

Dossier - STid reçoit un nouveau trophée et part à la conquête de l'international

Protection Sécurité Magazine n°235 - Mai/Juin 2016



actus

CONTRÔLE D'ACCÈS

STid reçoit un nouveau trophée et part à la conquête de l'international



© DR

Décidément, tout va pour le mieux chez STid. Le spécialiste français du contrôle d'accès enchaîne nouveaux marchés et succès. L'avenir se présente sous les meilleurs auspices pour la société dirigée par Vincent Dupart.

Lors du dernier Security Meetings qui s'est déroulé à Cannes il y a quelques semaines, STid a reçu un trophée pour son nouveau lecteur Architect Blue RFID/NFC/Bluetooth et sa solution de contrôle d'accès par smartphone STid MOBILE ID. « Cette récompense s'inscrit dans la continuité de celle reçue durant le salon Expoprotection en 2014 avec la gamme Architect », souligne Vincent Dupart, directeur général de STid. Nous proposons à nos partenaires et utilisateurs la solution de contrôle d'accès par smartphone la plus sécurisée, évolutive et ergonomique pour l'utilisateur. (...) Nous avons dépassé la simple utilisation d'un smartphone comme badge en réinventant le contrôle d'accès et en travaillant sur de nouveaux usages et modes

d'identification plus intuitifs. Si vous associez les plus hauts niveaux de sécurité à une ergonomie irréprochable, votre innovation sera suffisamment forte pour conquérir des parts de marché. »

Les gammes Architect® et Wal que nous avons déjà plusieurs fois présentées dans nos colonnes sont le fer de lance de l'offre STid. « Grâce à cette gamme, nous avons remporté de beaux succès, comme récemment la tour Odéon à Monaco et différentes références gouvernementales. Elle nous ouvre aussi, et de plus en plus, de réelles opportunités à l'export où ses caractéristiques techniques et son design très soigné en font une solution très prisée pour les projets immobiliers prestigieux », se réjouit le dirigeant de STid. Avant d'ajouter que « Security Meetings nous a permis de décrocher de nouvelles références prestigieuses dans les pays du Moyen-Orient. »

Mais STid n'entend pas limiter ses activités et ses ambitions au Moyen-Orient et à l'Europe. « Nous allons nous attaquer au marché américain, nous confie Vincent Dupart. Pour y renforcer notre présence, nous allons ouvrir des bureaux dans l'Ouest et l'Est des États-Unis. » ■

3 QUESTIONS À

VINCENT DUPART

Directeur général de STid



Vous dirigez STid depuis quatre ans avec le fondateur qui a pris sa retraite en avril. Comment s'est déroulée la passation de pouvoir

entre vous et son fondateur, Guy Pluvinage ? On ne peut mieux et en douceur. Cela explique sans doute en partie les excellents résultats de la société au cours de cette année. La passation de pouvoir a été organisée assez tôt afin d'assurer la continuité de nos activités et de rassurer nos partenaires et clients.

Vous allez bientôt ouvrir des bureaux aux États-Unis. Pourquoi vous développer outre-Atlantique où vous risquez de devoir affronter quelques géants du contrôle d'accès ?

D'abord parce que cela est motivant et surtout parce que nous pensons qu'étant données notre offre de produits et de solutions très différenciante, notre culture d'entreprise basée sur l'innovation et l'ouverture technologique, STid peut vite s'imposer comme une alternative crédible à des offres émanant d'opérateurs historiques américains dont la taille ne leur permet pas de répondre précisément à certaines demandes spécifiques ou d'apporter la réactivité attendue par leurs partenaires.

Notre croissance sera même portée par les zones géographiques où ces mêmes acteurs américains disposent d'un positionnement bien établi. Nous nous sommes toujours implantés avec succès sur des marchés matures comme l'Angleterre, l'Australie ou le Mexique. Nous pensons pouvoir réussir aussi bien en Amérique.

STid se développe et engrange les succès. Pour franchir un cap, n'envisagez-vous pas des opérations de croissance externe ?

En effet. Nous avons désormais une taille qui nous permet d'envisager ce genre d'opération et nous réfléchissons actuellement afin de réaliser des opérations de croissance qui nous permettraient de gagner plus rapidement des parts de marchés sur des zones cibles.

STID C'EST...

- 7 millions d'euros de CA
- Une croissance de 20 % sur le marché français
- 40 salariés
- Une présence à l'international avec des bureaux aux États-Unis, au Mexique, en Australie et en Angleterre