

2021

Le guide d'achat de prestations de sécurité privée

A destination des Donneurs d'ordre & des Prestataires

Ce guide est à destination des entreprises donneurs d'ordre, des entreprises prestataires de sécurité ainsi que les acteurs liés à la sûreté et la sécurité susceptibles de mettre en place, d'acheter ou de vendre des prestations.



PREAMBULE :

Se doter d'une prestation de sécurité privée est évident lorsqu'elle est nécessaire ou imposée, mais cette dernière doit être en adéquation avec l'effet à obtenir et ne pas devenir un coût exorbitant mais bien être au plus près d'un centre de profit.

A PROPOS DE NOUS :

L'ADESS" (Association Des Experts en Sécurité et en Sûreté) est une association régie par la loi 1901 ayant pour objectifs d'éveiller les citoyens et entreprises françaises sur les enjeux sécuritaires en informant et en jouant un rôle de conseil.

L'ADESS bénéficie d'un réseau d'experts d'horizons variés composant les activités liées à la Sécurité et la Sûreté : Direction sûreté et sécurité, Cadres dirigeants et Chefs d'entreprises de sécurité privée, Formateurs, Consultants, Auditeurs, Chefs de service, Encadrement intermédiaire, Etc.

UNE PRESTATION C'EST UN BUDGET :

Aborder la nécessité de la prestation, définir et exprimer ses réels besoins, comment la mettre en place et l'évaluer. Se projeter sur l'avenir dans le maintien d'une prestation de sécurité, son évolution. Au travers de ce guide nous souhaitons vous aider à disposer des éléments d'analyse et de réponse qui vous guideront dans la prise de décision.

SOMMAIRE :

Les 6 étapes

- Analyse, ai-je vraiment besoin d'une prestation de sécurité privée
- Rôle et missions de cette prestation
- Avec quels moyens humains, matériels
- Favoriser l'échange et la transparence avec le prestataire
- Contractualiser la prestation
- Investir dans la formation pour renforcer l'efficacité de la prestation

Bonne lecture !

1ère étape - L'ANALYSE, AI-JE VRAIMENT BESOIN D'UNE PRESTATION DE SECURITE PRIVEE :

Deux questions doivent être posées :

- Qu'est-ce que je veux protéger ?
- Cette prestation répond-elle à une Directive, une nécessité ou une volonté ?

Protéger des collaborateurs, des bâtiments, des palettes, des produits de premières nécessité alimentaire ou non (couches bébés, lait, farine...), des produits faciles à la revente ou l'export, des produits à Haute Valeur Ajoutée (Bijoux, montres, Or, Téléphonie...) ne s'opère pas avec la même approche sécuritaire.

Cette prestation sera déployée de différente façon s'il s'agit d'une directive gouvernementale, d'une nécessité en lien avec le classement de mon site (SEVESO, ERP), également suite à des actes malveillants sur mes collaborateurs ou mes biens immobiliers, mais aussi en réponse à une exigence client ou une volonté interne à l'entreprise.

En fonction de mon activité, l'entreprise doit faire face à des risques inhérents à mon :

1) Environnement Naturel/Urbain :

- a. Accessibilité (route, autoroutes, train, cours d'eau, ...) = Facteur aggravant d'une menace ou d'une solution de repli pour les malfaiteurs/Délais d'intervention des secours, du prestataire et des forces de sécurité
- b. Isolement (Rural, Urbain, ...) = Proie facile + délai d'intervention
- c. Climatologie (Brouillard, neige, ...) = Contrainte pour mise en œuvre de détection

2) Environnement Socio-Économique :

- a. Contexte Social : Analyse de la délinquance et Contexte social et sociétal
- b. Contexte Géopolitique : Pays d'implantation, Implantation, Relations extérieures
- c. Contexte Économique - Analyse et Risques du marché

3) Environnement législatif et règlementaire :

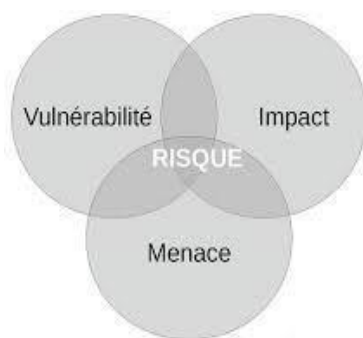
- a. Code du travail
- b. Code de la construction et de l'habitation
- c. Code de la sécurité intérieure
- d. Code des assurances
- e. CNIL
- f. ESSP (Etudes de sûreté et de sécurité publique)
- g. Règlement intérieur de l'entreprise
- h. Obligation de vigilance (sociétés prestataires)
- i. Plan Vigipirate

Analyse dite de « risques » :

Un risque est un événement dont la survenance est incertaine, mais qui pourra causer des dommages aux personnes physiques, morales ainsi qu'aux biens matériels ou immatériels (image de marque, informations, etc.).

