

Article - Sans contact : STid (Gréasque) s'ouvre grand les portes des États-Unis.

GOMET' PREMIUM - Juillet 2018



LE DIGEST HEBDO

LUNDI 9 JUILLET 2018 | N°069

UNE PUBLICATION DE
GOMET'
LE MÉDIA MÉTROPOLITAIN
QUI CRÉE DES LIENS

Innovation – Influence – Business
dans la métropole Aix Marseille Provence

L'INFORMATION, C'EST LE POUVOIR

À LA UNE

SANS CONTACT : STID (GRÉASQUE) S'OUVRE GRAND LES PORTES DES ETATS-UNIS

Stid, la société spécialisée dans le contrôle d'accès, ouvre une filiale au Texas pour attaquer le marché américain. Avec sa technologie sans contact, elle compte bien devenir le nouveau standard de l'identification des biens et des personnes

Si les États-Unis sont souvent précurseurs, pour une fois, les Européens sont en avance : « Actuellement, ils installent des systèmes de contrôle d'accès que l'on utilisait il y a dix ans, raconte Vincent Dupart, le P-dg de Stid. Sûre de son avantage technologique, la PME de Gréasque décide donc de tenter l'aventure Outre-Atlantique. Elle travaille déjà sur le territoire américain où elle a ouvert un bureau de représentation commerciale à New York l'an dernier. Ainsi, les U.S représentent déjà 5 % de son chiffre d'affaires, mais Stid en veut plus. Pour asseoir sa présence sur le territoire, elle a ouvert une filiale à Irving au Texas. Elle va investir près de 5 millions d'euros pour créer cette nouvelle entité qui lui servira de plateforme logistique et commerciale pour l'Amé-



Vincent Dupart, P-dg de Stid

rique du Nord. La filiale emploiera six personnes d'ici la fin de l'année et s'appuiera sur un réseau étendu de

représentants commerciaux présents sur tout le territoire. « D'ici cinq ans, on espère détenir entre 10 et 20 % du

page 2 →

Article - Sans contact : STid (Gréasque) s'ouvre grand les portes des États-Unis.

GOMET' PREMIUM - Juillet 2018



9 JUILLET 2018 | N°069 | LE DIGEST HEBDO

À LA UNE (SUITE)

Le marché américain estimé à 500 millions d'euros, avance Vincent Dupart. Un pari risqué pour la PME car elle va désormais chasser sur les terres de son principal concurrent, HID. Le groupe américain est aujourd'hui leader mondial de l'identification sécurisée avec un chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros « mais aux États-Unis, beaucoup de clients en ont marre de ce quasi-monopole. Ils veulent pouvoir faire jouer la concurrence », affirme le patron de Stid. En France, la société du pays d'Aix a déjà dépassé HID depuis trois ans et compte bien réitérer l'exploit en Europe de l'Ouest d'ici cinq ans.

Pour Stid, le contrôle d'accès doit être mobile

Créé en 1996, STid a fait le choix de la technologie RFID (Identification par radio-fréquence) pour protéger les actifs stratégiques des entreprises comme les personnes, les immeubles et les données. « Le contrôle d'accès est perçu comme une contrainte par tous les utilisateurs. Personne n'aime badger surtout quand on doit le faire plus de dix fois dans la journée : en arrivant le matin, pour aller manger, pour descendre prendre un café... La principale de source des brèches de sécurité, ce n'est pas la technologie mais l'humain qui préfère parfois bloquer la porte d'entrée plutôt que d'avoir à badger sans cesse », explique le P-dg de Stid. L'entreprise s'est donc fixée comme objectif de supprimer la contrainte en simplifiant au maximum la circulation des personnes. Pour y parvenir, elle a misé sur l'ultra-haute fréquence (UHF) qui permet d'obtenir des distances de lecture plus importantes. Désormais, elle propose la solution Mobile ID grâce à laquelle les données du badge sont matérialisées dans le smartphone. « Un badge, ça peut s'oublier à la maison ou au bureau. Pas le smartphone. Les collaborateurs d'une entreprise ont toujours leur smartphone sur eux, ils l'utilisent pour tout. Maintenant, il peut également leur servir de badge », avance Vincent Dupart. Pour passer un accès sécurisé, les utilisateurs n'ont plus qu'à tapoter ou à faire glisser leur main sur le lecteur afin de signaler leur présence et leur badge sera

