

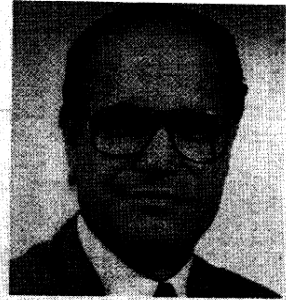
Annexe 2. Documentation sur la sécurité

Longtemps réservé à des spécialistes, le marché de la sécurité voit arriver les acteurs les plus divers, depuis la grande distribution jusqu'aux banques et aux assureurs. Certains prix défont toute concurrence pour des produits de qualité inégale. « C'est un secteur très atomisé, avec deux mille à deux mille cinq cents entreprises, explique Nicolas Gouyé, délégué général du Groupement professionnel des métiers de la sécurité électronique (GPMSE). De plus, la représentation de la profession est dichotomique, avec d'un côté les fabricants et de l'autre les installateurs. Enfin, il n'y a aucune réglementation particulière, sauf sur la vidéosurveillance, pour prévenir les atteintes aux libertés. » L'association de ces trois facteurs conduit à un marché où le meilleur côtoie le pire. Pour que la couverture de l'assurance soit effective, une installation doit être conforme aux préconisations de l'Assemblée plénière des sociétés

Mettre en place une sécurité active et passive

d'assurances dommages (Apsad) : les équipements filaires doivent avoir reçu la marque NF A2P inscrit sur le matériel ; les systèmes sans fil doivent posséder l'agrément « assurances », porté sur l'emballage ; pour ces deux types d'équipements, les niveaux de performances (1, 2 ou 3) doivent figurer dans le corps du produit, de manière à rester invisibles pour le cambrioleur ; les installateurs doivent appartenir à une liste de trois cents sociétés, certifiées « habitations-risques courants » ; l'installation doit être conforme au cahier des charges repris par la R 51, remplacée prochainement par la règle R 50 pour ce qui concerne les habitations. Le niveau de protection varie selon la valeur des biens à protéger, les risques et la zone d'habitation. Une bonne installation commence par une protection mécanique passive efficace, c'est-à-dire un bâti résistant. Volets, menuiseries, vitrages en verre feuilleté, porte blindée, verrous sont les premiers retardateurs d'effraction. À quoi s'ajoutent les dispositifs de surveillance électronique, qui comportent quatre domaines, comme l'explique Nicolas Gouyé : « L'alarme, avec des systèmes plus ou moins sophistiqués, la vidéosurveillance en circuit fermé (dans le résidentiel, il s'agit surtout du contrôle des portes d'entrée d'immeuble), le contrôle d'accès sécurisé, ►

Joseph Ankri,
président
du Gimalarme*



Le segment de l'alarme sociale connaît une croissance de 25 % par an

Comment les fabricants de systèmes de sécurité développent-ils leurs produits pour le résidentiel ?

Il y a deux ou trois critères à considérer. D'abord, la facilité d'installation. De ce point de vue, entre le système par liaison filaire et celui par radio, le second est à privilégier, car il évite d'intervenir sur une décoration déjà achevée. Les systèmes radio fonctionnent comme les filaires, mais sont autonomes, alimentés par une pile qui peut durer plusieurs années, mais ils sont plus onéreux. L'idéal serait un système mixte, avec une base filaire et la possibilité d'extension radio. Ensuite, la convivialité : les systèmes avec clavier et programmation sont appréciés par l'utilisateur plutôt jeune. Mais nous devons développer des systèmes suffisamment simples pour qu'ils soient accessibles aux personnes âgées ou aux handicapés qui peuvent avoir du mal à lire sur un écran certains renseignements. Pour eux, on met au point des produits avec télécommande qui offrent seulement l'alternative « on » ou « off », ou un système de clé. Quant à la qualité des systèmes de sécurité, le Gimalarme a choisi la certification des produits, qui majoritairement répondent à une base minimale de normes (CNP LCIE, Afnor...). Cette certification a un coût, entre 5 et 10 % du prix total, mais les fabricants s'efforcent de le prendre sur leur marge. L'utilisateur qui

achète un produit certifié peut être tranquille sur la qualité...

Quels sont les segments de marché du résidentiel appelés au plus grand développement ?

Le marché de la sécurité peut être divisé en quatre segments. Le résidentiel et les petits commerces représentent, en volume, 80 % du marché. C'est le segment qui correspond au « risque courant », dont l'enveloppe couverte par l'assurance est inférieure à 500 000 francs. Le marché du « haut risque » est celui dont l'enveloppe d'assurance est supérieure à cette somme. Il concerne surtout le secteur bancaire, certains commerces, comme la bijouterie, parfois le résidentiel, et représente 10 % du marché. Ensuite, il y a le segment de l'alarme sociale, qui concerne les personnes âgées, les handicapés et les personnes isolées. Il compte pour 5 % du marché, mais connaît la plus forte croissance, de l'ordre de 25 % par an. Enfin, dans les 5 % restants, on trouve surtout les sites industriels sensibles. Le marché de la sécurité dans le résidentiel est d'abord celui de la maison individuelle. Dans le collectif, la sécurité est souvent intégrée à la gestion de l'immeuble, avec des appartements reliés à une centrale. Dans le résidentiel individuel, on se rapproche des systèmes domotiques.

* Groupement des industries des matériels électroniques de sécurité.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2002
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : DONTC		Page 9 sur 27