Un risque qui est peu probable aujourd'hui peut devenir probable demain, très probable après-demain, et certain dans le temps.

Le temps et d'autres facteurs renforceront la probabilité d'occurrence du risque qui aura été identifié.



CONSEIL

Consultez les clauses de votre assurance ou contactez-la en cas de vide juridique sur le sujet, car votre activité implique peut-être des exigences sécuritaires imposées par votre assureur.

En 1 - L'environnement de mon site :

Prendre de la hauteur et observer la localisation de mon entreprise et ce qui l'entoure. Mon site est-il clos et dénombrer le nombre d'accès à l'entrepôt et aux zones d'exploitation.

Identifier les zones sensibles et de valeur ainsi que les vulnérabilités (audit interne ou externe).

En 2 - Les renseignements et informations :

Quels sont les antécédents malveillants externes ou internes au site ?

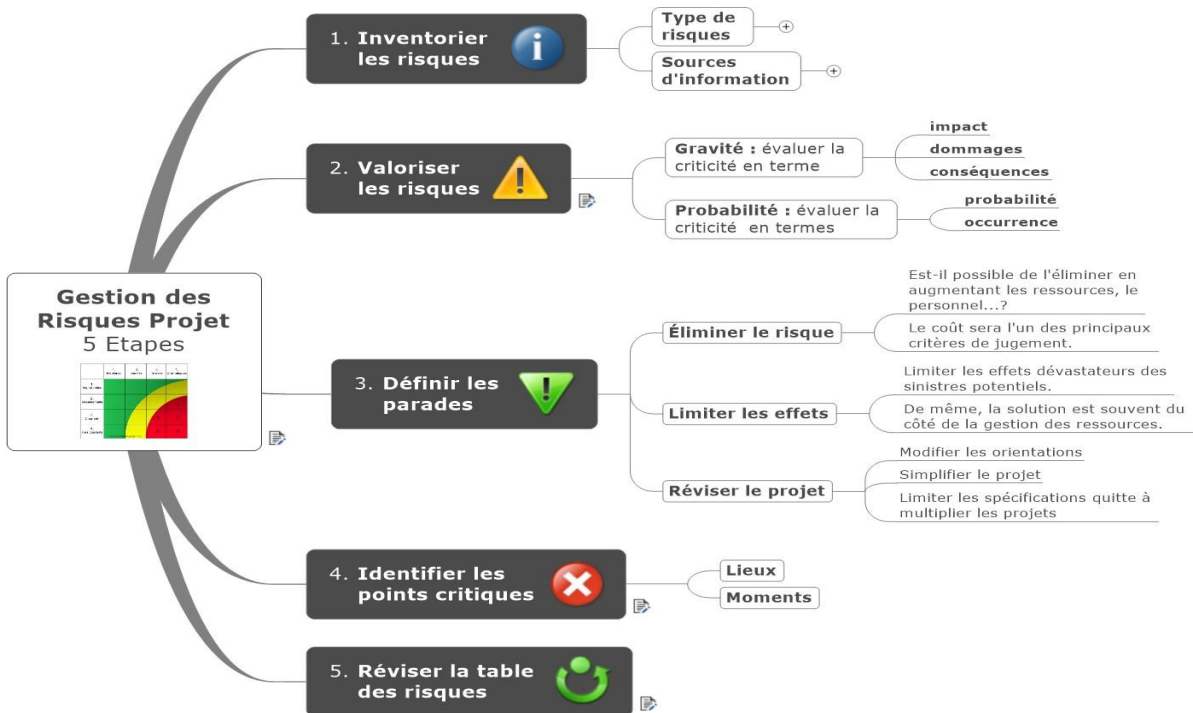
Contactez le Référent Police ou Gendarmerie pour les renseignements de vols et exposition aux risques auxquels je peux être exposé. (Ces informations sont précieuses pour définir mon niveau de vulnérabilité et d'occurrence).

Service statistique Ministériel de la Sécurité Intérieure (SSMSI), Il est chargé de rendre compte des évolutions des phénomènes délinquants et criminels en France ainsi que des réponses pénales qui y sont apportées, il remplace depuis le 1^{er} janvier 2021 l'Observatoire National de la Délinquance et des Réponses Pénales (ONDRP).

En 3 - Ce que je veux protéger :

Définir les caractéristiques, son attrait, le bénéfice que l'on peut en tirer.

- Votre activité, la configuration de votre site, effectifs, fonctionnement (usine 24H/24, tertiaire 5J/7...), votre classement éventuel ou contraintes réglementaires (Règlement intérieur de l'entreprise, code du travail, code de la construction et de l'habitation, code de l'environnement, code des assurances, code de la sécurité intérieure, CNIL, ESSP, ...).
- Indiquez les risques identifiés sur vos sites (incendie, chimique, vol et démarque inconnue, espionnage industriel, attentats, vandalisme, sabotage et destruction, kidnapping, occupation des locaux, intrusion, agression verbale et physique).
- Les impératifs de personnels et d'activité.
- Les flux entrants et sortants.



