

# Sécurité routière : le business des fabricants de radars

La sécurité routière ? Un noble combat, évidemment... Mais les radars représentent surtout une véritable manne financière pour l'Etat (630 millions d'euros pour la seule année 2011), ainsi que pour une multitude d'entreprises : c'est ce que révèle Denis Boulard dans son livre « Radar business – A qui profitent les radars ? », qui vient de paraître chez First Editions. Extrait.

« En avril 2003, lorsque le préfet Raphaël Bartolt lance le premier appel d'offres pour les 100 premiers radars automatiques, la Sagem est donc – heureux hasard – la mieux placée pour y répondre. Tout du moins sur le marché national. Car des entreprises étrangères, notamment l'américain Britax, le suisse Multanova ou le néerlandais Gatso, se mettent aussi sur les rangs.

Parce que le meilleur – comment en douter ? –, c'est le dossier Sagem qui est retenu. La raison ? Cette société serait la seule capable de produire à une échelle industrielle et dans les délais impartis des appareils fiables. Il faut dire que ces délais sont courts : l'État veut « tester » ces 100 premières cabines entre les vacances de la Toussaint et le Jour de l'an 2003. En juillet 2003, c'est donc elle, la Sagem, qui obtient ce marché pour un montant compris entre 10 et 15 millions d'euros. Pour seulement 100 radars.

Mais la Sagem n'est pas seule sur ce coup. Elle est associée à trois autres entreprises, que l'on retrouve encore aujourd'hui, même si certaines ont changé de nom. Atos Origin se charge de la conception de l'informatique des radars et de leurs liens avec le CNT de Rennes. Asphéria, une filiale de La Poste, gère les envois de PV. Et la société Positive – depuis rachetée par la Sagem – livre le système de photo numérique. On retrouve ces entreprises en décembre de cette année 2003 sur un appel d'offres portant, cette fois-ci, sur l'installation de 1 000 radars d'ici à la fin 2006. Le montant de ce contrat ? Entre 50 et 100 millions d'euros.

Observons que ce contrat est le plus important jamais passé par un pays sur un marché de sécurité routière. L'argument de vente est facile et économique : à raison de 400 PV par jour à 90 euros l'unité en moyenne, une cabine réalise en soixante-douze heures un chiffre d'affaires de près de 108 000 euros. C'est-à-dire plus que son prix d'achat de l'époque : 100 000 euros. De plus, grâce au « tout numérique », la maintenance des machines est aisée et ne demande pas d'intervention humaine régulière, notamment pour enlever les « films des radars argentiques ». Le CSA (contrôle sanction automatisé) est lancé. »

Extrait du Chapitre 7 - Atos, Morpho, Spie et compagnie

« Radar business – A qui profitent les radars ? »

First Editions

ISBN : 978-2-75-403772-3

160 pages

12 euros