


**Interview de  
 Frédéric MEYER  
 Gérant**
**LB : Quelles sont vos activités principales ?**

**FM :** Nous en avons trois.

- Le conseil et le diagnostic est notre principale activité pour des problématiques de Sécurité Incendie, de Sûreté et d'Hygiène et Santé. Notre rôle est de donner un avis et de trouver des solutions.

- La formation en Sécurité incendie, en Sûreté, Hygiène, Santé et Qualité. Nous sommes d'ailleurs certifiés ISO 9001 depuis 2005, version 2008. Pour cette activité, nous faisons beaucoup de sur-mesure. Nous intervenons sur tout le territoire pour nos clients au moyen « d'unités mobiles » de formation. Nous avons les agréments CQP et SSIAP, tout comme POINT BLEU Isig, votre école de formation.

- Enfin, l'assistance technique à maître d'ouvrage ou à maître d'œuvre en sécurité/sûreté dans les domaines organisationnel, juridique, technique et humain.

**LB : Quels sont les clients types qui vous font confiance ?**

**FM :** Un certain nombre de clients du Groupe DPSA dans le cadre d'un partenariat. Le Groupe Gecina nous demande de l'appuyer sur la mise en place et le suivi des prestations de surveillance humaine. DPSA fait partie des sociétés suivies de près ! Il nous demande par ailleurs une assistance administrative, technique, qualitative et d'exploitation. Nous sommes aussi mandataire sécurité et nous réalisons des diagnostics variés (ATEX, sécurité incendie, sûreté...). Les Laboratoires Pierre Fabre nous demandent une assistance technique, organisationnelle et réglementaire en Sécurité Incendie, coordination SSI et nous assurons également des formations sécurité.

La direction immobilière d'un grand groupe industriel nous a demandé un diagnostic et la mise en place d'une organisation sûreté sur l'un de ses sites les plus sensibles en France. Au Siège du Groupe des Mousquetaires, nous apportons une vision globale de la sécurité et des réponses concrètes sur ce domaine. Nous sommes le décodeur d'une problématique pas toujours facile à appréhender et nous facilitons le respect de la loi tout en optimisant l'exploitation. Enfin, au Siège de Vivendi, nous sommes intervenus dans le cadre d'un audit de sûreté.

**LB : En 2011, quelles sont vos principales problématiques ?**

**FM :** La sécurité reste un secteur porteur mais pour un marché de niche. La vision globale de la sécurité, du prestataire que nous sommes est très recherchée par les entreprises et les décideurs. La pression réglementaire est une réalité de plus en plus présente. Mais les entreprises ne peuvent s'offrir cinq ou dix spécialistes sur ces sujets. Nous devons donc les convaincre rapidement pour tout un ensemble de problématiques. Et quand une entreprise a un expert en interne, il limite son champ d'intervention. Enfin, pour de telles activités nous ne pouvons pas faire de publicité, le bouche à oreille est notre meilleur argument.

**LB : Le cas Renault, qu'en pensez-vous ?**

**FM :** Les éléments d'aide à la décision ne convenaient pas. Il y a eu un manque d'exigences de la part de ceux qui devaient prendre les décisions. Cela pourra se reproduire si des process ne sont pas mis en place pour réduire ce type de risques au maximum. Ils devront croiser les informations. Mais toute entreprise peut se faire piéger de la même manière face à des enjeux importants.

**LB : Votre dernière satisfaction récemment chez un client ?**

**FM :** A la suite d'une commission de sécurité avec avis défavorable dans un ERP, nos conseils ont permis de lever cet avis négatif en respectant la réglementation tout en réalisant une substantielle économie pour le client.

**LB : Quelles sont les limites de la prévention ?**

**FM :** Prévoir un risque est une chose, prévoir les combinaisons de risques en est une autre ! On doit pouvoir prévoir la combinaison des risques type tremblements de terre + tsunami + coupure électrique par exemple. Mais à l'inverse, on ne peut prévoir l'évolution technologique des 30 années à venir. Nous devons être capables d'expliquer sans dramatiser, de sensibiliser sans affoler et d'apporter des solutions.

**LB : Les anglo-saxons ont une meilleure approche de la sécurité que les latins, qu'en pensez-vous ?**

**FM :** Les anglo-saxons sont plus pragmatiques ; cela fait partie de leur process et de manière très concrète et importante. Pour les latins, la sécurité est vue comme un besoin à un moment donné, de manière plutôt émotionnelle. A l'inverse, les latins peuvent être très exigeants.

**LB : Comment avez-vous aidé des entreprises en formation en sécurité récemment ?**

**FM :** En mettant en place des actions de formation qui participaient à l'organisation générale de la sécurité. Nous avons formé les cadres dirigeants puis intermédiaires pour enfin former les acteurs principaux de la sécurité et les exécutants. L'AGS Unedic a depuis une vision plus globale de sa sécurité.

**LB : Pour finir, la sécurité cela coûte-t-il cher ?**

**FM :** La sécurité non maîtrisée coûte très cher ! Chaque entreprise doit évaluer où placer son curseur ! Les entreprises qui ne se préoccupent pas de sécurité risquent de le payer très cher un jour. Cela n'arrive pas qu'aux autres malheureusement. Enfin, la sécurité est un moyen et non une fin !

**LB : Frédéric Meyer, qui êtes-vous pour avoir cette expertise ?**

**FM :** Après une carrière militaire de 10 années, j'ai été ingénieur d'affaires dans la sécurité privée. J'ai également été responsable d'un centre de profit avant de diriger une filiale de sécurité privée durant 3 ans. J'ai suivi des formations en sécurité incendie (INSSI), en sûreté (CERIC), en hygiène et santé (HST) et en risques technologiques (CERITECH). J'ai enfin passé mon SSIAP 3 et diverses petites formations complémentaires ; tout cela au cours d'une année complète dans le cadre d'une reconversion après ma carrière militaire. Puis j'ai fait du conseil en indépendant avant de créer Réseau 3SQE (Réseau Sécurité, Sûreté, Santé, Qualité, Environnement).