		Niveau de gravité			
		Insignifiant	Marginal	Critique	Catastrophique
Probabilité	Très probable	A traiter	Inacceptable	Inacceptable	Inacceptable
	Probable	A traiter	A traiter	A traiter	Inacceptable
	Possible	Négligeable	Négligeable	A traiter	A traiter
	Peu probable	Négligeable	Négligeable	Négligeable	Négligeable
	Très improbable	Négligeable	Négligeable	Négligeable	Négligeable

MATRICE DE CRITICITE DES RISQUES

L'orientation de la matrice des risques (probabilité et niveau de gravité) doit bien évidemment être corrélée à l'activité du Client.

2ème étape - ROLE ET MISSIONS DE CETTE PRESTATION :

Définir et visualiser la prestation :

- Qu'est-ce que je souhaite obtenir de cette prestation ? Dissuasion, répondre aux exigences réglementaires.
- Quel est l'effet majeur que j'attends de cette prestation ? Interdire l'accès, prévenir les incidents ou actes malveillants.
- Les missions (présentiel, filtrage, contrôle, rondes, vidéosurveillance, intervention sur alarme...).
- La durée dans le temps et dans l'activité (renfort, mutualisation de moyens, ...).
- Les hypothèses de cas particuliers et ce que j'attends du prestataire (procédures pour les levées de doute, délai d'intervention en cas d'intrusion, profil des agents. (rondier, cynophile), délai de mise à disposition d'effectifs renfort, délai remplacement agent absent).

CONSEIL

Si le nombre d'agents est important sur site, il faudra prévoir un middle management.
Tous les agents doivent être titulaires d'une formation professionnelle enregistrée au RNCP.

3ème étape - AVEC QUELS MOYENS HUMAINS, MATERIELS :

Des moyens sous-évalués et/ou sous dimensionnés ont pour effets à court ou moyen terme la non-qualité dans une prestation.

La non-qualité engendre des conséquences néfastes pour mon entreprise :

- Mécontentement du client et des collaborateurs,
- Perte de temps, d'argent, de marchés,
- Blocage de l'activité,
- Atteinte à l'image.

Les coûts de la non-qualité (CNQ) sont les pertes résultant des non-conformités internes et externes d'une entreprise.

Selon l'AFNOR, ces coûts représentent une part non négligeable du chiffre d'affaires des entreprises, à savoir plus de 5%.

4^{ème} étape - FAVORISER L'ECHANGE ET LA TRANSPARENCE AVEC LE PRESTATAIRE :

Ressort du donneur d'ordre :

Transmettre les attentes de la prestation, le cahier des charges de la prestation, les critères d'audit et la fréquence à laquelle ils seront réalisés, les contraintes budgétaires ou techniques.

Ressort Prestataire(s) :

Présenter l'organisation humaine, technologique et technique qui doivent satisfaire les exigences et missions exprimées par mon cahier des charges.

Proposer des alternatives ou vous alerter, si certains points du cahier des charges ou budget ne permettent pas de remplir les obligations du prestataire.

Motiver et détailler les investissements nécessaires (formations, équipements) ainsi que la tarification de la prestation.

Le prix d'achat doit tenir compte des compétences, des formations spécifiques et des critères particuliers pour la mise en œuvre de la prestation sur le plan organisationnel, technique et humain.

Le prix de vente devra intégrer les coûts du travail et les charges attenantes, la masse salariale, les reprises du personnel et l'ancienneté, la formation continue et le maintien des acquis, les attentes spécifiques, les tenues, le matériel de manière à que le prestataire ne développe pas des marges négatives et ne travaille pas à perte.

5^{ème} étape - CONTRACTUALISER LA PRESTATION :

Le prestataire que vous aurez retenu doit vous fournir ses Conditions Générales de Vente ainsi qu'un contrat type, faisant figurer les éléments suivants :

Parties - Le Client et le Prestataire (société de gardiennage) :

- N° d'autorisation entreprise CNAPS (droit d'exercer de l'entreprise)
- N° d'agrément CNAPS, agrément de dirigeant : mandataires sociaux, (Gérant, président, directeur ayant le pouvoir d'engager la structure) + agrément d'associé.
- Objet du contrat
- Conditions de la prestation et ses modalités (missions, obligations des deux parties)
- Montant de la prestation
- Différentes garanties des deux parties (Assurance RC)
- Indexation du tarif (révisable avec les accords de branche (NAO), en début d'année et à la date d'anniversaire du contrat)
- Durée du contrat et conditions de résiliation
- Notion de confidentialité
- Signature des parties

Il conviendra avant toute contractualisation, d'être vigilant sur la notion de dépendance économique par la réclamation de bilans de l'entreprise ou consultation de sites spécialisés.

