

Wengo, le petit FAI, étoffe son offre VoIP

Après cinq mois de dur labeur (depuis le 13 janvier 2005), la société présente un premier bilan intermédiaire. Elle dispose de 15.000 inscrits à son service de téléphonie sur Internet, et ce, sans aucune communication. Sur ce total, il faut distinguer, 40% de téléchargement du logiciel gratuit, et 60% de clients payants. Et le recrutement est continu, avec environ 100 connexions par jours sur le site officiel, surtout pour télécharger l'application.

Wengo a pour objectif d'atteindre les 40.000 à 50.000 abonnés d'ici la fin de l'année. Avec pour toile de fond un objectif inavoué, capter des parts de marché de l'opérateur historique français, France Télécom. On est loin du succès de Skype qui offre le même service mais totalise déjà plus de 24 millions de téléchargements! Pour conquérir les usagers, Wengo mise sur une nouvelle offre, une alternative fixe, mobile et internationale. Pour cela il propose un nouveau boîtier : la Wenbox2. Il a pour particularité par rapport au précédent modèle de fonctionner également lorsque le PC est éteint. Un « plus » qui peut faire la différence. Alors que les opérateurs misent gros sur la convergence et le *'triple play'*, c'est à dire accès Internet, téléphonie et télévision dans un seul forfait ADSL, il semble que Wengo considère que poursuivre dans la voie d'un service spécifique est la bonne solution. Tout comme le cablo-opérateur Noos (lire notre article) qui vient de lancer un service de téléphonie numérique sur Paris et la région parisienne indépendant de l'accès Internet. Côté tarification, le précédent forfait était de 6 euros plus un euro par mois pour le boîtier ou 30 euros à l'achat. Dorénavant Wengo propose un forfait illimité de téléphonie vers le fixe pour 7 euros (TTC) avec le boîtier inclus. La Wenbox2 est disponible dès aujourd'hui. A noter que pour les clients désireux d'échanger la précédente version du boîtier contre une plus récente, Wengo propose de lui échanger gratuitement sans aucune contrepartie. Le client devra simplement s'acquitter des frais de transport. Enfin pour rendre plus crédible le forfait vers les mobiles, l'opérateur propose de vendre à prix courant, c'est à dire, par exemple pour 3 heures de communication il faut compter environ 18 euros. Concernant les appels à l'international qui représentent tout de même 15 % du trafic global de Wengo, le groupe propose sur la base du forfait de 7 euros de faire payer 15 euros par mois en plus pour les appels fixes vers l'étranger. Pour l'instant, le téléphone vers l'international est limité à 16 pays (dont l'Allemagne, l'Italie, le Canada, les USA, la Chine...). Mais le groupe précise qu'il a bien l'intention de fonctionner également vers les pays du Maghreb et l'ensemble du continent africain. Enfin, il faut savoir que l'activité internationale de Wengo ne débutera qu'au dernier trimestre 2005. La firme a communiqué qu'il n'avait pas l'intention de mettre en place une 'hotline': et il va donc garder le principe d'un forum qu'il estime être plus en cohésion avec sa politique de « Low Cost ». Enfin, outre ces nouveaux forfaits, Wengo annonce le lancement d'une première vague de communication d'un montant de 2,5 millions d'euros (de juin à la mi-juillet) avec des publicités qu'il annonce comme « *humoristiques et virulentes* ». Si Wengo va inéluctablement bénéficier de la tutelle du géant Neuf Télécom pour conquérir une large clientèle, on peut s'interroger à propos du retard qu'il a pris à côté de ses concurrents comme Skype (24 millions de téléchargements). En effet, ce dernier dispose déjà d'une bonne réputation dans le domaine de la VoIP. Surtout, il a lancé de nouveaux services permettant par exemple d'appeler un utilisateur Skype depuis un poste fixe. Il y a donc une belle bataille des prix en perspective.