

Provence-Côte-d'Azur

## JDE Edition

### Nice. Comment l'opérateur SMS Factor a piloté sa croissance

ajouté le 27 février 2017 à 16h22

**Avec une croissance de son chiffre d'affaires de 382% en cinq ans, l'opérateur de SMS niçois accélère et entend bien poursuivre sur sa lancée.**

382%. C'est le taux de progression du chiffre d'affaires de SMS Factor enregistré entre 2012 et 2016. Une performance qui place l'opérateur de SMS niçois à la 302e place du palmarès Technology Fast 500 EMEA, classement qui réunit les entreprises technologiques à la croissance la plus dynamique de la zone Europe, Middle East, Afrique. Et où la France trône la première marche du podium avec 94 entreprises classées. Dont deux azuréennes : la fusée sôphopolitaine Inventy qui se hisse à la 95e place, et Infomotiv, donc, maison-mère de SMS Factor. « C'est une reconnaissance du travail accompli », se félicite son dirigeant Sébastien Magliolo, qui y voit « une raison supplémentaire de continuer sur notre lancée pour devenir l'opérateur SMS français de référence ».



#### 1.200 clients actifs

Avec 25 millions de SMS envoyés en 2016, l'entreprise créée en 2010 a généré un chiffre d'affaires de près de 1,3 million d'euros contre 830.000 euros réalisés lors de l'exercice précédent. Une progression qui s'explique d'abord par un parti-pris, « celui de se concentrer uniquement sur le SMS » pour gagner en clarté et en simplicité d'utilisation. « Il y a une clientèle pour cela », affirme le dirigeant qui revendique 1.200 clients actifs, de l'esthéticienne de quartier au professionnel de santé, en passant par une flopée de sites e-commerce, les groupes Auchan et Engie ou encore les collectivités qui veulent communiquer auprès de leurs administrés.

#### Services à valeur ajoutée

Car les usages ne se limitent pas aux campagnes promotionnelles. « Les SMS d'alerte ou transactionnels prennent en volume une part de plus en plus importante ». Il y a aussi les services proposés par SMS Factor, du conseil en stratégie digitale au développement de modules innovants comme l'appli sondage permettant de réaliser des votes, sondages et autres enquêtes de satisfaction par SMS. « Nous travaillons sur de nouveaux développements, dont une solution d'automatisation marketing par SMS qui permettra d'élargir notre clientèle aux marques et VPC ». Elle sortira courant 2017.

#### Le choix de l'opérateur

Il y a enfin ce virage pris en 2015 pour passer d'un modèle de plateforme d'envoi à celui d'opérateur déclaré à l'Arcep. « Il s'agissait de mieux maîtriser l'acheminement de nos SMS et de s'affranchir des intermédiaires afin d'améliorer nos marges, d'être plus compétitif et ainsi gagner des parts de marché ». Car le secteur subit depuis 18 mois un mouvement de concentration avec l'arrivée de gros opérateurs internationaux qui se traduit par une guerre des prix. « Ce virage, soutenu par un prêt innovation de 120.000 euros de Bpifrance, a permis à l'entreprise de se maintenir tout en lui ouvrant de nouveaux marchés ». En France, mais aussi en Belgique, en Suisse et depuis peu en Italie. Pays ouvert il y a six mois avec une personne dédiée, histoire de défricher un premier marché non francophone avant de dupliquer le process ailleurs. L'international représente 10% de son chiffre d'affaires. SMS factor vise une progression de ses facturations de 20% en 2017.