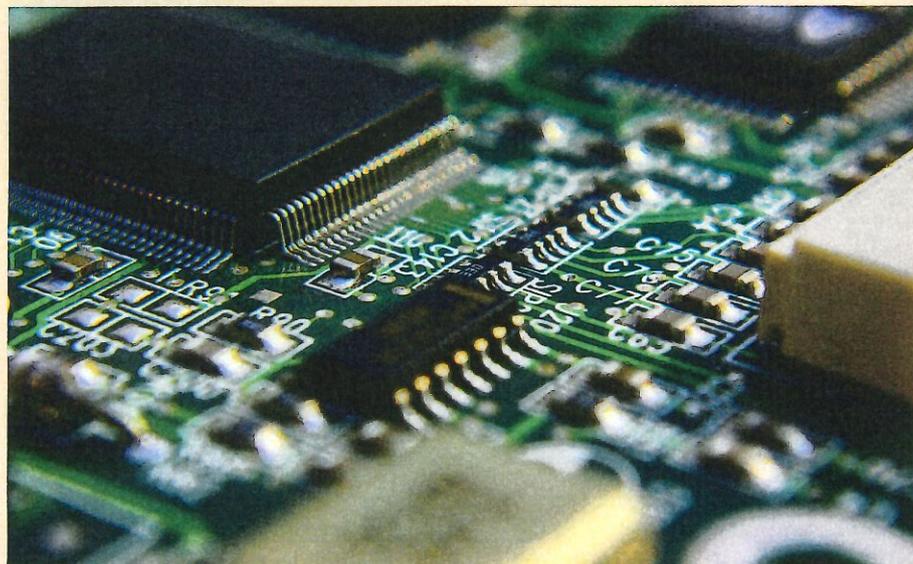


SÉCURITÉ ÉLECTRONIQUE

Pénurie de composants, coût du transport : période difficile pour la sécurité

Foire d'empoigne sur les microprocesseurs, coût du transport qui explose, délais de livraison de plus en plus longs... autant de facteurs qui ont un fort impact sur le monde de la sécurité électronique. Avec pour conséquence, une concentration du marché au profit de certains.



© Getty Images

« La situation actuelle résulte de la conjonction de plusieurs paramètres dont la source est la crise sanitaire qui a mis au ralenti la totalité de la production, tout en révélant, parallèlement, de nouveaux besoins, explique Patrick Lanzafame, président du GPMSE. Or, avec la reprise de l'activité, tous les secteurs industriels ont besoin, en même temps, des mêmes produits. Dont les microprocesseurs qui sont utilisés, selon une étude de Goldman & Sachs, dans 169 industries, dont la sécurité électronique qui fait partie des ces secteurs industriels qui, consacrant plus de 1% de leur CA en produits électroniques, sont nécessairement touchés par le manque de puces, de microprocesseurs, etc. » À cette conjoncture peu favorable, s'ajoutent d'autres facteurs expliquant la difficile période que traverse le monde de la sécurité actuellement. « Compte tenu du fait que la pandémie a fait naître de nouveaux besoins, tout le monde cherche à se procurer des microprocesseurs en même temps, poursuit le président du GPMSE. Ce qui provoque évidemment une hausse du

prix de ces biens. Si on ajoute à cela le fait que le coût du transport explose. On comprend aisément la situation tendue que nous traversons tous en ce moment. Situation d'autant plus inquiétante que, selon certaines études, il ne faut pas s'attendre à un retour à la normale avant 2023. »

Des délais de livraison qui explosent

Tous les professionnels de la sécurité électronique le reconnaissent : le coût des transports a explosé, parfois multiplié par cinq ou six, voire plus, mais ils doivent faire face à des délais de livraison qui ont fortement augmenté. « Les temps sont compliqués mais heureusement, ayant nos propres usines de fabrication et disposant de plusieurs stocks de produits finis mais aussi de composants, i-PRO ne souffre pas de problème d'approvisionnement pour ses clients, souligne Philippe Henaine, Manager Regional Sales France chez i-PRO EMEA. Cette politique est complétée par le choix stratégique de se tourner vers des technologies d'avenir et l'implémentation de processeurs pouvant gérer de l'intelligence artificielle. »



© DR

2 QUESTIONS À Patrick Lanzafame

PRÉSIDENT DU GPMSE

Comment les professionnels de vos métiers gèrent-ils la situation actuelle ?

Il leur faut honorer les contrats en cours. En revanche, on peut craindre que – compte tenu des délais de livraison qui augmentent – on aille certainement voir apparaître dans les nouveaux contrats des clauses « conjoncturelles imprévisibles » afin de se couvrir éventuellement en cas de souci. Cela va sans doute changer la relation entre le client et son fournisseur. On peut craindre que les contrats intègrent aussi des clauses de pénalités en cas de retard trop important.

Quelle est la situation des distributeurs dans votre filière ?

Les gros distributeurs et les gros opérateurs de la distribution ont pu constituer des stocks qui vont leur permettre sans doute d'honorer leurs contrats. En revanche, la situation des distributeurs de moindre importance est plus critique. Leurs partenaires risquent donc de se détourner d'eux au profit des gros. On peut raisonnablement envisager que cela induise un mouvement de concentration dans le secteur de la distribution.