

Les systèmes de repérage font la guerre aux brouilleurs d'ondes

Les fournisseurs de systèmes antivol de repérage doivent s'adapter à une nouvelle réalité: les voleurs font de plus en plus appel à des brouilleurs d'ondes pour bloquer les signaux qu'ils émettent.

Peu dispendieux et facile à acheter, ils viennent bloquer les ondes cellulaires qu'un GPS peut émettre. Le brouilleur d'ondes empêche les téléphones cellulaires ou tout appareil utilisant un signal cellulaire de le recevoir. Lorsqu'il est activé, il brouille ainsi le signal, dans une portée donnée, tout dépendant de la puissance du brouilleur. Certains restaurants les utilisent pour s'assurer que les clients ne soient pas dérangés par le cellulaire d'un voisin de table. Des cinémas et des hôpitaux les utilisent aussi, entre autres.

Freddy Marcantonio et **André Boulay**, respectivement vice-président développement des affaires et de la distribution et vice-président exécutif de **TAG**, le disent sans détour: les assureurs ne doivent pas donner de rabais aux systèmes de repérage qui n'ont pas une technologie antibrouillage d'ondes. TAG a contourné ce problème, car son système signale la présence de brouilleurs d'ondes.



André Boulay

M. Marcantonio dit que le problème des brouilleurs d'ondes est flagrant, car il est facile d'en acheter un. En faisant une tournée des marchés aux puces de la région métropolitaine il y a quelques semaines, il en débusqué un pour 199\$, qui brouille les ondes des principales compagnies offrant un service cellulaire, tels Bell et Rogers.

Ils peuvent aussi être commandés sur Internet au www.jammer-store.com. On peut même choisir pour quelle compagnie on veut brouiller le signal. Les plus coûteux valent 400\$. Pour 50\$, on peut se procurer un modèle de poche qui se branche dans une prise pour téléphone cellulaire.

Il ne s'agit toutefois pas du seul outil qu'ont les voleurs dans leur arsenal. Ils ont aussi une bible, dit M. Marcantonio. Il s'agit d'une publication américaine appelée *Key Programming and Service Indicators*. Elle regroupe tous les processus et codes nécessaires pour reprogrammer les clés à puces de toutes les voitures manufacturés en Amérique du Nord. «Il y a plusieurs années, les petits garagistes américains (suite à la page 26)

PAFCO^{MD}



Saviez-vous que PAFCO est votre assureur de choix dans les cas de premières assurances, de suspensions de permis et de sinistres fréquents?

Nous offrons également :

- un Service des réclamations disponible partout au Canada, jour et nuit;
- la capacité de télécharger et de transmettre vos données;
- un site internet convivial où vous pouvez accéder à votre relevé de compte en ligne et à tous nos formulaires (www.pafco.ca);
- une équipe chevronnée et professionnelle qui vous propose des soumissions directement en ligne ou par télécopie;
- ses prélèvements bancaires pour vos clients, même si leur police a déjà été annulée pour non-paiement.

N'hésitez pas à communiquer avec notre Service des ventes au 514-356-4109.

Marque de commerce utilisée sous licence par Pafco, compagnie d'assurance. © 2011 Pafco, compagnie d'assurance. DN111035

«En tant que fournisseur des assureurs, il faut avoir une morale en matière de gestion de risques.» — Freddy Marcantonio

(suite de la page 24)

ont réussi à faire voter la *Small Garage Act*. Ainsi, les propriétaires de voiture américains qui ne veulent pas aller chez leur concessionnaire peuvent continuer à aller au garage du coin pour faire reprogrammer leur clé à puces. Les manufacturiers sont donc obligés de divulguer leur façon de faire. On en retrouve une copie dans tous les ateliers de démantèlement (*chop-shop*) du Québec. Le voleur n'a ensuite qu'à obtenir l'engin pour reprogrammer les clés, que, bien souvent, il vole. Il peut aussi s'acheter sur le Web», dit-il.

Richard Vermette, gestionnaire de compte corporatif pour **Cellutrak**, dit que son système a été mis au point contre les brouilleurs d'ondes. Dès que le moteur d'un véhicule équipé d'un Cellutrak s'arrête, le démarrage est coupé par défaut. Le voleur ne peut donc le démarrer sans avoir en main la clé du client. S'il tente de contourner le système, il lui faudra au moins 45 minutes pour le faire, dit-il.

M. Vermette fait toutefois remarquer que les assureurs n'accordent pas suffisamment de valeur à une telle caractéristique. «Certains produits antivol sont très efficaces pour la vente. On veut convaincre les assureurs de ne pas mettre tous les produits au même niveau. Ça ne change rien pour réduire le vol de tous nous mettre sur le même pied d'égalité», dit-il.

Il se dit satisfait de l'accueil que les assureurs ont donné à son produit. «Ils nous disent qu'il est bon. Toutefois, certains assureurs se demandent pourquoi payer 600 \$ pour un produit tout équipé quand ils peuvent en avoir sans mensualités», dit-il.

