

The Phone House

Le choix de la liberté.

Dossier de Presse The Phone House

24 Avril 2008

Contacts Presse | 3d Communication

Daniel Margato – Anaïs Choteau

dmargato@3dcommunication.fr; achoteau@3dcommunication.fr

49, rue Fernand Pelloutier – 92773 Boulogne Billancourt – Tel : 01 46 05 87 87



1) Introduction : L'ordinateur mobile : un tournant stratégique - p.3

2) The Phone House, présentation – p.4

- Positionnement
- L'histoire de The Phone House France
- Fiche d'identité The Phone House
- L'équipe dirigeante

3) Une offre à la pointe de la convergence – p.5 et 6

- Convergence Mobile – Musique – Internet – Vidéo – Photo
- Convergence Internet - Téléphonie mobile
- Convergence Téléphone – Internet
- Convergence Mobile – Musique
- Convergence Opérateurs historiques – Développement des MVNO
- Convergence Télécoms – Télévision
- Convergence Informatique – Mobilité

4) The Phone House : l'esprit multimédia et service – p.7-8

- Comprendre les tendances et les comportements avec BVA et l'Observatoire des multimédias et de la convergence
- Des conseillers commerciaux incollables sur les nouvelles technologies
- Vers des espaces multimédias mis en valeur dans les boutiques
- L'interactivité avec le blog « Génération Phone House »
- Les Mowbli's Party pour rencontrer et échanger avec les Geeks



1) Introduction – l'ordinateur mobile : un tournant stratégique

Sous l'impulsion de la révolution numérique, le marché des télécoms et du multimédia connaît une véritable accélération, qui brouille sensiblement les repères traditionnels des consommateurs. **Cette période donne à un distributeur spécialisé et indépendant comme The Phone House une responsabilité particulière dans l'information des consommateurs et plus largement de l'opinion publique.**

En effet, la réalité technologique - celle de la convergence numérique - est devenue, dans un temps très court, une réalité commerciale. Une mutation qui entraîne dans son sillage une véritable onde de choc. L'accès aux contenus, grâce notamment à la démocratisation de l'ADSL, mais aussi le développement d'offres globales « multiplay » ou encore la multiplication des fonctionnalités sur un même terminal ne sont que quelques exemples.

Face à ces évolutions, The Phone House a décidé de devenir d'ici fin 2009 le distributeur de référence de la convergence télécoms - multimédia.

Nous sommes convaincus que le développement du marché du multimédia a besoin d'une distribution spécialisée, forte et indépendante des fournisseurs de produits, de services et de contenus. Le marché a besoin d'une distribution associant un service de vente physique en boutique et un service de vente en ligne, qui soit ouverte sur l'ensemble des offres multimédia, avec une vraie valeur d'expertise sur l'ensemble de la gamme de produits, de services et de contenus. Enfin, cette distribution doit intégrer un service après-vente fort, ainsi que de conseil à l'installation, compte tenu de la sophistication des produits et de l'exigence de qualité de service des consommateurs. Les résultats du baromètre de la convergence BVA/Phone House nous confortent dans nos convictions.

Nous avons été les champions du téléphone portable, **nous voulons être la référence de l'ordinateur mobile.** C'est pourquoi nous proposons aujourd'hui à nos clients une gamme exclusive pour The Phone House : l'Airis 740, en partenariat avec le constructeur Airis. Une offre exceptionnelle qui donnera à tous la possibilité de s'équiper, pour de multiples usages.

Avec le lancement de l'ordinateur mobile, nous nous affirmons comme vendeur de solutions télécoms dans un monde de convergence. Bien plus que des simples distributeurs de téléphones portables, nous offrons à nos clients de les accompagner sur les volets de l'Internet et de la mobilité. Notre enjeu est de monter en puissance sur l'ADSL où nous avons inscrits 85 000 abonnements au budget, et sur les clés 3G qui prolongent si naturellement nos ordinateurs mobiles.

