

EDITO

Histoire d'un passage de relais réussi

N°SPÉCIAL
TRANSMISSION

Il fallait s'y préparer, anticiper. Nous nous sommes rencontrés en 1999.

La transmission en toute pérennité pour l'un, le souhait d'une reprise pour l'autre, ont patiemment, méthodiquement, suivi leur chemin convergent. Parvenus au but, nous avons voulu, ensemble, marquer cette nouvelle étape décisive, de la déjà longue histoire de DPSA, d'une pierre... bleue ! C'est tout l'objet de cette édition spéciale de "LA LETTRE". Spéciale comme l'histoire qu'elle relate et qui n'existerait pas sans la confiance de tous nos clients que nous remercions ici le plus chaleureusement. Une histoire des itinéraires croisés au sein d'une même entreprise. Celle d'un jeune cadre qui voulait devenir patron et d'un entrepre-

neur senior soucieux, un jour prochain, de transmettre son ouvrage. Un seul et même projet au bout du compte, aujourd'hui entré dans les faits. Pour évoquer cette transmission de façon originale, nous avons eu l'idée, non pas de la commenter strictement de l'intérieur, mais aussi de l'extérieur. C'est la raison pour laquelle nous avons sollicité le regard de quelques témoins significatifs qui ont participé d'une manière active au développement et à la croissance de DPSA.

Culture maison et attentes du marché

Il nous a semblé quant à nous, qu'avec sa personnalité bien spécifique, avec tous ses atouts de différenciation, sa culture de qualité, son potentiel humain, son savoir-faire et sa panoplie de clients exigeants qui lui ressemblent... DPSA ne pouvait pas être banalement vouée à se dissoudre comme trop souvent en pareil

cas : rachat, intégration... Réflexion, anticipation, compréhension mutuelle, distinction nette entre le subjectif et l'objectif... rien ne se fait, ne s'est fait, dans un claquement de doigts. Il était nécessaire que l'un sente dans l'autre l'esprit d'entreprise et les qualités requises. Et que l'autre, tout en faisant sien la culture "maison", soit certain de répondre à la fois aux attentes du marché et du personnel.

Aujourd'hui, le relais transmis, l'un et l'autre, sereins et confiants, nous éprouvons la satisfaction d'une transmission réussie. Mais, lisez plutôt ce qu'en pensent nos témoins réunis dans un exceptionnel "Forum spécial transmission".

Merci à tous pour leur témoignage et bonne lecture.

Et en ce début d'année, nous vous présentons en commun, nos meilleurs vœux pour 2007



GEOFFROY CASTELNAU ET GUY ALBINET



Forum
spécial transmission



La transmission et la cession de DPSA, de son fondateur, Guy Albinet, à son repreneur, Geoffroy Castelnaud, nouvel actionnaire et Président sont entrées dans les faits en 2006. Que vous inspire ce chemin parcouru ?

Le premier client

"Pas étonné par le chemin parcouru. Ni par la nouvelle étape franchie"



ROBERT AELION,
RISK MANAGER,
MC CONSULTANT

J'ai connu Guy Albinet bien avant le début de son aventure personnelle alors qu'il dirigeait la société Segal. C'était en 1983, avant que la FNAC, rue de Rennes, n'ait subi le dramatique attentat dont tout le monde se souvient. Je dirigeais alors la sécurité de l'ensemble des magasins FNAC, et Guy Albinet était notre partenaire. C'est tout naturellement que je suis devenu son premier client lorsqu'il a décidé de créer DPSA Ile de France. Aujourd'hui, je suis consultant en sécurité auprès d'entreprises. Un de mes clients est aussi devenu client de DPSA. Cela nous donne encore le plaisir de nous rencontrer périodiquement. Mais, après 23 ans de relations commerciales nous ne pouvions que devenir amis. Je ne suis donc pas étonné – pour l'avoir suivi – par le chemin parcouru. Ni par la nouvelle étape – pourtant très sensible dans la vie d'une entreprise indépendante – franchie avec succès. Aussi, maintenant que Guy s'éloigne mais, j'espère que nous pourrions continuer à nous rencontrer, j'ai envie de lui poser la question suivante : qu'est-ce qui vous a fait courir tout au long de ces années Guy ?



