

Positionnée sur le marché des solutions de contrôle d'accès sans contact, Stid lance un plan d'investissement de 43 millions d'euros afin de tripler son chiffre d'affaires d'ici à 2026. Basée dans les Bouches-du-Rhône, l'entreprise mise sur un développement en France et à l'international.



Stid se prépare à connaître une très forte croissance. D'ici à 2026, cette PME basée à Gréasque, dans les Bouches-du-Rhône, ambitionne de tripler son chiffre d'affaires actuel de 20 millions d'euros. Dans le même laps de temps, la PME de 80 salariés projette de porter ses effectifs à 210 personnes. Une croissance qu'elle entend réaliser sans acquisitions externes, même si elle reste ouverte à toute opportunité.

«Nous sommes sur un marché en pleine métamorphose», explique Vincent Dupart, président de Stid. La société est en effet positionnée depuis 25 ans sur le marché des technologies sans contact. Elle conçoit, fabrique et distribue, d'une part, des lecteurs et des systèmes de contrôle d'accès et, d'autre part, des solutions pour la traçabilité des objets dans le monde industriel. Cette dernière activité, qui a déjà séduit des clients en Europe, représente 15 % du chiffre d'affaires de Stid alors que l'activité historique, liée au contrôle d'accès, en représente 85 %. et devrait connaître une très forte croissance dans les années à venir.

Un choix technologique payant

«Aujourd'hui, près de 70 % des lecteurs de contrôle d'accès sont basés sur des technologies obsolètes. Il est tellement facile de dupliquer un badge en quelques minutes. Historiquement, les entreprises qui proposaient des solutions de contrôle

ARTICLE

D'ICI À 2026, LE LEADER DU CONTRÔLE D'ACCÈS SANS CONTACT, STID, VA INVESTIR 43 MILLIONS D'EUROS

Le Journal des Entreprises

d'accès, se positionnaient sur des technologies propriétaires et verrouillaient ainsi leurs clients. Nous nous sommes toujours appuyés sur des solutions standards, ouvertes. Nous étions à contre-courant, mais maintenant l'ensemble du marché a rejoint notre positionnement et cela démontre que nos choix de départ étaient les bons», explique le dirigeant.

Aujourd'hui en phase avec son marché, Stid enregistre une croissance de 40 % sur l'Hexagone. En 2020, l'entreprise a inauguré un nouveau siège social, plus grand et davantage pensé pour le bien-être des salariés. «Nous nous devons de proposer un environnement de travail attractif afin de pouvoir recruter».

Stid a ainsi mis sur la table un grand plan d'investissement de 43 millions d'euros, financé sur fonds propres dont plus de la moitié va être consacrée aux ressources humaines et le reste à la conception de produits et à l'innovation. «Nous avons cinq années d'avance sur nos concurrents et nous voulons creuser davantage cet écart et notamment, aller vers des technologies de rupture». Afin de financer l'intégralité de son plan, Stid vient d'ouvrir 10 % de son capital à des investisseurs privés pour un montant de 5 millions d'euros.

50% de l'activité liée à l'immobilier d'entreprise

Stid entend également poursuivre son développement à l'international. Si les marchés étrangers ne représentent actuellement qu'un tiers du chiffre d'affaires, d'ici à 2026, Vincent Dupart ambitionne une part à l'export de plus de 60 %. Stid est d'ores et déjà implanté commercialement en Grande-Bretagne, au Texas, au Mexique, en Suède, Pologne et Allemagne. Le développement de l'international va passer par une croissance de l'activité aux États-Unis et au Moyen-Orient. «Un lecteur sur deux que nous installons, est mis en place dans le cadre de la construction d'un nouveau bâtiment. La moitié de notre activité est ainsi liée à la croissance de l'immobilier d'entreprise».

«Nos solutions de contrôle d'accès utilisent les téléphones portables des salariés»

Stid développe des solutions de contrôle d'accès qui s'appuient sur le smartphone de l'utilisateur afin d'offrir la plus grande souplesse d'usage. «Nous travaillons non seulement sur le niveau de sécurité, mais également sur l'usage. Les directeurs sécurité des grands groupes se heurtent souvent en général à l'adhésion des collaborateurs. Les systèmes trop contraignants finissent par être contournés par les utilisateurs. Nos solutions utilisent les téléphones portables des salariés. Il n'est pas besoin de les sortir de son sac pour activer son accès dans un bureau par exemple». Au total, de très nombreuses sociétés utilisent les solutions de Stid, la plupart des banques françaises (Crédit Agricole, Banque Populaire Méditerranée, le groupe Crédit du Nord...), des assureurs comme Groupama, de grands industriels comme Michelin ou Airbus, ou

ARTICLE

D'ICI À 2026, LE LEADER DU CONTRÔLE D'ACCÈS SANS CONTACT, STID, VA INVESTIR 43 MILLIONS D'EUROS

Le Journal des Entreprises

encore le Conseil de l'Europe. «Nos vrais clients sont des intégrateurs qui utilisent nos outils. Nous ne commercialisons pas en direct avec les clients finaux, mais, en revanche, nous faisons beaucoup de prescriptions, de conseil».

Lobbying

Ainsi, en 2020, Stid a créé Spac (Smart Physical Access Control), une association professionnelle, à l'échelle européenne, qui regroupe une cinquantaine d'industriels de la sécurité, dont l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (Anssi). «Au travers de cette structure, nous faisons du lobbying et nous formons les directions sécurité sur les bonnes pratiques et notamment sur l'utilisation du protocole de communication SSCP (Smart and Secure Common Protocol) au travers de la technologie Stid. Nous l'avons mis au point il y a maintenant dix ans et il s'agit du seul protocole valide qui s'oppose aux solutions américaines. En Europe, tout le monde l'utilise...»

ARTICLE

D'ICI À 2026, LE LEADER DU CONTRÔLE D'ACCÈS SANS CONTACT, STID, VA INVESTIR 43 MILLIONS D'EUROS

Le Journal des Entreprises