

SÉCURITÉ PHYSIQUE • SURESNES (92)

Kaba France continue sa croissance rapide

Le groupe suisse de contrôle d'accès et de serrurerie poursuit en France son expansion commerciale soutenue à travers quatre entités travaillant de façon autonome, tout en restant extrêmement discret sur ses résultats.

« Depuis plusieurs années, notre progression de CA est à deux chiffres et 2009 a été dans la même veine, ce qui devrait également être le cas en 2010 », déclare à En Toute Sécurité Jean-Daniel Rohmer, président de Kaba SAS, la filiale qui vend des cylindres mécaniques et mécatroniques, des obstacles physiques, du contrôle d'accès autonome et centralisé, de même que des terminaux de gestion de temps et de production.

Développement d'un réseau de partenaires

Dans un marché français en baisse, il attribue ces performances à la mise en place d'un réseau de partenaires depuis 2003, comptant aujourd'hui 70 membres bénéficiant de contrats leur offrant une récurrence des ventes. En outre, la société emploie désormais une vingtaine de commerciaux salariés et non des multiscartes comme auparavant. Concernant ses cibles de clientèle, elle s'est focalisée sur des administrations ou des entreprises publiques dont les dépenses d'équipements sont subventionnées, comme l'éducation, les hôpitaux, la justice ou EDF. Par ailleurs, Kaba « ne vise pas le segment du bâtiment neuf — très affecté par la crise économique — mais celui de la seconde monte en proposant des solutions plus performantes et mieux adaptées aux



Jean-Daniel Rohmer :
« Kaba ne vise pas le segment du bâtiment neuf — très affecté par la crise économique — mais celui de la seconde monte ».

besoins de l'utilisateur sur des installations de sécurité déjà existantes », affirme le président.

Le groupe suisse, dont les prix se situent plutôt au-dessus de la moyenne du marché, mise aussi sur l'innovation pour convaincre ses clients, ajoute Jean-Daniel Rohmer. Outre CardLink lancé en 2006 (solution hybride avec droit d'accès chargé sur une clé à puce ou un badge, ce qui supprime le câblage du site), il est en train de commercialiser TouchGo qui permet à une personne équipée d'un petit

transpondeur d'ouvrir une porte en touchant simplement la poignée avec sa main, car la charge électrostatique de son corps transmet les informations nécessaires, en utilisant la technologie RCID. Kaba, dont la filiale Legic propose des solutions d'identification à base de RFID, va également lancer des systèmes utilisant la technologie sans contact Mifare, un standard dominant concurrent lancé par Philips.

Kaba a remporté plusieurs contrats significatifs en France, notamment la fourniture de 1500 composants autonomes (cylindres, lecteurs, etc.) pour l'université de Jussieu pour un montant de 2 M€. Cette vente fait suite à d'autres contrats remportés depuis 2001 avec cet établissement qui avait déjà commandé 2 000 composants, 800 points d'accès centralisés et 300 cylindres mécaniques. Kaba SAS a également équipé les hypermarchés Auchan — son principal client en gestion des temps —, Banque de France, Parlement Européen, des tours à La Défense, le musée du Louvre, l'Assemblée Nationale, Renault, PSA, Tour Eiffel, etc.

Kaba SAS emploierait 70 personnes et aurait réalisé, selon les estimations effectuées par En Toute Sécurité, un CA de 19 M€ en 2009.

Le groupe suisse est également présent en France à travers Silca, spécialisé dans les ébauches de clés et les machines à tailler des clés, qui disposerait d'une part de marché d'environ 75% après le rachat de HK France et Lotus. Dirigée par Aldo Bellomo, elle aurait réalisé un CA de 12,9 M€ en 2009 avec un résultat net proche de 1 M€ et des effectifs de 60 personnes. De plus, Kaba Saflok (ex-SF2E), dirigé par Jean-Christian Samyn, spécialisé dans les serrures électroniques pour hôtels, aurait réalisé un CA de 13,2 M€ en 2009, assorti d'un résultat net de 0,5 M€ pour des effectifs de 74 salariés. Enfin, Kaba Portes et Automatismes, créé en juin 2008, réaliserait un CA d'environ 1 M€ sous la direction de Jacques Mongiraud : cette structure effectue des prestations de maintenance pour les portes automatiques en verres, principalement pour la RATP. Kaba Gilgen (Suisse) a en effet remporté en 2007 un gigantesque contrat pour la fourniture de 2000 portes pour la RATP d'un montant de 43,3 M€ qui ne rentre pas dans le CA de la France (voir ETS n°409).

La France, quatrième marché du groupe

Legic n'a pas de structure propre en France, si bien que les contrats sont signés par la Suisse, de même que pour l'activité coffres-forts. Au total, selon les estimations d'En Toute Sécurité, l'activité totale de Kaba en France serait proche de 46 M€ pour des effectifs de 200 personnes. La France est le quatrième marché après la Suisse, l'Allemagne et l'Autriche sur la zone EMEA. L'ensemble du groupe a réalisé un CA équivalent à 772 M€ pour son exercice achevé fin juin 2009, en recul de 10,6%, pour une marge opérationnelle de 11,1% (voir ETS n°464). Pour le 1^{er} semestre 2010 - 2011, la croissance organique a baissé de 4,6% et la marge est montée à 12,9%. ■