

NICE CAGNES MONACO SOPHIA-ANTIPOLIS VAR CÔTE D'AZUR Économie

Quel avenir pour le SMS selon SMSFactor

SMSFactor, spécialiste du SMS professionnel basé à Saint-Laurent-du-Var, fête ce mercredi 12 février ses dix ans. L'occasion de faire le point sur ce mode de communication qui a encore de beaux jours devant lui.

Article réservé aux abonnés

Sylvain Granjon • Publié le 11/02/2020 à 18:30, mis à jour le 11/02/2020 à 18:30



Ancien responsable marketing, Sébastien Magliolo a fondé SMSFactor il y a 10 ans. (Photo SG)

ABONNEZ-VOUS



On n'a jamais autant envoyé de SMS! Professionnels du moins... Dix ans après la création de SMSFactor à Nice, Sébastien Magliolo affiche une croissance de 20 à 30% par an. "Tant qu'il y aura des téléphones portables avec le réseau GSM, il y aura des SMS"

L'entrepreneur incubé pendant six ans au CEEI a choisi de se lancer dans le SMS professionnel. L'avantage? Un format court, de 160 caractères maximum, qui se révèle être bien plus pratique que son principal rival, le mail. "Aujourd'hui, on est noyé de mails. En construire un est compliqué car il doit répondre au bon format pour être lu sur Gmail, Outlook, Safari, donc sur tous les supports. Ça rend son utilisation très compliquée. Il faut aussi passer les barrières anti-spam. Même après tout ça, on n'est même pas sûr que la personne va le lire."

LE DIRECT

- 10:02 L'artiste Le Doigt sort sa première BD à Mougins
- 09:57 De la charcuterie contaminée par la listeria rappelée dans la France entière
- 09:29 L'inflation augmente légèrement à 2,3% sur un an en juillet
- 09:15 Pollution de la Seine: les dessous de la fin des tergiversations à 3h30 du matin pour la tenue du...
- 08:41 Hommage à l'histoire douloureuse du camp de Rivesaltes, symbole de l'internement des Roms e...
- 08:30 Sommet de l'Océan à Nice: construction du futur palais des congrès, agenda des conférences,...

AFFICHER PLUS

Différents types de SMS

Chez SMSFactor, le client type n'existe pas: *"On a des grands comptes, des grosses marques, des petites entreprises, des artisans, des docteurs... On touche vraiment tous les professionnels avec ce type de produit. On a accompagné environ 6.000 clients depuis la création de l'entreprise."*

Si vous recevez un message de rappel pour votre rendez-vous chez le médecin, c'est sûrement SMSFactor. Une offre promotionnelle dans votre boutique préférée? C'est probablement eux aussi!

"Nous proposons deux offres de SMS. Les promotionnels, qui consistent à transmettre une offre à un client, et les alertes, qui font office d'information ou de rappel. Les premiers sont soumis à la réglementation française qui est stricte: ils ne peuvent pas être envoyés après 22 heures et le dimanche."

Tourné vers l'avenir

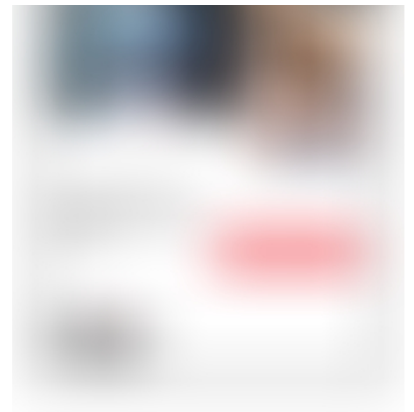
Pourtant, l'usage des SMS semble de plus en plus restreint notamment chez les jeunes qui communiquent plus fréquemment par les réseaux sociaux. Mais le chef d'entreprise ne craint pas ce changement *"Il est vrai qu'aujourd'hui, le terme SMS peut sembler «vieux», mais c'est actuellement celui qui fonctionne le mieux. On le voit car il y a des grands groupes et marques qui commencent à peine à l'utiliser. Ils se rendent compte qu'il reste le moyen de communication le plus efficace."*

Un regard confiant même s'il admet devoir préparer demain. *"L'important est de ne pas rater le virage, lorsqu'une nouvelle technologie émergera. Il y a par exemple WhatsApp, qu'on suit de près. Mais ça reste un mode de communication entre particuliers. De son côté, Google essaie de lancer un nouveau format très proche du SMS mais plus moderne... On surveille tout ça."*

Pour l'heure, Sébastien Magliolo veut poursuivre son développement à l'international. Ses services s'exportent déjà en Suisse, en Belgique, en Italie: *" Il y a certains pays où le marché est encore jeune, et il y a encore des places à prendre".*

Le SMS professionnel ne semble donc pas prêt de s'essouffler. SMSFactor a même lancé des nouveautés dernièrement, comme la possibilité pour les clients d'écrire via un numéro long, ou encore d'envoyer des SMS par votes payants *"il est important de rester compétitif sur un marché digital aussi évolutif que le nôtre".*

En attendant, SMSFactor compte bien en profiter pour poursuivre sa croissance, et tirer un bilan tout aussi positif dans dix ans. Message reçu!



COMMENTAIRES

Pas de commentaire

S'inscrire

Connexion



Démarrer une discussion...

