



LE CERCLE DE LA SÉCURITÉ PRIVÉE

Faire face aux enjeux d'un métier en pleine mutation

Analyse économique – enjeux 2018

Il y a quelques semaines un retentissant "j'accuse" a été lancé conjointement par les deux syndicats représentatifs de la profession. SNES et USP réunis sous un même texte, du jamais vu depuis 2003, un tel événement ne peut être ignoré. Moment d'humeur ou vraie crise ?

Une observation attentive de la situation économique des entreprises et du marché de la sécurité privée* est nécessaire pour mieux comprendre. Plusieurs effets se conjuguent et ne vont malheureusement pas dans le bon sens pour les entreprises du secteur.

Les membres fondateurs



*A noter que le Cercle de la sécurité exprime ses compétences dans le champ de la sécurité par agents (surveillance, mobile, aéroportuaire), dans les formations associées, dans les domaines de la télé/vidéo surveillance et dans une moindre mesure en ce qui concerne l'électronique et le conseil. Nous ne sommes pas des experts des domaines du transport de fond, des agents de recherche ou de protection rapprochée.



1/ Un effet extraordinaire post attentat et Euro 2016 disparus

Notons d'abord que l'Euro 2016 a contribué à donner du relief à l'année 2016, ce fut une réussite pour la profession saluée par tous. Le prix accepté par l'organisateur a permis un niveau de prestation de qualité. Ce fut 12.000 agents recrutés, formés, encadrés, mis en place puis libérés. L'opération a duré deux mois.

Il faut ensuite tuer un imaginaire collectif. L'environnement post attentats 2015 et 2016 a apporté une croissance importante du volume de prestation : probablement entre 5 et 10% qui se sont répartis de façon très disparate suivant les secteurs, de 0 sur les grands sites industriels à +20% pour la distribution et les centres commerciaux. Cet effet s'est rapidement estompé fin 2016 pour disparaître complètement en début 2017. Les mesures de renfort qui peuvent perdurer sur quelques segments de marché sont annulées par les optimisations sur d'autres.

Ce phénomène a provoqué sous diverses formes, la création ponctuelle de 10 à 15.000 postes d'agents de sécurité qui ont donc disparu aussi vite qu'ils ont été créés. On mesure là une grande adaptabilité de notre profession. Malheureusement pour les agents et les entreprises, le coût social de cette adaptation est important et ne fait qu'augmenter:

- Le recrutement est un premier coût important.
- L'adaptation des effectifs à la baisse est ensuite un coût pur, perte sèche, que les entreprises ont dû assumer. Ceci se fait sans plan social médiatique car totalement diffus.
- Personne ne chiffre le coût humain de ce phénomène.
- L'encadrement de nos sociétés a répondu présent mais s'est épuisé.

En parallèle, la puissance d'achat des donneurs d'ordres a vite réduit au strict minimum le prix de ce type de prestation, permettant juste aux entreprises de couvrir les coûts de production de base (salaire et charge). L'ensemble du coût social est mal identifié par les entreprises de sécurité en général, pas intégré dans le prix et jamais admis par le marché.

Le bilan d'un strict point de vue financier de l'effet post attentats est donc faible et terminé.

La situation du marché 2017 en volume est revenue à celle connue en 2014 et n'a pas créé de cagnotte particulière dans les entreprises. Aucun marché de services aux entreprises n'a connu une telle régression.

2/ Le secteur de la distribution

Ce secteur pèse pour au moins 20% dans le marché de la sécurité privée (soit 700 m€ / 3,5 md€). De très nombreuses entreprises de taille intermédiaire (10/60 m€) sont concentrées sur ce secteur ainsi que nombre de PME. Ce marché n'a jamais été réputé comme particulièrement rentable et la puissance d'achat des grandes enseignes est connue pour laminer les fournisseurs. De plus, nous avons assisté à un jeu très pervers de la part des plus grandes enseignes de la distribution depuis 3 ans. A coup d'appels d'offres successifs



bien maîtrisés, elles ont fait tourner leurs prestataires. Chaque fois les effets sont les suivants :

