte de candidature. Il fait aussi figure de favori pour les observateurs. Il faut dire que la filiale d'Iliad prépare le terrain depuis longtemps et promet beaucoup.

Car l'opérateur entend dupliquer sa stratégie d'agitateur éprouvée avec succès sur le haut débit fixe afin de faire baisser les prix en proposant enfin des offres différenciantes. "Si on prend comme référence les prix d'aujourd'hui, l'idée de diviser pratiquement par deux le montant moyen est quelque chose de raisonnable", a estimé Maxime Lombardini, directeur général de l'opérateur.

Facture divisée par deux ?

Un argumentaire repris récemment par Xavier Niel, patron de l'opérateur, lors d'un chat sur le Journal du Freenaute : "La France est la pays le plus cher de l'Europe pour le mobile. En Autriche, pour 19,5 euros par mois, vous avez un iPhone, 1000 minutes de téléphone, 1000 SMS et 3 Go de data. De qui se moque-t-on ? de nous, de vous !", tonne-t-il.

C'est en effet tout l'objectif de cette licence : secouer un marché du mobile très verrouillé. Rappelons que Orange et SFR se partagent plus de 80% du gâteau tandis qu'une étude a montré que la majorité des abonnés français n'avait pas changé d'opérateur depuis plus de 5 ans.

Free a-t-il néanmoins les moyens de ses ambitions ? Pour les analystes que ZDNet.fr a interrogé, l'opérateur semble avoir toutes les cartes en main même si le chemin sera long et rude face aux opérateurs en place.

Sa position de favori semble faire l'unanimité. "Iliad est celui qui se porte le mieux, celui qui gagne de l'argent. Logique donc qu'il soit le préféré de l'Arcep", commente Philippe Torres, directeur des études pour l'Atelier BNP Paribas.

"Il faut en effet un acteur qui soit capable de déployer du réseau et d'investir de façon massive en infrastructure. Free semble avoir les moyens et surtout, ils ont la culture du réseau, un atout très important face à d'autres candidatures. Par contre, l'expérience mobile ne s'apprend pas du jour au lendemain.", ajoute-t-il.

"A 90%, c'est Free qui emportera le morceau, les [autres candidatures éventuelles](#) (Virgin, Numericable, Orascom, Kertel) ont peu de chances de réussir surtout si ces acteurs se lancent seuls", avance de son côté Ronan de Renesse, Senior Analyst Head of Mobile Media pour Screen Digest.

Du côté de sa capacité à [secouer le marché](#), les avis sont également assez positifs même si la guerre des prix annoncée laisse perplexe. "Ils peuvent jouer sur deux tableaux, celui des prix et celui des offres pour séduire leur base de clients. Mais ils ne se lanceront pas dans une guerre des prix immédiatement. Le défi est d'abord de convertir une part importante de leur parc avec une offre novatrice", avance Thomas Husson de Forrester.

"L'innovation fait partie de leur ADN, on peut leur faire confiance pour dynamiser l'offre", ajoute Philippe Torres.

"Mais lancer une guerre des prix me paraît difficilement faisable à long terme. Je pense que Free se démarquera d'abord et avant tout à travers de nouvelles offres novatrices. Inutile de diviser les prix par deux pour dynamiser le marché".

Objectif : devenir un opérateur intégré

"A partir du moment où il y aura un 4e opérateur, cela va créer de la concurrence et donc une baisse des prix", estime Ronan de Renesse. "Mais Free pourra aller plus loin grâce à leur image de marque et leurs moyens financiers. Ils vont certainement jouer la carte du multiplay en intégrant le mobile dans leurs offres tripleplay".

Pour autant, ce type d'offre intégrée et unique sont-elles véritablement attendues ? L'échec d'Unik d'Orange et les difficultés d'Ideo de Bouygues Telecom ne semblent pas plaider en faveur du quadriplay. "Ca ne fonctionne en effet pas très bien", poursuit l'expert de Screen Digest.

"Mais de telles offres devraient attirer les clients d'autres opérateurs. Le véritable ennemi de Free, c'est Orange". Et d'ajouter : "outre le quadriplay, Free devrait également se concentrer sur l'Internet mobile en 3G en proposant des clés USB dédiées".

T Taille texte

Imprimer

Envoyer

Partager

Réagir

Translate

COMPARATIF

Reflex / Bridge numérique

1 CANON EOS 500D



2 NIKON D3000



3 PANASONIC Lumix DMC-FZ28



> Voir le classement

GALERIE PHOTO



GPS

3g mobile network

Search 3g mobile network Compare The Top UK Results

Bookmarks.Excite.co.uk

Un emploi très demandé

Formez vous avec nos cours, QCM Devenez un(e) expert(e) S.A.P

www.sofa-street.com

Pay-per-Article Briefing

Korea Japan Reports Q&A Forecasting Mobile Semicon RFID Samsung Green

YonkuKenkyu.com

