

en toute sécurité

L'INFORMATION ET L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA PROFESSION ■

interview

Geoffroy Castelnau : « DPSA n'a pas été affecté par la crise »



« Une acquisition dans la sécurité dénaturerait notre business model ».

spécialisé dans la sécurité des sièges sociaux en Ile-de-France qui constituent une niche où nous sommes leader, notamment sur le créneau des SSIAP. Ainsi, nous assurons la sécurité incendie de quinze tours de La Défense sur un total de 72.

Par ailleurs, DPSA mise sur la qualité du service : nous venons par exemple de renforcer notre équipe de contrôleurs qui passe ainsi à cinq, aux côtés de nos 25 chefs de sites. Notre société ne signe pas de contrat avec des marchés publics et n'est ...

Le président de la société de gardiennage DPSA, dont la dernière interview à la presse remonte à 5 ans — et c'était d'ailleurs avec En Toute Sécurité — livre en exclusivité à notre journal les orientations pour son entreprise et ses réflexions sur la profession.

En Toute Sécurité – Quelles sont les conséquences économiques de la crise sanitaire pour DPSA ?

Geoffroy Castelnau – Notre entreprise, qui avait enregistré une très bonne année 2019, n'a pas véritablement été affectée par la crise sanitaire. Tous nos gros contrats ont été renouvelés et nous anticipons une croissance de 8% pour 2020. En fait, nous avons subi une réduction de 10% sur certains contrats mais avons engrangé une augmentation de 10% de demandes supplémentaires.

A fin juin, nous avons signé pour 35 M€ de contrats. Un chiffre que l'on peut comparer aux 32,2 M€ de 2019. Nous avons ainsi étendu nos services de surveillance avec l'Institut Pasteur, de même qu'avec le groupe d'assurance Covea en réalisant désormais la

sécurité de tous ses sites en Ile-de-France, soit sept au lieu de trois auparavant. Nous avons également signé avec EDF, l'OCDE, les laboratoires Roche, le musée de la Chasse, etc. Sur le créneau de la formation en sécurité, où notre filiale Point Bleu effectue des prestations pour 85 de nos concurrents qui représentent 78% du CA, nous avons certes arrêté de travailler pendant deux mois. Cependant, je pense que nous aurons récupéré notre activité dès le mois de septembre, car nous serons ouverts en juillet et août.

ETS – De nombreuses sociétés de sécurité ne s'en sortent pas aussi bien que vous.

Quelle est votre stratégie ?

G.C. – Nous avons un « business model » très clair : créé voici exactement 40 ans, DPSA est

Comme tous les ans,
En Toute Sécurité suspend sa parution
durant le mois d'août

Durant cette période, nous continuerons
d'envoyer des informations
via nos comptes
Twitter, LinkedIn et Facebook

La rédaction vous donne rendez-vous
pour le prochain numéro
daté du 1^{er} septembre

sommaire

15 JUILLET 2020
N° 702 | 31^e ANNÉE

- Weesure s'oriente vers une stratégie globale
- Le fonds Capza va prendre le contrôle d'Eurofeu
- Assa Abloj cède des activités d'Agta Record à Faac

Geoffroy Castelnau : « DPSA n'a pas été affecté... (suite) »

2

... pas présente dans la grande distribution. Nous sommes décidés à rester un acteur régional, à taille humaine : c'est notre force. Nous avons un portefeuille de seulement 80 clients répartis sur 105 sites et je les connais tous. Grâce à notre image forte, nous n'allons pas au-devant de nouveaux clients : le bouche à oreille et le réseau constituent l'essentiel de notre développement. Nous ne sommes pas des adeptes de la croissance externe en sécurité, car une acquisition dénaturerait notre « business model » : il y a fort à parier que la société rachetée ait signé des contrats à bas prix ou avec des marchés publics.

Nous croyons au binôme gardiennage-accueil, alors que les binômes gardiennage-nettoyage ou gardiennage-sécurité électronique peuvent être considérés comme des binômes du passé. Nous estimons que les prestations d'accueil, qui génèrent un CA de 6,5 M€ chez nous, font partie de la chaîne de sécurité.

ETS – Quelle est la politique sociale de DPSA ?

