

# SOPEG, leader français des cadres photos numériques, a su se diversifier

Gérard  
Clech

27 octobre 2010,  
7:07

Sopeg comme Sopeg'Pro c'est la distribution, la conception et la fabrication de produits numériques innovants en France, suivis in fine d'une production en Chine. **Robert Colas**, Directeur Commercial Division Pro, évoque la présence certes d'un bureau installé là-bas avec 4 personnes à la manœuvre, mais celle bien plus importante d'un bureau à Bièvres, composé de 25 personnes, ainsi que celle d'un SAV intégré installé à Angoulême.

Si Robert Colas nous a rencontrés au cœur de l'été dernier c'était pour évoquer le premier bilan très satisfaisant de la diversification en B2B du leader français des cadres photo sous la marque TELEFUNKEN, activité grand public s'il en est. Il nous parlait de cette nouvelle division, SOPEG'Pro, qui avait conclu rapidement des partenariats commerciaux, avec de nombreux intégrateurs en France et un peu partout en Europe (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie ...), l'entreprise réalisant à cette occasion une percée sur les marchés de l'automobile, de la grande distribution et de l'industrie.

Il nous a expliqué : « *De nouveaux secteurs en plein développement sont à explorer pour nous qui étions jusqu'alors spécialiste de l'électronique grand public et qui avons fait les preuves de la pertinence de notre modèle économique en Europe.* » avant d'ajouter : « *La distribution sur les marchés professionnels pourrait représenter une part conséquente du chiffre d'affaires de l'activité cadres photos sur l'exercice 2010. Les cadres photo numériques sont aujourd'hui au service des entreprises, et des commerçants.* »

## Une large gamme de solutions

Pour ce faire, SOPEG'Pro a développé une large gamme de cadres photo numériques de 3,5 à 32 pouces toujours sous la marque TELEFUNKEN, dans laquelle sont intégrés des contenus : films, photos, argumentaires de vente, musiques d'ambiance... Des contenus qui sont soit fournis par le client final, soit par son partenaire commercial ou encore réalisés sur demande par SOPEG'Pro.

Robert Colas nous a expliqué que le domaine de la grande distribution avait tout particulièrement été concerné. Une grande distribution qui utilise les écrans TELEFUNKEN afin de fournir à la clientèle des informations utiles ou d'animer les rayons.

Au-delà, c'est le marché automobile, et notamment les concessionnaires dont Land Rover et Jaguar, qui se sont montrés les premiers intéressés, adoptant les solutions de SOPEG'Pro sur leurs lieux de vente (les concessions) afin d'assurer une promotion vivante de leurs modèles.

Pour Robert Colas, « *Le cadre photo numérique répond aux besoins de nombreux commerces et de lieux de trafic du public. Modes d'emploi, démonstrations de produits et animations sont autant d'applications d'affichage dynamique réalisables avec nos solutions plug-and play, à des coûts tout à fait raisonnables.* »

Suite au succès du B2C et à l'issue de nombreuses demandes émanant d'entreprises et d'utilisateurs professionnels, l'émergence de la division Pro s'est réalisée aussi en s'appuyant sur des intégrateurs, grossistes et distributeurs à valeur ajoutée. Et Robert Colas d'expliquer que la plupart de ces acteurs sont spécialisés dans tel ou tel domaine vertical et bénéficient en conséquence des produits et solutions Telefunken dans le cadre de leurs ventes.

Le Directeur commercial ne nie pas qu'il s'agisse aussi pour son entreprise d'un relais de croissance, à l'heure d'un relatif essoufflement du marché B2C des cadres photo (Gfk attribuant cependant à Sopeg une part non négligeable, de l'ordre de 25% avec toujours une petite croissance constatée sur le marché français) à l'heure du boom constaté des tablettes de type iPad ou autres.

*« On ne vend pas de télévisions, explique Robert Colas, mais pour l'information sur site et en magasins nous présentons une solution idéale car mobile, facile à installer, moins chère, etc. Nos solutions démarrent à 50 euros ... »* Qui dit mieux ?