

Telelogos. L'affichage digital s'exporte en Chine

Informatique L'éditeur de logiciels angevin multiplie les références avec son produit Media4Play. La PME entend passer la barre des 25% à l'export d'ici à 5 ans.

T.G.

Informatique L'éditeur de logiciels angevin multiplie les références avec son produit Media4Play. La PME entend passer la barre des 25% à l'export d'ici à 5 ans. Accueil d'immeubles, universités, salle de réunions, bureaux, points de vente, etc.

Les écrans de télévision envahissent les lieux de travail et de consommation.

Au siècle du numérique, ils deviennent des outils de promotion, de communication et de vente.

Les entreprises y maîtrisent les contenus: message interne, slogans, résultats d'activité, bande-annonce, information de sécurité et même la météo du jour.

Tout est programmable et diffusable.

C'est ce qu'on appelle l'affichage dynamique, digital ou même numérique.

Depuis quatre ans, Telelogos à Beaucozéz s'est lancé dans cette activité.

La dernière référence en date: Gifi.

Le numéro1 français de la distribution d'équipements de la maison et de la personne à premier prix a choisi le Media4play de l'entreprise angevine afin de piloter l'ensemble de son parc multimédia, de ses écrans et bornes interactives.

«*C'est une belle signature qui renforce notre stratégie d'innovation*», confirme Yves Clisson, le fondateur et P-dg de Télélogos depuis 1982.

Nouveaux marchés Spécialisée dans la création de solutions pour la gestion d'infrastructures informatiques classiques, avec notamment l'échange de données d'ordinateurs à distance, Télélogos se positionne sur un nouveau marché.

Comme elle a pu le faire quelques années auparavant avec la mobilité et la gestion de terminaux mobiles (smartphones, tablettes, ordinateurs).

Autant de métiers qui lui ont amené des signatures nationales: Eram, Danone, Heineken, Kellog's, L'Oréal, Aéroport de Paris, Dalkia, etc.

Désormais, les clients ne sont plus les seuls services informatiques des groupes et PME.

Avec les nouvelles offres, place aux responsables communication et marketing.

Un langage différent mais des débouchés complémentaires instaurés par la commercialisation via licences ou via un serveur à distance.

«*Cela nous permet de percer de nouveaux marchés.*

On a de forts concurrents locaux dans les pays développés.

On s'intéresse davantage aux pays en développement économique.

On a ainsi signé des contrats avec CityBank pour 20 agences Vip en Chine.» 5M? de CA Smart en Inde, Gaumont en Suisse, Nissan Infinity dans le monde entier, Télélogos développe son export (10-15% du CA) avec l'ambition de le porter à 20-25%.

«*Pour y arriver, on cherche des partenaires à valeur ajoutée (éditeurs, intégrateurs, distributeurs).*

Ce serait intéressant d'arriver aux alentours de 5M? de chiffre d'affaires d'ici 3 à 4 ans», conclut Yves Clisson.

Telelogos (Angers) P-dg: Yves Clisson CA: 2,7M? Salariés: 30 Contact: 02 41 22 70 00; www.telelogos.com