

› QUESTIONS À

**Jean-Pierre Champion,**  
PDG de The Phone House

« La distribution dans le mobile doit être plus concurrentielle »



**LSA** - Vous lancez un service pour réduire la facture téléphonique de vos clients. Comment allez-vous vous y prendre ?

**Jean-Pierre Champion** - En faisant jouer la concurrence entre les offres des opérateurs. Nous pensons pouvoir réduire de 100 € par an et par foyer les factures de téléphone et d'internet, qui atteignent en moyenne 750 € par habitant. C'est un poste important que les Français voudront réduire en cette période de crise. Les spécialistes mobiles sont les seuls à proposer l'intégralité des offres du marché (les trois opérateurs + Virgin Mobile pour The Phone House) et nous pouvons jouer avec les différentes offres comme le quadruple play ou les forfaits bloqués pour réduire les factures.

**LSA** - Vous trouvez que le secteur manque de concurrence ?

**J.-P. C.** - Les opérateurs ne peuvent proposer que leurs propres offres. Or, ils ont un poids très important dans la distribution de téléphone mobile en France : 64 % sur les nouvelles acquisitions [les spécialistes comme The Phone House pèsent 16 % du marché, NDLR] et même 80 % sur le renouvellement. C'est à nous de proposer aux consommateurs une alternative pour faire jouer la concurrence. Après, il faut que les opérateurs virtuels montent en puissance et puissent négocier des tarifs intéressants avec les opérateurs. Nous devons réunir les conditions d'une vraie concurrence et je ne pense pas que le marché ait besoin d'un quatrième opérateur.

**Propos recueillis par F. Bianci**