

Prixtel relance la guerre des box ADSL à 29,99 euros

Créé en 2004 par David Charles, Prixtel est un opérateur télécom virtuel *low cost* fixe et mobile. Sa stratégie mêlant offre économique de l'ordre de 30 % à 50 % sur les offres concurrentes (grâce à une technologie d'aiguillage maison [comme l'explique son directeur général Anthony Poyac](#)) et simplicité lui ont permis de doubler chaque année le nombre de ses clients pour atteindre les 120.000 aujourd'hui. Une base répartie entre professionnels (40 %) et particuliers (60 %).

Fort de ce succès, Prixtel s'attaque au marché de l'Internet en lançant, demain jeudi 31 mars, sa propre box ADSL. Produite par le même fournisseur que SFR (d'où sa totale ressemblance avec la Neufbox), la PrixtelBox apportera Internet haut débit et téléphonie fixe en dégroupage, total ou partiel, pour 29,99 euros TTC par mois (hors 16 euros d'abonnement France Telecom dans le cadre du dégroupage partiel). La liaison avec SFR s'étend aussi au niveau du réseau puisque ce sont sur les tuyaux de la filiale de Vivendi (qui desservent 9500 communes) que Prixtel appuie son offre de dégroupage total.

Une alternative au 'triple pay'

Ce qui distingue Prixtel des offres concurrentes? L'absence d'offre TV. Un atout selon **David Charles**. « *La PrixtelBox est une alternative au 'triple pay'* », ironise-t-il. Selon lui, le concept du forfait tout-en-un triple play (ADSL-téléphonie fixe-TV) « *vole en éclat* » avec l'arrivée des mobiles d'une part (« *un opérateur qui n'a pas d'offre ADSL et mobile n'existera pas* »), et la confusion générée avec l'augmentation de la TVA qui a explosé les factures des utilisateurs et noyé les forfaits à 30 euros dans un « *labyrinthe marketing* ». Surtout, sur les 20 millions de box ADSL, plus de la moitié paye le service télévision sans en bénéficier (soit par absence de besoin, soit par limites techniques).

« *Nous visons le client sur deux qui paie la TV sans l'exploiter* », dévoile donc le fondateur de la petite (15 salariés) mais dynamique entreprise. Et de pousser l'idée de modularité pour proposer une offre qui répond aux besoins des consommateurs en démarrant à moins de 20 euros mensuels pour l'ADSL seul et qui pourra s'enrichir des appels illimités vers les fixes en France (+5 euros) et mobiles (+5 euros également)* depuis la box. « *D'autres options seront proposées dans le futur* », ajoute le fondateur sans en dévoiler la teneur.

Une offre 'double play' qui rejoint celle de Free notamment (avec l'offre Freebox V5 qui perdure avec la télévision désormais en option à 1,99 euro), l'engagement de durée ou les frais d'activation/résiliation en moins (voire les deux) que pratiquent généralement les opérateurs nationaux. Pour Prixtel, le risque de perdre le client au bout de quelques mois à peine est stratégique. « *Nous nous devons d'être transparents, justifie Anthony Poyac, notre approche client est au centre de notre stratégie et nous avons très peu de départs. Comment pourrions-nous doubler notre base clientèle si nos clients n'étaient pas satisfaits?* »

25.000 abonnés PrixtelBox fin 2011

Une stratégie qui a jusqu'à présent fonctionner sur le secteur de la téléphonie, mobile ou fixe. Il

restera à vérifier son efficacité sur celui de l'ADSL qui nécessite notamment l'installation de matériel à domicile et, donc, complexifie quelque peu les aspects techniques. « *Nous avons évidemment dimensionné notre centre d'appel en conséquence, assure Paola Fabiani, responsable du service client qui rappelle que nous n'imposons pas de productivité [des téléconseillers/techniciens] et notre centre d'appel est basé à Paris* ». Pritel appuie sa *hotline* sur Wisecom.

La PritelBox pourra se coupler aux quatre offres mobiles de l'opérateur, toujours de manière modulaire (ce qui permettra par exemple de mettre un terme à l'accès ADSL sans interrompre le forfait mobile). Une souplesse dans la modularité qui permet ainsi à Pritel de proposer une offre couplant ADSL et mobile (5 heures d'appel et 3 numéros illimités) pour moins de 50 euros par mois. « *Notre positionnement est extrêmement agressif* », insiste David Charles.

Fort de ce concept, Pritel vise les 25.000 abonnements ADSL sur plus de 200.000 clients d'ici la fin de l'année. Une ambition raisonnable. L'offre Internet de l'opérateur s'enrichira de forfaits pour les entreprises « *avant l'été* », promet le fondateur.

* Soit un coût total de 29,99 euros pour la box, la téléphonie fixe illimitée (interruption de la communication au bout de 3 heures) et la téléphonie mobile illimitée (2 heures par appel et 49 correspondants différents par mois maximum).