GUY ALBINET

"Savoir arrêter une course pour que soit pris le bon relais"

D'abord j'aime ce métier. C'est un métier de contact : le client en premier lieu. Il faut l'aider à résoudre leur angoisse, leurs craintes, définir leurs besoins. C'est aussi le domaine du service et du management des hommes qui m'a attiré. Notre seule matière première, c'est la matière grise. Donc, du savoir-faire et du management. Ensuite, tout simplement et comme chacun d'entre nous, j'avais besoin de travailler. Je venais de subir un licenciement suite au rachat de la filiale de Manpower que je dirigeais. Je rajouterais aussi que l'esprit entrepreneurial me démangeait. Et je voulais savoir si j'avais les qualités pour devenir autonome et indépendant. C'est ainsi que j'ai pris mon envol. Et comme il faut savoir arrêter une course, j'ai veillé à ce qu'elle continue – sans moi – dans les meilleures conditions pour tous mes partenaires internes et externes. D'où toute l'attention que j'ai portée à ce passage de relais. C'est une étape stratégique fondamentale pour une entreprise indépendante. Et comme dans tout sport d'équipe, il fallait réussir à franchir cette étape pour que le développement se poursuive harmonieusement.



MICHEL BOUTIN,
RESPONSABLE SERV. GÉNÉRAUX
COLAS



Le plus ancien client

"Question d'hommes, relation de confiance, patience, écoute, disponibilité, proximité"

Guy Albinet me fait réaliser que moi aussi je m'approche d'une retraite après une vie très chargée que je n'ai pas vue passer.

1990 : le hasard nous met en relation et nous ne nous quitterons plus. Pourquoi aller chercher ailleurs ce que je possédais ? Des difficultés, nous en avons eu à résoudre pendant tout ce temps, et chaque fois nous y sommes arrivés rapidement. Souvent c'est une question d'hommes, de relation de confiance, d'écoute et de disponibilité qui font partie des solutions. La proximité comme l'on dit aujourd'hui a été de mise. Cette étape de transmission me convient. Elle a été annoncée depuis longtemps, le personnel est rassuré, et aucun changement inquiétant ne nous paraît perceptible, comme cela peut être le cas lorsqu'on ne connaît pas le repreneur.



La transmission et la cession de DPSA, de son fondateur, Guy Albinet, à son repreneur, Geoffroy Castelnau, nouvel actionnaire et Président sont entrées dans les faits en 2006. Que vous inspire ce chemin parcouru ?

Le plus ancien salarié



“Fier du chemin parcouru et confiant pour celui à venir y compris pour nos nouvelles recrues”

J'ai connu DPSA qui se trouvait encore rue Godot de Mauroy dans le 9^e arrondissement de Paris en 1989. A la recherche d'un emploi, cette petite structure que je qualifierais alors d'artisanale m'a ouvert ses portes. Aujourd'hui encore j'ai la nostalgie de cette époque, cette implication de tous, ce plaisir évident de travailler ensemble, cette relation étroite entre les salariés, l'encadrement, la direction.

Presque vingt ans après DPSA a évolué, s'est étoffée pour assurer son avenir et celui de ses salariés. Je crois que l'on peut être fier du chemin parcouru tout en ayant conservé le même état d'esprit. Les évolutions du métier, la formation accrue de tous les salariés, les outils développés font que DPSA possède les armes pour affronter les années qui viennent. Je le crois, et je souhaite que tous ceux qui intègrent la société, et en particulier les jeunes, en soient conscients et participent à cette entreprise. Quant à moi, malgré les années qui passent, je suis fier de contribuer, à ma place, à cette évolution. J'espère y participer encore longtemps.



**AUGUSTE ZWIBEL,
AGENT DE SÉCURITÉ, CHEF DE POSTE
MÉDAILLÉ DU MÉRITE
LE 14 DÉCEMBRE 2006
POUR SES 17 ANS CHEZ DPSA**

Le premier client d'ALTES, la filiale "ACCUEIL" de DPSA



“Sur-mesure, capacités d'adaptation, vrai partenariat,... : un modèle de relations d'avenir fournisseur-client”

Je suis fier d'avoir été le premier client de la filiale ALTES ACCUEIL. Au moment où Guy Albinet est venu me voir pour m'annoncer sa prochaine diversification, j'étais responsable des services généraux du CLAM (Crédit Lyonnais Asset Management).

Je connaissais DPSA, déjà prestataire du Crédit Lyonnais, et j'avais connu avec cette entreprise une expérience tout à fait particulière et unique en 1996. J'étais alors maître d'oeuvre du chantier de démolition des décombres et de mise en sécurité de l'immeuble du Siège Central du Crédit Lyonnais qui venait de brûler. L'extraction des coffres de la salle des coffres, enfouis sous un mille feuille de gravas, fut une opération particulièrement dangereuse et tendue. DPSA a su s'adapter à des conditions de travail sur-mesure et très exigeantes pendant l'année qu'aura duré cette opération sensible de part sa médiatisation.