G. C. – 2020 sera une bonne année sociale pour nos agents : ils ont été mobilisés pendant la crise et nous tenons à les récompenser sur le plan social. Ainsi, nous leur avons accordé une augmentation de 2,6% au 1^{er} mai — conformément aux résultats des

négociations menées par notre syndicat patronal — et nous leur avons versé une participation aux résultats — pour la première fois depuis dix ans —, de même qu'une prime de pouvoir d'achat substantielle. Durant la crise, 51% de nos agents ont touché des heures supplémentaires.

Résultat, le turnover est de seulement 8% chez DPSA — ce qui génère des primes d'ancienneté significatives —, alors qu'il est d'environ 60% dans la profession.

ETS – Quelles leçons tirez-vous du projet de cession de Prosegur France à Fiducial ?

G. C. – Ce projet est révélateur du fait que les groupes étrangers ne comprennent pas notre métier. Ces entreprises n'arrivent pas à gagner de l'argent et sont donc contraintes de quitter la France. Elles se développent par des prix bas, alors que la solution c'est de vendre un service, pas un prix.

En revanche, je constate un renouveau de certaines sociétés françaises de sécurité comme le montre le succès de Fiducial ou de Seris.

ETS – Quel regard portez-vous sur le continuum de sécurité, notamment pendant la crise sanitaire ?

G. C. – Je suis très déçu du continuum. Manifestement, il n'a pas fonctionné, alors

que cette période aurait justement pu permettre une véritable coopération entre sécurité publique et sécurité privée. Il n'y a pas eu le moindre message du ministère de l'Intérieur vers la sécurité privée, alors qu'il faut rappeler que ce sont les agents de sécurité qui ont accueilli les malades dans les hôpitaux et qu'ils n'avaient pas de masque. Je considère notamment que la DLPAJ (NDLR : *Direction des libertés publiques et des affaires juridiques du ministère de l'Intérieur*) représente le dogme. Sur des sujets essentiels comme la sous-traitance, la garantie financière ou les prises de température des salariés sur leur lieux de travail, elle joue un rôle nocif.

Dans un tel contexte, le GES, notre syndicat patronal, doit se débrouiller tout seul. Il travaille efficacement et nous sommes tous mobilisés derrière lui. A tel point que nous envisageons de créer seuls notre propre garantie financière — une de nos revendications depuis vingt ans —, alors que 51 professions en bénéficient déjà. Le GES travaille notamment sur la limitation de la sous-traitance et sur un nouveau référentiel de qualité à mi-chemin entre NF Services et Qualisécurité. ■

Propos recueillis par **Patrick Haas**

Rédacteur en chef

les décideurs

Marc Darmon élu président du Gicat



Directeur général adjoint de Thales et directeur général de l'activité Systèmes d'information et de communication sécurisés, a été élu le 1^{er} juillet président du Gicat (Groupement des industries françaises de défense et de sécurité terrestres et aéroterrestres), en remplacement de Stéphane Mayer, PDG de Nexter.

Marc Darmon, 55 ans, préside également le CICS (Conseil des industries de la confiance et de la sécurité) depuis 2014 et le Comité stratégique de la filière Industrie de sécurité depuis 2018.

Créé en 1978, le Gicat compte plus de 270 adhérents (grands groupes, PME et start-up) représentant un CA de près de 8 milliards d'€. A travers sa filiale Coges, le groupement est également organisateur des salons Eurosatory en France, ExpoDefensa en Colombie, ShieldAfrica en Côte d'Ivoire, Platinum Security à Monaco, ainsi que des pavillons France de salons de défense et de sécurité à l'étranger. ■

Oliver Wilde, nouveau président de l'Amrae

Directeur des risques, des assurances et de la coordination du contrôle interne de Veolia, a été élu le 6 juillet président de l'Amrae (Association pour le Management des Risques et des Assurances de l'Entreprise), en remplacement de Brigitte Bouquot. L'association regroupe 1 286 adhérents issus de 800 organisations publiques et privées. Son congrès annuel a réuni plus de 3 000 participants cette année. ■

en toute
sécurité

Nos nouveaux locaux sont désormais situés au
16, rue de l'Arcade – 75008 Paris

Le téléphone et le mail restent identiques
01 40 16 04 03 • contact@security-info.com