directement lu sur leur smartphone. « C'est cette ergonomie qui fera la différence et nous misons là-dessus », insiste le patron. Stid a déjà séduit de grands groupes avec sa solution sur smartphone. La Caisse d'Épargne a été le premier à la tester sur son réseau d'Ile-de-France. D'ici 2019, elle sera définitivement déployée sur l'ensemble des sites de la banque : à son siège parisien dans le 13e ainsi que dans ses 455 agences bancaires. Depuis d'autres grands noms ont suivi comme Sodexo, Groupama ou encore le Crédit Agricole.

Avec 700 000 lecteurs qui sécurisent plusieurs dizaines de milliers d'entreprise dans le monde, STid affiche une croissance annuelle de 23% et a doublé son chiffre d'affaires en quatre ans. L'an dernier, elle a réalisé 8,5 millions d'euros d'activité et table sur 10 millions d'euros pour l'exercice en cours. Elle mise bien entendu sur une accélération de l'international. Si l'export pèse 20 % de son chiffre d'affaires, il devrait atteindre près du tiers à la fin de l'année soutenu par les États-Unis et l'Europe. Stid dispose de deux autres filiales au Royaume-Uni et au Mexique. En Australie, l'entreprise a également ouvert un bureau car il y obtient de bons résultats auprès du secteur de l'industrie minière.

Traçabilité industrielle et forces de l'ordre

Aujourd'hui, la plus grosse part de l'activité se concentre sur le contrôle d'accès mais il travaille également sur la traçabilité industrielle qui représente toujours 20 % de son chiffre d'affaires. Grâce à la technologie RFID à ultra haute fréquence, l'entreprise propose le suivi et la maintenance des produits tout au long de la chaîne. Stid participe notamment au projet d'hélicoptère du futur mené par Airbus Helicopters. Sa solution intégrée aux pièces de l'appareil permet de connaître à tout moment son historique de maintenance sans à avoir à la démonter. L'alliance de la traçabilité des objets et de l'identification des personnes a donné naissance à un nouveau produit qui séduit un public particuliers : les forces de sécurité. L'an dernier, la mairie de Marseille a confié à Stid la gestion et la sécurisa-



tion des armureries de sa police municipale. Avec Be.Weapon, l'entreprise offre un suivi précis et informatisé des entrées et sorties des armes et des autres équipements d'intervention. « Ce marché est en forte croissance car la réglementation est de plus en plus drastique. De plus, on risque de voir arriver de plus en plus de sociétés de sécurité privées pour qui la réglementation sera encore plus importante », annonce Vincent Dupart. Après Marseille, Stid a séduit d'autres villes pour équiper cinq polices municipales en France. Il travaille également avec le ministère de la défense qui a installé sa solutions dans une dizaine d'équipe de commandos.

Autant de belles perspectives pour la société qui emploie environ 60 personnes dans le monde dont une quarantaine à son siège de Gréasque. Depuis la reprise en 2013 de l'entreprise à son fondateur Guy Pluvinaige, Vincent Dupart s'est efforcé de conserver l'esprit familial sans pour autant renoncer à ses ambitions. Ainsi, il n'a toujours pas ouvert le capital de l'entreprise aux fonds d'investissement et compte sur ses fonds propres pour alimenter une croissance à deux chiffres. Pourtant, il ne s'interdit rien pour l'avenir et sait que pour grossir, il devra se montrer encore plus offensif : « Si un jour, on tombe sur une belle opportunité de croissance externe à l'étranger, il faudra peut-être penser à lever des fonds », avoue-t-il.

(Photos DR)