J'ai apprécié la dimension humaine de l'entreprise impulsée par Guy Albinet, ainsi que les vraies relations de partenariat qui ont été tissées tout au long de notre collaboration. Pouvons-nous parler "d'Altérité d'entreprises" c'est-à-dire du regard, de l'attention que peut porter une entreprise fut-elle fournisseur pour l'entreprise "clienté"? Ce modèle de relation d'avenir, je l'ai vécu et je souhaite continuer à le vivre avec DPSA.



**PATRICK MATAGNE
RESPONSABLE DES SERVICES GÉNÉRAUX
« CRÉDIT AGRICOLE ASSET MANAGEMENT »**



**ANNE BUCHELI,
DIRECTEUR COMMERCIAL ENTREPRISES
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DIRECTION
RÉGIONALE ILE DE FRANCE**



La Banque Conseil

« Clairvoyance, valeur ajoutée, qualité... »

Les statistiques sont alarmantes : plus de 10 000 entreprises ont disparu en 2005, faute d'une transmission réussie. 10 % de ces transmissions mal préparées. Ils entraînent la destruction de milliers d'emplois. Aussi je tiens à souligner l'intelligence de notre Président, avec la BRED, a financé une partie de la transmission. Il a été très clairvoyant en préparant la transmission. Il a su choisir un homme porteur de valeurs, de prendre les rênes, et efficace avec sa valeur ajoutée, quelques ingrédients et la potion qui a permis de réussir. C'est un très certainement dû à leur vision et à leur bonne harmonie entre les hommes qui travaillent ensemble. Il faut féliciter Guy Albinet et Geoffroy de fait, préparer l'avenir.

L'organisme certificateur

“Bonnes pratiques, engagements client dans les règles de l'art du métier... et une transmission ... de qualité”

DPSA fut en 1999 l'une des premières sociétés à obtenir la certification NF Service "Prévention et Sécurité" délivrée par AFAQ AFNOR Certification. Guy Albinet, en tant que membre de la commission de normalisation, a d'ailleurs fait partie des nombreuses réunions de réflexion qui ont eu lieu pendant les deux ans qui ont précédé la naissance de la norme NF X50-777 en mai 1998. Les premières sociétés certifiées ont bien compris la particularité de cette certification, et la nuance qui la distingue de la certification ISO. En effet, elle s'appuie sur une norme métier, conçue par des professionnels et pour des professionnels. Elle définit les bonnes pratiques pour une prestation de sécurité privée de qualité, dans les règles de l'art du métier. C'est l'assurance que le niveau de qualité, traduit en termes d'engagement client, est atteint.

La société DPSA figure parmi les piliers qui défendent cette philosophie axée sur la satisfaction client et le respect des règles de déontologie et d'éthique. Et DPSA passe avec succès l'audit de contrôle tous les 18 mois, dont l'objectif est de vérifier le maintien du niveau qualité exigé par la certification. Guy Albinet a compris très tôt, qu'il ne s'agit pas seulement d'une démarche dont la finalité consisterait à obtenir seulement un certificat destiné à mieux argumenter lors des promesses commerciales, mais d'un véritable outil de management interne permettant de construire des bases solides de fonctionnement afin de donner satisfaction à ses clients. Logiquement, la transmission de l'entreprise a été organisée avec le souci de respecter le niveau d'exigences qualitatives nécessaire au maintien de la certification NF Service "Entreprises privées de prévention et de sécurité".



**SOPHIE GRZEGOREK
INGÉNIEUR CERTIFICATION AFAQ AFNOR CERTIFICATION
DÉPARTEMENT CERTIFICATION DE SERVICE
MARQUE NF SERVICE PRÉVENTION ET SÉCURITÉ**

La Profession : SNE



**CLAUDE LÉVY,
PRÉSIDENT D'HONNEUR DU
SNE, SYNDICAT NATIONAL
DES ENTREPRISES DE
SÉCURITÉ ET PRÉSIDENT
HONORAIRE DE LA COESS,
CONFÉDÉRATION
EUROPÉENNE DES SERVICES
DE SÉCURITÉ**



Acteur engagé des Services Généraux, et ancienne cliente

“La même passion pour le service, la même force d’engagement vis-à-vis de la profession des Services Généraux”

