

# Luc Saidi, PDG de NIS : « Nous sommes le premier distributeur européen de Gemalto pour sa B.U. Identity Access Management »

Sans doute moins connue que Gemalto dont elle est partenaire, la société de Gémenos N.I.S. tire sa légitimité historique de son implication forte dans le domaine de la santé. Aujourd'hui son engagement va bien au-delà de ce seul secteur et ses ambitions sont fortes sur le marché français. Nous avons pu interroger son PDG, Luc Saidi.

 **Luc Saidi**

**Channel Insider France Pouvez-vous, en quelques mots, indiquer pour ceux qui ne vous connaîtraient pas, qui est NIS (qu'on prononce « N.I.S. ») ?**

Luc SAIDI – Nous existons depuis 15 ans et depuis une dizaine d'années nous travaillons avec Gemplus, devenu avec le temps Gemalto. Basé à Gémenos (13), nous sommes grossiste en cartes à puce et lecteurs ad hoc. Notre force historique tient dans le contrat de partenariat très fort que nous avons avec Gemalto. Celui-ci, du fait de sa dimension internationale, n'est pas en mesure de répondre vite et bien aux commandes en petits volumes. C'est là que nous intervenons. Au départ, nous avons commencé par monter un réseau de distribution afin de commercialiser des lecteurs de cartes Vitale (en 2000). C'est ensuite que nous avons rencontré Gemplus et ils ont été séduits par nos services et notre réseau, particulièrement dans le domaine des logiciels dédiés au monde médical. Il est apparu évident que nous avons des intérêts réciproques à travailler de concert. Dix ans plus tard ou presque, c'est un vrai succès : nous avons à ce jour commercialiser pas loin de 250 000 lecteurs en France et 4 millions de cartes à puces ! Plus que jamais nous sommes aujourd'hui le partenaire principal de Gemalto, acteur incontournable sur le marché de la carte à puce. Et notre statut est celui d'un grossiste à valeur ajoutée.

**Quels types de revendeurs adressez-vous ?**

Nous nous adressons à des revendeurs très spécifiques dans le domaine de la santé (environ 1 000 revendeurs à ce jour, notre société étant désormais connue et reconnue dans ce domaine). En matière de distribution de cartes à puce, nous avons pas loin de 800 revendeurs et éditeurs de logiciels, ainsi que des intégrateurs dans de très nombreux métiers. Nous abordons le marché de manière horizontale sur les différents secteurs d'activité (fidélité, contrôle d'accès, sécurité numérique, etc.)

**Vous travaillez exclusivement avec Gemalto ?**

Depuis peu, et c'est l'orientation pour 2010, nous avons passé de nouveaux accords avec Sagem Orga et Keynectis. Des accords qui concernent principalement le domaine de la sécurité, un domaine très porteur...

## **Pourquoi accolez-vous « à valeur ajoutée » à votre statut de grossiste spécialisé ?**

Parce que, si N.I.S. est un vendeur de cartes à puce, nous sommes aussi un acteur en termes de services, toujours à destination des revendeurs. Nous leur apportons un support dans le choix des solutions ou de la maintenance, dans l'impression sur cartes à puce, dans la formation et le conseil, dans les actions marketing et de communication, dans la participation à des événements conjoints, etc.

## **Comment devient-on revendeur N.I.S ?**

Une simple demande suffit auprès de nos commerciaux, qui vont étudier attentivement la demande et y répondront dans des délais rapides. Je précise que nous sommes une des rares sociétés, voire la seule, à disposer d'un stock permanent de cartes à puce, ce qui nous permet de livrer très rapidement (en moyenne en moins d'une semaine) dans à peu près 7 cas sur 10. Les demandes très spécifiques, qui sont souvent liées à un haut niveau de technicité, font que ce sont les ingénieurs de N.I.S. qui prennent alors le dossier en main.

## **Que pouvez-vous nous dire en termes de tarification ?**

Tout dépend des volumes de cartes commandés, des spécificités demandées et des services associés, ou encore du niveau de sécurité exigé. Un exemple : le décret de confidentialité pour les cartes IAS-ECC. Cela aboutit à une production spéciale de cartes extrêmement sécurisées et donc de ce fait nécessairement plus onéreuses que de simples cartes mémoires .

## **Les notions de certification ou de niveaux de partenariats (gold, platinum, etc.) ont-elle un sens dans votre activité et peuvent-elles avoir pour conséquence des avantages supplémentaires induits ?**

Nous ne donnons pas pour l'heure de certifications à nos revendeurs mais Gemalto a décidé de développer son réseau de vente indirecte en recrutant des GCP (Gemalto Certified Partner) rattachés à N.I.S qui bénéficieront d'avantages spécifiques (Price List, Présence sur le Site de Gemalto, Accès à un portail partenaires ...). Nous nous tenons à la disposition de toute société intéressée par ce programme.

## **Pour les revendeurs en compte chez N.I.S. imposez-vous un minimum de commandes, même si vous vous êtes fait un spécialiste des petites séries ?**

Dans le domaine de la santé, et même dans celui plus général des cartes à puce, nous n'avons pas introduit ce genre de limites. Nous vérifions juste que nous avons bien affaire à un revendeur, sachant que le panier moyen d'un revendeur se situe aux environs de 800 euros. Distinguons cependant le marché des lecteurs à destination de la santé de celui de la revente de cartes à puces. Notre organisation commerciale est du reste segmentée en conséquence, notre CA aussi.

## **A propos de CA justement, quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au cours de votre dernier exercice ?**

Sur l'exercice clôt en juin dernier, nous avons réalisé sur l'année un CA de 2,2 millions d'euros HT,

en progression de 18%, ce qui dans le contexte général de l'économie est plus que satisfaisant. Les lecteurs santé représentent 20% du total, la sécurité 50% et le contrôle d'accès et la fidélité 15% chacun. Notre objectif pour le nouvel exercice en cours est d'atteindre 2,6 millions d'euros et notre premier semestre suit une courbe satisfaisante de nature à nous permettre un tel chiffre.

**En termes de communication, je crois que vous lancez un nouveau site Web ?**

C'est exact. Nous allons l'ouvrir au mois de février 2010. Ce site sera multifournisseurs et il sera orienté technico-commercial, c'est-à-dire qu'on y trouvera des informations techniques et des informations plus commerciales, mais aussi des services divers, une hotline intégrée, etc. Notre credo s'y retrouvera pleinement : le service à la carte !

**Monsieur Saidi, je vous remercie**