- Un prix plus bas faisant fi des réalités économiques. En effet, les entreprises concernées se mettent elles même dans une spirale de volume pour assumer leur coût. La fin de l'histoire est toujours la même, les difficultés majeures. Les trois plus grandes enseignes ont ainsi fait tourner toutes les entreprises du top 20 et beaucoup d'autres.
- Le changement systématique de prestataire est également utilisé pour épurer, par les phénomènes de reprises de personnel, tous les coûts sociaux jugés redondants, en particulier l'ancienneté. Ceci laisse des populations entières d'agents de sécurité sur le carreau ou avec des rémunérations inférieures. Certaines entreprises sont ainsi obligées de faire de l'ingénierie sociale en permanence, elles ne sont plus sur leur métier, la sécurité.
- Les affectations géographiques des prestataires sont chaque fois différentes. Les effectifs ne sont pas mobiles de la même façon. Ceci provoque un nouveau travail d'ingénierie sociale qui dans tous les cas laissent des coûts sociaux jamais anticipés, jamais chiffrés et jamais payés, sans parler du coût humain.

Dans tous les cas, les entreprises de sécurité privée sortent épuisées par la gestion de ce mouvement, essorées financièrement sans jamais avoir été concentrées sur leur métier, la sécurité. Ce dernier point devient un reproche facile immédiatement utilisé comme principal argument par la distribution pour justifier de son action mortifère. Il y a destruction de valeur à tous les étages.

3/ Les marchés publics

Les marchés publics représentent un volume assez voisin de la distribution. Ce marché est principalement occupé par une myriade de PME. Le prix y est bas, la qualité faible, les phénomènes de marché gris et de sous-traitance en cascade y sont légions. A l'exception de quelques très gros marchés peu accessibles à ces PME, il n'y a pas là de rentabilité. Les marchés tournent rapidement (entre 1 et 3 ans) sans fidélité aux prestataires qui essayent de faire bien leur travail.

Nous avons donc après ces trois premiers points, beaucoup d'entreprises en difficulté. Encore plus le seront demain. Le SNES et l'USP ont raison de lancer un cri d'alarme.

4/ Le CICE

Le CICE a été une mesure qui a permis à beaucoup de retrouver de l'oxygène. Aujourd'hui le CICE n'a plus d'impact. Il a été digéré dans le modèle économique, dit autrement, il a été rendu au client qui au final a amélioré sa compétitivité. En bout de chaîne ceci a bien un effet positif sur la macro économie de notre pays, mais l'argent n'est plus depuis longtemps dans les comptes d'exploitation des entreprises prestataires.



LE CERCLE DE LA SÉCURITÉ PRIVÉE

Au-delà des purs aspects de marché décrits ci-dessus, un élément pouvant passer inaperçu est venu s'inviter dans le débat. Nous avons tous entendu en juin 2017 que le CICE ne serait pas modifié avant 2019. En septembre 2017, contre toute attente, le gouvernement a annoncé une réduction du CICE de 1% au 1^{er} janvier 2018.

1% pourrait sembler anecdotique. Pour la profession c'est 20 m€ de perte sèche en 2018. Pour des entreprises qui avaient retrouvé un simple équilibre financier, d'une part grâce à l'effet post attentat et Euro 2016, d'autre part grâce au CICE, le double coup est rude. La marge repasse dans le rouge au 1^{er} janvier 2018. C'est la goutte d'eau qui fait déborder le vase. C'est le 1% qui fait sonner le tocsin par le SNES et l'USP.

Ne sachant pas encore comment faire face à cet impact dès 2018, la profession voit déjà se dessiner le 1^{er} janvier 2019 et la transformation annoncée du CICE en allègement de charges. Dans le contexte de réduction de la dette publique, qui peut croire que cette étape créera un impact positif ? Personne. Et tout le monde n'a pas encore compris la double peine sur la participation et sur l'impôt société. Nous l'expliquerons plus tard mais il faut déjà anticiper de 1 à 3% d'impact.

