

SÉCURITÉ : LE DIGITAL RÉVOLUTIONNE LE SECTEUR

Sécurité électronique, surveillance humaine, cybersécurité, sécurité incendie... les entreprises recourent à des solutions de plus en plus efficaces pour garantir la sécurisation de leurs événements et la protection de leurs biens et de leur personnel. Aussi le secteur connaît-il une croissance exceptionnelle depuis ces 10 dernières années.

Dans un contexte politique tendu, les entreprises du marché de la sécurité ont su répondre à de nouveaux défis, multipliant les innovations technologiques, augmentant la qualification de leur personnel. Le secteur de la sécurité préventive regroupe en effet tant des entreprises de sécurité humaine que de sécurité électronique. Dotées de ressources humaines équipées de moyens et techniques adaptés, ces sociétés préviennent les risques, sécurisent les lieux, protègent les biens et les personnes et interviennent sur site, précise le SNES (Syndicat National des Entreprises de Sécurité - www.e-snes.org).

Ces entreprises agissent pour le compte de clients de tous secteurs d'activité : industrie, tertiaire, commerce, manifestations à caractère événementiel, mais aussi sites sensibles et stratégiques tels que les centrales nucléaires, raffineries, usines pétrochimiques, plateformes portuaires, aéroportuaires et ferroviaires...

Des prestataires certifiés

Ce marché très concurrentiel a attiré de nombreux intervenants, nécessitant dès lors une régulation qui s'est mise en place peu à peu. Avant toute négociation, il faut s'assurer, souligne le SNES, qu'on a affaire à « *un véritable professionnel qui, s'agissant notamment d'un métier sensible, respecte un ensemble de bonnes pratiques professionnelles, sociales, réglementaires, mais aussi qualitatives et citoyennes.* » Par exemple un audit de sécurité doit être établi, soit une étude préalable des installations et des risques potentiels.

Au niveau aptitude des hommes ou des femmes sur le terrain, les entreprises de sécurité n'emploient pas des vigiles (terme qui ne traduit pas une qualification professionnelle) mais des Agents de Prévention et Sécurité (APS). Dotés d'une qualification professionnelle et évalués lors du recrutement sur le plan physique et moral, ces agents sont disponibles 24h/24 et 7j/7. Il est essentiel que les agents de sécurité soient adaptés aux besoins des entreprises car ils appliquent les consignes du plan de sécurité spécifique à leur site d'affectation et sont formés sur les matériels informatiques et aux réceptions d'alarme des clients. Le recrutement est fait en adéquation avec la mission demandée.

Les dispositions légales d'exercice de la profession se sont durcies. Pour exercer les métiers de sécurité privée, dirigeants comme salariés doivent justifier d'une aptitude professionnelle préalable (exercice du métier depuis un ou deux ans, titre reconnu par un Etat membre de l'Union Européenne, etc...) et les agents sont tenus de suivre des formations pour conserver leur carte professionnelle.

Numérique, biométrie... et adaptation des solutions

Au niveau technologique, les progrès autorisent des réalisations de plus en plus performantes, par exemple en matière de vidéo-protection (on ne parle plus aujourd'hui de vidéosurveillance), une solution dont se dotent bien des entreprises. Bip Pro Solutions, spécialiste en produits courants faibles, propose notamment ce type d'équipements. Dès la création de la société, « *il nous a paru évident que la sécurité des bâtiments devait maintenant être connectée* » note l'un de ses fondateurs, Jean-Christophe Bailly.

Seagate : inventer le stockage de données de demain



Seagate est un acteur privilégié par la croissance exponentielle du volume de données dans le monde. Sa position de leader mondial des solutions de stockage de données lui confère une vision globale des besoins et le place comme un véritable partenaire des entreprises. Présentation avec Philippe Vaillant, responsable du support technique client de Seagate.



© 2016 Seagate Technology, LLC. Tous droits réservés. Seagate, Seagate Technology, SkyHawk et le logo Spiral sont des marques déposées de Seagate Technology, LLC aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

« 40 ans d'innovation au service des solutions les plus sophistiquées capables de stocker et d'utiliser les données générées par l'humanité toute entière. »

Philippe Vaillant, responsable du support technique client de Seagate

Quel regard portez-vous sur les enjeux liés au stockage aujourd'hui ? Nous évoluons dans une tendance générale d'explosion de la quantité de data générées. Avant 2010, l'humanité avait généré moins d'1 zettabyte (ZB) de données. En 2018, environ 40 ZB devraient être créées et les cabinets d'expertise annoncent 160 ZB en 2025. Les demandes tendent donc clairement vers des besoins en solutions innovantes et adaptées offrant un maximum de capacités de stockage. La rapidité à offrir ces solutions est un de nos challenges.

