Article - STid, leader français de la sécurité en entreprise

LA PROVENCE - Nº 7636 - Mai 2018



Stid, leader français de la sécurité en entreprise

Avec ses solutions d'identification sans contact, la PME de Gréasque équipe un site sur 4 et vise le marché américain



Tid (systèmes et technologies d'identification), c'est avant tout une histoire de famille. Vincent Dupart, master en marketing stratègie (INSEEC) originaire de la région parisienne, est venu s'installer en pays d'Aix Ily a six ans pour reprendre l'entreprise créée par ses beaux-parents en 1996, Guy et Marie-Paule Pluvinage, et déjà tournée vers la sécurité des process et la traçabilité. "Mais à l'époque, le marché n'était pas assez marture, poursuit le patron de 32 ans, la société a plutôt axé son activité sur la sécurité en développant des lecteurs de contrôle d'accès. Nous sommes aujourd'hui devenus le leader français dans la conception de solutions d'identification sans contact développées sur les technologies RFID, NPC. Bluetooth Smart et sur l'internet des objets (IoT)." Tid (systèmes et technologies d'identification), c'est avant tout une hisbire de famille. Vincent Durant, master en marketing strat, master en marketing straigie (INSEEC) originaire de la gion parisienne, est veni installer en pays d'Aix il y a six so pour reprendre l'entrepris céce par ses beaux-parents (1996 Gur est Marie-Paul 1996 Gur est marchés de l'aixeré ét de l'indus-trie en sonstitus.

trie en se position nant com me concepteur inno-want de solutions d'identification."

Pionnier dans an Ericipe les évolutions d'adentificatiop les évolutions du marché: "Nos bureaux étaient initialement en région parisienne. En 2004, nous avons choisi de délocaliser les sège et de l'installer dans le Sud. Il y avait une forte volonté de la Région de voir s'installer, en Pays d'Aix, tout un écosystème autour du dévelopement de solutions d'identification sans contact. Via Provence Pro-

(loT)." Et d'ajouter: "Nous avons équipé l'Élysée, le Conseil de l'Europe, PSA, LVMH mais aussi des PME locales comme Air-

motion, nous avons fait l'acqui-sition de locaux à Gréasque. sition de locaux à Gréasque.
Nous avons conservé une
agence sur Paris car pour le moment deux iters de notre business se fait dans le nord de la
France. Nous étions à un peu
(Mo) de chiffre d'affaires
(CA) en 2014 avec
moité moins de salariés, constate

REPÈRES

moitié moins de sadation:1996

wincent Dupart.
Nous affichons
Stid, cest et un chiffre
tou nchiffe
tou nchiffe
tou nchiffe
tous.

Nous affichons
to Alors comment expliquer ce
te les outils qui permettent à nos clients d'être automomes et indépendants dans la
gestion de leur sécurité. Concrètement, le client achète un lecteur mais il peut créer lui-même
des badges utilisateurs, gerer les
droits d'accès que l'on peut initier depuis son mobile et assurer
ainsi une réelle sécurité de son
entreprise."

Geneviève VAN LEDE



On peut gérer les droits d'entrée

TRACER LES ARMES ET LES OUTILS

La croissance du marché de la sécurité est de 3 % La croissance du marché de la sécurité est de 2% par ani. "On se différencie en proposant des produits ergonomes, intuitifs et faciles d'utilisation, souligne Vincent Dupart. Nous avons remporté sept prix en France et aux USA avec la solution Stid Mobile ID. On tend aujourd'hui vers une dimension services et une diversification de nos activités. Nous avons ouvert un bureau à Londres et un à Sydney, On s'installe ce mois-ci au l'exas. Nous réalisons 20 % de notre Ca à l'export, ce sera, on l'espère, 50 % d'ici 2021. On vise désormais le marché américain détenu par HID Glo-bal. Nous avons des solutions suffisamment différenciantes pour les attaques un leur route. "Sit d'équipe le sattaque sur leur route." Sit d'équipe les trois armureries de la police municipale de Marseille pour tracer les armes ou encore gérer les révisions et autres réparations. On va dupligérer les révisions et autres réparations. On va dupli-quer cette offre à d'autres villes mais aussi l'étendre pour tracer et gérer les outils dans les entreprises."