5/ Nouvelle obligation légale: le MAC

En même temps que la nouvelle du CICE tombait, une autre se concrétisait. L'obligation pour tout possesseur de carte professionnelle permettant l'exercice du métier d'agent de sécurité de suivre, tous les cinq ans, une formation de 31 heures lui permettant d'obtenir le renouvellement de sa carte professionnelle. Pas de formation, plus de boulot. Cette mesure est bonne sur le fond, mais mal préparée avec la profession et les partenaires sociaux, sans étude d'impact sérieuse, elle impose un coût économique direct de 20 à 30 m€ par an suivant les hypothèses de mise en œuvre.

6/ Nouveaux risques et menace terroriste

A la liste des aspects très économiques ci-dessus, s'ajoute comme si cela ne suffisait pas, d'autres impacts. Personne ne peut contester une montée des risques. Nous pensons immédiatement risque terroriste. Mais de nombreux autres risques évoluent de façon insidieuses au fil des ans face auxquels, d'une façon ou d'une autre, nous devons faire face et nous adapter: l'urbanisation provoquant de nouvelles fragilités au sein de nos sociétés, les risques environnementaux, les risques médiatiques, sociétaux, les fragilités du monde 2.0 ou 3.0,...

Derrière ces évolutions, les clients ont des nouveaux besoins. Les entreprises de sécurité privée cherchent à y répondre. Cela passe par de nouvelles compétences techniques, de nouveaux processus de sûreté interne pour ne pas être infiltrés par un risque terroriste, le lancement de nouveaux métiers, services, etc.... Ce sont aussi de nouveaux coûts à assumer alors que la capacité de financement pour ces évolutions est nulle.



Le propriétaire clairvoyant d'une entreprise de sécurité voit tout cela, il raison d'être inquiet pour l'adaptation de son entreprise au futur qui s'annonce. Comment passer la crise annoncée ? Avec quel moyen préparer le futur ? Quel avenir pour mon entreprise ?

7/ Crise de ressources

Ce n'est pas le moindre des paradoxes. Il y a au bas mots 3,5 millions de chômeurs en France et la sécurité privée est entrée dans une crise de ressources. La crise est double, quantitative et qualitative. Il semble que tous les métiers de main d'œuvre sont face à cette situation. Plusieurs raisons renforcent cette crise dans la sécurité privée :

- Attractivité faible du métier
- Contraintes légales : CPQ, casier judiciaire, carte professionnelle
- Contraintes de vie : travail de nuit, de week end, de jours fériés, horaire décalé,...
- Risque physique : des désordres sociétaux à l'attaque terroriste, nos agents n'ignorent plus le risque d'atteinte à leur intégrité pour le vivre dans leur quotidien
- Rémunération peu compétitive

D'un strict aspect qualitatif, il y a aujourd'hui un décalage majeur entre les qualités requises et attendues par les clients et la main d'œuvre disponible ou existante. Ceci ne facilite pas la relation entre l'entreprise de sécurité privée et ses clients.

En Ile de France tous ces points sont exacerbés. Le coût de la vie est de 20% supérieur à celui de la province, la distance domicile / travail est importante, l'activité économique plus forte qu'ailleurs, ...

La légère embellie économique que nous vivons a provoqué cette crise. Qu'en sera-t-il dans un an ou deux ans si nous continuons sur ce rythme ? Cette crise ne se résoudra que par une logique d'investissement se traduisant par une augmentation des salaires, une augmentation du niveau de recrutement, des heures de formation, ... Autant de coûts à venir.

