



Photo: Getty Images

Des étuis pour téléphones cellulaires jusqu'aux minis haut-parleurs pour tablettes électroniques, Cesium Telecom habille vos appareils mobiles. L'entreprise de Montréal n'a qu'un objectif: devancer les tendances pour suivre la croissance des technologies mobiles.

«Pour nous, tout est une question de vitesse», explique Vicken Kanadjian, cofondateur et directeur général de Cesium. Ce distributeur compte parmi ses fournisseurs les plus importants manufacturiers d'accessoires: Griffin, Incase, Incipio et Mochi.

Encore faut-il savoir lire dans la boule de cristal des technologies mobiles pour connaître du succès. Un défi de taille, selon Vicken Kanadjian: «C'est un secteur en constante évolution. Il faut réussir à cibler ce qui sera populaire au cours des prochains mois et à évaluer la demande pour ne pas avoir trop de surplus.»

Après les étuis, les chargeurs et les pellicules protectrices, Cesium a récemment ajouté à sa gamme de produits les minis haut-parleurs. Sous peu, elle proposera des batteries portables permettant d'augmenter de près de trois fois la durée d'utilisation d'un appareil.

Cesium compte sur une cinquantaine d'employés répartis dans ses bureaux de Montréal, Toronto, Calgary, Vancouver. «Nos vendeurs nous tiennent constamment au courant de ce qui se passe sur le terrain: les nouveaux produits et les tendances de consommation», dit-il. La stratégie porte ses fruits. Au cours des cinq dernières années, le chiffre d'affaires de l'entreprise a quintuplé. Il frôle maintenant 28 millions de dollars.

Une croissance qui devrait se poursuivre, car le marché des téléphones intelligents augmente rapidement et l'engouement pour les tablettes électroniques est indéniable. Un Canadien sur deux (47 %) possède un téléphone intelligent, selon un récent sondage Ipsos-Reid. Et la vente de tablettes a connu une hausse de 78 % dans le monde au cours de la dernière année, atteignant 128 millions d'appareils, selon l'International Data Corporation.

Si l'entreprise est sur une lancée, il n'en a pas toujours été ainsi. En 2007, Vicken Kanadjian et son partenaire, l'actuel président Sanjay Bakshani, ont tout risqué pour assurer la survie de l'entreprise. «Pour démarrer Cesium, en 2003, nous avons poussé la limite de nos cartes de crédit au maximum afin d'acheter 25 appareils Ericsson à Hong Kong, que nous avons revendus ici. C'est de cette façon que nous avons fait notre place. Les téléphones sans fil que nous importions n'étaient pas encore offerts au Canada», raconte-t-il. Présente aux quatre coins du Canada, Cesium vendait alors près de 2 500 appareils par mois.

Les problèmes se sont toutefois accumulés. Les garanties sur les téléphones n'étaient pas

toujours honorées et les frais de réparation étaient «ridiculement élevés» en raison du transport outremer. En outre, les grandes entreprises canadiennes de télécommunications offraient gratuitement des appareils aux clients qui s'abonnaient à leurs services pour des durées de deux à trois ans.

«Notre marché nous glissait entre les doigts», raconte Kanadjian. Cesium a alors exécuté un virage à 180 degrés. En moins de six mois, l'entreprise a délaissé l'importation de téléphones mobiles pour concentrer toutes ses activités sur l'importation et la distribution d'accessoires. «Au Canada, le marché était surtout constitué d'accessoires de piètre qualité. Nous avons décidé de proposer des accessoires de très bonne qualité en partenariat avec les manufacturiers officiellement reconnus par les grands de la télécommunication comme Motorola, Nokia, Sony Ericsson.»

Ils ont marqué un grand coup en signant en 2008 un contrat leur permettant d'importer et de distribuer les accessoires du iPhone 3G, le premier appareil intelligent d'Apple commercialisé au Canada. C'était un nouveau départ.

Cet article [Les marchands de nouveautés](#) est apparu en premier sur [L'actualité](#).

Consultez la source sur Lactualite.com: [Les marchands de nouveautés](#)