

ACTUALITÉ

MULTIMÉDIA

Téléfuté casse les tarifs de la téléphonie

Diviser sa facture téléphonique par dix ! C'est ce que promet Téléfuté à ses clients. Cette petite entreprise, créée par trois jeunes Réunionnais, a lancé samedi dernier des offres permettant d'appeler 250 destinations dont une quarantaine au tarif local.

[22 juin 2007]



Un appel vers la Chine 70 fois moins cher qu'avec l'opérateur historique, Maurice 4 fois moins cher... Lorsque l'on regarde le tableau comparatif sur le site Internet de Téléfuté, on se demande comment c'est possible. Et pourtant, les 3 jeunes surdoués à l'origine du projet y sont parvenus. Pour cela ils se sont appuyés sur trois idées toutes simples. Tout d'abord l'offre s'appuie sur une réglementation mise en place en 1998. Celle-ci impose à l'opérateur historique de mettre ses lignes à disposition des opérateurs qui en font la demande. Partant de là, il a fallu monter des partenariats avec des opérateurs internationaux et nationaux afin de couvrir les différentes destinations.

"L'OFFRE LA MOINS CHÈRE DU MARCHÉ"

Et pour finir, il suffit de passer par le câble Safe pour rejoindre ces derniers. À l'aide de cette recette en apparence toute simple, les concepteurs de Téléfuté ont réussi à proposer une offre attractive. Grâce à un simple téléphone, on peut joindre 250 destinations, dont une 40e au prix d'un appel local. Une formule attractive qui, à peine lancée, connaîtra le succès. "Nous avons lancé Téléfuté en métropole il y a un an et demi. Depuis, on compte environ 5 000 clients qui utilisent régulièrement nos services. On aurait pu s'arrêter là, mais de nombreux Réunionnais nous ont demandé si on comptait proposer le même service sur l'île. On s'est dit, pourquoi pas ?", lance Renaud Charvet, l'un des responsables. Depuis samedi, c'est donc chose faite et les accros aux appels longues distances de l'île peuvent profiter de la formule. Et si on leur demande s'ils redoutent la concurrence des opérateurs déjà en place, les jeunes patrons répondent sans complexe : "Nous proposons l'offre la moins chère du marché. Contrairement à la VoIP nous n'imposons pas non plus l'utilisation d'un accès à Internet. Et si l'on rajoute que chez nous, il n'y a ni engagement ni abonnement, nous pouvons nous montrer confiants quant au succès de notre offre". Mais la concurrence devrait rapidement se diversifier sur ce secteur. La téléphonie classique vit en tout cas, des heures bien sombres.

L'adresse : <http://www.telefute.com/>