8/ D'autres impacts s'annoncent

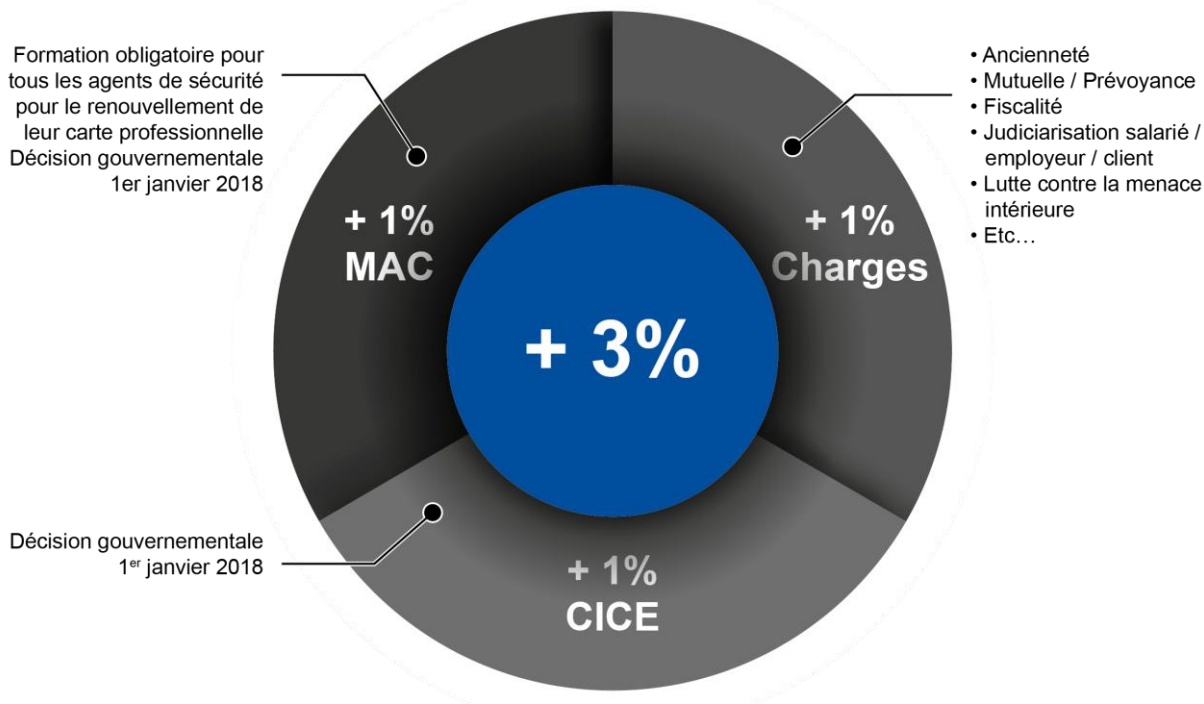
Les réformes de la formation professionnelle, de l'intéressement et de la participation, des retraites, de la fiscalité locale, de la taxe d'apprentissage et bien d'autres encore sont encore à venir et pourront de nouveau alourdir la barque déjà bien chargée des entreprises de sécurité privée.

9/ Impact sur les coûts sociaux en 2018

En synthèse et sans présager d'autres mesures que la profession pourrait mettre en œuvre après négociation avec les partenaires sociaux, la liste des coûts à assumer est à ce jour déjà longue. Le Cercle de la sécurité privée les évalue à +3% pour 2018.



Coûts sociaux 2018*



* Cette évaluation de 3% ne prend pas en compte d'éventuelles augmentations de salaire pouvant intervenir suite aux négociations paritaires de branche

Conclusion

Une profession sans rentabilité structurelle, en décroissance, de nouveaux coûts, des baisses légales, de nouvelles obligations, une crise de ressources, des besoins de capitaux pour se réinventer, des mesures d'urgence à trouver, ... Ce n'est donc pas qu'un moment d'humeur qui fait écrire un nouveau « j'accuse » au SNES et à l'USP.

C'est bien dans une vraie crise que la sécurité privée s'enfonce. Le « j'accuse » d'octobre annonce déjà un « au secours ».

Notre métier a acquis ses lettres de noblesse au sein de la chaîne de sécurité de la Nation, il doit continuer à progresser dans ce domaine. Les besoins de ressources, de compétences et d'expertises demandés par le marché nous imposent aujourd'hui d'aller au-delà de l'analyse et de travailler sur toutes les évolutions à mettre en place ainsi qu'à leurs conséquences directes ou indirectes sur notre environnement. Ce sera notre programme de l'année 2018.