

FICHET SECURITY SOLUTIONS

GUNNEBO BELGIUM DEVIENT FICHET SECURITY SOLUTIONS

Ne dites plus Gunnebo Belgium, mais Fichet Security Solutions Belgium. Le spécialiste de la sécurité a reçu un nouveau nom cette année et saisit l'occasion pour ajuster ses produits et ses services.

Fin 2018, les divisions belge, luxembourgeoise et française du groupe suédois Gunnebo ont changé de propriétaire. Les entités reconnues comme fournisseurs de solutions de sécurité intégrées sont alors tombées dans le giron de la société internationale de capital-investissement OpenGate Capital. Les divisions rachetées répondent désormais au nom de Fichet Security Solutions au sein de Fichet Group, mais rien ne change pour les clients belges.

«En Belgique, nous répondons au nom de Fichet Security Solutions Belgium», décrit Christophe Lebegge, Marketing & IT Application Manager. «Nous travaillons avec la même équipe et la même offre, même notre numéro de TVA est identique. Seul notre nom a changé.» Fichet Security Solutions Belgium reste donc concentrée sur cinq lignes de produits et services: la sécurité électronique, les portes et cloisons de sécurité, les coffres-forts et chambres

fortes, la gestion de la trésorerie (cash management) et le contrôle des accès. Fichet-Bauche, une marque performante de coffres-forts et chambres fortes de qualité, a aussi rejoint la nouvelle structure.

Service 2020

Dans sa nouvelle structure, Fichet Security Solutions Belgium entend mettre l'accent sur le service. «Dans notre nouvelle organisation, les techniciens deviennent





nos ambassadeurs», explique Christophe Lebegge. «Nous voulons nous rapprocher des clients et investir davantage dans le suivi de leur équipement. Pour chaque ligne, notre organisation dispose d'un expert capable de sonder chaque problème et de servir de pont entre les techniciens et notre département commercial.» Dans la pratique, Fichet Security Solutions Belgium veut ainsi être en mesure de mieux accompagner le client dans le trajet qui débute après l'installation d'une solution. «Cela signifie que nous accordons une grande importance aux contrats d'entretien et à la conclusion de conventions fixes», dit Christophe Lebegge, «mais aussi que nous vérifierons de façon proactive si les systèmes fonctionnent encore correctement. Si un technicien constate qu'un système d'alarme n'est plus à jour, nous contacterons le client pour en discuter et trouver une solution. Il s'agit d'une situation gagnant-gagnant. Nous pouvons veiller à ce que des pièces qui nécessitent un remplacement soient de stock. Nous anticipons le délai de livraison et le client doit attendre moins longtemps.» Ce n'est là qu'un exemple de l'orientation vers le client dont Fichet Security Solutions entend faire un atout. Selon le client et ses besoins, la société élabore diverses formules autour desquelles elle développe un service 24h/24 et 7j/7.

Production interne

La priorité accordée au service fait partie du concept global que Fichet Security Solutions Belgium veut offrir à ses clients. Ces derniers figurent dans le segment premium et sont notamment des sites sensibles ou des lieux publics. Le nouveau groupe a son siège central en France et peut compter sur deux sites de production. «Notre objectif est d'exploiter davantage ce point fort», indique Christophe Lebegge, «et de miser sur des produits que nous pouvons fabriquer nous-mêmes dans nos usines. Un problème d'accès, de conservation d'objets précieux, de surveillance électronique,...? Nous pouvons le résoudre avec nos propres produits, même si nous continuons assurément aussi à proposer les produits de fournisseurs et fabricants externes, comme le système SafePay et la gamme SpeedStiles de Gunnebo.»

Sécurité électronique

Dans l'offre existante, Fichet Security Solutions annonce un renforcement de la sécurité électronique. «Avec la vidéo-surveillance et/ou des systèmes de sécurité intégrés pour la détection des intrusions et/ou le contrôle des accès, nous pouvons éviter ou fortement ralentir les problèmes. Voyez avec les coffres-forts: on ne peut pas empêcher quelqu'un de vouloir

les forcer, mais on peut ralentir l'effraction. Nous voulons compliquer autant que possible la tâche des personnes malveillantes. Ce qui n'exclut d'ailleurs pas de faire preuve de créativité en réfléchissant sur des concepts modernes imaginés par un client. Pour des banques à la recherche de solutions plus ouvertes, le processus débouche par exemple sur du verre pare-balles devant un guichet hermétique, associé à un sas permettant de contrôler l'accès des clients vers l'espace ouvert. Cet exemple illustre comment des solutions de qualité peuvent se déployer dans un concept global, avec un service performant et une présence rapide sur place.»



Fichet Security Solutions Belgium

W. Amadeus Mozartlaan
1620 Drogenbos
T: 02 464 19 11
F: 02 464 19 30
info.be@fichetgroup.com
www.fichetgroup.be