



# Article

## Reprise : Vers une nouvelle phase de concentration du marché ?

PSM - N°261 - Septembre 2020

### Prestataires

Fabricants, distributeurs, intégrateurs, installateurs

#### REPRISE

## Vers une nouvelle phase de concentration du marché ?

Après la période estivale, les professionnels de la sécurité espèrent – vite – retrouver une activité normale et pouvoir renouer avec leurs clients. Certains le pourront. D'autres pas. Sur un marché déjà très concurrentiel, allons-nous assister à une nouvelle phase de concentration ? À en croire certains, oui...



© Getty Images

« Certes, nous vivons une période d'incertitude mais, force est de constater qu'en ce qui concerne les nouvelles installations et le SAV, pour un certain nombre d'installateurs, la reprise des activités s'avère plutôt positive car ils ont retrouvé un niveau d'activité correcte qui leur permet de voir l'avenir plus sereinement, se réjouit Luc Jouve, président de GPMSE Installation. Pour d'autres, la situation est plus difficile, à l'instar de ceux dépendants du marché du retail. »

Du côté de l'ADMS, Danièle Meslier, sa présidente, fait le même constat : « Les mois prochains vont être cruciaux pour de nombreuses sociétés. Surtout celles dont l'activité est dépendante d'un, voire deux types de marchés. À cela s'ajoutent évidemment la douloureuse perspective, durant le premier trimestre 2021, du remboursement des prêts consentis par l'État lors du confinement... »

#### Le confinement ? Une opportunité !

Beaucoup de professionnels de l'installation, de la maintenance, de la télésurveillance... ont plus subi cette crise plutôt que d'en faire une opportunité. Faute d'avoir anticiper certains tournant technologiques qui ont permis à bon nombre de leurs confrères de maintenir, voire accroître, leur activité durant le confinement

et après. « Chez ADS Group, nous n'avons pas voulu subir cette crise et nous en avons profité pour travailler et faire aboutir certains projets de transformation du

#### LA PAROLE À



Luc Jouve

PRÉSIDENT DE GPMSE INSTALLATION

« Des budgets sécurité revus à la baisse. »

« Malgré les contraintes en matière de santé au travail dues au Coronavirus, la reprise s'est mieux passée que nous le pensions. Je pense aux télésurveilleurs, à certains mainteneurs... qui ont su et pu continuer à travailler pendant le confinement et pour lesquels la reprise s'est faite de manière positive. Toutefois, un certain nombre d'acteurs vont devoir faire face à des pertes de CA dans les prochaines semaines. En effet, certains de leurs clients sont directement touchés, je pense notamment aux commerces ou à certaines PME qui subissent la crise de manière frontale et qui vont soit diminuer leurs charges (dont la sécurité fait partie) soit fermer leurs portes. Enfin, a contrario, la tenue des élections municipales a permis de réactiver d'autres projets et de relancer certains chantiers. »



# Article

## Reprise : Vers une nouvelle phase de concentration du marché ?

PSM - N°261 - Septembre 2020



© DR

### 2 QUESTIONS À Franck Lebled

PRÉSIDENT DE TÉLÉSURE

**Il semble que la télésurveillance tire-mieux son épingle du jeu que d'autres secteurs de la sécurité après cette crise. Est-ce votre cas ?**

La crise a évidemment eu un impact sur Télésure, comme pour tous nos confrères. Mais il est vrai que compte tenu de notre spécificité, à savoir notre positionnement de sous-traitant pour nos partenaires installateurs, environ 200 en France, ce sont ces derniers qui nous remontent des affaires, de nouveaux clients. Et il faut reconnaître qu'ils ont su faire face à la crise puisque nous avons pu enregistrer jusqu'à 500 nouveaux clients par mois. Cela s'expliquant sans doute par le fait que de nombreuses entreprises ont eu

besoin, en urgence, de se raccorder à un service de télésurveillance pour assurer la sécurité de sites fermés ou fonctionnant en mode dégradé.

