

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



LE MARDI 23 JUIN 2026
VELIZY-VILLACOUBLAY (78)

Le nouveau cap stratégique de Fichet Group dévoilé

Alors que Fichet Group célèbre son bicentenaire, le spécialiste français de la haute sécurité dévoile son tout nouveau plan stratégique, « Conquête 2030 ». Son moteur : satisfaire ses clients avec des produits et services qui répondent à leurs besoins avec un haut niveau de personnalisation. Et ainsi atteindre un chiffre d'affaires de 120 M€ à horizon 2030 en gagnant des parts de marché en France comme à l'international, dans un marché de la sécurité estimé à 5 Mds € en France¹, en croissance annuelle de 4%.

L'ambition de croissance de « Conquête 2030 »

Le métier de Fichet Group s'articule autour de quatre piliers : les produits forts (coffres, armoires, chambres...), les menuiseries de sûreté (porte, sas...), la sécurité électronique (contrôle d'accès, vidéo-protection...) et le service (installation et maintenance). Arnaud Surpas a pris la tête de l'ETI française (600 collaborateurs, 90 M € CA en 2025) en juillet dernier. Épaulé par un comité stratégique composé de quatre parties prenantes externes hautement qualifiées², il a ainsi dessiné une feuille de route ambitieuse baptisée « Conquête 2030 », visant à terme un objectif de 120 M€ de chiffre d'affaires. Pour ce faire, Fichet Group s'appuie sur ses nombreux atouts : un positionnement historique et unique de constructeur et de prestataire de service, des salariés dont les expertises sont reconnues, des marques de référence comme Fichet Bauche, des clients fidèles et une performance RSE récompensée (Ecovadis Gold en 2026).

« 'Conquête 2030' est plus qu'un plan stratégique, c'est un état d'esprit. J'en suis convaincu, la croissance viendra du rapprochement avec les besoins de nos clients, en France et à l'international. Et c'est collectivement que nous y arriverons » déclare Arnaud Surpas, Président de Fichet Group.

Le client au cœur du plan stratégique

L'orientation du plan stratégique de Fichet Group repose sur la position centrale du client et la satisfaction de ses besoins, grâce à des solutions personnalisées. De là découle plusieurs initiatives.

Tout d'abord, Fichet Group a récemment repensé la structuration de son équipe commerciale dédiée aux ventes directes, passant d'une organisation géographique à une organisation par secteur d'activité clients : banque (clientèle historique), régalién, luxe & retail, sites sensibles et Seveso et ERP (établissement accueillant du public).

Un chantier conséquent est également lancé sur la réduction des délais, jugée centrale dans la satisfaction des clients.

Enfin l'international représentant 1/3 du chiffre d'affaires annuel du Groupe et couvrant une quarantaine de pays dans le monde, Fichet Group tend à accroître sa présence hors de France avec des recrutements en Espagne et en Arabie Saoudite et le renforcement de partenariats avec des acteurs locaux.

« Fichet Group est un acteur du secteur de la haute sécurité. Ainsi nos clients sont de grands noms de la banque, du luxe ou des institutions européennes. La proximité avec eux, la compréhension de leurs besoins grâce à des contacts réguliers et la personnalisation sont des éléments qui influent énormément la façon dont nous opérons désormais. » déclare Arnaud Surpas.

Qualité et excellence des produits et services

Pour garder un haut niveau de qualité de ses produits et solutions, le plan stratégique fait la part belle à de multiples investissements. D'un côté en R&D, avec plusieurs centaines de milliers d'euros, principalement fléchés vers la sécurité électronique, au service des innovations et du renouvellement de la certification des solutions dédiées au contrôle d'accès et détection d'intrusion, ainsi que pour le développement de nouveaux produits et services, dont un nouvel outil de gestion à distance de serrure.

Mais également vers le renouvellement des parcs machines sur les deux sites industriels de Bazancourt (59) et Baldenheim (67), une tendance déjà initiée il y a quelques semaines avec l'arrivée d'une nouvelle panneauteuse (investissement 1,1 M€) sur le site marnais dédié aux produits forts.

« Nous sommes le seul acteur français positionné sur une chaîne de valeur aussi large, de la conception à l'installation et la maintenance. A l'heure où les enjeux de souveraineté relative à la sécurité sont toujours plus prégnants, c'est un élément extrêmement différenciant. Aussi, face à l'hybridation croissante des menaces, imposant la convergence totale entre les technologies de sûreté et de sécurité, notre Groupe doit mener chacune de ses actions – R&D, production, distribution, services...etc - et de ses investissements avec l'ambition d'être le partenaire de confiance de la protection complète face aux menaces d'aujourd'hui et de demain » conclut Arnaud Surpas.

¹ Source : En toute sécurité, 2025

² Béatrice Bacconet, Antoine Creux, Philippe Coindreau et Servan Lépine

À PROPOS DE FICHET GROUP

Depuis plus de 200 ans, Fichet Group conçoit, fabrique, installe et entretient des solutions de haute sécurité robustes reconnues dans le monde entier. Fort de deux siècles d'innovation et de savoir-faire industriels, Fichet Group protège les personnes et les biens qui comptent pour ses clients face aux menaces d'aujourd'hui et de demain. Réunissant 600 collaborateurs dans le monde, Fichet Group dispose de deux sites industriels et d'un réseau d'agences dédiées à l'installation et à la maintenance en France, de deux filiales en Belgique et au Luxembourg, et de partenaires commerciaux dans une quarantaine de pays dans le monde.

CONTACT PRESSE

Gratiane Sametin (Hodos)

g.sametin@hodos.paris

+33 (0)7 85 92 60 78



Crédit photo : Fichet Group.