Comment vous adaptez-vous à ce contexte ? Nous nous attachons donc à proposer la plus large capacité de stockage possible jusqu'à 14 TB. Après 10 ans de développement, le disque dur externe HAMR - Heat-assisted magnetic recording - affichera une capacité de 20 TB à partir de 2020. Notre ambition est de proposer des solutions de stockage complètes et adaptées à chaque type d'environnement : ordinateur, station de jeu, équipement de télésurveillance et cloud. Nous venons également de signer un accord historique avec Toshiba Memory pour être également à la pointe de la technologie SSD.

Stocker intelligemment !

« Aujourd'hui, chacun prend conscience que la donnée est plus qu'une simple obligation car elle a une valeur clé. Il est donc essentiel de stocker, certes, mais aussi de s'assurer d'utiliser cette donnée. Le machine learning ne peut fonctionner que sur des bases très solides de données. Les données apportent désormais une vision à l'entreprise même au niveau des vidéos ! »

Vous proposez donc des solutions adaptées à chaque environnement ? Tout à fait. Notre gamme de produits répond à des usages très précis : la gamme Barracuda dédiée à la catégorie Client ; la gamme IronWolf pour l'usage du stockage en réseau NAS ; la gamme SkyHawk dédiée à la surveillance ; et la gamme Exos pour le monde de l'entreprise. Nos solutions répondent à des critères spécifiques à l'image de la gamme SkyHawk pensée pour stocker des flux de données en continu et capable de supporter 64 caméras HD soit l'équivalent de 180 TB de données / an. Aujourd'hui, les enjeux de sécurité et de sûreté sont critiques.

En quoi vos solutions sont-elles innovantes ? Nos produits tendent vers le machine learning et le data mining pour permettre d'exploiter les données. La version AI de la gamme SkyHawk permet ainsi de stocker jusqu'à 550 TB / an. Nous avons développé l'option de Rescue via un service interne de récupération de données que nous sommes seul fabricant de stockage à proposer. Nous proposons également une option d'encryption de données au niveau du composant lui-même pour garantir l'inviolabilité des données. Nous avons été les premiers à développer ce type de solutions !

Vous êtes donc des pionniers ? C'est notre ADN depuis 1979 ! Seagate est en effet depuis sa création un pionnier du stockage de données. Notre philosophie a toujours été d'accompagner l'évolution des besoins au niveau des données. Nous souhaitons répondre à nos clients sur toutes les briques de stockage pour tout type de besoins. Voilà ce sur quoi repose notre valeur ajoutée.



ASER : QUAND SÉCURITÉ RIME AVEC QUALITÉ

Près de 20 ans après sa création, ASER est devenu un acteur important du secteur de la sécurité privée. Interview de sa dirigeante, Françoise Sergent.



20 ans de croissance... Quelle est votre recette ? C'est vrai, et c'est notre fierté, ASER est reconnue comme une entreprise solide ! En 20 ans, le Groupe s'est hissé à la 41^e place du marché français en termes de CA. Cette croissance, ce « développement durable », repose sur trois qualités importantes à nos yeux : l'écoute du client et de ses exigences, le sens de l'adaptation... Et la confiance !

La confiance ? Oui, elle est capitale dans nos métiers. Notre but, rappelons-le, c'est de protéger les personnes et les biens, une mission qui devient de plus en plus essentielle face aux menaces terroristes. Nos clients doivent pouvoir compter sur nous, sur nos personnels et sur notre savoir-faire. Ils nous font confiance... Et ils ont raison !

Au début, ASER était principalement présente dans les centres commerciaux ? C'était en 1999 et nos clients étaient parmi les plus gros centres commerciaux de France. Ils sont nombreux à être restés nos clients 20 ans plus tard... Et puis, nous

nous sommes développés dans les tours IGH, pour devenir également un acteur reconnu dans notre secteur d'activité.

