



**TELECOMS**

# Ventes stables chez Phone House

Le détaillant indépendant résiste à la crise.

THE PHONE HOUSE s'en sortirait-il mieux que prévu ? « Nous misons cette année sur une stagnation des ventes en valeur et en volume », confie Jean-Pierre Champion, PDG du spécialiste indépendant du mobile. Une attente à mettre en regard avec les estimations de l'Institut Gfk, qui table sur une chute des ventes en 2009 de 4 % dans les boutiques hors opérateurs.

Le détaillant a cependant constaté un report de sa clientèle vers des forfaits moins chers. « Les consommateurs ont décidé de baisser leur facture en changeant de forfait. » La vente d'abonnements de plus de deux heures a ainsi diminué de 17 % depuis le début de l'année, tandis que les forfaits bloqués progressaient de 19 %. Cette descente en gamme est compensée par la forte croissance des outils convergents (clé 3G, ADSL, PC et smartphones), qui représentent désormais 40 % des ventes de la filiale française de CarPhone Warehouse.

■ **PLUS EXIGEANT**

Jean-Pierre Champion a par ailleurs confirmé la fermeture dans l'année d'une trentaine de magasins pour un nombre équivalent d'ouvertures. « Nous nous montrons plus exigeants sur la rentabilité des espaces commerciaux. » Il vise 450 magasins d'ici à trois ans, principalement grâce à des franchises. J.D.