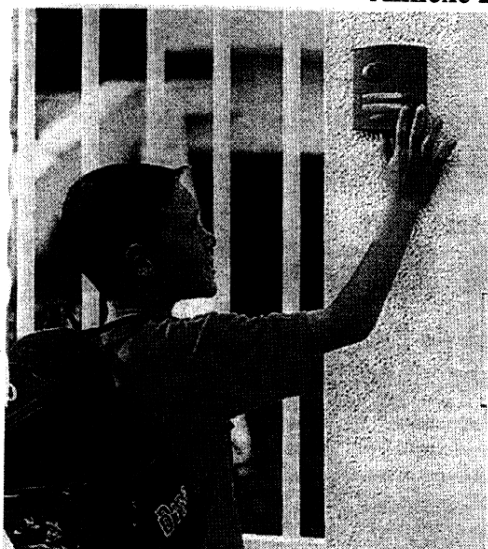


Annexe 2. Documentation sur la sécurité



En forte croissance depuis deux ans, les produits radio devraient connaître un bond en avant grâce à l'agrément « assurances ». Ci-dessus, platine de rue reliée à un interphone mobile sans fil.

► de niveau encore supérieur, enfin la télésurveillance, par laquelle l'alerte peut être transmise à une centrale. » L'alarme anti-intrusion est l'équipement le plus fréquemment installé dans le résidentiel, et ce marché devrait continuer à progresser d'environ 15 % par an dans les années à venir. La concurrence se fait vive et conduit

à une guerre des prix sans merci. Les alarmes filaires sont toujours d'actualité, mais les procédés mixtes filaire-radio et les équipements uniquement radio connaissent un développement important depuis environ deux ans. Une tendance qui s'accroît avec l'agrément « assurances » pour les systèmes radio, qui figure dans la règle R 50 (voir encadré p. VIII).

La télésurveillance, deuxième marché du résidentiel, a progressé de 10 % en 1998. Les nouveaux opérateurs (banques, assureurs...), qui proposent des produits attractifs et des financements adaptés, contribuent à son développement auprès des particuliers, qui sont en moyenne prêts à payer ce service environ 200 francs par mois. Dérivant de la télésurveillance, l'alarme

sociale fait intervenir les collectivités locales, les services sociaux et de police dans un système de sécurisation plus vaste. Cette prestation, à destination d'une population âgée ou handicapée, semble appelée à se développer, compte tenu de la politique de maintien à domicile des personnes dont l'état ne nécessite pas une hospitalisation. L'élaboration d'un cadre juridique devrait préciser le rôle et les attributions de chacun. Vidéosurveillance et contrôle d'accès, destinés au tertiaire et à l'industrie, pourraient

La surveillance par vidéo gagne le collectif social

conquérir le marché du résidentiel avec la miniaturisation des équipements, la simplification d'utilisation et la baisse des prix. Grâce aux évolutions techniques (équipements couleur, fibre optique), la vidéosurveillance arrive dans les immeubles d'habitation avec un certain succès, surtout dans le secteur social. Elle n'a actuellement que peu d'attrait pour le particulier, qui répugne à installer chez lui une caméra dont il ne maîtrise pas tous les usages. Les systèmes comprennent de plus en plus un mode d'identification (saisie d'un code, vérification de l'empreinte digitale ou de l'iris), notamment pour les sites sensibles (centres de recherche, centrales nucléaires...). Outil de contrôle très poussé des mouvements des personnes, il pourrait s'intégrer dans une GTB d'immeuble collectif. ■

Source : Direct Résidentiel, n° 99

L'anti-intrusion dans le résidentiel en 1998

Le marché de l'alarme anti-intrusion est évalué à 1,4 milliard de francs, dont 850 millions en filaire et 550 millions en sans fil.

- 100 000 installations ont été vendues, ainsi que 27 000 centrales en GSB.
- Moins de 20 % des installations ont reçu la marque NF A2P.
- Le taux d'équipement du marché est de 10 % (15 % des propriétaires et 4 % des locataires, 16 % des maisons individuelles et 3 % des appartements).

Le marché de la télésurveillance est évalué à 350 millions de francs.

- Le nombre des abonnés est estimé à 160 000.
- Le taux d'équipement est inférieur à 1 %.

