

Communiqué de presse

Les résultats publiés par l'ANRT à fin mars 2011 prouvent la solidité et la crédibilité acquise par inwi avec 5,6 millions de clients mobile.

Les marocains font de plus en plus confiance à inwi pour s'équiper en téléphonie mobile. Pour preuve : notre parc clients mobile a connu une croissance de 30,12% au cours du 1^{er} trimestre 2011 soit 5,6 millions d'utilisateurs. L'opérateur confirme également son leadership sur le marché de la téléphonie fixe et affiche clairement sa volonté de maintenir sa base clients Internet 3G sur la durée, grâce à la qualité de ses performances et la stabilité de sa connexion.

Casablanca, le 27 avril 2011 - inwi réalise une avancée très importante sur le segment de la téléphonie mobile au Maroc. Le 3^{ème} opérateur global de télécommunications clôture en effet le 1^{er} trimestre 2011 sur une évolution de +30,12%, passant de 4,3 à près de 5,6 millions de clients mobile. Inwi détient ainsi 16,78% de parts du marché de la téléphonie mobile, contre 13,45% à fin 2010.

« Nous nous réjouissons de ces performances qui prouvent que les marocains font de plus en plus confiance au 3^{ème} opérateur de télécommunications, qui leur parle vrai et respecte ses engagements à leur égard », commente à cet effet Frédéric Debord, Directeur Général de inwi. Des performances qui sont le fruit du grand succès de l'offre prépayée et de la progression plus en plus confirmée de la gamme postpayée.

Un opérateur sérieux et crédible

Désormais connu et reconnu pour son sérieux, la crédibilité de son discours et pour ses offres aussi simples qu'innovantes ; inwi a pu gagner la confiance des usagers pour ainsi devenir leur carte SIM principale. Un changement spectaculaire donc du comportement du consommateur marocain, qui a largement plébiscité les pratiques révolutionnaires introduites par inwi sur le marché et qui ont fini par démocratiser l'accès aux télécommunications au Maroc.

A commencer par le concept du paiement à la seconde qui permet aux clients inwi de ne pas payer ce qu'ils n'ont pas consommé. inwi est aussi le premier opérateur à avoir appliqué le tarif unique vers tous les opérateurs, 24h/24 et 7j/7. S'y ajoute la possibilité de consulter le solde gratuitement tout en profitant des promotions Double et Triple recharge de manière permanente. Ceci sans oublier l'engouement sans précédent que connaissent les Services à valeur ajoutée sur mobile de inwi (Pass BlackBerry, Windows Live Messenger, Pass Internet, Pass SMS illimités) et qui rapportent aujourd'hui 13% de revenus additionnels pour l'opérateur, contre 12% à fin décembre 2010.

Une vision innovante et une approche du marché surtout marquée par des offres généreuses grâce auxquelles les clients inwi parlent aujourd'hui jusqu'à 4 fois plus que la moyenne nationale, aussi bien en prépayé qu'en postpayé. En démystifiant ainsi l'acte d'appeler à partir de son téléphone portable, inwi a définitivement révolutionné le marché du mobile au Maroc. Résultat : « *la consommation a sensiblement augmenté pour passer de 30 minutes par mois et par habitant en moyenne en 2006 à 45 minutes pour les deux premiers mois de 2011* », comme le rapporte l'hebdomadaire *La Vie Economique* dans son édition du 22 avril 2011, citant des statistiques de l'ANRT.

Internet 3G : pas de concessions sur la qualité !

Sur le segment de l'Internet 3G, il importe d'abord de noter que l'analyse des résultats du 1^{er} trimestre 2011 ne peut se faire sans prendre en considération la méthode récemment retenue pour calculer les parts de marché et qui inclut la Voix et la Data, ceci au moment où l'offre inwi porte essentiellement sur la Data.

Nonobstant cet élément d'appréciation, inwi a depuis toujours affiché sa ferme volonté de maintenir sa base clients Internet 3G sur la durée, à long terme grâce à la qualité de ses performances et la stabilité de sa connexion. Il s'agit d'un choix volontariste et irréversible de inwi, qui s'est toujours abstenu de s'engager dans une « guerre des promotions », dont la première victime ne saurait être que le client. Aspiré par cette spirale, ce dernier change en effet de clefs 3G au gré des offres promotionnelles, opérées malheureusement au dépend de la qualité des réseaux qui ne supportent pas toujours l'afflux massif de clients, recrutés à l'occasion de chaque nouvelle promotion.

« Nous avons fait le choix stratégique d'opérer des promotions sur les prix mais surtout pas sur la qualité pour ne pas pénaliser le consommateur ! Il importe donc pour nous de maintenir un équilibre prix/qualité afin de pouvoir fidéliser notre base de clientèle dans la durée », explique à cet effet Frédéric Debord, Directeur Général de inwi. « Nos engagements pris à l'égard des marocains nous interdisent d'opérer des recrutements massifs de clients de nature à dégrader notre qualité de service », tient-il à préciser.

Par ailleurs, et au nom de ces mêmes engagements, inwi a fait le choix d'une transparence du discours relatif à un débit stable et garanti en continue. Ainsi, toute surenchère en matière de communication sur les débits, qui ne saurait refléter la réalité, est contraire à nos valeurs, aujourd'hui connus et reconnus et qui font notre première force sur le marché.

Contact-presse : Aïssam KHRIBECH

GSM : 06 00 00 19 47

aissam.khribech@inwi.ma

www.inwi.ma

