

Le marché de la télésurveillance est aussi en pleine mutation

Sur un marché de la télésurveillance et de la téléassistance en pleine mutation, European Systems Integration, ESI, envisage l'avenir avec sérénité et se positionne clairement sur les services.

ESI repousse ses limites

Avec de nouvelles solutions et des produits en constante évolution, European Systems Integration aurait pu se satisfaire de ses progrès. Des lauriers sur lesquels Claude Néri, le Président Directeur Général du groupe, ne se repose jamais : « Le marché est en plein changement et nous n'avons d'autre choix que de repousser en permanence les limites de nos frontières ». Des limites tout d'abord technologiques avec la création de nouveaux produits comme l'e-veil qui « nous a permis de faire accepter à la profession l'utilisation du web dans notre secteur ». Pourtant, les professionnels de la télésurveillance étaient assez sceptiques, considérant que le transfert de données aussi importantes que la sécurité sur un réseau public comme Internet était dangereux. Mais ESI a aussi prévu de repousser les murs de sa propre entreprise, passant de 500 à 1000 m² et s'obligeant, par là même, à



Claude Néri, PDG de European Systems Integration.

élargir ses zones de chalandise. En premier lieu, la société s'intéresse à l'Europe car comme l'explique Claude Néri, « les produits français sont souvent plus évolués qu'à l'étranger pour une raison très simple : la lourdeur de la réglementation française qui nous oblige à créer des produits ultra sophistiqués. Cette

complexité nous rend souvent plus chers mais nous apportons une valeur ajoutée. Par ailleurs, nous sommes « eurocompatibles » et cela nous permet de négocier plus facilement avec les pays européens. » Comme son nom l'indique, European Systems Integration est donc déjà présent en Italie, en Espagne, en Suisse, en Belgique, en Allemagne, au Danemark mais aussi au Maroc et en Tunisie. Les collaborateurs de la société ont donc été sélectionnés au fil du temps en tenant compte de leur aptitude aux langues étrangères et ses produits sont disponibles en anglais, italien, espagnol et néerlandais. Mais European Systems Integration n'a pas l'intention de s'arrêter en si bon chemin. Son réseau de partenaires commerciaux et techniques se construit actuellement de par le monde et la société poursuit ses travaux avec des partenaires institutionnels présents à l'étranger : un bon moyen d'obtenir des renseignements sur les marchés locaux !

AppVision

LOGICIEL DE SUPERVISION

Une nouvelle génération
de superviseur
pour contrôler et commander
vos équipements

- Vidéosurveillance
- Climatisation
- Accès
- Electricité
- Eclairage
- Alarme
- Incendie
- Chauffage
- Arrosage

Application de gestion technique
Supervision de systèmes de sécurité
Intégration de systèmes vidéo
Gestion d'accès centralisée

Animation de synoptiques
Gestion des alarmes
Historique des événements
Liaison en local ou à distance
Versions préconfigurées

Tel. : +33 (0)4 42 97 14 97
Fax : +33 (0)4 42 97 14 98
www.prysm.fr

PRYSM



Toutes les informations sur un seul écran

Un marché complexe

Si le secteur de la télésurveillance est plutôt prometteur d'une manière générale, certains créneaux en France se développent moins bien. Le marché bancaire est ainsi en régression en raison de la réduction du nombre d'agences. Une diminution que ne fait qu'accroître la concurrence, de plus en plus féroce. Pour Claude Néri : « Seuls les spécialistes du marché s'en sortent malgré des prix qui s'écrasent considérablement ».

Côté risque lourd et moyen (commerces et industries), l'avenir n'est pas tellement plus rose puisque les clients sont de plus en plus exigeants. Or, « avec l'arrivée de la vidéo, on met beaucoup plus de temps qu'avec une simple alarme à intervenir. L'équipement est plus lourd mais les prix sont restés



Global Integration : de multiples technologies dans une seule solution.

les mêmes. Du coup, le marché a tendance à régresser ».

Le domaine des particuliers et des petits commerces semble, en revanche, s'en sortir mieux. Le marché est même en expansion en France, « une particularité de notre pays par rapport à ses voisins car nos équipements sont légers ».

Enfin, la téléassistance, dans le secteur de la santé et de la surveillance des personnes du troisième âge est en plein boom car « la population est vieillissante et qu'elle reste de plus en plus à la maison ».

European Systems Integration doit donc gérer les divers marchés qui se dessinent, sans perdre de vue les besoins des clients : une innovation permanente et des services de grande qualité.

Service gagnant

Si les tarifs d'ESI sont raisonnables, c'est avant tout parce que le groupe fournit des prestations complètes. Une démarche qui semble plaire à la clientèle puisque la réputation de

la société n'est plus à faire. Son avenir passe donc par les services sur lesquels Claude Néri mise en espérant : « transférer nos produits « one shot » en produit récurrent. C'est à dire que nous voulons beaucoup plus intervenir sur la maintenance et la location notamment. Nous sommes de plus en plus jugés sur nos services. Il est donc logique de vendre moins cher les produits et plus cher les services. Nous avons d'ailleurs trouvé un bon créneau avec les cartes électroniques puisque les distributeurs et les installateurs les achètent et les besoins se renouvellent régulièrement ». Une problématique qui impose à ESI de modifier ses méthodes de travail. Avec des compétences différentes mais un véritable esprit d'équipe et d'initiative, l'entreprise fait migrer certains ingénieurs vers de nouvelles tâches afin de leur apprendre à tout gérer et à répondre aux nouveaux besoins de la clientèle. Ainsi, sur l'équipe de 30 personnes, 16 ingénieurs sont en charge du développement logiciel et électronique. Et la formule a l'air de fonctionner puisqu'en juin 2005, European Systems Integration enregistrait un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros et que Claude Néri parie en 2006 sur « un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros...et nous sommes bien partis ».

Muriel Weiss



Le dernier-né d'ESI : l'e-veil.