

# Access Protection, la sécurité sur le long-terme

Access Protection a été fondée en 2002 par Salah Haba avec l'ambition de se positionner comme l'un des acteurs incontournables du secteur de la sécurité électronique. L'entreprise est aussi un bel exemple de réussite par le travail.

Bio-express

## Salah Haba

- **1969** : Naissance à Choisy le Roi (94)
- **1990** : Débute sa carrière en tant que technicien puis évolue en tant que responsable SAV
- **1991** : Intègre un groupe de référence dans le secteur de la sécurité électronique en tant que technicien installation en Service Après-Vente
- **1995-1996** : Responsable technique au service reconduction client et développe son expertise sur les plans administratifs, financiers et commerciaux
- **1999** : Devient le premier ingénieur clientèle de son entreprise issu du service technique
- **2002** : Création d'Access Protection par Salah Haba
- **2005** : Création d'une agence « Grand Compte » dans le 95
- **2011** : Création d'un service de financement interne
- **2019** : Prix des Champions de la Croissance - Les Echos et Statista Prix « FT 1000 » - Financial Times-entreprises à la croissance la plus rapide d'Europe

Une passion, une ambition. Du travail, un succès. Passionné de sécurité électronique, Salah Haba a évolué au cours des années 1990-2000 dans ce secteur, d'abord comme technicien puis comme responsable technique, pour enfin accéder au poste d'ingénieur clientèle. Progressivement, à force de travail et d'obstination, il apprend les ficelles du métier. Fort de ses nombreuses années d'expérience dans ce secteur, ce «self made entrepreneur» décide au début de l'année 2002 de fonder la société Access Protection. Le début d'un joli succès. L'entreprise, implantée en Ile-de-France, propose des solutions de sécurité électronique associées à l'intelligence artificielle et dédiées aux professionnels de tous secteurs d'activité. Ses techniciens experts assurent le diagnostic, l'installation, le paramétrage et la maintenance des systèmes d'alarme intrusion, vidéosurveillance, télésurveillance, contrôle d'accès et interphone. Des prestations de qualité, mais aussi une écoute et une réactivité optimale. Si l'entreprise se positionne sur le segment de la sécurité



sur-mesure des professionnels, particuliers et personnalités publiques, elle privilégie les valeurs de proximité et de service. « Notre cœur d'activité est la sécurité des biens et des personnes, et notre rôle est de fournir un service clef en main pour la sécurisation d'habitations et des locaux professionnels, résume Salah Haba. Mais j'insiste sur la notion de service. C'est un métier hautement concurrentiel et il faut savoir se différencier. Portés par une expérience de plus de 19 ans dans ce secteur, nous développons une vision orientée vers le client et la qualité du service apporté ».

### Proximité, anticipation et réactivité

Avec plus de 3000 clients au compteur, la société dispose d'une offre personnalisée répondant aux exigences de chaque secteur d'activité. « Nous équipons des particuliers, des stars, des personnalités publiques..., liste le dirigeant. Mais aujourd'hui, nous sommes surtout orientés sur le professionnel, le b2b, car nous avons saisi que les clients grands comptes avaient besoin d'un service répondant à leurs exigences et pas juste d'un produit. Notre rôle consiste davantage à apporter un service et à détecter le besoin d'un client, qui parfois ne le sait pas lui-même. Nous prenons alors tout en charge et apportons une solution clef en main ». En 17 ans, la société a su gagner la confiance de ses clients mais aussi de ses partenaires. Une condition sine qua none pour entretenir de bonnes relations avec les partenaires financiers, permettant de proposer des offres de locations financières à destination des clients. Pour gravir les marches du succès, Access Protection s'est appuyée sur des valeurs fortes : proximité, association de talents, anticipation et réactivité. « Ce qui nous intéresse, c'est la vision à long terme, insiste Salah Haba. Mon parcours m'a fait prendre conscience que parfois, les entreprises avaient des visions orientées sur le rendement immédiat et ne prenaient pas suffisamment en compte la situation dans sa globalité. D'une manière générale, il est toujours important de se questionner sur ses besoins à moyen et long terme et de ne pas faire l'impasse sur l'essentiel au détriment des clients. De notre côté, c'est la confiance du client qui prime et nous nous appuyons sur ce levier pour construire un lien sur la durée ! Et cela fonctionne bien car cette confiance renouvelée nous sert de tremplin pour découvrir de nouveaux contacts ». Ce lien entre l'entreprise et ses clients est symbolisé par une statistique : 98,5%. Alors que la société propose des services de location tout inclus (service, maintenance), les renouvellements de contrats sont légions. Les clients accordent une grande confiance à l'entreprise et le taux de renouvellement avoisine les 98,5% ! Evidemment, les qualités de l'entreprise ne passent pas inaperçues. Access Protection a été primée pour sa croissance rapide par les Echos et le Financial Times. Sa croissance forte sur les dernières années devrait suivre son cours, portée par une volonté de croissance externe sur le territoire national. « La couverture de l'entreprise dépendait auparavant surtout de l'Île-de-France, note le dirigeant. Nous avons été amenés petit à petit à faire des installations dans le sud de la France et nous souhaitons racheter des sociétés pour avoir une implantation locale et capter des compétences ».