Votre nom est aujourd'hui présent dans la sécurité de multiples secteurs ? Nous avons étendu notre savoir-faire dans les Retail Park, les Universités, les hôpitaux, les cinémas, les Ambassades, et nous avons développé notre portefeuille clients dans de nombreuses manifestations de grandes ampleurs.

Qu'est qui a changé dans votre profession en quelques années ?

Les problèmes de sécurité sont entrés dans notre quotidien, cela demande à nos entreprises encore plus de formation, plus d'exigences sur la qualification des personnels et des moyens technologiques adaptés. Chez ASER, nous accordons une importance considérable au maintien des performances de nos personnels en leur faisant suivre des formations spécifiques, notamment dans la lutte anti-terroriste.

En 2018, votre nouveau challenge, c'est l'aéroportuaire ?

Oui, un de nos clients aéroportuaires a des besoins très spécifiques dans un domaine qui est extrêmement réglementé... Et nous faisons preuve, une nouvelle fois, de réactivité et d'adaptation. Cette nouvelle mission est, en effet, un nouveau challenge parce que toutes nos équipes mettent un point d'honneur à la réaliser avec succès.

PLUS D'INFOS : www.aser-securite.fr – Email : aser@aser-securite.fr – Tél. : 01 34 25 04 19

PROTECT FRANCE - « ON NE VOLE PAS CE QUE L'ON NE VOIT PAS ! »

Christophe Dessain a créé la filiale française de PROTECT en 2003. Leader du marché en France et dans le monde, l'entreprise fabrique des générateurs de brouillard, le système anti-volet par excellence. Son directeur a répondu à nos questions.

PROTECT est leader sur le marché français mais aussi mondial. Quel type de sécurité fabriquez-vous ? Nous les appelons « canon à brouillard » ou « générateur de brouillard ».



C'est un mélange d'eau et de glycol, portés à température dans la machine qui se transforme en micro-particules en suspension. C'est le même principe que les machines utilisées dans les spectacles. Notre leitmotiv est « on ne vole pas ce que l'on ne voit pas ! » : dès qu'un cambrioleur ou malveillant, rentre dans un local pour voler, très rapidement, le

local est envahi d'un épais brouillard empêchant la visibilité.

Cela ne laisse aucune trace après déclenchement ? Il est indispensable que nos produits ne laissent aucune trace, aucune odeur et aucun dépôt, ce serait rédhibitoire. C'est ce qui nous permet d'être référencés par les plus grandes entreprises en France et dans le monde, comme par exemple dans de très belles enseignes de luxe.

Le générateur de brouillard est-il plus efficace que les autres systèmes de protection ? Bien évidemment ! Aujourd'hui en système de sécurité qu'y a-t-il ? Lorsque l'individu a pénétré il y a une alarme qui va se déclencher... Le son n'a jamais empêché de subtiliser. La vidéo non plus. Nous sommes la seule solution qui empêche le vol à 100 %. Nos

différents appareils vont être capables de remplir tous types de volume en moins de 20 secondes : petites salles, petites réserves, bureau, maison, stock, grand magasin, bijouterie, esthétique... Tout ce qui peut être volé ! Et nous avons également une solution pour les particuliers.

Régulièrement, vous améliorez vos produits... Nous avons un rythme de développement ou d'amélioration de produit qui est soutenu puisque nous sortons des nouveautés tous les ans. L'année dernière, nous avons sorti une carte IP, qui permet la gestion à distance et d'avoir des informations sur tous types de mobiles connectés à Internet. On a la possibilité d'installer plusieurs appareils sur un même site avec un réseau BusCard, ce qui permet de tous les contrôler via une console centrale, dénommée INTELLIBOX.

En quoi vous démarquez-vous de vos concurrents ? Notre efficacité ! Nous réduisons de façon drastique les montants de vols par cambriolage ou tout simplement les cambriolages. Nous sommes les seuls à avoir des produits qui sont certifiés normalisation française des assurances, attestant que le produit est conforme à la normalisation européenne EN50131-8. Nous sommes donc les seuls à pouvoir être installés d'une façon légale et officielle dans les établissements recevant du public.

Où peut-on vous rencontrer ? Si vous souhaitez nous retrouver nous participons à différents salons : Equimag, à Expo protection le salon de la sécurité en France et Losangexpo le salon des buralistes.



