

■ Informatique

Le Schtroumpf digital

► Les sympathiques petits personnages bleus sont partout dans le monde, téléguidés de Belgique.

Les Schtroumpfs sont partout, en Europe, aux Etats-Unis en Russie ou en Chine. Comme ils n'ont pas de couleur... politique, qu'ils sont techniquement asexués, et diablement sympathiques, ils portent les marques dans le monde entier, depuis bientôt 60 ans. On les retrouve sous toutes les formes, des petits personnages en plastique ou en peluche, en autocollants, bande dessinée (c'est leur origine), dessins animés... La gestion de l'empire commercial lié aux personnages créés par le dessinateur belge Peyo (pseudonyme de Pierre Culliford) est aujourd'hui une question de licences et de royalties. Et on est là dans un domaine exploité par IMPS (International Merchandising, Promotion and Services), située à Genval, pour les héritiers du créateur.

Il y a là 38 spécialistes qui pilotent les Schtroumpfs et leurs déclinaisons internationales, Smurfen, Barrufets et autres Puffi. C'est que l'activité est diversifiée et cyclique. "Nous réalisons un chiffre d'affaires fluctuant allant de 10 à 18 millions d'euros, en fonction de ces cycles, avec des pics au moment de la sortie des films comme celui qui vient d'entamer sa vie en salles", nous ex-

plique Philippe Glorieux qui dirige le marketing et la communication d'IMPS.

Un job compliqué ? "Nous gérons les licences dans le monde entier pour le publishing, le merchandising, les parcs à thème, les films que nous coproduisons, l'édition,..." C'est très international et nous disposons donc de relais commerciaux avec une vingtaine d'agents locaux. Le tout générant actuellement un chiffre d'affaires de 800 millions à 1 milliard d'euros par an..." Et, gérer les licences, c'est plus qu'encaisser les dollars. "Oui, nous faisons plus que la licence : on valide les campagnes et les produits, on corrige, on crée aussi dans notre studio. Et dans le cadre des parcs à thème, nous sommes très actifs. Au début de l'année prochaine, s'ouvrira à Moscou le plus grand parc à thème Schtroumpf "indoor" du monde".

La grosse PME doit donc jongler avec les contrats, les royalties, les législations, et a été forcée d'adapter la gestion de ses activités aux exigences d'un monde digitalisé. Elle travaille en confiance depuis huit ans avec la société bruxelloise Megabyte qui a réussi à accompagner le changement et la professionnalisation d'IMPS en "customisant" au fur et à mesure du processus le logiciel CRM de base (Sage), comme l'explique le cofondateur de Megabyte, François Bryssinck. "Aujourd'hui, chaque contrat, quel que soit son objet, son avancement et quelle que soit sa localisation, nous "parle" littéralement", explique Tom Cosijn, IT Manager d'IMPS. **P.V.C.**



PEYO

