

DOSSIER

GSM gratuit mais abonnement trop cher !

Patrick Van Campenhout

Mis en ligne le 30/11/2009

Evolution, révolution ou régression ? La vente couplée est autorisée chez nous. Rétive, la Belgique a dû s'aligner sur ses voisins.

- [Telenet veut doubler sa clientèle mobile](#)
- [L'autorisation de l'offre conjointe intégrera le futur code de droit économique](#)

Il y a déjà une quinzaine d'années que l'on voyait à [Londres](#) des publicités permettant d'acquérir pour une livre symbolique un GSM (de 350 grammes) contre la signature d'un abonnement auprès d'un des opérateurs locaux. En [Belgique](#), par contre, point de ces offres alléchantes. Mais - à l'époque - des prix effrayants pour ces bijoux de technologies : plus de 1 000 euros (40 000 FB) pour les plus sympathiques réalisations du moment. Chez nous, pas question en effet de vendre un produit lié à un autre, en jonglant habilement avec l'équation mettant en œuvre le prix d'achat de la machine, le coût de l'abonnement et une estimation de la consommation moyenne de l'utilisateur. La Belgique se refusait alors à adopter le point de vue imposé depuis par l'[Europe](#), traduit récemment par une acceptation un peu floue (la loi n'est pas encore finalisée).



Christophe Bortels

Chez nous, la vente couplée n'est donc plus interdite et cette liberté nouvelle donne déjà lieu à quelques offensives médiatiques, tout comme le fit en son temps la publicité comparative, qui, si elle est autorisée, n'est toujours pas vraiment inscrite dans nos modèles culturels. Voilà toutefois pour les "marketeers" aux dents longues une opportunité à saisir. L'an passé encore, cet écueil légal força les fanatiques de l'Iphone à aller se fournir à l'étranger où le précieux objet était admis à l'offre conjointe. Il a fallu un an à Mobistar, le distributeur officiel belge, pour trouver le système permettant de faire admettre ce petit bijou de technologie dans les étalages, sans formule tarifaire conjointe obligatoire, mais à un prix bien plus élevé que chez nos voisins. Manifestement, le droit belge n'était pas en phase avec la tendance au niveau international.

C'est maintenant chose faite (voir ci-dessous), mais le principe reste encore un peu obscur aux yeux du public. Qu'en penser ? Jean-Philippe Ducart, porte-parole de Test-Achats, *ne fait pas dans la dentelle à ce propos : "On ne peut en penser que du mal ! Le problème n'est évidemment pas au niveau du coût de l'appareil, mais à celui de l'abonnement, de sa durée et de son coût."* Une mauvaise affaire donc, cette modification de la loi ? *"Oui, on est là face à un piège à gogos. Qui va prendre le temps de comparer les offres ? Il y a ici un problème de transparence évident. Chez Test-Achats, on a fait le calcul de l'offre de Telenet sur base d'un GSM "maître-achat". On obtient in fine une différence de l'ordre de 100 à 150 euros."* L'association de consommateurs va se pencher sur ces offres, bien entendu. *"Oui, pour démontrer que ces offres ne sont pas avantageuses pour le consommateur. Et elles vont évidemment se succéder à toute vapeur en cette fin d'année. Mais pour nous, elles ne font que brouiller les cartes."*

Le principe des ventes couplées est donc sujet à controverse, on le voit. Notons que des exceptions subsisteront dans notre droit, dans le secteur des services financiers, puisque l'approbation d'un dossier de crédit hypothécaire ne peut être subordonnée à la signature par l'emprunteur d'une assurance solde restant dû auprès du même opérateur financier. Ce qui tend à prouver que la pratique de la vente conjointe n'est pas toujours acceptable.

Pour Grégoire Bourguignon (Astel.be), petit acteur dans le domaine pointu des GSM haut de gamme, la levée de l'interdiction des ventes conjointes est l'occasion de se lancer dans ce créneau avec des offres "sur-mesure". Ce spécialiste des GSM, qui anime une grande communauté d'aficionados, a entamé cette semaine sa première campagne de ventes liées basée sur ce qui se fait ailleurs en Europe, avec un GSM fraîchement sorti des usines (HTC HD2, pour info). *"Il y avait, pour ce qui concerne notre créneau, une demande vis-à-vis de machines haut de gamme assortie d'un plan tarifaire adéquat en matière de transmission de données."* Quid de la liberté pour l'utilisateur d'adapter son plan tarifaire à sa consommation réelle ? *"La politique diffère d'un opérateur à l'autre, mais en théorie, le client peut opter pour un plan tarifaire adapté"*, assure encore Grégoire Bourguignon, qui est également courtier télécoms. Ce jeune entrepreneur se lance ici rapidement dans une aventure, avant que les gros opérateurs aient pu entamer leurs campagnes de communication.

Ici encore, Jean-Philippe Ducart rappelle que si la loi télécoms prévoit que les opérateurs doivent proposer à leurs clients des plans tarifaires adaptés, le fait de céder à une vente conjointe risque de se traduire par une approche moins stricte de leur part. On notera enfin que dans le cas précis des GSM haut de gamme, la vente couplée ouvre la porte aux achats

compulsifs, pas toujours raisonnables.

Cet article provient de <http://www.lalibre.be>