Un seuil maximal de 30% du CA doit être observé afin de préserver des relations commerciales équilibrées entre vous et le prestataire, sous peine également de vous voir sanctionner notamment en cas de rupture des relations contractuelles.

Avant la signature et sur toute la durée du contrat, il est de votre devoir d'exiger semestriellement auprès du prestataire les éléments suivants (et d'en vérifier la validité) :

- K-BIS
- Agrément Dirigeant de Société CNAPS , validité 5ans : vérification via la plateforme DRACAR
- Autorisation entreprise CNAPS d'exercer, validité 5 ans : vérification via la plateforme DRACAR
- Attestations URSSAF et Régularité Fiscale
- Attestation relative à l'emploi de travailleurs étrangers
- Assurance RC en cours de validité

Ces obligations sont également valables pour le sous-traitant éventuel de votre prestataire, que ce dernier a pour obligation de déclarer auprès de vous au préalable.

Comme évoqué plus haut, le prix de vente doit permettre au Prestataire d'honorer ses obligations envers ses salariés et l'Etat (charges sociales, patronales).

Votre responsabilité en tant que donneur d'ordre peut être engagée de deux façons :

Pénalement, sur le fondement du délit de recours à celui qui exerce un travail dissimulé dont l'interdiction résulte de l'article L. 324-9 du code du travail.

Civilement, au moyen de la solidarité financière créée par la loi no 91-1383 du 31 décembre 1991 et le décret d'application du 11 juin 1992 instaurant une procédure de recouvrement des sommes éludées à la charge du client ou du bénéficiaire d'une prestation réalisée dans des conditions irrégulières.

Les sommes concernées par la solidarité financière sont les suivantes :

- les impôts et les taxes, y compris les pénalités et les majorations ;
- les cotisations et les contributions obligatoires, y compris les pénalités et les majorations, exigibles envers les organismes de protection sociale (URSSAF et CGSS, MSA, caisses de retraite complémentaire, caisses de prévoyance, Assurance Chômage, etc.);
- les rémunérations dues aux salariés et les charges afférentes.

Enfin, les missions de sécurité impliquent des collaborateurs qu'ils maîtrisent l'ensemble des risques auxquels votre site est confronté, mais également que leur sécurité soit assurée par leur employeur avec des EPI adaptés, des protocoles concernant le travail isolé ou en cas d'atteinte à leur personne (articles du code du travail L4121-1, R4512-13 et 13-1) ainsi que le respect du nombre d'heures maximales travaillées par jour ou semaine (12h/Vacation, 48h/semaine).

6^{ème} étape - INVESTIR DANS LA FORMATION POUR RENFORCER L'EFFICIENCE DE LA PRESTATION :

Le secteur de la sécurité aujourd'hui peine à attirer et fidéliser les collaborateurs, alors que la demande est très forte.

Au-delà des formations initiales pour tout nouvel agent, il est important de fidéliser les collaborateurs et de tendre vers une notion de résultat.

Les formations peuvent prendre différentes formes : exercices théoriques et pratiques, formations qualifiantes (encadrement, risque particulier)

Il est indispensable d'établir avec le prestataire un plan de formation, qui contribuera à une relation gagnant-gagnant tout au long de la collaboration qui se traduit ainsi :

Pour le donneur d'ordre :

- Valorisation du personnel du prestataire
- Renforcement des compétences des collaborateurs
- Implication et fidélisation des collaborateurs
- Réduction des risques
- Bonne image auprès du personnel de l'entreprise et des clients

Pour le Prestataire :

- Renforcement de la motivation des collaborateurs
- Fidélisation et baisse du turnover
- Saine émulation au sein des équipes
- Satisfaction client
- Bonne image auprès du personnel de l'entreprise et des clients

Les liens utiles et complémentaires (textes de loi, obligations entreprises, code du travail...)

www.economie.gouv.fr

www.autoritedelaconcurrence.fr

www.entreprises.gouv.fr







www.legifrance.gouv.fr

www.urssaf.fr

www.infolegale.fr

REMERCIEMENTS

L'ADESS remercie l'équipe qui s'est mobilisée pour faire aboutir le " **Guide d'achat de prestations de sécurité privée**" et particulièrement :

-  Edem K. ASSIGNON
-  Rodolphe COMBRAQUE
-  Eddy MAHUT
-  Thierry TECHER
-  Isabelle VINCENT
-  Oz ZNAMIROWSKI

IMPORTANT : Chers donneurs d'ordre, n'hésitez pas à venir de temps en temps sur le site web de l'Association www.adess-france.fr, pour consulter les mises à jour de nos documents.

Christopher JOST
Président de l'ADESS

Copyright (©) ADESS