

SYLOB PEAUFINE

SA STRATÉGIE À L'EXPORT

Sylob se positionne sur le marché de l'édition et de l'intégration de logiciels à destination des PME industrielles. La société a décidé depuis deux ans de partir à la conquête de nouveaux marchés en développant ses activités à l'export vers les pays francophones.

Le 17 mars dernier, Sylob a lancé le dernier né de ses logiciels, Sylob 9. Une nouvelle innovation pour cette entreprise tarnaise qui a fait du génie logiciel sa spécialité.

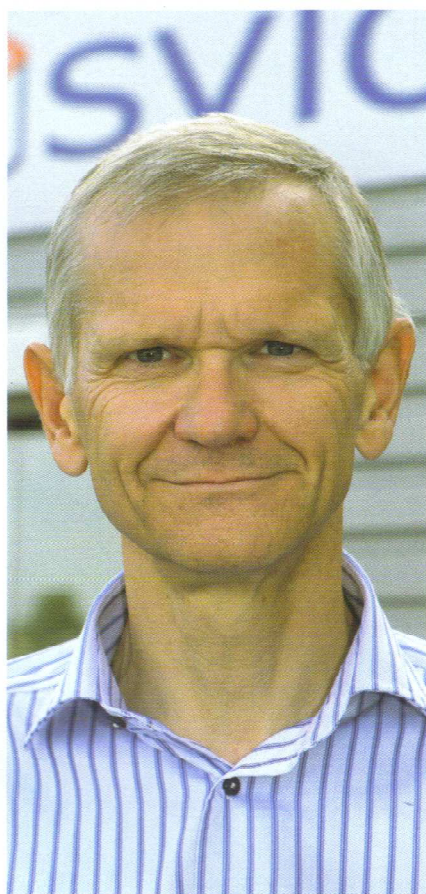
« L'innovation fait partie des piliers de notre entreprise. Nous avons toujours investi dans la recherche et le développement afin de mettre au point des produits qui évoluent avec l'air du temps. Le lancement de cette nouvelle solution logicielle prouve à nouveau que nous misons sur l'innovation utile pour nos clients. 25% de l'effectif de notre société se consacre d'ailleurs au pôle recherche et développement », souligne Jean-Marie Vigroux, le président de Sylob Holding.

Sylob se positionne comme un éditeur et un intégrateur de logiciels destinés aux PME industrielles, de 10 à 500 salariés. Au niveau régional, la PME tarnaise compte parmi ses clients Figeac Aéro, Soplami, Rossi Aéro...

« Nous venons également de concrétiser un partenariat important avec Aero Trade, une plateforme d'achat pour l'aéronautique. » Le panel des clients de la société comprend également des entreprises issues de l'automobile, de l'agroalimentaire ou des cosmétiques, en tout plus de 400 clients répartis à la fois sur l'ensemble du territoire et la Suisse.

RÉALISER D'ICI 2015, 30% DU CA À L'EXPORT

Pour partir en quête de nouveaux clients, la société a décidé de faire de l'export une de ses priorités. « Notre stratégie de déve-



Jean-Marie Vigroux, président de Sylob. DR.

veloppement repose sur l'innovation technologique mais également sur notre capacité à trouver des nouveaux marchés notamment à l'étranger. Nous nous sommes ainsi dotés d'un directeur export en 2009 et nous avons décidé de nous positionner via un réseau de

partenaires dans les pays francophones : la Suisse, où nous étions déjà présents depuis quelques années, le Canada, les pays du Maghreb, ou l'Afrique. Nous nous intéresserons dans un deuxième temps aux pays non francophones », indique ainsi Jean-Marie Vigroux.

DE NOUVEAUX RECRUTEMENTS EN 2011

Aujourd'hui, Sylob compte 85 salariés. Pour développer sa puissance commerciale, la société a embauché cinq ingénieurs en 2010 et trois informaticiens en mars dernier et prévoit de recruter à nouveau avant la fin de l'année 2011.

Son chiffre d'affaires s'élève à 6,2 millions d'euros pour le dernier exercice, en croissance de 12% par rapport à l'année précédente avec pour objectif d'atteindre les 10 millions d'euros en 2015, dont 30% réalisés à l'export.

Jean-Marie Vigroux n'a finalement qu'un seul regret. Le fait que « les politiques ne comprennent pas que l'avenir réside dans les nouvelles technologies » et que la fibre optique manque cruellement à son entreprise dans son implantation actuelle.

Agnès Frémot

