

Trois questions Jean Vital de Rufz 1 Dépenser moins d'argent pour ses communications téléphoniques,

Président fondateur du site meilleurmobile.com

Trois questions

Jean Vital de Rufz

1 Dépenser moins d'argent pour ses communications téléphoniques, c'est possible ?

Il y a deux façons de faire des économies. Soit en achetant un téléphone moins cher. Soit en jouant sur son forfait. La meilleure solution, c'est bien sûr d'optimiser son forfait par rapport à ses besoins. Nous, nous affirmons qu'il est possible d'économiser jusqu'à 50 % sur sa facture de téléphone mobile.

2 Mais comment les consommateurs peuvent-ils s'y retrouver ?

Sur notre site, nous leur proposons de répondre à sept questions qui passent en revue l'ensemble de leurs besoins. Le nombre d'heures utilisées par mois. Le rapport week-end-semaine. Soir-journée. Quels sont les opérateurs le plus

fréquemment appelés ? Y a-t-il des numéros appelés plus régulièrement que d'autres ? Le niveau de consommation de SMS, etc. A partir des réponses à ces différentes questions, nous donnons les chiffres, opérateur par opérateur. Admettons que quelqu'un appelle six heures par mois. La solution la plus simple, ce serait de dire : il faut trouver le meilleur forfait six heures avec les reports de minutes et toutes les autres offres. Or, souvent, ce qui se révèle le plus intéressant, c'est de passer par des options qui permettent de compléter le forfait de base. Dans cette logique, on peut en effet se rendre compte qu'avec un forfait deux heures muni des bonnes options, on payera finalement deux fois moins cher qu'en prenant un six heures.

3 Pensez-vous que les prix des communications vont encore baisser ?

Aujourd'hui, aucun des trois opérateurs n'a intérêt à faire baisser les prix. Ils ont à peu près stabilisé leurs parts de marché. Ils ne vont pas s'engager dans des stratégies de conquête agressives. Cela pourrait changer avec l'arrivée d'un quatrième opérateur puisque la concurrence, à nouveau, jouera à plein. Pour l'instant, les opérateurs essaient avant tout de conserver leur revenu moyen par abonné. Quitte à proposer plus d'options pour le même prix dans le cadre d'opérations spéciales comme celles que l'on voit se développer en ce moment, à l'approche des fêtes de fin d'année.