SECURED IN SECONDS

PLUS D'INFOS : www.ProtectGlobal.fr

ALLIGATOR : le leader français de la gestion des issues de secours

Basé à Massy, en Essonne, Alligator est un fabricant français de systèmes de gestion et de verrouillage des issues de secours. Créée en 1983, la société est devenue en 35 ans le leader français sur ce marché, grâce notamment à son produit phare et innovant : l'UGCIS (Unité de Gestion Centralisée des Issues de Secours). En 1991, Alligator a rejoint le Réseau DEF, réseau français indépendant d'entreprises expertes en sécurité incendie, qui regroupe 61 entreprises et emploie 2200 collaborateurs, dont 130 ingénieurs en R&D. Entretien avec Mamadou Diagne, dirigeant d'Alligator.

Mamadou DIAGNE



Comment se décline votre activité ?

Alligator maîtrise l'intégralité du cycle de vie des solutions proposées : nous concevons, fabriquons, installons et maintenons les systèmes de gestion centralisée et de verrouillage des issues de secours.

Nos solutions permettent notamment de :

- Visualiser l'état des portes des issues de secours en temps réel, via un superviseur,
- Contrôler les flux sur l'ensemble des portes des issues de secours donnant sur l'extérieur,
- Retarder l'ouverture d'une issue de secours jusqu'à 3 minutes,
- Verrouiller toutes les issues depuis le poste de sécurité, pour assurer la sûreté totale du site pendant la nuit,
- Archiver les événements liés aux issues de secours (archivage des images vidéo sur enregistreur).

Tout cela visant à assurer la sécurité des personnes tout en préservant les biens, de façon pérenne.

A quelle clientèle vous adressez-vous ?

Nous proposons des solutions destinées aux établissements recevant du public et réglementées par les normes françaises de sécurité. Dans ce cadre, la société accompagne au quotidien une

Le Réseau DEF : 60 ans d'expertise

En 2018, le Réseau DEF, pionnier de la sécurité incendie, fête ses 60 ans ! 60 ans d'expérience, d'innovation et de développement, pour ce Réseau dont la vocation affirmée est d'élargir le champ des possibles en matière de sécurité incendie, pour sauver des vies et protéger les patrimoines. Une année placée sous le signe du collaboratif et de la synergie de ses entreprises, au service de la performance.

clientèle variée : architectes, cabinets d'ingénierie, prescripteurs, clients finaux, intégrateurs, mainteneurs, distributeurs spécialisés, et ce, sur de nombreux segments de marchés : loisirs, santé, environnement, transport, administration, logement ou encore défense.

Quels sont les points forts de votre offre ?

Depuis 35 ans, Alligator s'appuie sur son expérience de constructeur, son expertise métier et le savoir-faire de son équipe R&D pour développer des solutions en phase avec les besoins des clients, et pour proposer une offre made in France, fiable et performante, à la mesure du niveau d'exigence attendu lorsque l'on parle de sécurité.

Quels sont vos prochains objectifs ?

Notre premier objectif est de continuer à accompagner nos clients sur la mise à niveau sécuritaire et la sécurisation de leurs établissements, en assurant par exemple notre mission et notre devoir de conseil sur l'implémentation de la future norme EN13637.

Celle-ci spécifie les exigences relatives aux performances et aux essais des systèmes de fermeture contrôlés électriquement, conçus pour des situations d'urgence ou de panique sur des voies d'évacuation. En parallèle, nous poursuivons notre politique d'innovation, notamment sur l'aspect « connecté » des solutions que nous proposons, ce qui concourra à consolider notre place de leader sur le marché. Par ailleurs, nous travaillons d'ores et déjà à une stratégie de développement à l'Export, où nos solutions sont reconnues et demandées.



EPI CENTER – LA FORCE DU RÉSEAU

Serge Collomb est le directeur d'enseigne de E.P.I. Center, le premier réseau français de distributeurs indépendants d'équipements de protection individuelle et de vêtements professionnels. L'enseigne fête cette année ses trente ans, et souhaite renforcer, depuis son achat en 2015 par ADEO, ses relations avec ses adhérents et ses partenaires fournisseurs.



Détails de vêtements professionnels et d'EPI lors de la dernière Convention Nationale du groupement

Vous redéfinissez vos relations avec vos partenaires fournisseurs ?