Dans ce contexte, **The Phone House bénéficie déjà de nombreux atouts.** Notre position de leader de la distribution indépendante sur le marché français, notre volonté de nous focaliser sur la distribution au grand public ou encore notre expertise du marché ne sont que quelques exemples. Et l'évolution, attendue par les consommateurs, de la régulation du marché français du mobile en faveur d'une plus grande liberté, ne fait que nous donner raison !

Notre objectif sur les mois à venir est donc de renforcer cette position et d'anticiper au mieux les évolutions technologiques pour devenir la référence en matière de convergence pour le grand public !

Jean-Pierre Champion
Président de The Phone House



2) The Phone House, présentation

Positionnement

Alors que les pouvoirs publics veulent donner à l'ensemble des Français et sur tout le territoire l'accès à l'Internet haut débit fixe et mobile, The Phone House prend une initiative forte en proposant l'Airis 740 à 99 € avec une clé USB 3G. Le leader de la distribution indépendante en téléphonie mobile souhaite ainsi devenir un des acteurs majeurs de la distribution de solutions, de produits télécoms et multimédia à l'heure de la convergence généralisée permise par les technologies numériques.

L'histoire de The Phone House France

- **En août 1996, Geoffroy Roux de Bézieux et Pierre Cuilleret créent la SA The Phone House qui ouvre son 1er magasin à Paris en décembre 1996.**
- En octobre 1997, The Phone House reprend 22 points de vente du réseau Viséa avant de signer un partenariat avec Virgin en mars 1998. Ouverture d'un premier espace The Phone House au sein du Virgin Megastore des Champs Elysées.
- Avec le rachat de Fnac Telecom en septembre 1998, The Phone House acquiert 43 magasins et lance, en novembre 1999, le premier guide interactif pour le choix d'un téléphone et d'un abonnement de téléphonie mobile sur son site web www.phonehouse.fr.
- Le Groupe The Carphone Warehouse PLC/ The Phone House est introduit à la bourse de Londres en juillet 2000 et consolide sa présence en Europe par l'acquisition de 27 nouveaux magasins en France (100e magasin ouvert en novembre 2000)
- Mai 2001 : le groupe The Carphone Warehouse/The Phone House devient le leader européen de la téléphonie mobile.
- Août 2001 : après 3 années d'expérience dans l'assurance en téléphonie avec Gras Savoye, création sa propre assurance The Phone House, "Lifeline", pour un meilleur service clients
- Juin 2005 : ouverture du 200eme point de vente.
- The Phone House s'adresse directement aux geeks avec le blog « Génération Phone House » lancé en septembre 2006.
- Mai 2008 : "Best Buy", le leader américain de la vente d'électronique grand public, et "The Carphone Warehouse", actionnaire unique de l'enseigne The Phone House, annoncent la création d'une nouvelle société à travers l'acquisition par Best Buy de 50 % des intérêts de la branche Distribution de The Carphone Warehouse en Europe et aux Etats-Unis
- **En juin 2008, The Phone House compte plus de 310 magasins répartis dans toute la France !**

Fiche d'identité The Phone House

- Groupe : **Carphone Warehouse** (coté à Londres), **2 300 magasins**, présent dans **11 pays**
- Date de création The Phone House France : **1996**
- Nombre de collaborateurs : **1 600**
- Nombre de magasins en France : **310**
- Spécificités : **n°1 de la distribution indépendante en télécommunications en France**
- Secteurs d'activité :
 - téléphonie mobile 2G et 3G
 - accès internet haut débit
 - offres double, triple, quadruple play et ADSL
 - offres duales GSM-WiFi
 - **ordinateurs mobiles.**
- Caractéristiques : **indépendance, conseil, grand choix, services multiples**

L'équipe dirigeante

- PDG The Phone House France : Jean-Pierre Champion
- Directeur des Ressources Humaines et de la Communication : Marie-Hélène Plainfossé
- Directeur Finances : Liliane Lim
- Directeur Général, Distribution France : Rémi Audoin
- Directeur Informatique et Ebusiness : Yann Thébault



3) The Phone House, une offre à la pointe de la convergence

Convergence Mobile – Musique – Internet – Vidéo - Photo :

The Phone House étend sa gamme de produits de téléphonie pour répondre toujours mieux aux attentes des consommateurs. Des exclusivités, des produits hauts de gamme et une offre toujours plus large d'accessoires.



