



## TÉLÉCOMS

# Payer moins cher pour changer de mobile ?

LE DÉTAILLANT INDÉPENDANT THE PHONE HOUSE compare les prix des mobiles en renouvellement sur le Net.

THE PHONE HOUSE tente lui aussi de verser son écot au pouvoir d'achat. Le distributeur spécialisé dans les télécoms a mis en ligne un service permettant de comparer les prix entre les opérateurs lors d'un renouvellement de téléphone mobile. « Pour un client normalement constitué, il est impossible de comprendre les systèmes de fidélité des opérateurs. Ce sont des offres compliquées et opaques », souligne Jean-Pierre Champion, PDG de la filiale française de CarPhone Warehouse. Ce dernier estime pouvoir faire économiser 100 euros par an et par foyer.

Le site [www.combienjaidepoints.com](http://www.combienjaidepoints.com) permet de calculer en quelques secondes le nombre de points de fidélité dont vous disposez. Une fois votre numéro de portable saisi, le système affiche une liste de prix pour chaque modèle de mobile en vente, en tenant compte des différentes remises et subventions proposées par les opérateurs. Disponible également, un système d'alerte par e-mail destiné à prévenir le consommateur dès qu'un modèle précis de téléphone mobile descend sous un prix fixé. Seuls bémols, le compa-

rateur n'intègre ni les éventuels changements de forfait nécessaires, ni les frais de résiliation en cas d'engagement, ni les offres autres que celles d'Orange, SFR, Bouygues et Virgin Mobile. Les quatre opérateurs en question couvrent néanmoins 92 % des ventes de téléphones portables.

### ■ UN MARCHÉ JUTEUX

La moitié des achats de téléphone mobile seraient préparés en amont sur Internet. Les renouvellements de mobiles, qui représentent 40 % des ventes aux particuliers,

sont à 85 % effectués en boutique opérateur. Le détaillant indépendant lorgne donc logiquement sur ce marché. « Notre but est de créer une nouvelle concurrence chez les opérateurs lors d'un changement de mobile. Dans trois cas sur quatre, changer d'opérateur en portabilité est moins cher que de renouveler

son abonnement », affirme Jean-Pierre Champion. À terme, The Phone House vise 500.000 visiteurs uniques par mois. Des internautes que le spécialiste espère attirer dans ses magasins.

JULIEN DUPONT

**LES RE-  
NOUVELLE-  
MENTS DE  
MOBILES  
SONT  
À 85 %  
EFFECTUÉS  
EN BOUTI-  
QUE OPÉ-  
RATEUR.**