J’ai été pendant plus de 20 ans à la Direction de services Immobiliers, achats et Services Généraux. Je me suis impliquée dans le cadre paraprofessionnel tant dans les domaines de la formation, de l’édition que de l’animation des réseaux professionnels, et ai assuré la Présidence de l’Arseg (Association des Directeurs et Responsables de Services Généraux). A ce titre, j’ai été amenée à travailler avec DPSA, pendant longtemps avec Guy Albinet, puis avec Geoffroy Castelnau. De plus, lorsque j’étais responsable des Services Généraux de DDB France, et cliente de DPSA, j’ai vivement apprécié ces deux dirigeants et leur réelle implication (voire une passion) pour un métier difficile, réalisé dans un contexte économique et social compliqué.

Il serait facile et attendu d’écrire les qualités de Guy Albinet. Je préfère mettre ici en évidence ce qui rapproche Guy et Geoffroy : la même passion pour le service, les mêmes valeurs humaines basées sur le respect et la volonté de faire progresser les métiers, la même réactivité, et surtout la même disponibilité et la même force d’engagement vis-à-vis de la profession des Services Généraux.

J’ai aimé travailler avec DPSA et son Président Guy Albinet. Geoffroy va continuer l’ouvrage dans le même sens avec toute sa volonté de qualité. Je souhaite une seconde vie enrichissante à Guy, et mes vœux de succès accompagnent Geoffroy.



**ANNIE ROUSSEY,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
PHONE RÉGIE,
ANCIEN PRÉSIDENT ARSEG**

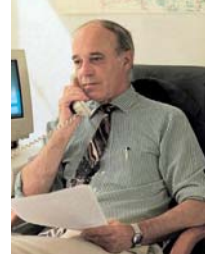


Le Directeur d’Exploitation DPSA



“L’esprit et le regard ravis sur la crête de l’horizon

Arrivé chez DPSA en 1999, j’ai découvert en Guy Albinet un homme pondéré, disponible, affable et surtout, qualité essentielle pour un chef d’entreprise, l’esprit et le regard ravis sur la crête de l’horizon. Aujourd’hui, il a rejoint l’horizon après avoir essuyé moultes tempêtes et le bateau est arrivé à bon port pour une courte escale de changement de capitaine. Geoffroy Castelnau prend le commandement. Il devra s’avérer tout aussi bon navigateur, en gardant un œil sur l’étrave et un autre sur l’horizon. Les écueils, nombreux, se multiplient, l’horizon est un peu plus chargé mais puisque le Capitaine connaît la manoeuvre, l’équipage est confiant et les passagers sont rassurés. Une entreprise est un lourd bâtiment qui doit se battre tout au long de son parcours contre des éléments contraires. DPSA, devenu lui aussi un lourd bâtiment, dispose d’un équipage soudé autour de son Capitaine, et armé pour franchir tous les caps.



GILBERT POULIZAC

10 000 entreprises viables disparaissent chaque 10 % des dépôts de bilan sont dus à une succession de 40 000 emplois.

de mes deux interlocuteurs dont la Société partie du transfert des actions. Guy Albinet me parant dès le début des années 2000 sa succession de valeurs comme les siennes, patient avant de valeur ajoutée commerciale. Ils ont su ajouter permis que le tout fonctionne sans querelle. Cela et pratique de la qualité, qui commence par la travaillent ensemble. La préparation et l’état d’esprit exemplaires et pourraient en faire un cas Geoffroy Castelnau pour la façon dont ils ont su,

La filiale “FORMATION PROFESSIONNELLE” de DPSA



ORGANISME AGRÉÉ SSIAP ET CQP APS

“Avoir le courage d’affirmer ses valeurs fortes et les faire partager, y compris par les clients”



PATRICIA BODICS, POINT BLEU ISIG

Ma vocation consiste à produire de la valeur ajoutée à travers la formation. Je partage la stratégie et les valeurs fortes de Guy Albinet qui est venu me chercher en 1996. Il avait créé dès 1987 le centre de formation que je dirige, persuadé que notre profession ne peut offrir une solide prestation de qualité, qu’avec des salariés motivés, compétents, et bien formés. Nous avons beaucoup travaillé pour obtenir la certification SSIAP, maintenant acquise depuis plus d’un an, puis dernièrement la certification CQP, la nouvelle exigence de la profession qui a fait l’objet de plusieurs décrets. Malheureusement la date de son entrée en application est encore repoussée jusqu’à la fin de l’année prochaine. Je suis personnellement consternée, qu’au moment où cette profession désire s’affirmer avec force sur des fondamentaux solides, de tels lobbies puissent conduire à repousser encore l’échéance des bonnes mesures prises avec tant d’énergie. Peut-être le facteur coût et son effet pour certains clients expliquent-ils la frilosité d’un certain nombre d’entreprises de sécurité privée. Mais il faut avoir le courage de défendre le véritable prix d’une prestation de qualité. Il faut tenir ferme sur les valeurs. C’est aussi ainsi que la transmission a été menée. C’est bon signe pour la suite.