### Chiffres clés

- **1 507 300 millions** c'est le CA 2017
- **Plus de 3000 clients** : le nombre de clients à travers toute la France
- **99/100 Cote A** : c'est la note CreditSafe, expert en solvabilité des entreprises
- **Top 50 des sociétés les plus rentables** : selon Plimsoll Publishing Limited
- **98.5%** c'est le nombre de clients qui nous renouvellent leur confiance
- **90<sup>e</sup> sur 10 000** entreprises tous secteurs confondus au palmarès des Champions de la Croissance 2019 - Les Echos & Statista
- **473<sup>e</sup>** : c'est le classement d'Access Protection au palmarès 2019 des entreprises à la croissance la plus rapide d'Europe tous secteurs confondus - Financial Times

### Halte au court-termisme

Au fait des mutations du monde actuel, Access Protection est engagée depuis plusieurs années dans un processus profond de la transformation numérique, impactant clients et collaborateurs. La société francilienne s'engage pleinement dans la voie de la dématérialisation depuis 2015 et tend à se développer dans ce domaine avec ses collaborateurs, fournisseurs, partenaires et clients. L'objectif ? « Simplifier la gestion du quotidien de tous les services de l'entreprise, d'un point de vue organisationnel, technique et financier, explique Salah Haba. Pour un service toujours plus qualitatif il faut opérer une transformation numérique, afin d'évoluer et travailler mieux. Pour notre société à taille humaine, cela constitue un véritable levier de développement ». La société s'intéresse aussi beaucoup à la cybersécurité, se montrant notamment très vigilant dans le domaine de la vidéo-surveillance. En effet, beaucoup souhaitent bénéficier de ce produit mais peinent à l'installer correctement... ouvrant la voie à de potentielles attaques. Le choix du produit, la manière de l'installer et de le paramétrer sont primordiaux. Depuis des années, l'entreprise se base sur une philosophie de sécurité et de vigilance, se montrant très au fait sur les notions de RGPD. Et alors que les cyberattaques risquent de se multiplier, Access Protection va lancer un nouveau service sur la cybersécurité, avec l'intermédiaire d'un spécialiste du secteur. D'une manière plus globale, Salah Haba en est persuadé, l'évolution du marché de la sécurité passe par la notion de service. « Quand j'étais salarié, on disait que l'important était de fidéliser les clients, se souvient-il. Tout le monde le sait... sauf qu'en pratique, c'est bien plus compliqué. Le service est la clef de la réussite, tout comme le fait de bien maîtriser son produit. Il y a une tendance à l'éparpillement au détriment de la qualité. Il faut savoir se défaire des visions court-termistes ».

### Ce qu'ils en pensent...

« Notre alarme existante était en panne et après une première prise de contact Access Protection mobilisait une équipe en urgence pour intervenir dans nos locaux, ce malgré l'activité intense du début d'année. Un conseiller a étudié la situation et les particularités de notre site pour ensuite déployer une équipe technique pour l'installation et le paramétrage des systèmes de sécurité. Je remercie Access Protection d'avoir su répondre à notre besoin en urgence avec une approche humaine toujours très appréciable »

**Christophe M. Directeur Smart Mercedes Nice**

« J'ai récemment dû faire appel aux équipes techniques en urgence successivement à deux reprises le soir tard, et ils ont toujours fait preuve d'un professionnalisme et d'une réactivité sans faille. C'est simple, à chaque fois que j'ai fait appel à Access Protection pour un problème, ils m'ont toujours trouvé une solution et cela n'a pas de prix »

**Jean S. Responsable administratif et financier des sites BMW By My Car Noisy, Paris et Marne La Vallée**