Convergence Internet - Téléphonie mobile :

Dans cette optique, The Phone House commercialise la clé USB 3G, permettant l'accès le plus large à l'Internet mobile depuis un ordinateur portable. Il distribue les clés opérateurs SFR, Orange et Bouygues.



Convergence Téléphone - Internet :

La commercialisation des « box » d'Orange, de Neuf Cegetel, d'Alice et de SFR



Convergence Mobile – Musique :

Face à la demande de contenus sur les produits multimédia, The Phone House propose des cartes mémoire pré-chargées de contenus musicaux, de films et de vidéos.



Convergence Opérateurs historiques – Développement des MVNO

The Phone House élargit son portefeuille d'offres et donne une place grandissante aux opérateurs mobiles virtuels : Virgin Mobile, NRJ, Mobisud, Breizh Mobile et Universal Mobile.



Convergence Télécoms - Télévision :

The Phone House distribue dans ses magasins l'offre de Canal Plus le Bouquet via l'ADSL ou la TNT.



Convergence Informatique – Mobilité :

The Phone House lance un nouvel ordinateur mobile: l'Airis 740, à des prix ultra compétitif et vise la mobilité pour tous !



4) The Phone House, l'esprit multimédia et service

Comprendre les tendances et les comportements avec BVA et l'Observatoire des multimédias et de la convergence :

L'objectif de cet observatoire annuel réalisé à la fois auprès des Français et des technophiles – catégories de population pionnières par leurs usages et leur attrait pour ces sujets – est de proposer un **panorama des équipements, des usages, des attitudes et des comportements, mais aussi des perceptions et des opinions** de ces deux catégories de population. Le fait de disposer d'un outil récurrent permet de mesurer l'ampleur et la rapidité de la démocratisation des outils et des usages multimédias puis, de la convergence.

Sondage réalisé pour :

The Phone House

Le choix de la liberté.

En partenariat avec :



Des conseillers commerciaux incollables sur les nouvelles technologies

Afin d'assurer le meilleur conseil client sur les produits convergents **The Phone House assure à ses conseillers commerciaux des journées de formation spécifiques assurés par des formateurs spécialisés** en complément des programmes existants. L'occasion de se familiariser avec des offres de plus en plus complexes pour être encore plus force de conseil. Avec ce dispositif de formation renforcé, notamment grâce au e-learning, l'objectif de nos équipes est de satisfaire avant tout les clients.

Vers des espaces multimédias mis en valeur dans les boutiques

Adapté actuellement dans 3 boutiques, le nouveau concept de magasins The Phone House se matérialise par des **espaces de démonstration et de conseils dédiés à accompagner les consommateurs** dans leur démarche d'achat, notamment sur les produits convergents. **Des accès Internet sont également gratuits** dans certains magasins équipés en hots spots wi-fi.



L'interactivité avec le blog « Génération Phone House »



Depuis septembre 2006, le blog « Génération Phone House » s'adresse directement aux passionnés de nouvelles technologies, les « Geeks ». **Véritable plate-forme d'échanges et de dialogue**, les geeks peuvent également y trouver des conseils et des démonstration produits, écouter des podcasts audio grâce à la « Mowbli's Radio » et visionner des podcasts vidéo. Aujourd'hui le blog « Génération Phone House » reçoit 6 000 visiteurs uniques/jour !

Les Mowbli's party pour rencontrer et échanger avec les Geeks

Depuis 2007, The Phone House réunit régulièrement un public nombreux à l'occasion de ses Mowbli's party.



L'objectif d'une Mowbli's Party ? **Réunir les acteurs du secteur des télécoms et la communauté des geeks, early adopters, bloggeurs et autres passionnés de téléphonie et de nouvelles technologies.** Une occasion pour The Phone House d'être au cœur de la convergence et des dernières tendances auprès des différents influenceurs.

