

Noël 2008

Evitez le mirage des points de fidélité opérateurs pour changer de mobile

Boulogne-Billancourt, le 1^{er} décembre 2008 - Comme chaque année à l'approche de Noël, les opérateurs lancent des offres alléchantes qui associent des mobiles dernières générations à des forfaits pour une promesse d'économie substantielle. L'occasion paraît donc idéale pour le consommateur tenté d'utiliser ses points de fidélité pour obtenir un mobile à prix réduit. Et pourtant, comme le démontre Meilleurmobile.com, le leader français de la vente en ligne de téléphones mobiles avec et sans abonnement, c'est une erreur qui peut coûter cher.

Changer de mobile : la tentation des points de fidélité

Dans l'univers de la téléphonie mobile, la frénésie commerciale de Noël est soutenue par les nombreux contrats arrivant à échéance à cette période. L'abonné doit alors faire face à différentes alternatives : accepter l'offre de son opérateur pour renouveler son mobile en utilisant ses points de fidélité, acheter un mobile nu ou s'offrir le mobile de ses rêves en changeant d'opérateur.

La grande majorité des abonnés, par habitude ou par manque d'informations, choisissent de rester chez leur opérateur qui propose une offre, en apparence, alléchante consistant à utiliser leurs points de fidélité pour abaisser le prix d'un nouveau mobile contre un réengagement de 2 ans.

Résilier son abonnement : une bien meilleure affaire

« *En général les mobiles proposés dans les programmes de fidélité sont nettement plus chers que les mobiles proposés par un autre opérateur dans le cadre d'un nouvel abonnement. Les opérateurs misent sur la paresse ou la méconnaissance des consommateurs qui ne savent pas qu'il est aussi facile de changer d'abonnement que de renouveler. Le changement d'abonnement permet en outre de réaliser une économie moyenne de 30% sur sa facture de téléphonie mobile* » affirme Jean-Vital de Rufz, président fondateur de Meilleurmobile.com, qui pointe le double avantage : baisser sa facture et payer moins cher son mobile en ne s'engageant que sur 12 mois.

Les exemples suivants l'illustrent bien :

- En renouvellement chez Orange un Nokia N95 est proposé à 99€ à un client payant depuis 2 ans chez Orange une facture de 80€ par mois.
Ce même téléphone est vendu sur le site Meilleurmobile à 1€ avec un forfait Bouygues à partir de 27,90€/mois (soit 1H de communication) ou à 1€ avec un forfait SFR Essentiel à partir de 43,90€ par mois (soit 3H de communication)
- En renouvellement chez SFR un Nokia N95 est proposé à 129€ à un client payant depuis 2 ans une facture supérieure à 60€ par mois.
Ce même téléphone est vendu sur le site Meilleurmobile à 1€ avec un forfait Bouygues à partir de 27,90€/mois (soit 1H de communication) ou à 1€ avec un forfait Orange Origami Star à partir de 42,50€/mois (soit 2H de communication)
- En renouvellement chez Bouygues un Nokia N95 est proposé 139€ à un client payant depuis 2 ans une facture supérieure à 60€ par mois.
Ce même téléphone est vendu 1€ sur le site Meilleurmobile avec un forfait SFR Essentiel à partir de 43,90€/mois (soit 3H de communication) ou à 1€ chez Orange avec un forfait Origami Star à partir de 42,50€/mois (soit 2H de communication)

Le système de rémunération de points des opérateurs :

	Bouygues	SFR	Orange
Systeme d'obtention de Points	1€ facturé = 2 pts	1€ facturé = 10 pts	1€ facturé = 1 pt
Points d'ancienneté	120 pts/mois + 1000 pts à 18 mois	2500 pts/an ou plus selon conso	20 pts/mois
Seuil minimum (pour accéder aux offres de renouvellement de mobile)	3000 pts	20000 pts	2400 pts

« Aujourd'hui la résiliation n'existe plus lorsque l'on change d'opérateur. C'est le nouvel opérateur qui s'en occupe et transfère dans un délai de 10 jours maximum le numéro sur le nouvel abonnement. Le changement d'opérateur est donc aussi simple qu'un renouvellement et permet de gagner beaucoup d'argent comme ces exemples le prouvent. Les abonnés ont donc tout intérêt à regarder les offres des autres opérateurs pour obtenir le mobile dernier cri au meilleur prix ! », poursuit Jean-Vital de RUFZ.

Les 5 conseils de Meilleurmobilite pour profiter des offres de Noël tout en réalisant des économies :

- 1 - Avant de prendre toute décision vérifier que vous pouvez changer d'opérateur en composant le 527 pour Orange, le 933 pour SFR et le 658 pour Bouygues Telecom (appel gratuit sur un serveur vocal).
- 2 - Comparer pour le modèle retenu l'offre de son opérateur actuel (en utilisant les points) avec les offres des autres opérateurs qui seront très souvent plus intéressantes
- 3 - Choisir le forfait le mieux adapté à sa consommation, en utilisant notamment le comparateur proposé par Meilleurmobilite pour alléger sa facture. Comparer les différents forfaits permet de réaliser jusqu'à 30% d'économies sur son budget téléphonie mobile
- 4 - Ne pas négliger l'achat en ligne : dans 80% des cas, Internet propose les prix les plus avantageux*
- 5 - S'engager avec le nouvel opérateur... et sur 12 mois seulement pour être libre à Noël prochain !

* Résultats d'un relevé de prix effectué cet automne par Meilleurmobilite.com sur un échantillon composé des 11 mobiles les plus recherchés sur le site

A propos de Meilleurmobilite

Créé en 2005, Meilleurmobilite est un courtier et distributeur spécialisé dans la vente en ligne de téléphones mobiles avec et sans abonnement et de forfaits ADSL. Ses sites meilleurmobilite.com et meilleuradsl.com permettent aux internautes de comparer en temps réel, de sélectionner et d'acheter le téléphone mobile, le forfait mobile et le forfait ADSL le mieux adapté à leur consommation, en réalisant jusqu'à 30% d'économie sur leur facture.

Contacts presse
HDL Communication

Jérémy Bellais
jbellais@hdlcom.com
01 58 65 00 70

Violaine Danet
vdanet@hdlcom.com
01 58 65 00 77