

Le malheur des uns fait le bonheur de Zedcor

Pierre Théroux

Le malheur des uns fait le bonheur des autres, du moins celui de Zedcor (ZDC.V, 6,17 \$). À preuve : l'entreprise albertaine ne cesse de déployer sa flotte de tours mobiles de sécurité et ses services de surveillance auprès d'entreprises commerciales et industrielles, tant au Canada qu'aux États-Unis. Celles-ci souhaitent de plus en plus protéger leurs sites contre l'augmentation des vols, des intrusions ou encore du vandalisme.

Or, ces occasions de croissance ne sont pas près de s'estomper, estime Philippe Côté, vice-président de Gestion de placements Eterna et gestionnaire principal de portefeuille. « Le jour où Zedcor aura atteint sa pleine maturité et déployé ses services un peu partout en Amérique du Nord, on pourra se questionner sur sa capacité à poursuivre sa croissance. Toutefois, on est encore loin de ce point, la demande restant forte et l'entreprise ayant encore un grand potentiel d'expansion dans les années à venir », précise-t-il.

Zedcor fabrique, loue et déploie ses tours de sécurité MobileyeZMD sur la base d'un forfait mensuel variant de 2000 \$ à 2500 \$ qui comprend aussi un service de vidéosurveillance en direct des sites, 24 heures par jour et 7 jours par semaine.

Ces tours sont équipées d'une technologie de caméra haute résolution basée sur l'intelligence artificielle (IA), qui permet de réduire les fausses alarmes et de fournir des alertes en temps réel lorsque des véhicules ou des intrus entrent dans des zones jugées interdites sur les sites d'entreprises. Ses opérateurs de surveillance travaillent dans les centres de l'entreprise, l'un à Calgary et l'autre nouvellement implanté à Houston.

De nouveaux marchés

Les industries de la construction commerciale, industrielle et résidentielle représentent quelque 60 % des revenus de l'entreprise, qui dessert aussi les secteurs de l'énergie et de la construction de pipelines, des concessionnaires automobiles et des détaillants.



2783

C'est le nombre de tours que comptait l'entreprise l'an dernier, soit 1451 aux États-Unis et 1332 au Canada. Elle prévoit en compter de 4300 à 4700 d'ici la fin de 2026.



« Zedcor, qui a amorcé ses activités dans le seul secteur des champs pétrolifères, continue à diversifier sa clientèle en perçant de nouveaux marchés, en particulier dans le commerce de détail », observe Philippe Côté.

L'entreprise poursuit aussi son expansion géographique aux États-Unis, où elle compte actuellement 17 centres de services et prévoit en ouvrir une dizaine d'autres en 2026 et autant en 2027, ce qui lui permettra de couvrir l'ensemble des grandes agglomérations métropolitaines américaines, notamment dans le nord-est du pays.

Elle est aujourd'hui en mesure de desservir les marchés du Midwest et de la côte ouest grâce à des implantations au Texas, au Colorado, au Nevada et en Arizona.

« Uniquement au Texas, où elle s'est implantée en avril 2025, Zedcor a déjà déployé 224 tours et prévoit se rendre jusqu'à 800 », fait valoir Philippe Côté, en ajoutant que l'entreprise avait aussi mis l'accent sur ses efforts de vente. Sa capacité de production hebdomadaire atteint maintenant 50 tours, alors qu'elle était de 35 à 40 au troisième trimestre de 2025.

Croissance importante

L'an dernier, l'entreprise avait d'ailleurs plus que doublé le nombre de tours implantées, à 2783, soit 1451 aux États-Unis et 1332 au Canada. Elle prévoit en compter de 4300 à 4700 d'ici la fin de 2026.

Cette forte progression résulte notamment de la signature d'un contrat national

avec le plus grand constructeur de maisons des États-Unis. Zedcor, qui compte entre autres le géant Home Depot (HD, 378,51 \$ US) parmi ses clients, a aussi réussi à déployer des tours chez un important détaillant de meubles dans le sud-est des États-Unis, qui dispose de plus de 250 emplacements et qui connaît une forte expansion.

Les résultats sont d'ailleurs probants. Zedcor, qui a vu ses revenus grimper de 25 millions de dollars (M\$) en 2023 à 33 M\$ (2024) et 60 M\$ (2025), pourrait dépasser le cap des 100 M\$ en 2026 et se rendre jusqu'à 170 M\$ en 2027, souligne Philippe Côté. De plus, un rattrapage des marges bénéficiaires américaines est prévu d'ici 24 à 36 mois, alors qu'elles sont actuellement de 26 % aux États-Unis, contre 66 % au Canada.

« L'augmentation de sa capacité de production lui permettra d'abaisser ses coûts par tour, qui devraient ainsi passer de 34 000 \$ à une fourchette de 27 500 \$ à 28 500 \$. Ce qui est aussi de 10 000 \$ à 15 000 \$ moins cher que ses concurrents », souligne Philippe Côté.

Cette concurrence vient notamment d'une autre société canadienne, Garda World, qui offre aussi des solutions de sécurité complète et un système similaire à celui de Zedcor.

« Malgré cela, la demande est telle que Zedcor a encore de la place pour croître », souligne Philippe Côté.

Par ailleurs, Amazon (AMZN, 204,30 \$ US) offre depuis peu une remorque de surveillance vendue à seulement 5000 \$ US l'unité. Mais « elle est moins solide et ne comprend pas autant d'items de surveillance. De plus, Amazon vise plus les petits commerces et les maisons », indique Philippe Côté.

N'empêche que ce lancement de produit, en début d'année, a fait temporairement chuter le titre de Zedcor, lui qui est alors passé de 6,40 \$ à 4,40 \$, avant de remonter. « Les investisseurs ont rapidement constaté qu'il s'agissait de deux offres de produits et de service différents », explique Philippe Côté.

Si l'entreprise continue de croître au rythme prévu de 25 % et plus annuellement, le gestionnaire de portefeuille estime que le titre pourrait suivre la même trajectoire. +

07