

Prévention

Partenaire Sécurité assiste les distributeurs automobiles

■ Accidents, vols, dégradations de locaux : la sécurité des concessions reste essentielle. Elle peut conditionner la pérennité d'une affaire, ou l'avenir d'un dirigeant d'entreprise. La société Partenaire Sécurité propose d'aider les distributeurs à l'assurer.

Plus le temps passe et plus la mise en conformité et la protection des sites deviennent stratégiques. Les acteurs de la distribution automobile ont pris conscience que leur avenir peut basculer si une de leurs affaires est détruite en raison d'un incendie ou d'actes de malveillance, quand il ne s'agit pas des conséquences qu'ils doivent assumer après l'accident d'un collaborateur, ou de vols effectués dans leurs concessions. Tout ceci s'inscrit dans un cadre socio-économique où montent les attentes en matière d'environnement et de législation sociale. À titre d'exemple, un juge d'instruction ayant traité un dossier relatif à ces problématiques a déclaré au dirigeant qu'il venait de mettre en examen que le manque de temps, la complexité des mesures à prendre, puis le poids des coûts liés à une organisation sécuritaire n'étaient pas des motifs recevables pour l'exonérer de ses responsabilités.

C'est dans ce contexte que la démarche initiée par la société Partenaire Sécurité prend toute sa mesure. Créée en 1999, cette société (partenairesecurite.com) a vocation à apporter son expérience, son conseil ainsi que des solutions d'équipement aux opérateurs concernés par la sécurité de leurs infrastructures. Le bien fondé de cette mobilisation a du reste été perçu par le cabinet Bessé, conseil en assu-



Dominique Durand : " Une prestation extérieure est vitale et nécessite une véritable expérience ".

rance très présent dans la distribution automobile. Ce qui l'a amené à lancer un programme de sensibilisation auprès de ses clients et à travailler avec ce partenaire de premier plan.

Mobilisation

" Depuis 2002, notre département prévention (Sécuriland) constitué de six collaborateurs et sous la responsabilité de **Séverine Lopitchitch** effectue de très nombreuses visites de prévention chaque année. Grâce à elles, nous avons pu identifier les besoins de ces donneurs d'ordres et constater qu'ils réglèrent fréquemment des sommes importantes pour s'offrir dans leurs concessions une sécurité inadaptée ou partiellement efficace. Ces visites permettent, du même coup, d'effectuer un état des lieux de leur organisation en matière de prévention d'accidentologie, de malveillance et de sécurité incendie. Ce qui se traduit par des préconisations d'optimisation ", confirme **Dominique Durand**, président

de Partenaire Sécurité. Et d'ajouter que le plus compliqué vient ensuite. Soit, lorsqu'un concessionnaire ou un responsable de groupe se demande comment mettre en place de bons outils au meilleur prix et sur la base de choix répondant aux attentes légales. Le tout, se double d'une autre complication : les groupes sont, pour l'essentiel, issus de l'agrégation de structures ayant leurs propres typologies de procédures et d'équipements. Une mosaïque de systèmes existants que Partenaire Sécurité est aussi en mesure de mettre en cohérence.

Security Management Outsourcing

D'où l'instauration d'un service baptisé Security Management Outsourcing (SMO) proposé à 288 euros HT par an et par site. " Avec le SMO, nous assistons les professionnels dans la mise en cohérence de leurs sites, la gestion de leur organisation de sécurité

tant économique que technique, la mise en place des outils qu'ils recherchent – y compris en matière de moyens électroniques de sûreté – via nos propres partenaires et filiales, sans oublier les contrats de maintenance. Notre volonté est bien d'assurer une prestation d'ensemble destinée à élever le niveau de sécurité et à diminuer les coûts dans un domaine que nous maîtrisons parfaitement ", réaffirme D. Durand. Avant de préciser qu'une organisation globale de sécurité et de prévention bien ajustée ferait baisser les coûts de fonctionnement de quelque 30 %. Tout comme il estime que le SMO constitue aussi une possibilité d'optimiser l'implication de certaines fonctions transversales.

Réactivité

Les acteurs du négoce de marques sont-ils réactifs ? " La réponse est positive ", estime l'intéressé. Partenaire Sécurité a ainsi déjà solutionné les demandes formulées par plus d'une centaine de groupes et assiste dans la durée cet important portefeuille de concessions. À en croire D. Durand, c'est la nouveauté de cette période de tensions et de crise : les distributeurs veulent que l'on dépasse le cap du conseil en prévention pour leur amener en plus des préconisations, de véritables soutiens complémentaires "clés en main". Parce que l'exigence est le label des plus performants ?

Jean-Pierre Jagu-Roche