

22 octobre 2008
Communiqué de presse

TELE2 Mobile : annonce des résultats financiers du troisième trimestre 2008

À l'occasion de la publication de ses résultats, Grégory Gosset , directeur général de TELE2 Mobile répond :

Question :

En France, TELE2 Mobile est le seul MVNO rentable et ceci depuis maintenant deux trimestres consécutifs, pourquoi continuer à vous plaindre des conditions de votre contrat avec votre MNO?

Réponse :

Atteindre la rentabilité dans les 3 premières années est le minimum que l'on puisse attendre d'une société qui doit, et c'est quand même la moindre des choses, assurer sa pérennité. C'est également un devoir vis-à-vis de nos actionnaires mais aussi de nos salariés et des clients qui nous font confiance.

Ceci dit, notre stratégie est celle de la croissance rentable: nous considérons que les conditions actuelles du marché ne nous permettent pas d'investir dans une conquête massive de parts de marché. Ainsi, tant que les freins au développement des MVNO (contractuels, techniques et tarifaires) ne seront pas levés, nous concentrerons nos efforts sur la rentabilité de nos opérations.

Question :

Alors, pourquoi ne pas avoir utilisé vos derniers bénéfices pour conquérir de nouveaux clients ?

Réponse :

Fidèles à nos engagements vis-à-vis de nos clients, nous avons préféré utiliser les bénéfices du 2nd trimestre pour effectuer de nouvelles baisses de prix et continuer à offrir les meilleurs tarifs du marché. C'est ainsi que nous avons baissé nos tarifs jusqu'à 15 % en septembre.

Et nous pourrions faire beaucoup mieux encore (50% moins cher que les opérateurs de réseau) si nos demandes contractuelles, techniques et tarifaires étaient suivies, conformément aux récents avis de l'Arcep et du Conseil de la Concurrence.

Question :

Comment, en offrant les meilleurs tarifs du marché, vous parvenez à réaliser un chiffre d'affaires deux à trois fois supérieur à d'autres MVNO qui affichent à peu près deux fois plus de clients que vous ?

Réponse :

Chez TELE2 Mobile, nos clients sont tous des abonnés, à la différence des autres acteurs MVNO. En effet, nous pensons que la viabilité du modèle économique MVNO passe par les offres forfaits qui garantissent un revenu mensuel récurrent. De plus, la croissance de notre chiffre d'affaires (+12% par rapport au 3e trimestre 2007) vient du développement de l'usage et de la fidélité de nos clients.

Ce qui importe, in fine, c'est le chiffre d'affaires généré et non le nombre de clients déclaré.

Question :

Le Plan Numérique 2012 présenté lundi par Eric Besson ne fait-il pas la part belle aux MVNO ?

Réponse :

L'intérêt croissant du gouvernement pour les MVNO est une bonne chose et nous nous en félicitons. Il est le signe d'une prise de conscience, au plus haut niveau de l'Etat, de l'impact qu'ont dorénavant les prix des services de télécommunications sur le pouvoir d'achat des Français et des bénéfices d'une saine concurrence. En revanche, et au delà de l'intention de favoriser le développement des MVNO, ce plan ne fait état d'aucune mesure concrète, et immédiatement applicable, susceptible d'engendrer une croissance massive du secteur au bénéfice de tous les consommateurs et en particulier de ceux, trop nombreux, qui n'ont pas encore les moyens financiers d'accéder à la téléphonie mobile.

A PROPOS DE TELE2 MOBILE :

TELE2 Mobile (www.tele2mobile.fr) est le leader français des MVNO (Mobile Virtual Network Operator) avec 450.000 clients post-payés. Lancée en juin 2005 TELE2 Mobile est filiale à 100% du groupe TELE2.

Avec l'économie, la simplicité et la qualité pour valeurs fortes, TELE2 Mobile s'emploie, depuis 2005, à offrir les prix les plus bas du marché aux consommateurs. Forfaits très économiques, téléphone mobile à 0€... TELE2 Mobile démocratise l'accès au téléphone mobile.

TELE2 est l'un des premiers opérateurs télécoms alternatifs en Europe. La mission de TELE2 est de fournir des services de télécommunication simples d'utilisation et économiques. TELE2 s'emploie à proposer les prix les plus bas du marché aux consommateurs. 24 millions de clients, dans 12 pays, utilisent les services de téléphonie mobile, fixe, réseaux de données, TV par câble et contenus de TELE2. Depuis sa création en 1993 par Jan Stenbeck, TELE2 est devenu un des principaux concurrents des opérateurs historiques. TELE2 est coté à la bourse de Stockholm (OMX Nordic Exchange) depuis 1996. En 2007 le chiffre d'affaires de TELE2 a atteint 4.43 Milliard d'euros (41.5 milliards SEK) pour un bénéfice opérationnel net (EBITDA) de 670 millions d'euros (6.3 milliards SEK). Plus d'informations sur www.tele2.com

Contacts Presse

Aromates pour TELE2 Mobile

Stéphanie Lefebvre - Oustry

Tel : 01 46 99 10 83

Mail : slefebvre@aromates.fr

TELE2 MOBILE
POURQUOI PAYER PLUS ?