



## «Le low-cost, solution pour être rentable»

Jean Vital de Rufz, président et fondateur de meilleurmobile.com se penche sur le concept des mobiles vendus en hypermarché.

Le concept E. Leclerc Mobile est-il pertinent ?

La dégressivité des tarifs a été à la base du succès de Virgin Mobile en Grande-Bretagne. Cette offre grand public pousse à la consommation mais reste très flexible, donc intéressante.

Le mariage de la grande distribution avec la téléphonie est-il heureux ?

Avec 341.000 activations de cartes SIM chez les MVNO au troisième trimestre, dont 155.000 nouveaux abonnés, que reste-t-il à chacun ? Si Virgin et Télé2 ont décroché 140.000 contrats, il n'en reste que 200.000 pour Carrefour et Auchan.

Quelles solutions envisager pour être rentable?

Le low-cost, par exemple. C'est l'option de Télé2. Au-trement, les MVNO se trouvent en concurrence quasi frontale avec les opérateurs historiques, ce qui leur impose un marketing subtil qui ne peut reposer que sur une marque forte, comme Virgin.

- ©2007 20 minutes

20 Minutes, éditions du 04/12/2007 - 07h10 dernière mise à jour : 04/12/2007 - 07h23

<http://www.20minutes.fr/article/198569/High-Tech-Le-low-cost-solution-pour-etre-rentable.php>