



Sandra Callarec (Alcea) : « Nous promouvons des produits 100% français à l'international »

Publi-Information - Interview de la responsable marketing et communication d'Alcea, fabricant de systèmes de sécurité pour les bâtiments.



Sandra Callarec, responsable marketing et communication chez Alcea.
© Alcea

Pouvez-vous présenter votre société ? Sur quels marchés intervenez-vous principalement ?

Fondée en 1995, la société Alcea est un fabricant français qui conçoit et développe ses propres systèmes pour la sûreté du bâtiment : gestion des accès, détection intrusion, vidéo protection, gestion des clés et gestion technique du bâtiment. Nous proposons une solution globale performante architecturée autour de notre superviseur Alwin. Nos partenaires installateurs et intégrateurs interviennent sur l'ensemble des marchés publics et militaires, tertiaires ou industriels. Nos actions s'étendent au plan national et international. Notre solution équipe ainsi, pour le ministère des Affaires étrangères, plusieurs ambassades de France dans le monde ou pour certains grands comptes et groupes bancaires étrangers, leurs bâtiments dans différents pays. En effet, pour faire rayonner l'entreprise sur la scène internationale, Alcea s'appuie sur son service export, ses filiales au Moyen-Orient et aux Antilles. Ainsi que sur son réseau de distribution et d'intégration permettant que nos solutions soient installées, à ce jour, dans plus de 30 pays.

Quelles sont les grandes évolutions de votre entreprise ?

Nous consacrons 15% de notre chiffre d'affaires annuel à nos activités de recherche et développement. L'évolution de notre solution Alwin repose sur plusieurs critères : les informations « d'expérience terrain » qui nous sont remontées par nos partenaires intégrateurs, les besoins pressants du marché, les nouvelles préconisations sécuritaires dont celles de l'ANSSI. Et bien évidemment, le travail de l'équipe de développement reste une priorité pour assurer la pérennité et la compatibilité ascendante de notre système.

Quels sont les enjeux de votre marché et comment y répondez-vous ?

Notre marché est confronté à des enjeux de différentes natures. Les entreprises sont exposées aux actes de malveillance sans cesse changeants. Il convient alors de leur apporter une réponse à ces risques. Pour ce faire, nous faisons au quotidien évoluer notre solution de contrôle d'accès et de supervision globale Alwin, par l'implémentation de nouvelles fonctionnalités. L'évolution des technologies, se tournant principalement vers les réseaux, impose des solutions informatiques de plus en plus sécurisées comme cela est nécessaire sur tout système d'information. Nous adaptons notre solution aux différentes exigences sur le sujet.

La complexité croissante des technologies, le partage du support de transmission et les interfaces quasi-systématiques sur chaque projet d'envergure impliquent régulièrement des contacts entre la direction des services informatiques (DSI) du client et la cellule de développement du constructeur. Alcea offre avec sa veille technologique et la maîtrise intégrale du développement de ses produits toute la flexibilité, la proximité et le service d'une entreprise Française, dont la réactivité permet une réponse adaptée aux enjeux du marché. Enfin, comme je vous le disais au début de cette interview, Alcea est très attachée à défendre et faire valoir son savoir-faire technologique, en promouvant un produit 100% Français à l'international, répondant ainsi à un enjeu majeur en sa capacité à réaliser à l'export un nombre toujours croissant d'opérations.