

## INTÉGRATEURS

# Access Protection voit l'avenir sereinement



**Croissance externe, ouverture d'une nouvelle agence, recrutement de nouveaux collaborateurs, création d'une structure technique... les projets sont nombreux chez l'intégrateur Access Protection.**

**D**epuis sa création par Salah Haba, Access Protection (AP), dont le siège social se trouve à Tigery (91), occupe une place particulière dans le monde des intégrateurs. «Après avoir travaillé plus de dix ans chez Stanley, j'ai décidé de créer une société à mon image. C'est ainsi qu'est né, en janvier 2002, Access Protection, un intégrateur qui fait de la satisfaction client et la qualité du service sa priorité.» Pour créer AP, Salah Haba est parti d'un constat assez simple: les professionnels de la sécurité électronique ont du mal à fidéliser leurs clients. «J'avais pu constater, avant de me lancer dans l'aventure AP, que les entreprises de sécurité – installateurs, intégrateurs... – investissaient beaucoup de temps, d'énergie et d'argent pour recruter de nouveaux clients. Et, une fois ces efforts couronnés de succès, ne consacraient plus autant d'efforts pour les conserver. Ce qui est à mon sens préjudiciable dans les métiers de la sécurité où la confiance entre un client et son prestataire est primordiale.»

### OUVERTURE D'UNE NOUVELLE AGENCE EN ÎLE-DE-FRANCE

AP emploie aujourd'hui treize personnes et va prochainement ouvrir une nouvelle agence en Île-de-France, à Boulogne (92) ou à Paris. Par ailleurs, avec un taux de fidélité clientèle de 98,5 %, AP peut voir l'avenir sereinement. «Notre stratégie porte ses fruits. L'entreprise se développe de manière régulière. Son efficacité a été reconnue par nos clients et les médias. Elle a ainsi été classée "Champion de la croissance" Les Échos en 2019, 2020 et 2024. Elle a aussi figuré au classement des 1 000 entreprises ayant la croissance la plus rapide en Europe du Financial Times», conclut Salah Haba. ■



## 2 QUESTIONS À...



**SALAH HABA,  
FONDATEUR ET  
DIRIGEANT D'ACCESS  
PROTECTION**

### ***Vous avez fait de la fidélisation de vos clients un des axes majeurs de votre stratégie. Comment ?***

Il faut mettre au centre de sa stratégie commerciale bien plus que les simples compétences techniques et les connaissances des technologies, qui sont la base du métier d'intégrateur... Nous avons décidé de faire du service l'image de marque d'AP. Pour cela, nous nous attachons à être constamment joignables, de jour comme de nuit, 24 heures sur 24 et sept jours sur sept et à répondre présent dès qu'un de nos clients – qu'il soit un grand compte multisite, une PME, un VIP, une personnalité publique ou un ministère – a besoin de nous. Nous sommes aussi très attentifs à l'évolution des technologies, aux contraintes et problématiques. Notamment la cybersécurité. Nous avons d'ailleurs intégré récemment un spécialiste de la cybersécurité pour monter en puissance sur ce sujet.

### ***Outre l'ouverture de votre nouvelle agence, quels sont vos projets pour les mois qui viennent ?***

Nous travaillons à la mise en place d'une structure technique. Nous allons aussi poursuivre notre politique de recrutement, même s'il n'est pas toujours aisé de recruter dans nos métiers. Enfin, nous avons à l'étude quelques projets de croissance externe pour atteindre d'ici la fin 2025 les trois millions d'euros de CA, contre 1,7 actuellement. ■