

Services à prix bas

Des conférences téléphoniques automatiques moins chères, c'est possible. Pionnière en France, la société Osimatic cherche à se démarquer de la concurrence en proposant des services de conférences simples d'accès tout en garantissant des prix jusqu'à 80 % moins chers que les tarifs des poids lourds du secteur. Explications.

Il n'est pas besoin d'être grand clerc pour comprendre qu'une conférence téléphonique coûtera toujours moins chère que l'organisation d'une réunion entre des professionnels disséminés aux quatre coins du globe. Pourtant, les grands opérateurs du secteur (Arkadin, Genesis, Orange...) proposent souvent des tarifs élevés pour des services de conférences téléphoniques complexes à utiliser. C'est en partant de ce constat que la société française Osimatic, créée il y a vingt ans, a décidé de se lancer sur le marché des conférences téléphoniques automatiques en garantissant des prix très attractifs. À l'origine, Osimatic n'était spécialisée que dans le domaine du vidéotex (minitel) et des serveurs vocaux. Aujourd'hui, Osimatic continue de concevoir, de vendre et d'installer des serveurs vocaux ; la société a lancé à cet effet le logiciel Osidial, générateur d'applications qui permet de créer, sans programmer, des services vocaux. Mais depuis 2000, Osimatic s'est de plus en plus engagé dans l'hébergement de services vocaux basés sur le logiciel Osidial pour des applications destinées aux professionnels (80 %) et au grand public (20 %).



René Marzolf (photo : Christian Adnin)

Une offre quatre à cinq fois moins chère que la concurrence

Bien installé sur le créneau de la conférence téléphonique automatique grâce à un portefeuille de clients fidèles – majoritairement des PME et TPE –, Osimatic se distingue de la concurrence par une offre quatre à cinq fois moins chère. Cette performance est possible à condition de réaliser des gains de productivité dans trois domaines : sur le plan technologique, en utilisant des cartes vocales à haute densité ; sur le plan de l'exploitation, en réalisant un système automatisé à 100 % où les clients achètent sur Internet ; et sur le plan de la communication (en n'utilisant que le référencement naturel de Google AdWords).

« Entre 80 % et 90 % de nos ventes se passent automatiquement, sans intervention humaine. Cela permet au client de faire des économies, de gagner en productivité en limitant ses déplacements et de contribuer à la réduction des émissions de CO2 », explique René Marzolf, PDG d'Osimatic et ingénieur électronicien de formation. Disponibles 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, les solutions d'Osimatic ne nécessitent ni inscription, ni abonnement, ni réservation.

Des solutions adaptées aux besoins des clients

Selon leurs besoins spécifiques, les clients peuvent choisir entre trois formules : EasyConf, InterConf et MyConf. Idéale pour les conférences interentreprises, EasyConf est la moins chère pour l'organisateur et accessible uniquement en France pour 0,075 euro HT par minute (coût partagé entre les utilisateurs). InterConf propose le même tarif, mais cette fois est accessible dans le monde entier avec un accueil en français et en anglais.

Enfin, MyConf est adaptée aux conférences intra-entreprises. Accessible dans le monde entier, elle est la solution la moins chère pour les participants car le coût de la conférence – 0,05 euro HT par minute – est pris en charge par l'organisateur. D'autres services sont disponibles, tels que le pilotage de la conférence pour contrôler la durée des appels, la possibilité de couper le microphone d'un participant, le partage de documents...

« Simples d'accès, ces services ne nécessitent aucune formation et n'engendrent aucun surcoût. « Nos packs ont de plus l'avantage d'être illimités dans le temps », précise René Marzolf, « mais notre succès vient avant tout du fait que nous proposons un service de qualité, simple d'accès, à un prix juste et clairement affiché. »

Plus d'informations sur www.esayconf.fr ; www.interconf.fr ; www.myconf.fr et www.osimatic.com.

Chiffres clefs

- Fondée en 1990
- 4 collaborateurs
- 1 000 clients inscrits
- Chiffre d'affaires 2008 : 500 000 euros (90 % avec l'hébergement de services, 10 % avec la vente de serveurs)

Source : Osimatic – novembre 2009