



Virgin Mobile dope son réseau de distribution : 15% de points de vente supplémentaires grâce à deux nouveaux partenariats avec Vivre Mobile et METRO

Paris, le 22 février 2010 – Fidèle à sa volonté d'accélérer son développement en France avec l'objectif ambitieux de 2 millions de clients d'ici fin 2010, Virgin Mobile - quatrième opérateur du marché - choisit d'étendre son réseau de distribution avec deux nouveaux partenaires stratégiques : l'enseigne spécialisée Vivre Mobile et METRO Cash & Carry France, le leader français du commerce de gros en libre service. Une association qui permet à l'opérateur d'être présent dans près de 2 500 points de vente et de continuer à diversifier ses canaux de distribution pour servir au mieux l'ensemble des consommateurs.

★ Virgin Mobile renforce la complémentarité des canaux de distribution

Dans un contexte de concurrence accrue, Virgin Mobile privilégie depuis son lancement la **complémentarité des canaux de distribution concurrentielle et le développement de la distribution de proximité pour toujours être plus proche des lieux de vie et du quotidien de ses clients**. Une volonté qui s'exprime de nouveau via l'intégration des enseignes Vivre Mobile et METRO qui permet à l'opérateur **d'élargir de 15% son réseau de distribution** avec une présence dans près de **2 500 points de vente et 35 000 points de recharge** sur l'ensemble du territoire français.

★ Toute la gamme Virgin Mobile chez Vivre Mobile

L'ensemble des offres forfaits et prépayées Virgin Mobile sont désormais accessibles dans toutes les **boutiques Vivre Mobile**, un réseau d'acteurs indépendants géré par la société Audim, reconnu dans le secteur des télécoms avec une large implantation géographique et des équipes spécialisées.

Une présence qui permet aux clients de Vivre Mobile de bénéficier notamment de **tous les forfaits Virgin Mobile reconnus pour leur clarté, leur diversité et leur accessibilité**, qui font le succès de l'opérateur.

★ L'offre prépayée Virgin Mobile dans les points de vente METRO

Alors que le distributeur METRO propose déjà **les 6 montants de recharges Virgin Mobile**, le partenariat prend une dimension supplémentaire en intégrant également la vente **des Packs Libre Service**. Des offres 100% « prêtes à l'emploi » à la fois simples, ultra-compétitives et sans engagement, qui s'adressent aux clients du leader du libre-service de gros : les commerces indépendants de proximité.

A propos de Virgin Mobile France

Quatrième opérateur mobile en France, Virgin Mobile s'attache depuis son lancement en avril 2006 à rendre accessible au plus grand nombre les nouveaux usages de la téléphonie mobile. Grâce à ses offres en rupture, attractives et sans contrainte, il a été le premier à proposer en France des forfaits illimités, faisant ainsi baisser les prix au bénéfice des consommateurs.

Au-delà d'une stratégie commerciale offensive, son succès s'appuie sur la qualité de ses fondamentaux : expertise des terminaux, connaissance du client, qualité du Service Clients avec plus de 400 conseillers répartis sur deux centres d'appels en France, et puissance du réseau de distribution à travers ses 2500 points de vente, 35000 points de recharge et sa boutique en ligne www.virginmobile.fr.

Présidé par Geoffroy Roux de Bézieux, Virgin Mobile est commercialisé en France par Omer Telecom, joint venture entre les groupes Virgin et Carphone Warehouse, qui réunit plus d'1,7 million de clients depuis l'acquisition de TELE2 Mobile, avec un objectif ambitieux de 2 millions de clients d'ici fin 2010.

Contact presse - Elodie PEREZ - HAVAS

Tel. 01 58 47 95 56

pressevirginmobile@havas.com