Compte tenu d'un marché qui fait face à des révolutions, notamment à travers le digital ou des redéfinitions de magasins physiques, nous souhaitons réinventer la relation partenaire-fournisseurs et adhérents. Il y aura une population fournisseurs qui va officier dans des schémas classiques d'achat, de négociations, où nous serons opérants sur le prix, les tarifs, les volumes d'achat... Et l'autre population Partenaires,

avec laquelle nous serons en proximité étroite : sur leur prescription de marque, en étant plus engageant sur des prises de marché ou encore en mettant à leur service tout notre savoir-faire.

Vous commencez d'ailleurs à créer des produits exclusifs ? Nous ne sommes pas fabricants, nous sommes distributeurs. Mais nous pouvons parler de co-constructions réalisées avec certains de nos Partenaires. Ce sont des gammes et des produits exclusifs, uniquement distribués dans notre réseau.

Comment choisissez-vous vos produits ? C'est un travail de fond qui repose sur l'ADN d'E.P.I. Center depuis trente ans. Ce sont des décisions collégiales

entre nos chefs produits centrale et les commissions produits, constituées à 100% de nos adhérents. C'est une volonté permanente de rester en lien avec le travail de proximité, avec des opérateurs qui sont dans ce quotidien et nous apportent l'évolution récurrente des attentes du client utilisateur. Ainsi, nous sommes au plus près de cette réalité de marché qui évolue sans cesse.

Vous avez un fort taux de fidélité... 86% de taux de fidélité. En grande partie grâce à ce travail fait par ces acteurs qui sont membres - adhérents de notre réseau. Les décisions produits, points de vente mais aussi stratégiques sur le marché utilisateur, sont prises dans cette collégialité.

Vous fêtez cette année vos 30 ans, comment la société a-t-elle évolué ?

Le réseau est constitué de sociétés indépendantes, notre travail est de les consolider, de les fédérer autour d'un projet commun. Il y a eu une évolution importante en 2015, puisque E.P.I. Center est désormais une des enseignes du groupe ADEO. Cette appartenance va s'inscrire dans des évolutions, des ambitions qui vont nous permettre de monter en puissance, avec la volonté d'agrandir le notre réseau et d'asseoir sa notoriété.

Quels sont les avantages pour les adhérents à votre réseau ? On pense tout de suite : " appartenance à une centrale = des avantages financiers, tarifaires..." Mais aujourd'hui, le premier critère attendu par un indépendant, c'est d'être plus intelligent sur son métier, d'avoir des formations pour ses collaborateurs, de s'engager dans des commissions, de travailler en ateliers ou encore de s'impliquer dans des dossiers spécifiques ...en somme, d'être immergé dans une intelligence collective !...

PLUS D'INFOS : www.preventistes.com

BIP PRO SOLUTIONS : PRENEZ LE CONTRÔLE DE VOTRE SÉCURITÉ

Spécialiste en produits courants faibles, l'entreprise Bip Pro Solutions propose des solutions de sécurité connectées et interconnectables : alarme avec brouillard opacifiant, vidéo-surveillance, visiophonie sur IP ou encore contrôle d'accès avec biométrie et visio-conférence. Rencontre avec l'un de ses fondateurs Jean-Christophe Bailly.



Comment avez-vous développé votre expertise ?

Après une expérience réussie en tant que développeur à la prescription chez un fabricant de produits courants faibles (COMELIT), il nous a paru évident que la sécurité des bâtiments devait maintenant être connectée, et notamment avec le chef d'entreprise. Bip Pro Solutions est une association de trois compétences :

commerce, technique et informatique, et ce afin d'être expert sur notre marché mais aussi de mettre en œuvre des produits innovants.

Quels services proposez-vous ? En amont, nous intervenons comme bureau d'études ainsi que dans la conception d'installations courants faibles. Nous proposons à nos partenaires électriciens, par exemple, des prestations de mises en service tout produit. Nous connectons ensuite à distance et assurons à nos clients une sérénité totale. Nous assurons enfin le dépannage dans le cadre de contrat d'entretien. Notre axe de développement part de Reims et la région Est, en passant par la région Parisienne, Orléans et les départements limitrophes et nos prestations s'adressent à tous les secteurs d'activités, PME/PMI/TPE, collectivités, Gendarmeries, Particuliers VIP.

