



Garda - dont le siège social est à Montréal - est l'une des entreprises mondiales les plus réputées en matière de solutions de sécurité et de transport de valeurs. Ses 45 000 professionnels hautement qualifiés et parmi les mieux formés de l'industrie desservent une clientèle diversifiée située en Amérique du Nord, en Amérique Latine, en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique et en Asie.

Garda travaille avec une clientèle opérant dans une vaste gamme de secteurs et d'industries incluant les institutions financières, les détaillants, les institutions gouvernementales et les organismes humanitaires, ainsi que les industries des ressources naturelles, de la construction et des télécommunications. Les experts de Garda à travers le monde prennent le temps de bien comprendre les objectifs d'affaires et la mission de leurs clients afin de proposer des solutions sur mesure qui répondent à leurs besoins, par le biais d'un important engagement local. Les clients peuvent, ainsi, améliorer leur rendement et atteindre leurs objectifs corporatifs. Garda bénéficie d'une solide expérience et d'une réputation incontestée grâce à son intégrité, son leadership et son engagement à toujours appliquer les normes éthiques et de sécurité les plus élevées de l'industrie. Plus important encore, les entreprises, les particuliers et les gouvernements font confiance à Garda jour après jour.

GardaWorld est un des leaders mondiaux en gestion des risques. Qu'est-ce que cela signifie?



GardaWorld: faire du monde un lieu sûr

GardaWorld a acquis une renommée internationale pour son intégrité, son leadership, sa flexibilité, l'excellence de ses prestations sécuritaires et le professionnalisme de ses personnels. Des partenaires gouvernementaux et commerciaux dépendent de son expertise en gestion de risques depuis plus de 15 ans. GardaWorld développe des solutions sécuritaires pour la protection des personnes, des valeurs et des infrastructures dans des environnements sensibles à travers le monde. De la stratégie commerciale au déploiement sur le terrain, les experts de GardaWorld aident leurs contractants à se concentrer sur leurs activités en cours ou en phase de développement en leur fournissant un cadre sécurisé clairement prédéfini selon leurs besoins. Confirmer sa position de leader dans le secteur de la sécurité privée grâce à des prestations de services qualitatifs à délivrer dans des environnements complexes par les personnels les plus qualifiés et expérimentés: tel est l'objectif de GardaWorld aujourd'hui et demain.

Didier Ranchon: L'origine du Groupe Garda trouve ses racines en Amérique du Nord, à Montréal. Il y a plus de quinze ans, Stéphane Crétier a entrepris, au vu de l'analyse de la situation qu'il observait autour de lui, de se lancer dans le métier de la sécurité: le gardiennage, les transferts de fonds et la sécurité dans les aéroports.

Il a commencé cette activité pour devenir aujourd'hui un géant dans ces trois secteurs avec un chiffre d'affaires d'1 milliard 250 US\$ l'année dernière. Stéphane Crétier n'a jamais renoncé au label d'excellence auquel il tenait pour Garda. Toutes les entreprises du marché ne sont pas en mesure de proposer la qualité de service que le client est en droit d'exiger. Ayant observé que les sociétés de logistique comme DHL et UPS étaient beaucoup plus efficaces avec les outils modernes d'enregistrement, notamment, pour le transfert de fonds, Stéphane Crétier a automatisé et industrialisé le système en fixant des objectifs qualitatifs, ce qui lui a valu un succès certain; la société étant à présent leader de ces secteurs au Canada et aux Etats-Unis. A présent, Stéphane Crétier a l'ambition de jouer la carte qualité plutôt que l'uniformité. Nos valeurs sont la qualité, la proximité avec le client, l'écoute et l'empathie vis-à-vis du partenaire. C'est un élément différenciant dans le milieu de la sécurité.

Il y a 5 ans, à la suite de différentes rencontres, Stéphane Crétier a décidé de s'orienter vers la gestion de risques. Le risk management est l'application du métier de la sécurité aux environnements à risques comme l'Irak, l'Afghanistan, la Libye, etc.

En 2007, Stéphane Crétier et Oliver Westmacott fondent 'GardaWorld', filiale du groupe Garda qui représente aujourd'hui 10% du Groupe, soit environ 150.000.000 US\$. GardaWorld est la deuxième compagnie sur le marché du risk management à travers le monde. Elle est basée à Dubaï, donc, proche des théâtres d'activités principaux qui se trouvent en Afghanistan, en Irak, au Pakistan, etc. Nous sommes présents de manière permanente dans plus d'une vingtaine de pays, et nous effectuons des missions à travers le monde entier.

GardaWorld est une société globale; elle s'installe dans différents pays, mais ne sous-traite pas. Elle acquiert des licences pour pouvoir y travailler en toute légalité. Les sociétés de sécurité privées doivent respecter un cadre très strict: quand nous nous installons dans un pays, nous disposons de toutes les autorisations de travail, et nous y payons des impôts. Nous participons, donc, également à la croissance de l'économie locale: cet élément est important pour des pays comme l'Irak ou l'Afghanistan, où nous bénéficions d'autorisations du gouvernement et avons la volonté de faire participer la population locale à la mise en place de solutions de sécurité.

Aujourd'hui, GardaWorld compte plus de 3.500 employés dont environ 80% sont des locaux. Par exemple, au Kurdistan, GardaWorld doit être le premier employeur privé. C'est un modèle qui nous différencie de la concurrence, une démarche qui est profondément clivante. Aussi, GardaWorld a un très faible turnover et le staff est exceptionnellement stable, ce qui est révélateur.

