

Position de l'article



andré sudrie
relations presse

Sécurité **Marketing & tendances**

La protection des biens et des personnes : un marché à fort potentiel

Selon l'Observatoire national de la délinquance et de la réponse pénale (ONDRP), le nombre des cambriolages a globalement augmenté de 7,2 % en 2013. Concrètement, un cambriolage se produit toutes les minutes et demies, soit 985 cambriolages par jour.

Grégory Geindre, Cyril Artis, Franck Chevalier, Christine Seurin et Fabrice Galland font le point sur le marché de la protection des biens et des personnes ; lequel se porte plutôt bien.



© Hager

Comment percevez-vous le marché et comment évolue-t-il ?

Grégory Geindre : ce marché, nouveau pour nous puisque nous y sommes entrés en mars 2012 avec des portiers, alarmes, vidéosurveillance,

domotique, évolue positivement. Concernant plusieurs familles, sécurité, alarme, vidéosurveillance, domotique, portier et contrôle d'accès, ce marché reste encore modeste. En effet, le taux d'équipement est faible,

20 % pour les alarmes par exemple. Mais, il peut rapidement progresser. En effet, tout le monde s'y intéresse, que ce soit les opérateurs téléphoniques ou les banques ; une concurrence forte qui arrive vite. D'autant



Christine Seurin, responsable marketing et administration des ventes chez Picard Serrures



Fabrice Galland, directeur marketing et communication chez Assa Abloy (marques Vachette et Point Fort Fichet)



Franck Chevalier, directeur commercial chez DényFontaine

que le taux d'équipement en boxes avoisinerait les 60/70 %.

Cyril Artis : atypique car indépendant de l'évolution du marché du bâtiment, il est sous-tendu par le niveau d'insécurité. Aujourd'hui, ce marché reste globalement positif mais il évolue différemment selon les canaux de distribution. Ainsi le secteur des distributeurs de produits électriques et des électriciens est stable ; celui des GSB, banques, assurances et services, positif. En revanche, pour le spécialiste de la sécurité, le poseur d'alarme, le marché est difficile.

Franck Chevalier : le marché du contrôle d'accès est un secteur en croissance, porté par l'innovation. Un marché en devenir. Pour les secteurs liés aux restrictions budgétaires de l'état, comme les collectivités locales, c'est plus difficile. Le rapprochement de communes ou de services entraînent des changements de structures. De même, l'organigramme des entreprises change. Tous recherchent des solutions innovantes en matière de contrôles d'accès à la mise en place facile. Elle est simple pour les systèmes d'accès électroniques, plus compliquée pour les mécaniques.

Ainsi le contrôle d'accès filaire est long, fastidieux et coûteux.

Christine Seurin : le marché de la porte blindée (marché de la sécurité) est un marché porteur, en augmentation depuis environ cinq ans. La moitié des clients conserve la porte existante et la renforce avec l'aide d'un blindage, l'autre investit dans une porte blindée. C'est aussi un marché concurrentiel proposant de nombreux produits. Reste à différencier, classer et surtout identifier la porte blindée sécuritaire recherchée par le consommateur. La certification du produit apparaît comme un critère essentiel. Ainsi pour Picard Serrures, une porte blindée doit au minimum être certifiée A2P BP1. Par ailleurs, le marché de la porte blindée évolue vers de nouveaux critères tels que l'isolation thermique ou phonique.

Les attentes des utilisateurs ont-elles changées et quelles sont les grandes tendances qui se dégagent ?

Grégory Geindre : les consommateurs recherchent des produits fiables et simples d'utilisation, sans soucis de déclenchement intempestif et avec

un service au top en cas de panne.

Cyril Artis : très clairement, il s'agit d'éviter l'effraction. Conséquence : quatre tendances se dessinent. Tout d'abord, l'évolution des systèmes de protection extérieure. De plus en plus, on souhaite protéger son bien en amont de l'effraction et éviter l'effraction proprement dite. Ensuite, il s'agit d'auto-surveillance, autrement dit de visualiser et voir ce qui se passe, par exemple en intégrant une caméra dans le détecteur de mouvement. Troisième tendance : la détection technique. Dans ce cas le détecteur de fumée communique avec l'alarme et envoi des informations au propriétaire.