Quels sont les ambitions de Bip Pro Solutions ? Un professionnalisme, dû à notre expertise en sécurité acquise depuis de nombreuses années, nous permet d'être optimiste sur l'avenir du secteur de la sécurité. Nous recherchons d'ailleurs à croître notre développement avec des commerciaux multi-cartes sans exclure les opportunités de croissance externe.



Depuis quelques années, les systèmes de nouvelle génération fonctionnent sur réseau IP, via Internet, c'est-à-dire qu'ils ne sont plus exploités en réseau fermé comme auparavant les systèmes CCTV (Closed Circuit TeleVision). Les solutions de transmission vidéo sur IP offrent des fonctionnalités avancées, que ce soit en matière de communication, de traitement de l'image ou de remontée de l'information, et autorisent en général la réutilisation des caméras CCTV déjà présentes sur le site.

Un serveur 100% IP bénéficie d'une implantation polyvalente : simple système pour les PME, mutualisé pour des utilisations communes à plusieurs entreprises, en multi-site et multi-serveur pour les grands comptes, et même en cluster (ordinateurs couplés) haute disponibilité pour une haute sécurité des données vidéo. Côté caméras, le passage de l'analogique au numérique a révolutionné le marché, les enregistrements ne s'effectuant plus sur cassettes mais sur un disque dur. Cette technologie offre de nouvelles options de traitement de l'image (zoom sur zone de l'image, couleur, stockage des données...) et la possibilité de déplacer à distance les systèmes de gestion de données.

LE MARCHÉ SE PROFESSIONNALISE...

Le décret du 26 avril 2016 relatif à la formation continue des agents privés de sécurité oblige ceux-ci à suivre un stage de maintien et actualisation des compétences des agents de sécurité (MAC) pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle. Du côté des sociétés, des certifications comme ES QUALISECURITE et NF Service PREVENTION ET SECURITE de l'AFNOR garantissent la qualité de la prestation fournie.

L'ESSE, vers une nouvelle culture de la sûreté

Première école dédiée à la gestion des risques et à la sûreté des entreprises, l'ESSE déploie une offre certifiante unique en France à destination des managers intermédiaires et supérieurs. Entretien avec Georges-Henri Martin-Bricet, directeur du développement.



Georges-Henri
Martin-Bricet



Pourquoi une école dédiée à la gestion des risques des entreprises ?

Nous voulons rompre avec les approches trop théoriques et créer une école avec une vocation ultra-opérationnelle à destination des managers. Notre ambition : créer des certifications professionnelles dans des domaines d'expertise stratégiques mais non normés jusqu'alors. L'ESSE est aujourd'hui la seule école spécialisée à proposer 4 certificats de compétence professionnelle dans les domaines de la sûreté, de la gestion de crise, du management du risque de fraude / corruption et de l'enquête interne. Notre offre s'adresse aussi bien aux managers de PME / TPE qu'aux grandes entreprises du CAC40 et du SBF120.

Quels sont les points forts de vos formations ?

Tous nos certificats sont construits sur des méthodes innovantes appliquées au sein de grands groupes : la méthodologie REACT de gestion de crise ou l'applicatif PARS d'analyse des risques sûreté sont le résultat de 3 ans de R&D au contact de nos clients. Nos intervenants sont recrutés sur un triple critère : la renommée de leur expertise, leurs capacités pédagogiques et leur connaissance au plus près des risques des entreprises.

Nous apportons aussi des réponses et des compétences techniques concrètes par le biais de modules spécialisés pour anticiper les problématiques des directions à l'image du module Secret des affaires ou de la nouvelle formation Investigation Sapin 2.

Quels enjeux critiques pour les entreprises françaises ?

Les entreprises françaises ont 15 à 20 ans de retard sur leurs homologues anglo-saxonnes. Outre-Atlantique, le risk management relève de l'inné et la protection de l'entreprise n'est pas une variable d'ajustement budgétaire mais la

condition de sa pérennité et de son développement. La fonction Anticipation des menaces est de nature stratégique et seule une minorité d'entreprises françaises a pleinement appréhendé cette nouvelle donne. Le principal enjeu est de passer d'une posture réactive à une posture proactive. L'ESSE les accompagne sur deux plans : d'une part, construire une vraie culture de sûreté globale chez les dirigeants et, d'autre part, former des risk managers polycompétents et de haut niveau.



**ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE LA SÛRETÉ
DES ENTREPRISES**

BAUDE J-M SÛRETÉ, POUR UNE PROTECTION GLOBALE ET PERFORMANTE

Baude J-M Sûreté est une entreprise spécialisée dans les systèmes de sûreté-sécurité. Sa particularité ? Déployer des dispositifs efficaces et simples d'utilisation. A la tête de l'entreprise, Jean-Michel Baude lève le voile sur son activité.

Vous vous définissez comme "intégrateur sûreté". C'est-à-dire ?



Je suis spécialisé dans la sûreté-sécurité électronique, c'est-à-dire dans les moyens de contrôles et de vérification des accès par système électrique. J'intègre plusieurs solutions de différents constructeurs pour en faire un système simple et efficace à utiliser.

Comment procédez-vous ?

Un système de sûreté efficace, c'est réussir à détecter l'intrus au plus tôt et à le bloquer. Pour cela on met en place des systèmes de contrôles

d'accès, comme des lecteurs de badges sur des portes verrouillées électroniquement, couplés à de la vidéo-surveillance et des détecteurs de passages. Nous avons déployé récemment un système de sûreté-sécurité sur plus de 48 000 m² avec 200 points d'intrusion et 400 points de contrôle d'accès, le tout intégré sur une seule interface graphique. Je ne me considère donc pas comme un installateur, mais un intégrateur proposant le système le plus performant, en fonction des besoins et du budget du client.



PLUS D'INFOS : 09 50 54 59 52 / WWW.BJS-60.COM

Protéger les biens et les personnes... mais aussi les données

Des solutions globales de vidéoprotection, de contrôle d'accès et de systèmes anti-intrusion sont possibles, avec du matériel de plus en plus sophistiqué. Protect France, leader du marché des générateurs de brouillard, système anti-vol efficace, a ainsi sorti une carte IP qui permet la gestion à distance et l'obtention d'informations sur tous types de mobiles connectés à Internet. « On a la possibilité d'installer plusieurs appareils sur un même site avec un réseau BusCard, ce qui permet de tous les contrôler via une console centrale » explique son dirigeant, Christophe Dessaim.

De son côté Alligator, leader français de la gestion des issues de secours, s'appuie sur ses 35 ans d'expérience et la qualité de son offre made in France pour concevoir des systèmes de gestion centralisée et de verrouillage à la pointe de la technologie.

Les systèmes d'alarme filaires ou radio s'adaptent à toutes les situations. La commande peut s'effectuer par code et par plusieurs utilisateurs à l'aide de claviers, clés, télécommandes, ou badges magnétiques. La gestion des locaux est réalisable zone par zone et le système de détection peut être intégré ou non au système de contrôle d'accès. Celui-ci peut être réalisé aujourd'hui par des moyens biométriques, de plus en plus à la mode : systèmes de contrôle d'empreintes, de morphologie de la main ou de reconnaissance d'iris.

Dans d'autres domaines sensibles, Novelad propose des solutions de radiocommunication à la norme TETRA qui fonctionnent sur des réseaux privés et sont dédiées aux communications dans des conditions difficiles. Avec sa marque Instavox, la société propose de dupliquer les fonctionnalités de ses solutions sur les réseaux publics, via un applicatif pour smartphones, les mettant ainsi à disposition d'un grand nombre de professionnels.

Enfin, s'il est un domaine où les enjeux de sécurité et de sûreté sont critiques à l'heure actuelle, c'est bien entendu celui des données de l'entreprise. Seagate, leader mondial des solutions de stockage de données, propose la plus large capacité de stockage possible jusqu'à 14 TB et, après 10 ans de développement, leur disque dur externe HAMR - Heat-assisted magnetic recording - affichera une capacité de 20 TB à partir de 2020. « Nous venons également de signer un accord historique avec Toshiba Memory pour être à la pointe de la technologie SSD » souligne Philippe Vaillant, responsable du support technique client.

Au delà de la sécurité humaine, les entreprises font appel de façon croissante à ces solutions de sécurité électronique hautement performantes. ■

LES CHIFFRES DE LA PROFESSION

- En France, le secteur de la sécurité compte 3 517 entreprises employant 167 800 salariés, et 7 100 travailleurs indépendants.
- Le chiffre d'affaires de la profession s'élève à 6,6 milliards d'euros, soit une augmentation de 41% en 10 ans.