SNES

“La profession souffre d’un manque d’opérateurs nationaux indépendants de taille moyenne”

Nous avons, Guy et moi-même exercé, conjointement, tant dans nos entreprises respectives que dans l’organisation professionnelle du secteur. A ces deux niveaux complémentaires, nous avons toujours partagé les mêmes objectifs : tirer le secteur vers le haut par la qualité, la professionnalisation, la formation et par l’unité patronale malheureusement mise à mal en ce moment malgré les efforts du SNES. Entrepreneur calme et discret, Guy a mis ses qualités au service du SNES dont il est encore un des dirigeants actif et influent en tant que Trésorier. Il y a tout lieu d’être admiratif du parcours qu’il a réalisé à la tête de DPSA. Mais, je suis personnellement plus admiratif encore de la manière dont il a su assurer la pérennité et l’indépendance de son groupe familial en le transmettant à Geoffroy Castelnau que j’ai plusieurs fois déjà côtoyé dans nos réunions professionnelles.

Dans le contexte de concentration et de tensions concurrentielles fortes que connaît le secteur c’est un itinéraire remarquable que celui de DPSA. Trop rare de mon point de vue. Notre métier souffre d’un manque d’opérateurs nationaux indépendants de taille moyenne qui trop souvent finissent dans l’escarcelle des plus grands. La profession doit continuer à offrir une palette complète d’intervenants sérieux : petits moyens grands, locaux, régionaux, nationaux ou internationaux.

Peu d’entités moyennes comme DPSA ont résisté jusqu’ici : cessions, disparitions... se sont multipliées. Alors que la professionnalisation s’accélère enfin (CQP, Carte professionnelle, ...) c’est une raison de plus pour que des indépendants significatifs puissent jouer leur partition. Il faut, tous et les clients particulièrement, nous féliciter de l’aventure DPSA continue. Même sans Guy qui, ce n’est pas pour m’étonner, a bien préparé sa “retraite” qui je sais sera aussi active que la mienne... Bon vent à Geoffroy et toute son équipe qui parviendront je n’en doute pas à préserver et faire prospérer l’âme et la personnalité d’une entreprise qui le mérite et dont le marché a besoin.

Nouveau client... il nous a rejoint en 2006



“Partenariat, proximité, réactivité, reporting ...”

Plus qu’une relation client prestataire, nous recherchions un partenariat avec une société réactive et proche de ses clients afin d’optimiser les prestations de sécurité et d’accueil sur nos différents sites.

Nous avons retenu DPSA, et lui avons confié cette mission. Une tâche qu’elle a pris particulièrement à cœur en faisant preuve de professionnalisme, en mettant en oeuvre les moyens techniques et humains nécessaires accompagnés d’une présence régulière de son encadrement. Nous constatons depuis notre collaboration avec DPSA un parfait respect des engagements et un reporting régulier des actions menées.

YVES GAZILLOT, PARI MUTUEL URBAIN, RESPONSABLE SERVICES GÉNÉRAUX

GUY ALBINET, LE PATRON CÉDANT

DPSA doit rester une entreprise indépendante et familiale



Guy Albinet, serez-vous le retraité actif que voit en vous Claude Lévy ? Vers quels horizons va vous porter votre nouvelle vie ? Un tour du monde en bateau ? D'autres activités professionnelles, familiales ? Quelles nouvelles aventures vous attendent ?

Je considère que la gestion et le développement d'une entreprise constituent une belle aventure à multiples facettes.

Découverte permanente, crainte de l'échec, jouissance et frisson des réussites, tous les ingrédients sont au rendez-vous. Avec en prime, le plaisir de partager le tout avec des collaborateurs passionnés et dévoués...

