

Mieux qu'un maître-chien, un robot pour surveiller les chantiers

La société angevine a conçu une plate-forme mobile et autonome de vidéosurveillance pour sécuriser les sites sensibles comme les chantiers de BTP.

Les vols d'outillage, d'engins de chantier et de métaux représentent 1 milliard d'euros selon la Fédération française du bâtiment. GINT pourrait bien y mettre fin. Le cabinet d'ingénierie de Trélazé a mis au point une solution de vidéosurveillance mobile, dotée de capacité d'analyse d'images et de détection de mouvements, autonome et auto-protégée. Baptisée « Vigitower », elle permet de surveiller en temps réel une zone extérieure temporaire comme un chantier, des stocks sur les ports, une manifestation événementielle, une zone frontalière ou un site énergétique... Les machines (deux au minimum), semblables à des remorques, dotées de caméras mobiles et fixes, analogiques et thermiques, délimitent un périmètre hermétique au sein duquel tout mouvement anormal ou toute intrusion sont aussitôt détectés. Ceux-ci sont transmis à un PC délocalisé dont le logiciel est paramétré pour identifier automatiquement les comportements suspects et déclencher des alertes depuis le simple SMS au responsable du site jusqu'à la retransmission sur téléphone cellulaire. Sur le site, l'intrus est d'abord alerté par des haut-parleurs intégrés aux Vigitower. S'il persiste, le centre de vi-

déosurveillance de GINT est habilité à faire intervenir et à guider les forces de l'ordre sur le site en temps réel, en fonction de la procédure d'intervention préétablie avec le client.

Géoglobalisées

« La force de notre solution réside dans le fait qu'elle est complètement autonome. Elle ne dépend pas de l'alimentation ni des communications du site et la première alerte ne procède pas d'une décision humaine », indique Yann Dib, président de GINT. Les machines sont géolocalisées, tout comme le site et ses accès, elles disposent d'une autonomie de douze à soixante-douze heures en cas de coupure de l'alimentation et elles sont pratiquement inviolables. « Sur 2.500 jours de surveillance en 2008, pas une seule de nos machines n'a été dégradée à plus de 10 % », assure le dirigeant. Les données recueillies par la machine sont cryptées, horodatées et ont une valeur juridique pour constater une infraction. Quant au coût, il est inférieur à une surveillance la nuit et le week-end par un maître-chien.

Autre atout de la solution GINT, l'accès à un portail Web de surveillance pour le client depuis n'importe quel ordinateur et le pilotage des caméras (dômes) en dehors des périodes de prise en



« Vigitower » permet de surveiller en temps réel une zone extérieure temporaire comme un chantier, une manifestation, etc.

main par le centre de télésurveillance de la PME (26 salariés). Car GINT agit en effet en tant que prestataire. Sa solution packagée comprend la télésurveillance vingt-quatre heures sur vingt-quatre, la location du matériel via les magasins Kiloutou, leur maintenance par Ineo Suez et une police d'assurance spécifiquement étudiée avec AXA. La franchise est de 500 euros par tranche de sinistre de 50.000 euros avec une couverture annuelle de 150.000 euros. « Nous avons spécifiquement mis au point cette assurance-vol pour les chan-

tiers surveillés par les Vigitower, compte tenu des garanties en matière de prévention des risques que ce système apporte », indique Michèle Sarbil, agent général AXA France. « C'est le premier contrat du genre en France. Il comble un trou de garantie concernant les marchandises et matériels divers déposés sur chantier et dont le vol peut mettre en péril le compte d'exploitation de l'entreprise de bâtiment, responsable du matériel jusqu'à la réception des travaux », poursuit Christiane Santoni, agent général AXA. Depuis la mise en place de ce contrat, aucun sinistre n'a été enregistré par la compagnie d'assurances.

Reste au cabinet d'ingénierie à industrialiser ses machines. Les premières Vigitower ont été mises en service il y a deux ans et le parc actuel, jusqu'à présent fabriqué sur commande, peut répondre à la demande d'une trentaine de clients. « Nous changeons de modèle économique afin d'avoir un stock tampon disponible pour une livraison immédiate », indique Yann Dib. Le dirigeant espère rapidement boucler une levée de fonds de 2 millions d'euros pour démarrer la commercialisation de son offre packagée dès cet été. Il vise un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros en 2009 et 60 clients sur l'exercice.

OLIVIA BASSI