

CONTRÔLE D'ACCÈS

ARD s'attaque à de nouveaux marchés

Après s'être bien positionnée sur le marché du contrôle d'accès pour le monde hospitalier, les collectivités locales, l'administration, le tertiaire ou l'industrie avec sa solution ARD Access, la société ARD se lance sur le marché des petites installations.

« Jusqu'à maintenant, le cœur de notre offre était notre solution ARD Access pour les grandes installations de contrôle d'accès, explique Emmanuel Brunet, directeur marketing et avant-vente chez ARD. Nous avons décidé de concevoir une version plus légère de notre offre contrôle d'accès pour adresser les petites installations de moins de 50 accès et faciliter le travail des installateurs et des électriciens ». ARD Ace est le résultat de cette volonté du fabricant français de se positionner sur le marché du « petit » contrôle d'accès qui ne nécessite pas de supervision. Ace propose ainsi les fonctionnalités essentielles d'un logiciel de contrôle d'accès. « Il s'appuie sur l'architecture matérielle d'ARD largement éprouvée sur de nombreuses installations. Ce choix permet, lorsque les besoins ou le volume augmentent, de basculer d'ACE vers ARD Access sans remplacer le matériel de terrain déployé » ajoute Emmanuel Brunet.

Un complément de gamme

Un simple PC suffit pour l'installer et l'exploiter. Un smartphone connecté sur le wi-fi conviendra à un technicien en intervention de maintenance. ACE supporte non seulement les lecteurs filaires, mais également les cylindres et béquilles électroniques, connectées ou autonomes (notamment la gamme Assa Abloy Apéριο et SimonsVoss Smart Intego).

« Ace ne fait aucun compromis sur la sécurité et bénéficie de l'ensemble de l'expertise de la société ARD dans ce domaine. Il vient compléter la gamme de solutions proposées par ARD et qui comprend déjà, ARD Access, logiciel phare de la société pour le contrôle d'accès, la détection intrusion, la supervision et la vidéosurveillance et ARD Access haute sécurité conçu pour les sites très sensibles, conçu sur la base des préconisations de l'architecture Anssi 1 », conclut Emmanuel Brunet.



2 QUESTIONS À Emmanuel Brunet

DIRECTEUR MARKETING ET AVANT-VENTE CHEZ ARD

Pouvez-vous nous présenter la société ARD ?

Nous sommes une société de haute technologie qui se développe depuis plusieurs années. Nous connaissons une croissance régulière à deux chiffres depuis cinq ans, avec un chiffre d'affaires proche des 11 millions d'euros en 2017.

Pour accompagner notre développement nous avons recruté 12 collaborateurs en 2017, et notre effectif est ainsi passé en quelques années de 39 à 75 personnes. Le siège de la société est à Gap avec douze autres implantations en France.

Cette couverture géographique nous permet d'assurer un service de proximité à nos clients.

Vous attaquez le marché du petit contrôle d'accès avec votre solution Ace. Pourquoi ?

Nous avons constaté que les installateurs et les électriciens recherchaient une solution de contrôle d'accès simple à installer et facile à utiliser. Ace répond à ce besoin puisqu'il convient à des installations allant de quatre ou cinq portes à une cinquantaine. Pour 500 euros, l'installateur dispose d'un kit revendeur qui se présente sous la forme d'une mallette contenant une licence Ace, un banc de démonstration proche du Plug and Play avec badges de test et documentation associée. Développé avec le soutien de BPIFrance, actionnaire d'ARD, le lancement du produit ACE devrait nous permettre d'accroître nos parts de marché.

ARD, C'EST

- 75 collaborateurs
- Un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros
- 13 implantations en France