Enfin, on va plus loin qu'une simple sirène. Désormais, l'alarme est associée à la commande des volets roulants ou des éclairages ; ce qui permet la fermeture des premiers ou l'allumage des lumières extérieures.

Franck Chevalier : les attentes de nos clients concernent, principalement, le service.

Christine Seurin : elles évoluent depuis ces dernières années. L'esthétique et le design sont, aujourd'hui, très demandés par les



Cyril Artis, chef de marché habitat chez Hager.



Grégory Geindre, directeur des ventes chez Came France.

utilisateurs par ailleurs, toujours à la recherche d'un produit élégant et fonctionnel. Le choix des habillages s'est donc élargi : panneaux décoratifs en bois ou en métal, peints, modernes et personnalisables ; proposés en standard ou en option. Les accessoires, microviscous, pommcau, heurtoir, donnent aussi la touche personnelle souhaitée par le propriétaire.

Fabrice Galland : le consommateur est sensible à la notion de sécurité. Il a également envie de solutions innovantes et domotiques mais son budget est très serré. Ce que l'on constate chez Point Fort Fichet, c'est l'allongement du délai de prise de décision ; lequel peut, désormais, atteindre plusieurs mois. Et puis, il recherche des produits moins chers. Ce qui nous a conduit à lancer Foxéo, une porte blindée plus accessible financièrement.

Parallèlement, on note un intérêt pour davantage de confort et de modernité dans la gestion des ouvrants. Toutefois, la problématique économique perdure. Les ménages gèrent leur budget par priorité ; conséquence, en matière de sécurité et de confort, ils attendent un peu. Mais surtout, le client final, rassuré

par les marques connues, recherche des interlocuteurs compétents afin de trouver une solution au juste prix.

Proposez-vous des nouveautés ?

Grégory Geindre : tous nos produits sont interconnectés au travers d'un protocole commun et les systèmes sont évolutifs. Par ailleurs, nous menons un travail de formation en interne pour ce nouveau métier. A la clé, un accompagnement des professionnels, des actions marketing, des nouveaux produits et une notoriété renforcée.

Cyril Artis : outre un système d'alarme dotée d'une interface simple avec Thébis, on s'achemine vers davantage de fonctions ou de nouvelles : prise d'image du logement pour les envoyer à distance à l'occupant des lieux ; détecteur de fumée intégré dans le système d'alarme ; halo lumineux pilotable pour éclairer une zone, systèmes communiquant entre eux.

A charge pour l'installateur de conseiller les bonnes solutions par rapport au logement et aux besoins du consommateur.

Franck Chevalier : le métier de Dény Fontaine est de proposer des systèmes de verrouillage avec des services associés, mise en place de formation, paramétrage, contrat de service 24h/24. Notre métier est d'accompagner nos clients. C'est la mission de nos trente commerciaux et dix techniciens.

Côté produits, nous avons lancé le bloc-porte Bank 60 DF. Il se compose d'une porte blindée conçue par Afimès sur laquelle a été intégrée une serrure en applique électrique motorisée de Dény Fontaine.

Testé en janvier dernier au CNPP, l'ensemble porte/serrure a obtenu la certification CR4. Nous avons aussi complété le système de contrôle d'accès Optimal Hand d'une nouvelle version compatible avec les organigrammes à cylindre rond Dény.

Christine Seurin : parce que la sécurité est une préoccupation de tous les jours, Picard Serrures (créée en 1720) se tourne résolument vers le développement et la maîtrise des nouvelles technologies : design, confort, performances acoustiques, biométrie... Ainsi la nouvelle porte blindée Diamant Luminance, certifiée A2P BP1 est motorisable et bénéficie d'une ouverture biométrique. Pour ce produit, un mixte entre haute technologie et design, l'innovation réside dans la création d'un nouveau bâti à rupture de pont thermique et l'intégration de verre anti-effraction et personnalisable.

Fabrice Galland : tout d'abord, Point Fort Fichet a lancé les blocs-portes Foxeo S composés d'un vantail de 66 mm (bâti en tôle pliée et blindage acier) à cinq points de verrouillage, trois paumelles, trois pannetons anti-dégondage, etc. Ensuite la porte de garage Queyras motorisable (panneaux de 42 mm, rails et galets de roulement, ressorts recouverts, sécurité contre l'effraction classe WK2, selon normes européennes). Et puis, la marque prépare un autre lancement pour le tout début de l'année 2015.