Mais ma plus grande satisfaction aura été de leur transmettre ce goût de l'aventure, et de leur permettre d'y participer, de se

l'approprier. Inutile de préciser que mon souhait le plus profond est de voir se perpétuer cette histoire et de ne pas leur faire vivre ce que j'ai moi-même subi lorsque l'entreprise Sega que je dirigeais a été vendue brutalement à un groupe de financiers.

DPSA doit rester une entreprise indépendante et familiale, sans faire de course à la taille, et en vivant grâce à sa différenciation, à sa valeur ajoutée, et à ses clients qui l'ont choisie.

Pour ce qui est de ma "retraite", je n'ai pas le pied marin, et je resterai donc sur terre, le plus longtemps possible...

Entre autres occupations, sachez que je répondrai notamment aux besoins exprimés par l'une des sociétés du groupe : SATE, dont je continue d'assumer la gérance.



GEOFFROY CASTELNAU, LE REPRENEUR NOUVEAU PATRON

On maintient le cap : barre toute vers le XXIème siècle des services, en toute sécurité



Guy a raison de parler d'esprit d'aventure pour évoquer sa vie d'entrepreneur. Je dirais même plus : notre vie d'entreprise en pensant à toute l'équipe de DPSA, à nos clients et aux huit années passées à ses côtés en ce qui me concerne. Eh bien l'aventure continue et on maintient le cap !

C'est l'exigence du travail bien fait, une véritable passion pour ce métier et l'envie sans faille de rendre service qui m'anime aujourd'hui pour un secteur économique utile, peu reconnu et parfois méprisé. Dans l'immédiat, une continuité dans l'action, sans révolution et dans les meilleures conditions pour nos clients grâce à la qualité de l'équipage en place.

Le capitaine change. Le « Pacha » pour ce qui est de Guy, n'ayant quant à moi pas encore assez barré pour m'approprier le titre. Mais ma formation, ma vie professionnelle précédente, ma volonté, mon envie, mon enthousiasme et des années de pilotage en commun m'ont amplement préparé à monter sur le pont.

D'une petite structure indépendante de service du XXème siècle, DPSA est désormais devenue, en ce début de XXIème siècle, un leader parisien de la sécurité privée, toujours indépendant et disposant d'une flotille de 7 filiales nécessaires pour répondre aux demandes par une véritable "offre globale en Sécurité".

A ma manière, aussi, j'entends asseoir DPSA durablement dans

cette nouvelle ère annonciatrice de profondes mutations. Mais j'ai la conviction que notre différenciation, notre proximité seront nos atouts distinctifs pour nos clients de demain.

Quant à la stratégie du Groupe, elle conservera ses grandes lignes conductrices :

Un développement en Ile de France uniquement,

L'indépendance à taille humaine,

Un travail de proximité auprès d'un nombre limité de clients,

Un positionnement toujours haut de gamme,

Une structure certifiée AFAQ-AFNOR,

Le refus de la croissance externe,

Une offre globale en sécurité uniquement,

Un engagement professionnel fort vis-à-vis de notre profession au travers de son syndicat professionnel, le SNES, Enfin, une implication citoyenne personnelle envers la création d'entreprise au travers de " 92 Entreprendre " ...

Les prévisions annoncent un XXIème siècle des services : le groupe SODEGA s'est préparé à cette demande.

Encore merci pour ces témoignages, pour cette marque de confiance. Le challenge est de taille, mais quelle chance de prendre les commandes, soutenu par les salariés, les partenaires et l'ensemble des clients fidèles. A très bientôt.

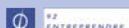
La Lettre Bleue de DPSA est éditée par DPSA Ile de France - 3 rue Jules Guesde 92300 Levallois-Perret - Tél 01 47 31 25 25 - Fax 01 47 31 21 00 - dpsa@dpsa-securite.fr
Saint Quentin en Yvelines : 1 place du Général de Gaulle 78180 Montigny le Bretonneux - tél. 01 30 43 03 03
Autorisation Administrative d'exercer n°210 - DPSA a été créé en 1980



DPSA est certifiée NF SERVICE PRÉVENTION ET SÉCURITÉ (NF 241) - Services conformes à la norme NF X 50-777 certifiés par AFAQ-AFNOR CERTIFICATION - www.marque-nf.com



DPSA Ile de France est membre du Syndicat National des Entreprises de Sécurité



DPSA Ile de France est membre actif de 92 Entreprendre



DPSA Ile de France est membre associé de l'ARSEG

www.dpsa-securite.fr
www.altes-accueil.fr
www.sate-securite.fr
www.ofmotel.fr
www.epi-surete.fr
www.pointbleu-formation.fr

