

CONSEIL EN SÉCURITÉ

Partenaire Sécurité s'organise par métiers

Bagneux

Partenaire Sécurité, l'une des principales sociétés de conseil en sécurité indépendantes en France, s'organise par spécialités afin de mieux répondre aux besoins du marché, annonce Dominique Durand, son PDG, au cours d'un entretien accordé à En Toute Sécurité. Le groupe a ainsi créé quatre départements avec un consultant spécialiste pour chacun d'entre eux : risk management (procédures, plan d'urgence, gestion de crise), bureau d'études-projets (audit, étude de faisabilité, ingénierie), prévention (mise en conformité, document unique de sécurité) et facilities (externalisation de l'applicatif de la politique sécurité, gestion des moyens humains et techniques, maintenance).

En parallèle, deux équipes sont constituées : un département dédié à la banque (12% du CA de Partenaire Sécurité), secteur qui « nécessite une évolution permanente en raison de menaces sans

cesse changeantes », et un département dédié à certaines niches comme l'industrie automobile.

Partenaire Sécurité se développe également à l'étranger, notamment au Maroc depuis 2001, principalement dans le domaine bancaire. En France, la société a remporté récemment plusieurs contrats, notamment avec la Fédération française de tennis, Air France ou encore dans l'industrie pharmaceutique.

Nouveaux dossiers d'acquisitions à l'étude

Créée en 1999 et employant aujourd'hui onze personnes, la société a réalisé un CA de 1,6 M€ en 2006 (soit un niveau similaire à celui de l'année précédente) pour un résultat net proche de 10%. Grâce à sa nouvelle organisation, Partenaire Sécurité vise un CA compris entre 1,8 M€ et 2 M€ cette année. L'ambition est d'arriver à une marge nette comprise entre 15 et 20% d'ici quelques années.

La filiale Securiland spécialisée dans la prévention, rachetée en 2002, a généré un CA de 0,7 M€ en 2006, et ACGD Security, spécialisé dans l'investigation et racheté un peu plus tard (voir ETS n°304 et 326), a réalisé un CA de près de 0,1 M€.

« Nous étudions actuellement deux ou trois dossiers d'acquisitions de sociétés opérant sur des niches et des activités similaires, ayant des références ou des compétences différentes, comme la coordination de travaux, l'ingénierie ou la maîtrise d'œuvre », indique Dominique Durand. Se disant ouvert à toute proposition, le PDG affirme qu'il a décliné plusieurs propositions pour intégrer des grands groupes de sécurité. « Cela ne correspond pas à l'optique stratégique de l'entreprise », affirme-t-il. Enfin, il réfléchit au développement de Partenaire Sécurité par le recrutement de un ou deux commerciaux afin d'accélérer l'entrée sur les marchés. ■