Les nouveaux entrants sont les banques, les compagnies d'assurances, les spécialistes de l'assistance, les grandes surfaces de bricolage.

Source : revue *En toute sécurité*, éditée par Technopresse.

CONTACTS	
Apaxel BP 2265, 27950 Saint-Marcel, tél. : 02 32 53 64 61.	Gimalarme , 11, rue Hamelin, 75783 Paris Cedex 16, tél. : 01 45 05 71 19.
CNDP , BP 2265, 27950 Saint-Marcel, tél. : 02 32 53 63 00.	GPMSE , 5, rue Hamelin, 75016 Paris, tél. : 01 44 05 84 65.
Daltem , rue du Pré-de-l'Orme, 38926 Crolles Cedex, tél. : 04 76 45 32 19.	Technopresse , 46, rue de Douai, 75009 Paris, tél. : 01 40 16 04 43.

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2002
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : DONTC		Page 10 sur 27

Le marché de la sécurité électronique

A l'occasion du salon Expoprotection 2000 qui se tiendra du 7 au 10 novembre au Parc des expositions de Paris-Nord Villepinte, son organisateur Miller Freeman diffuse des données sur le marché de la sécurité électronique (extraites de diverses sources : FFMI, Synamap, Gialarme, revues APS, Protection Individuelle et Collective, En Toute Sécurité, Frost & Sullivan, MSI). Selon ces données, le marché de la sécurité électronique (alarme, contrôle d'accès, vidéosurveillance) aurait augmenté de 8% en valeur en 1999. Les économistes prévoient une augmentation constante de l'ordre de 8% jusqu'en 2003, puis de 7% en 2004. Entre 1995 et 1999, le marché français de la sécurité électronique est passé de 9,35 milliards de FF à 12,67 milliards de FF.

Les leaders de ce marché en Europe sont aujourd'hui Williams (Royaume-Uni), Securitas AB (Suède), Philips (Pays-Bas), Rexel (France), Tyco (USA), Rentokil (Royaume-Uni), Siemens Cerberus (Allemagne), Falck (Danemark) et Sensormatic (USA) qui totalisent à eux seuls près de la moitié d'un marché évalué au total à 33,7 milliards de FF.

La croissance globale du marché doit être nuancée en fonction des différents segments

– **Alarmes** - L'augmentation est plus lente que dans les autres secteurs (7% en valeur en 1999). Ce secteur est affecté par la diminution des prix et l'augmentation plus forte en volume. Certains marchés de riches enregistrent cependant une croissance forte : écoles, hôpitaux, hôtels... et le marché des particuliers représente un important potentiel de développement (déjà 30% du marché total en 1999). La prévision de croissance attendue jusqu'en 2004 est supérieure à 5%.

– **Télesurveillance** - La croissance en valeur a été de 7% en 1999. La concurrence sur les prix reste vive et le nombre de connexions a enregistré une augmentation de 60% entre 1996 et 1999. La croissance du marché des particuliers est plus rapide que dans les autres segments et représente 25% du total en 1999. La prévision de croissance attendue jusqu'en 2004 est supérieure ou égale à 6%.

– **Contrôle d'accès** - Ce segment est crédité d'une augmentation de 12% en 1999. Le secteur résidentiel représente environ 15% du marché en 1999 tandis que les secteurs de l'enseignement, des hôpitaux, des pharmacies et des bâtiments publics représentent toujours de forts axes de développement. La prévision de croissance attendue jusqu'en 2004 est supérieure à 10%.

– **Vidéosurveillance** - Ce segment progresse de 8% en 1999. Les principaux utilisateurs restent les commerces et les banques tandis que les municipalités sont de plus en plus nombreuses à s'équiper. La demande des particuliers reste faible. La prévision de croissance attendue jusqu'en 2004 est supérieure à 8%.

– **Technologies** - Les principales tendances enregistrées entre 1995 et 1999 sont : le développement des télécoms et des réseaux (télesurveillance, utilisation du GSM), des technologies numériques (vidéosurveillance) et des logiciels (contrôle d'accès), l'amélioration du design, la miniaturisation, une meilleure ergonomie et convivialité, une levée de doute plus performante. Au niveau des terminaux et des lecteurs apparaissent des technologies faisant appel à la reconnaissance des empreintes digitales et à la biométrie, bien que cela reste encore marginal au plan économique.