**Sont-ce les seules explications à votre réussite ?**

Nous avons aussi pu profiter du fait d'avoir anticipé la numérisation de nos métiers. Nous avons ainsi pu, grâce à la signature dématérialisée, finaliser des contrats. Par ailleurs, le confinement a aussi été une période marquée par la finalisation de projets qui ont pu aboutir parce que certains locaux étaient quasi vides ou vacants : installations de nouveaux systèmes de vidéo, remises à niveau d'autres...

● ● ● *groupe, explique Jean-Pierre Kaladjian, président d'ADS Group. Nous avons été aidés en cela par le fait que nous avons anticipé depuis plusieurs années la digitalisation de nos métiers. Le simple fait d'avoir mis en place une procédure de signature électronique nous a permis de finaliser certains contrats...*

Même constat chez STid. « Certains professionnels ne s'étaient pas dotés des moyens digitaux leur permettant de maintenir une activité et une relation étroite avec leurs clients et partenaires, confirme Vincent Dupart, DG de STid. Ne pas rompre ce lien et avoir réussi à accompagner nos partenaires pendant la crise nous a permis de limiter les dégâts et d'envisager l'avenir avec optimisme. »

**Un temps propice pour l'innovation**

Il ne faut pas croire que les fabricants, installateurs, mainteneurs et consorts sont restés les bras ballants



© DR

« Nous allons sans doute assister à une phase de concentration du marché. »

VINCENT DUPART, DG DE STID

pendant ces longues semaines. Beaucoup ont fait preuve d'une grande activité et ont pu ainsi rebondir et retrouver une activité quasi normale une fois le confinement terminé.

« Nous avons profité de cette période pour nous mettre en ordre de marche afin de proposer très vite des solutions de contrôle d'accès répondant aux nouvelles attentes des usagers, souligne Vincent Dupart. On ne fera plus du contrôle d'accès comme avant. Les solutions avec contact comme les claviers ou biométriques vont sans doute être proscrites dans les mois qui viennent. Les entreprises vont rechercher des solutions sans contact qui s'intégreront dans leur stratégie de lutte contre la Covid-19 ou d'autres virus. Nous proposons déjà de telles solutions. Avec STid Mobile ID par exemple, nous créons un badge virtuel qui utilise les fonctionnalités d'identification biométrique de votre téléphone : on évite ainsi tout contact avec le lecteur tout en offrant un niveau de sécurité supérieur ! »

Du côté d'ADS Group, même volonté d'innover. « Cette période a été pour nous l'occasion de repenser notre service client, de développer nos moyens de télé-prospection, insiste Jean-Pierre Kaladjian. Cela nous a aussi permis, accessoirement, de fédérer nos équipes, de les mobiliser autour d'un objectif : comment pérenniser notre activité et la développer ? Avec succès. »

**Des occasions à saisir...**

Malheureusement, toutes les sociétés ne sortent pas de cette crise en aussi bonne santé qu'ADS Group ou

### LE POINT DE VUE D'UN INSTALLATEUR



© DR

Jean-Pierre Kaladjian  
PRÉSIDENT D'ADS GROUP

**« Pourquoi ne pas racheter des sociétés en difficulté ? »**

« Certains ont subi la crise. J'ai résolument voulu en faire une opportunité pour notre groupe. Cela nous a été possible car, dès 2017, nous avons entamé un vaste programme de digitalisation de notre activité. Un exemple ? La signature électronique qui nous a permis, en plein confinement, de finaliser bien des contrats. Nous avons aussi profiter de cette période pour revoir notre système RH, nos outils de prospection... afin de préparer la reprise. Nous avons même pu recruter, avec une certaine facilité, car les gens étaient disponibles. Par ailleurs, ADS Group a racheté, depuis 2012, cinq sociétés. Nous avons connu ces dernières années une progression régulière à deux chiffres. Fort de ces bons résultats, et de notre capacité à tirer profit de cette crise, nous envisageons sérieusement de poursuivre notre croissance via, par exemple, le rachat de sociétés en difficulté. »