La vente avant la vérité

Freddy Marcantonio, de TAG, abonde dans le même sens. Il souligne que certains fournisseurs de dispositifs antivol n'ont pas nécessairement la gestion des risques en tête.

«Ils font passer la vente avant la vérité. Il n'est toutefois pas évident pour les assureurs de savoir à qui faire confiance pour gérer son risque. Ils ne sont pas des experts techniques. En tant que fournisseur des assureurs, il faut avoir une morale en matière de gestion de risques. On veut être intègre, mais beaucoup de nos concurrents n'ont pas de représentation technique», dit-il.

André Boulay, de TAG, fait toutefois remarquer que les assureurs s'améliorent petit-à-petit. «On voit de plus en plus d'assureurs qui font remplir de la documentation aux fournisseurs qui veulent faire avec eux», dit-il.

Certains assureurs ont même demandé à TAG de leur préparer un questionnaire. «Ils nous font confiance et l'utilisent comme gage de protection», dit Freddy Marcantonio.

Il ajoute qu'une quinzaine d'assureurs ont en main le questionnaire que Tag a préparé. Le *Journal de l'assurance* en a obtenu une copie. Il comprend des questions sur les caractéristiques du produit : l'immobilisation électronique, les alarmes, le contrôle de qualité, le marquage des



Freddy Marcantonio

Régis Meloche



Richard Vermette

Régis Meloche

du 25 avril 2011. L'entreprise n'a subi que trois vols jusqu'à maintenant et les trois véhicules ont été retrouvés.

Le troisième repérage de Tag a d'ailleurs été un gros morceau : un camion 12 roues Kenworth 2011 d'une valeur de 110 000 \$. Le vol a eu lieu à St-Hubert le 30 avril. Le véhicule a été retrouvé le même jour à Waterloo, près du lac Brome.

«Le voleur était sûr de lui. Il utilisait un brouilleur d'ondes industriel dans sa propre cour. La Sûreté du Québec a arrêté le voleur et fait présentement enquête», note M. Boulay.

Expansion à venir ?

Une antenne de Tag a aussi été installée au Port de Montréal pour repérer d'éventuels véhicules volés. La bande ESM qu'utilise Tag lui permet de repérer ses véhicules partout en Amérique du Nord. Les dirigeants de Tag ont aussi fait savoir au *Journal de l'assurance* que des assureurs leur avaient demandé d'étendre leur service ailleurs au Canada. Ils étudient présentement cette possibilité.

L'entreprise a aussi lancé deux nouveaux produits : un destiné à l'industrie de la construction et l'autre pour les bateaux. Tag a lancé ses premières capsules publicitaires à la radio au cours des dernières semaines. Celles-ci sont diffusées sur l'ensemble du réseau d'Astral Média.

Quant à Cellutrak, dont les activités ont débuté en 2011, ce sont environ 3 000 unités qui ont été vendues au Québec. L'entreprise, dont le produit permet aussi de gérer des flottes de véhicules, a signé une entente avec le fabricant de GPS Garmin. Cellutrak peut donc maintenant adapter son produit aux modèles 1300 et 1400 de Garmin. Une entreprise de camionnage pourra ainsi répartir sa flotte à partir de Cellutrak.

Cellutrak continue aussi à faire la promotion de son produit pour les motos et véhicules récréatifs et est en discussion pour s'affilier à un centre de distribution pour l'installation. Des ententes de financement sont aussi négociées.

«Nous voudrions pouvoir proposer aux assureurs un contrat de trois ans, qui comprendrait l'installation et l'activation, dans le but de réduire les mensualités. Une telle entente permettrait à l'assureur de fidéliser son client pour trois ans», a laissé savoir Richard Vermette au *Journal de l'assurance*.

M. Vermette a aussi affirmé que des discussions sont en cours avec le ministère des Transports du Québec. Avec son système, Cellutrak peut fournir des données sur la vitesse moyenne d'un conducteur. «On aimerait pouvoir fournir au Ministère des bulletins présentant le comportement d'un conducteur», dit M. Vermette.

Dans la même veine, la Société d'assurance automobile du Québec a été approchée. «Il est dispendieux pour les jeunes conducteurs de s'assurer. Avec notre système, nous pourrions leur fournir un bulletin de comportement. Si le jeune a bien agi dans sa première année de conduite, il pourrait obtenir une réduction pour son assurance automobile», explique-t-il.

pièces, le processus de récupération du véhicule, l'installation et autres.

Résultat : les dirigeants de Tag disent voir des assureurs ne plus accorder de rabais à certains systèmes. Ils sont plus conscients des statistiques de vol. «On ne voyait pas ça avant, dit M. Boulay. Si quelques gros assureurs retirent un produit de leur liste de systèmes autorisés, ça déboule ensuite. Les assureurs écartent aussi les systèmes qui ne provoquent pas de diminution du taux de vol. Ils veulent néanmoins donner une chance au coureur», dit-il.

Lancé le 10 juin 2010, Tag a vendu un peu plus de 7 800 unités de son système antivol en date