

Le Point Stories

METAVISIO-Thomson Computing : l'innovation française se démarque en informatique

Proposer les dernières technologies innovantes au grand public : voici le pari sur lequel la société Thomson Computing mise, depuis sa reprise en 2013 par Stéphane Français. Après avoir convaincu les marchés européens, elle poursuit son expansion en Inde et en Chine. Son président nous en parle.

Contenu fourni par notre partenaire 
Publié le 12/07/2024 à 09h30



METAVISIO-Thomson Computing : l'innovation française se démarque en informatique

Temps de lecture : 4 min

Ajouter à mes favoris Google News Commenter Partager

Racontez-nous l'histoire de Thomson Computing ?

Dans les années 80, le groupe Thomson, qui était très célèbre notamment pour les TO7 et MOS, s'est lancé à l'assaut de l'informatique en Europe et aux États-Unis. Malheureusement, ils ont perdu beaucoup d'argent en tentant de pénétrer le marché américain, et il a été décidé en 1992 de scinder le groupe Thomson, en abandonnant la marque d'informatique, et en gardant la partie armement, qui est devenue Thalès.

De mon côté, j'ai une histoire familiale avec la marque, puisque mon père y a travaillé pendant 30 ans. L'informatique a toujours été une passion : durant mon doctorat, je fabriquais des PC pour mes amis, et je me suis ensuite tourné vers une carrière dans des entreprises du secteur. Pendant 10 ans, j'ai été directeur achats chez Surcouf, et j'ai ensuite créé ma société de meubles audio-vidéo grand public.

En 2013, il m'est donc apparu comme une suite logique de reprendre **la marque Thomson** pour l'informatique. Nous avons d'abord lancé des tablettes et des ordinateurs entrés de gamme, avant de proposer des ordinateurs extra-plats, très design. Étant familier avec le secteur de la distribution française, et grâce à notre excellent rapport qualité/prix, les ventes ont bien fonctionné et n'ont cessé d'augmenter.

Comment se poursuit le développement de l'entreprise ?

Fin 2021, **METAVISIO-Thomson Computing est entré en bourse** sur Euronext Growth et nous avons mené des levées de fonds, ce qui nous a permis de nous lancer à l'international. Nous sommes ainsi passés de 6 pays en 2022 à 52 aujourd'hui, avec des commandes dans tous les pays à livrer. Nous pensons finir ce premier semestre 2024 avec +30% de chiffre d'affaires par rapport à 2023, et des perspectives très positives sur le deuxième semestre.

Nous avons renforcé nos fonds propres, pour atteindre près de 20 millions d'euros. Avec ces meilleurs moyens, nous avons pour ambition de dépasser les 100 millions d'euros de produits livrés dès l'année 2024.

Nous envisageons également de nous développer sur la cryptomonnaie, avec des partenaires en liaison avec l'AMF.

Quelles sont les gammes proposées aujourd'hui par Thomson Computing ?

Désormais, nous avons une gamme complète de tablettes, ordinateurs et accessoires, à laquelle nous avons ajouté en 2023 notre marque gamer, Roxxor. Cette année, nous nous sommes lancés sur un nouveau marché, en sortant une gamme B2B, qui a été présentée au salon français de l'IFA en avril dernier. Cette gamme a pour but de répondre aux marchés publics et d'alimenter les sociétés.



Vous vous démarquez face aux géants de l'informatique, notamment sur les gammes abordables ?

METAVISIO-Thomson Computing évolue sur un marché dominé par des acteurs chinois et américains. Nous ne sommes pas en opposition, nous les complétons en construisant nos gammes avec des partenaires tels que Microsoft, Intel et Nvidia.

Notre taille nous apporte une agilité qui nous permet d'intégrer les dernières innovations à nos gammes tous les six mois ou un an, là où les géants de l'informatique sont sur des cycles de 4 ans, nécessaires pour amortir leurs campagnes marketing, qui leur apportent d'importantes parts de marché. Nous développons et testons les technologies au sein de nos équipes, afin de proposer régulièrement de nouveaux produits à forte valeur technologique au grand public.

Par ailleurs, ces géants délaissent le segment moins de 500€, qui n'est pas rentable pour eux. Nous avons pris des parts de marché importantes sur ces segments en France : en 2023, nous avions ainsi 53% de parts de marché sur les PC à moins de 200€, 22% sur les PC à moins de 300€ et 15% sur les PC à moins de 400€.

Vous avez réalisé de fortes ambitions en termes de développement à l'étranger, notamment en Inde et en Chine ?

Nous avons lancé notre expansion en Inde, en obtenant d'abord le référencement de nos gammes sur les marchés publics indiens. C'est une première pour une société européenne d'informatique, et il est vrai que la crispation géopolitique qui s'est installée depuis l'invasion de l'Ukraine nous a favorisés en tant qu'acteur français. En effet, les sociétés chinoises ont été exclues des marchés publics. Il y a donc une place à prendre ! Par ailleurs, nous avons déjà 23 millions de dollars de commande pour Flipkart, le site leader en Inde.

Nous venons également de signer un partenariat unique avec le groupe chinois People, un géant de la télécommunication qui détient tous les satellites chinois. Nous entamons ce partenariat par un contrat de distribution des PC Thomson, qui commenceront à être distribués au dernier trimestre 2024.

De plus, il y a quelques semaines, nous avons officialisé la création d'une joint-venture. Cette société permettra de profiter de l'important réseau de distribution du groupe People en Chine, à travers un accord exclusif, mais aussi en Asie du Sud-Est. Nous pourrions développer de nouvelles productions européennes grâce à leur soutien. Dès cette année, nous ambitionnons de réaliser au moins 30 millions d'euros de chiffre d'affaires en Chine, et de poursuivre ensuite notre développement.

La consultation du présent article est notamment soumise aux [CGU](#) de Scribeo

Le Point

Consultez toute l'actualité en France et dans le monde sur *Le Point*, suivez les informations en temps réel et accédez à nos analyses, débats et dossiers.

LES UNIVERS

 Le Point Montres  Le Point Vin  Le Point Auto  Le Point Pop  Le Point Afrique  Eureka

LIRE LE POINT

Abonnement
L'édition de la semaine
La boutique
L'application mobile
Les newsletters

À PROPOS

Expérience Le Point
Tutoriel Vidéo
Publicité
Le Point Stories
Nous sommes OJD
Les forums du Point

LIENS UTILES

Nous contacter
Nos journalistes
Archives
Le Point pour les déficients visuels
FAQ
Abonnements
Plan du site

LES SERVICES

Cours de langues
Forfait mobile
Comparateur PER
Comparateur VPN
Code promo lastminute.com
Code promo C&A
Code promo Emirates
Code promo Bleu Bonheur
Code promo SFR

SUIVEZ-NOUS

   