Source : La lettre de BATI High-Tech, 27 octobre 2000

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2002
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : DONTC		Page 11 sur 27

Annexe 2. Documentation sur la sécurité

Sécurité : un marché qui explose

La sécurité pour l'entreprise

Télésecurité, tout à distance

On a récemment vu à l'occasion du salon Milipol à Paris de nouveaux dispositifs de sécurité faisant appel à la reconnaissance vocale, manuelle, digitale etc.

Pour ceux qui travaillent dans le monde de la sécurité des entreprises, tout cela est déjà du domaine du quotidien.

« Il existe, explique Laurent Danon, directeur de la société Vigilec à Chalon, quatre familles de produits dans le domaine de la sécurité: la détection anti-intrusion, la vidéosurveillance, les contrôles d'accès, la télésecurité.

Une entreprise peut avoir besoin de l'ensemble ou d'un ou deux verrous simplement. »

Ce marché aujourd'hui n'est plus l'apanage des grandes sociétés et de plus en plus de PME font appel à des dispositifs très élaborés « notamment parce qu'elles ont un process, une technologie ou un brevet à protéger ».

Lever les doutes

La technique évolue bien sûr très vite et on estime que pour une sécurité forte, la durée de vie d'une installation est de l'ordre de 5 à 6 ans.

« Tout a évolué, à commencer par le bon vieux badge magnétique qui ouvre la porte poursuit Laurent. Cela reste la base minimale de toute sécurité, mais aujourd'hui plus besoin de le coller contre la serrure. Il sera lu et détecté dans une poche à plus d'un mètre de distance. Je viens d'installer un système qui en reconnaîtra 1 500 sans aucun problème. »

Mais le domaine où les choses ont certainement le plus évolué, c'est la levée de doute à distance.

« Une alarme, ce n'est pas forcément un vol ou un cambriolage. Il faut donc, avant d'appeler les forces de l'ordre, lever le doute. Les nouveaux moyens le permettent et c'est une économie pour le client puisqu'il lui en coûte 3.000 F chaque fois que les forces de l'ordre sont dérangées pour rien. »

Vidéo : le numérique

L'une des techniques qui ont le plus évolué est la vidéosurveillance.

Plus besoin de magnétoscopes et de bandes, on relie 4 caméras à un stockeur numérique et c'est bien plus performant.

« Le seul problème c'est que les images ne sont pas reconnues par la justice en raison du risque de transformation ou de modification que n'importe quel informaticien peut apporter. Mais c'est quand même très performant. En outre, les dernières caméras sont équipées de vidéosensors qui les déclenchent dès que quelque chose se modifie dans l'image fixe qu'elles captent. »

L'ensemble des images est disponible un mois avant d'être écrasé.

Quant au contrôle d'accès, pour Laurent, le fond de l'œil est sans doute le plus performant, le contrôle vocal a ses limites en temps de gros froids et celle des empreintes est aussi sujette à quelques aléas.

Mais très vite tout sera au top.

Les prix?

« Contrairement à ce qu'on pourrait imaginer, ils ont plutôt tendance à être tirés vers le bas. Je viens de refaire une installation qui avait été faite il y a 4 ans. Avec une technologie bien supérieure, elle a coûté nettement moins cher. Les prix sont très tirés. »

Et l'efficacité?

« Le but est bien là. Nous sommes très heureux lorsqu'un client nous appelle, comme cela s'est produit à plusieurs reprises ces temps, pour nous signaler qu'une tentative de cambriolage a avorté parce que tout s'est déclenché. »

Dissuader, décourager, empêcher sinon l'intrusion du moins le vol c'est déjà un grand pas. Nous avons alors réussi notre mission.

Quant aux contre-mesures que les cambrioleurs organisés cherchent et trouvent, c'est à nous d'avoir toujours une longueur d'avance, et certaines fois un peu plus d'astuce...»

Jean-Luc COTTIER

Source : www.le-journal-de-saone-et-loire.fr/archives/ECONOMIE/12_dec_99

BTS DOMOTIQUE	SUJET	Session 2002
Epreuve U5 Négociation et Techniques Commerciales	Durée : 6 Heures	Coefficient : 5
CODE : DONTC		Page 12 sur 27