# Article

## Reprise : Vers une nouvelle phase de concentration du marché ?

PSM - N°261 - Septembre 2020

### Prestataires

Fabricants, distributeurs, intégrateurs, installateurs

STId. Beaucoup risquent de connaître des temps difficiles. « Outre le coût des mesures de protection contre le virus qui vont grever les finances de certaines sociétés, les défaillances de clients, le remboursement des prêts, les projets d'installation revus à la baisse... risquent de provoquer la disparition de sociétés », s'inquiète Danièle Meslier.

Les difficultés que vont de voir affronter certains seront aussi des opportunités de croissance externe pour d'autres. « Il ne s'agit pas de pure prédation de concurrents, insiste le PDG d'ADS Group. Outre l'intérêt stratégique d'une opération de croissance externe, c'est aussi un moyen, pour un groupe comme le nôtre, d'assurer le maintien d'actifs, d'un savoir-faire et d'un outil de travail. »

Constat que partage le dirigeant de STId : « Dans les mois qui viennent, on peut raisonnablement envisager une nouvelle phase de concentration du marché. Il est évident que les conséquences de cette crise vont créer une sorte "d'effet d'aubaine" et permettre à certains de racheter des sociétés pour intégrer de nouvelles technologies ou diversifier leur portefeuille », conclut Vincent Dupart.

In fine, certains secteurs sont plus touchés que d'autre. À l'instar de la sécurité aéroportuaire qui a dû, pendant la crise, continuer à verser des primes prévues par la convention collective. « Alors même que son activité était quasiment au point mort... Ces entreprises ont en partie été asphyxiées par cette crise. On peut donc redouter de voir disparaître certaines d'entre-elles », nous explique Sofiane Hakiki (voir p 74), avocat. De nombreuses entreprises de la filière vont sans doute connaître des moments difficiles quand elles ne vont plus pouvoir s'appuyer sur le chômage partiel ou lorsqu'il leur faudra rembourser les PGE (prêts garantis par l'État)... ■

#### PAROLE D'EXPERT



Ali Mahmoud

DIRECTEUR OPÉRATIONNEL CHEZ CASTEL

« Nous avons profité de la période pour redéfinir et simplifier notre offre pour nos distributeurs. »

« Durant le confinement, nous avons commencé à mettre en place des actions pour se préparer à la sortie de crise et accompagner nos installateurs et distributeurs à la reprise des affaires avec, par exemple, des formations en visioconférence sur nos produits. Des formations qui ont rencontré un réel succès puisque nous avons eu jusqu'à 500 personnes simultanément. Nous avons aussi profité de la période pour redéfinir et simplifier notre offre en proposant aux distributeurs des packages produits "prêt à l'emploi" pour les situations les plus courantes. Cela leur facilite grandement la mise en place chez leurs clients. L'acquisition, en début d'année, de Synchronic prend désormais tout son sens : nous sommes en mesure d'apporter une offre complète avec un seul interlocuteur : interphonie, contrôle d'accès, vidéosurveillance et anti-intrusion. Un véritable atout en cette période ! Les forces commerciales ont été redéployées pour optimiser la couverture de nos marchés. Les prochains mois seront consacrés à redynamiser le chiffre d'affaires avec des nouveautés qui tiennent compte de la situation si particulière que nous vivons. Nous nous sommes focalisés, mesures barrières obligent, sur des technologies sans contact, mais également des innovations qui intéresseront tout particulièrement le secteur de la santé et le tertiaire. Nous comptons bien pouvoir les présenter début novembre à Exprotection. »



« Les semaines et les mois qui viennent vont être cruciaux pour de nombreux professionnels. »

DANIÈLE MESLIER, PRÉSIDENTE DE LADMS