(SNES - Rapport de branche 2016 du secteur Surveillance Humaine)

VOTRE SMARTPHONE DEVIENT
UN TALKIE-WALKIE PROFESSIONNEL

instavox

COMMUNIQUEZ
INSTANTANÉMENT ET
SIMULTANÉMENT AVEC
TOUS LES MEMBRES
DE VOTRE ÉQUIPE

- Couverture illimitée
- Appel de groupe, appel d'urgence, appel prioritaire, messagerie, localisation GPS, station de dispatch,...
- Smartphones et accessoires spécialisés
- Accompagnement personnalisé pour l'installation et le paramétrage de l'application

ESSAYEZ INSTAVOX GRATUITEMENT
Contactez-nous au 01 42 77 77 12



Plus de détails sur www.instavox.fr/essai-gratuit

Rencontre avec Youssef El-Machichi, gérant de la société Houtaud Sécurité Incendie et gardiennage, Sa société s'est extrêmement bien développée en l'espace de six ans...

J'ai créé la société en octobre 2012, j'ai débuté seul avec un unique client. A mes débuts je proposais seulement mes services en sécurité incendie puis je me suis positionné sur le secteur de la sécurité privée. Aujourd'hui nous sommes 9 et limitons notre croissance car il ne faut pas aller trop vite non plus. Nous venons véritablement de nous implanter avec la construction de nos bureaux, ce qui offre 350 m² de locaux spacieux autant pour nos agents de sécurité que pour l'équipe administrative. Nous nous développons tellement bien que j'ai décidé de changer le nom de la société en Haut-Doubs Securite incendie & gardiennage ce qui nous donne une dimension un peu plus grande car Houtaud est la ville qui a vu naître mon entreprise mais peu connu lorsque l'on démarche sur d'autres secteurs.



Ce métier a le vent en poupe, comment recrutez-vous vos agents ?

Avant tout, nous ne recrutons que des personnes formées et dotées de la carte professionnelle (pour la branche sécurité privée) qui est obligatoire depuis 2008. Le métier s'est totalement professionnalisé, cette carte peut être retirée aux agents en cas de délit commis pendant leur service ou durant leur temps libre. De plus depuis le 01 janvier 2018 pour pouvoir renouveler cette carte (qui a une durée de cinq ans) tous les agents doivent suivre une formation qui permet une remise à jour des connaissances et du cadre légal qui régit notre profession ainsi

qu'une nouvelle enquête de moralité. Plusieurs fois par an, nous faisons une vérification de la validité des cartes professionnelles de nos agents et nous-mêmes, sommes très régulièrement contrôlés par les différents services d'état.

Pour certains tous ces contrôles sont contraignant mais pas pour nous car nous savons que tous ces dispositifs de contrôle rentrent dans une logique de professionnalisation.

Le but étant de se débarrasser de cette mauvaise image que peuvent avoir certaines personnes de notre métier. Le CNAPS a su faire le ménage et faisant fermer des sociétés peu sérieuses, contrôler les centres de formations et mettre en place un recyclage des connaissances des agents, dorénavant il faut promouvoir et valoriser ce métier ce qui permettra d'augmenter les salaires des agents de sécurité.

Car malheureusement encore beaucoup de clients ne voient qu'un tarif alors qu'il y a une véritable prestation de qualité de l'autre côté. Mais je suis serein et persuadé que cela va changer d'ici quelques années.

Nous recherchons des agents qui soient pédagogues et qui sachent communiquer, il faut adapter son discours à la personne que l'on a en face de soi. Ils ne doivent pas parler de la même façon à un individu qui jette une bouteille sur la foule dans un festival qu'à une cliente de supermarché qui a oublié un article dans son caddie par exemple.

Quelles sont les missions de vos agents ? De nouveaux objectifs ?

En ce qui concerne la sécurité privée, ma priorité est avant tout "les agents de sécurité" (j'insiste sur ce terme car encore beaucoup de personnes utilisent le mot vigile pour nous désigner je trouve ce terme disgracieux) qu'ils soient en magasin, dans les concerts et festivals, l'intervention sur alarme ou le gardiennage. Nous avons également développé deux nouvelles branches qui sont : la vente, installation et vérification d'extincteur et une branche de formation en secourisme (SST), habilitation électrique, sécurité incendie, avec l'ambition d'être certifié APSAD sur l'exercice 2018-2019.