



Rencontre avec Jean-Vital de Rufz PDG de Meilleurmobilite

by Jerome Tranie on 23 October 2006

Avec l'arrivée des MVNOs en plus des offres opérateurs existantes, il devient de plus en plus complexe de s'y retrouver en tant qu'utilisateur et consommateur. Dans ce contexte découvrons Meilleurmobilite.com.

PDAfrance : Bonjour Jean-Vital, merci de nous accueillir. Quelle a été votre expérience avant de vous lancer dans l'aventure Meilleurmobilite ?

Jean-Vital de Rufz : Avant de lancer le service Meilleurmobilite, j'étais Directeur Marketing et Communication chez Bouygues Telecom entre 1995 et 2003. En 1995 c'était les tous débuts de l'industrie de la téléphonie mobile. Le premier nom en interne de ce projet était O'Tel'O. Finalement, Martin Bouygues a préféré capitaliser sur le nom du groupe et donner un nom de personne à la téléphonie personnelle. A l'époque les mobiles ressemblaient à des « Fer à repasser » avec de grosses antennes flexibles. Les évolutions pour arriver aux solutions que l'on connaît maintenant ont été permanentes.

PDAfrance : Quelles innovations ont permis de faire évoluer la téléphonie ?

Jean-Vital de Rufz : Il suffit de partir de l'expérience client d'alors pour voir les innovations. En 1995, le téléphone s'achetait en prix Hors Taxes, il fallait souscrire à un abonnement fixe et les consommations étaient facturées à la minute. C'était le modèle « France Télécom » de la téléphonie fixe du moment. Bouygues a été le premier à proposer des solutions TTC et a créé le premier « forfait tout compris ». Avant le client achetait de manière séparée son téléphone et sa carte SIM. Pour l'aider, nous avons, les premiers, créé le « coffret tout en un », la SIM et le téléphone étaient dans la même boîte avec un prix réduit intégrant la subvention : ce fut les premiers « coffrets opérateur »

PDAfrance : En 1996 lorsque Bouygues s'est lancé, votre technologie était différente. Quels en étaient les atouts ?

Jean-Vital de Rufz : Oui effectivement, la licence prévoyait une technologie DCS 1800, soit une fréquence double des réseaux GSM 900 de nos concurrents. Au départ ce choix nous a comportait des inconvénients car la portée d'une émission en DCS 1800 est inférieure à celle d'un GSM 900 Hz et donc était un handicap à une couverture nationale du réseau. A tel point que 15 jours avant le lancement prévu le 1er Juin 1996, la lettre de l'Expansion (*ndlr : envoyée aux entreprises*), titrait que « Bouygues jetait l'éponge et abandonnait son projet téléphonie mobile ». Bien sûr, nous avons ce problème de couverture mais finalement la fréquence choisie permettait en densifiant notre réseau d'éviter les zones d'ombres d'un réseau classique. C'est comme éclairer une pièce pièce avec plusieurs lampes halogènes distribuées aux endroits utiles plutôt qu'avec une seule lampe de plafond.

PDAfrance : Une fois votre aventure achevée chez Bouygues Telecom. Vous vous êtes lancé un nouveau défi en démarrant Meilleurmobilite. Quel a été le déclic ?

Lancement Meilleurmobilite et services

PDAfrance : Une fois votre aventure achevée chez Bouygues Telecom. Vous vous êtes lancé un nouveau défi en démarrant Meilleurmobilite. Quel a été le déclic ?

Jean-Vital de Rufz : J'avais le badge 43 ;) J'ai vécu le temps des pionniers chez Bouygues Telecom, c'était la « conquête de l'Ouest », aujourd'hui la société compte plus de 7.000 collaborateurs et je n'avais plus la même envie. J'ai souhaité devenir entrepreneur. J'ai utilisé mon expérience du monde de la téléphonie mobile et j'ai créé en Juin 2004 Meilleurforfait.com sur un modèle publicitaire (*ndlr : publicité qui rémunère le site*). En Juin 2005, nous avons orienté différemment l'activité sur un modèle marchand. Le site est devenu Meilleurmobilite.com

PDAfrance : Quels services vendez-vous ?

Jean-Vital de Rufz : Nous vendons les abonnements des opérateurs nationaux Orange, Bouygues, SFR et les MVNO (opérateurs virtuels). Ils sont au nombre de 14 aujourd'hui sur le site Meilleurmobilite. c'est le seul espace de vente en France à proposer les offres de 14 opérateurs mobiles et de les associer à tous les mobiles disponibles sur le marché mondial.

PDAfrance : Comment vous différenciez-vous des boutiques qui permettent d'ouvrir une ligne ou de souscrire à un forfait ?

Jean-Vital de Rufz : Un de notre objectif est d'aider nos visiteurs à économiser de l'argent sur leur facture en découvrant l'offre la mieux adaptée à leurs besoins personnels. Pour les aider nous avons mis au point un comparateur qui permet de déterminer en fonction des critères d'usage l'offre la mieux adaptée au client. Le formulaire accessible depuis notre site détermine l'usage et la consommation à partir de 7 critères (<http://www.meilleurmobil.com/comparateur/comparateur-de-forfaits.do>). D'autre part, nous avons une très large gamme de terminaux disponibles immédiatement. Autre élément différenciant, nous proposons les offres de presque tous les MVNOs alors que certaines enseignes au mieux ne proposent que les offres des 3 opérateurs et leur MVNO lorsqu'ils en ont un. C'est le cas d'Auchan, de Carrefour, de la FNAC, de The Phone House et bientôt de Leclerc.

PDAfrance : Comment gérez-vous les MVNO ?

Jean-Vital de Rufz : Nous travaillons en affiliation. Le service client est donc géré directement par nos fournisseurs. D'ailleurs, le fait d'être affilié des MVNO nous permet d'observer objectivement le marché. Chez Meilleurmobil.Com , les MVNOs représentent 25 à 30% des ouvertures de ligne en ce moment ce qui est le double des chiffres publiés par l'ARCEP. C'est pourquoi nous avons lancé récemment un service d'information avec classement hebdomadaire des meilleures ventes de mobiles et de forfaits.

PDAfrance : Quelle anecdote pouvez-vous nous partager ?

Jean-Vital de Rufz : Un journaliste de Canal+ a vécu l'expérience Meilleurmobil en utilisant notre comparateur et a divisé sa facture par 2 ! (lien vers la vidéo de l'émission : <http://213.251.163.204/nnslda.wmv>)

PDAfrance : Quel message particulier souhaitez-vous faire passer aux lecteurs de PDAfrance ?

Jean-Vital de Rufz : Je les encourage à découvrir notre nouveau site <http://www.meilleuradsl.com> Nous utilisons notre expérience de la gestion des abonnements téléphoniques mobiles pour aider les utilisateurs à mieux choisir leur abonnement ADSL en fonction de leur localisation. D'ailleurs, pour montrer la convergence, nous sommes les premiers à revendre l'offre Unik lancée récemment par Orange.

PDAfrance : Merci Jean-Vital, bon lancement du site meilleuradsl.com

Jean-Vital de Rufz : Merci et à très bientôt !