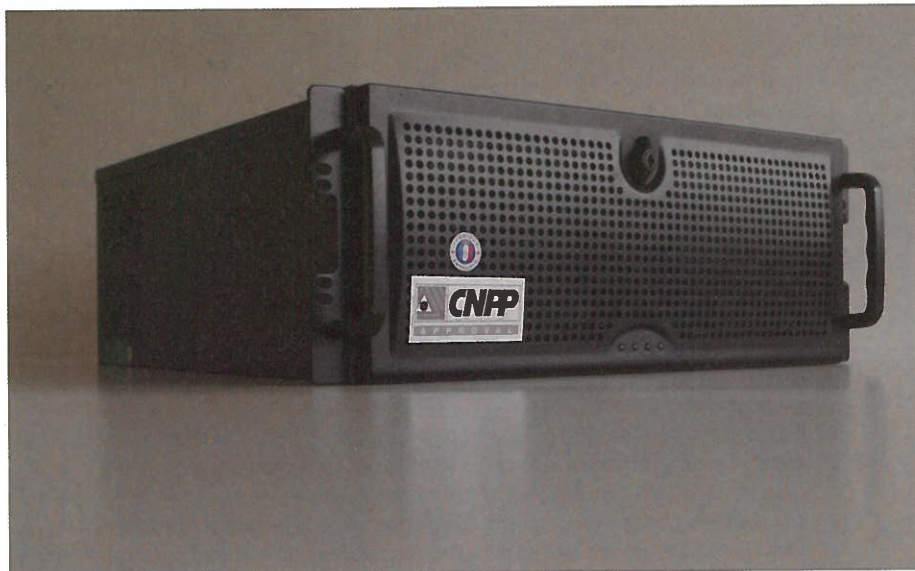


VIDÉOSURVEILLANCE

## Cossilys21 change de direction et affiche ses ambitions



© DR

François Bureau est le nouveau directeur général de Cossilys21. À l'occasion de son entrée en fonction, il a bien voulu répondre aux questions de PSM et revenir sur les objectifs du Français spécialiste de la vidéosurveillance.

**E**ntré chez Cossilys21 en 2002, en tant qu'ingénieur développement, François Bureau supervise aujourd'hui l'ensemble des opérations de la société. Tandis qu'Alain Ghaye reste président. «Alain garde un œil sur la comptabilité et les finances de la société, et nous établissons ensemble la nouvelle stratégie commerciale», explique François Bureau, actionnaire depuis bientôt dix ans. «À terme, j'ai vocation de devenir à part entière le dirigeant de Cossilys21.» Cette passation doit permettre d'assurer la stabilité de l'entreprise qui continue à se développer de manière régulière. «Nous sommes aujourd'hui particulièrement bien implantés sur le marché bancaire où nous équipons 100 % des agences de la Société Générale, 50 % du parc du groupe BNP Paribas et du LCL, avec nos solutions globales de vidéosurveillance. De plus, depuis trois ans, nous gagnons des parts de marché dans le secteur des banques régionales. Ce marché représente pour Cossilys21 un vrai poten-

tiel de développement», ajoute le nouveau DG. En 2015, Cossilys21 a ainsi engrangé quelques beaux marchés avec la Caisse d'Épargne Normandie et le Crédit Agricole Normandie-Seine. Mais François Bureau ne souhaite pas en rester là. «Il ne faut pas nous limiter à nos marchés historiques. Nos solutions peuvent facilement évoluer pour s'adapter à d'autres marchés et leur offrir des fonctionnalités correspondant à leurs besoins. C'est pour cette raison que nous allons nous attaquer au secteur de la distribution, des pharmacies, de l'hôtellerie... où nos outils d'affichage dynamique permettent un réel ROI en matière de vidéo-protection», conclut François Bureau. ■



### COSSILYS21 C'EST...

- Une société française avec un actionariat à 100 % actif dans l'entreprise
- 90 % du CA dans le bancaire et 15 % du CA en RGD
- Des clients comme BNP Paribas, le groupe Société Générale, le LCL, La Banque Postale

### 3 QUESTIONS À

#### FRANÇOIS BUREAU

Directeur général de Cossilys21



© DR

**Cossilys21 s'est peu à peu imposé comme un acteur majeur sur le marché bancaire. Pour quelles raisons ?**

D'une part, parce que nos solutions sont évolutives et s'adaptent facilement à la demande de nos clients. Nous sommes ainsi capables de bâtir avec eux la solution qui répondra le mieux à leurs besoins.

#### Comment expliquez-vous le désengagement de Vigipack ?

Certaines sociétés ne connaissaient plus une rentabilité comparable à celle d'il y a quelques années. De plus, la santé du dollar par rapport à l'euro a directement impacté les prix de revient. Par ailleurs, je pense que certains acteurs historiques ont raté le coche de l'IP et n'ont pas pu consacrer les investissements nécessaires au rattrapage de ce retard.

#### L'avenir de Cossilys21 s'annonce bien. Quels sont vos objectifs pour les mois qui viennent ?

Nous allons poursuivre notre développement sur le marché des banques régionales. Nous allons aussi nous intéresser à d'autres secteurs d'activité comme le secteur hôtelier ou la distribution. Nous équipons déjà la Fnac et le groupe Samse. Enfin, la vidéoprotection ne doit plus être seulement un coût mais aussi un moyen de créer de la valeur pour nos clients en leur proposant des fonctionnalités pour les services marketing. Nous développons actuellement un partenariat pour intégrer dans notre offre de l'analyse vidéo intelligente, application incontournable pour se démarquer de la concurrence. Il nous faut nous positionner sur ce marché.