



Communiqué de presse

Le CPL devolo ne connaît pas la crise

devolo confirme sa position numéro 1 du CPL sur le marché français et européen

Meudon, le 7 avril 2009 - devolo, spécialiste du Courant Porteur en Ligne (CPL), est heureux de voir sa notoriété se renforcer et ses ventes continuer à augmenter même en temps de crise économique.

devolo confirme sa position de numéro un du CPL tant sur le marché français qu'europpéen !

Une étude récente réalisée par l'institut américain de recherche marketing In-Stat révèle, une fois de plus, le leadership de devolo sur le marché en terme de technologie HomePlug avec la plus grosse part de marché sur le segment des CPL HomePlug en 2008. En France, devolo a vendu plus d'un million de pièces dont près de 70% aux professionnels. La société détient ainsi 50 % du marché en valeur, ses concurrents se partageant l'autre moitié.

Un succès expliqué !

Ce succès s'explique notamment par le professionnalisme et l'implication des équipes devolo qui s'attachent à être au plus près des revendeurs et intégrateurs en leur fournissant des produits performants adaptés au marché et en leur proposant des formations qualifiées. Canal + ou Orange font d'ailleurs confiance à la marque avec qui elle travaille en marque blanche. De plus, la gamme grand public de devolo répond aux besoins des consommateurs désireux d'avoir des produits efficaces et faciles à utiliser. Les adaptateurs CPL dLAN 200 AV Plus et plus récemment les adaptateurs CPL dLAN 85 HighSpeed Plus dernière génération en sont un parfait exemple (*voir encadré rappel*).

devolo s'installe au-delà des câbles !

Devolo élargit les fonctionnalités du CPL en s'attaquant à de nouveaux secteurs tels que l'audio et la vidéo pour les particuliers et en développant des produits encore plus performants pour les professionnels. D'ici quelques mois, le CPL dLAN Audio base devolo (un dock CPL pour iPod) et le CPL dLAN TV Sat devolo (le premier récepteur satellite CPL à utiliser les fils électriques de la maison) devraient arriver dans les points de vente.

« L'année 2009 s'annonce aussi positive que 2008 », déclare Yves Nouailhetas, Country Manager devolo. « Nous envisageons une croissance de 30% de notre chiffre d'affaires et de 50 % en volume sur les adaptateurs, ce qui nous permettrait d'atteindre les 1,5 millions d'adaptateurs CPL devolo vendus en 2009 sur la France. Nous souhaitons mettre l'accent sur nos produits CPL professionnels afin de permettre aux installateurs des économies significatives de câblage et de coût associé », conclut-il.

Rappel



Le CPL dLAN 200 AVPlus devolo

Spécialement conçu pour le grand public, Le CPL dLAN 200 AVPlus devolo HomePlug AV permet de créer ou d'étendre un réseau rapidement et simplement en utilisant le système électrique de la maison. Doté d'une prise de courant et d'un filtre anti-bruit intégrés, il assure en toute sécurité (pas de fusible interne) de meilleures performances et un plus grand confort d'utilisation.



Le CPL dLAN 85 HighSpeed Plus devolo

Le filtre intégré à cette nouvelle génération d'adaptateurs CPL dLAN HSP plus devolo améliore considérablement la transmission des données entre les différents appareils multimédia de la maison. Le mode d'économie d'énergie breveté installé sur ces adaptateurs fait automatiquement baisser la consommation d'énergie de 30% lorsque les appareils multimédias, reliés au réseau CPL, sont en veille ou éteints depuis un certain temps. Une prise 220 V est disponible en face avant pour plus de confort.

A propos de devolo AG

DEVOLO AG est devenu en 4 ans, le leader Européen dans la technologie CPL (courant porteur en ligne) avec plus de 60% de parts de marché en Europe. A son origine fortement impliquée dans des solutions réseau traditionnelles telles que les modems analogiques et ADSL, c'est aujourd'hui une toute nouvelle technologie qui devient le porte drapeau de cette société en constante innovation. La gamme des produits DEVOLO basée sur la technologie CPL Home Plug est désormais capable de répondre à toutes les exigences des professionnels du secteur aussi bien qu'à celles des particuliers.