Quels services pouvez-vous fournir?

Aujourd'hui, le risk management comprend l'ensemble des métiers de la sécurité, allant de l'évaluation du risque suite à l'analyse de la menace dans un environnement donné jusqu'au déploiement de personnel sur le terrain. Entre les deux, nous

proposons toute une série de services de sécurité: l'ingénierie de sécurité (accompagnement dans l'installation de l'organisation de sécurité), de la formation (axée sur la sécurité et la limitation des risques), des services d'analyse de renseignements, de monitoring, d'encadrement, d'audit et de contrôle qualité. Il est essentiel de noter que GardaWorld n'est pas une société militaire privée: nos règles sont strictes et nous ne ripostons qu'en cas de légitime défense. Nous sommes cotés en bourse, c'est la première garantie quant à notre degré de respectabilité et notre capacité à fournir des services de qualité optimale. Un volet important de nos activités tient aussi dans l'analyse des risques, leur collecte et l'analyse du renseignement.

En résumé, nous fournissons tous les métiers du risk management pour accompagner nos clients et partenaires dans les environnements à risque. GardaWorld dispose d'un effectif de quelques 5.000 personnels déployés dans les zones sensibles de la planète. Nous assurons la protection d'Ambassades à Kaboul, à Damas, et ailleurs. Nous sommes présents au Yémen, au Pakistan, en Libye et dans d'autres pays encore.

Faire du monde un lieu sûr

N'est-ce pas trop tôt pour investir en Libye?

Oui et non. GardaWorld aide et guide dans des environnements difficiles. Ce qui se passe à présent en Libye est important: un processus électoral est enclenché. Nous y sommes présents pour accueillir les entreprises qui veulent investir dans l'économie locale.

Néanmoins, il faut bien comprendre que l'on ne peut faire du business en Irak ou en Afghanistan comme on le fait au Luxembourg. Si un industriel décide de s'installer en Libye, parce que c'est stratégiquement intéressant pour lui, il faut se rapprocher de gens qui connaissent ce pays. C'est un pays avec un énorme potentiel, où les grandes entreprises occidentales doivent se rendre pour en relancer l'économie et nous proposons de les y accompagner.



Oliver Westmacott, Stéphane Crétier et Didier Ranchon



Vous avez intérêt à vous faire connaître auprès des investisseurs, mais aussi des entrepreneurs. Est-ce la raison de votre implantation à Bruxelles?

Tout à fait. Nous avons décidé d'implanter GardaWorld à Bruxelles, la capitale de l'Europe, afin d'être au plus près des décideurs, de l'UE, de l'OTAN et de l'espace francophone. Contrairement aux Etats, les Institutions européennes ne disposent pas de leurs propres forces, et il faut bien sécuriser les diplomates envoyés à l'étranger dans le cadre de leurs missions. L'un des très gros contrats signés par GardaWorld avec l'Union Européenne – 400 millions d'euros en quatre ans – concerne la sécurisation des 136 Délégations européennes (ambassades) dans le monde.

Bruxelles, ainsi, était une plateforme idéale pour GardaWorld. Nous voulons atteindre les 'donneurs d'ordres', les personnes qui ont des intentions de développement stratégique de leur entreprise, qu'il s'agisse de PME ou de multinationales. Bruxelles accueille un panel extraordinaire de sièges sociaux d'entreprises actives dans le monde entier. C'est aussi pour cette raison que GardaWorld est présent à Bruxelles plutôt qu'à Paris, Londres ou Berlin. Mais, GardaWorld Europe est une société de droit belge dont les collaborateurs ont tous des passeports européens. Nous traiterons avec nos clients à partir de Bruxelles, nous en sommes plus proches.



Basra

Qui sont vos clients?

Nous ne parlons pas de clients, car la sécurité ne se délègue pas, elle se partage, nous parlons donc de nos partenaires. Ainsi en est-il des Institutions européennes (Commission européenne, Parlement européen, Conseil européen, Conseil de l'Europe) et internationales (ONU, OTAN) et des agences européennes. Nous voulons être au plus près d'eux, parce qu'ils ont besoin de partenaires pour assurer leur sécurité. Ils externalisent leur protection. Mais ces Institutions internationales ne sont pas uniquement présentes à Bruxelles, certaines se trouvent à Genève, Vienne, La Haye, Luxembourg, Strasbourg ou New York. Bruxelles offre une situation géographique privilégiée pour traiter avec ces clients, même dispersés.

Le deuxième axe de développement est composé des pays européens. A partir de Bruxelles, nous traiterons avec le reste de l'Europe: le Benelux, l'Allemagne, l'Italie, la Pologne, les pays scandinaves, les Pays-Bas, l'Espagne et la France. Le marché français et francophone au sens large du terme nous intéresse beaucoup, car Garda est une société québécoise francophone. Nous n'avons pas beaucoup de concurrence, car les entreprises françaises de sécurités sont très petites. En Europe, il n'y a pas vraiment de 'challenger' de notre taille.



Mais GardaWorld n'arrive pas sur le marché européen en donneur de leçon. Au contraire, nous adoptons une attitude humble et modeste. Nous voulons apporter une approche différente, de proximité, d'écoute et de confiance à long terme.

Comment cela se fait-il que vous ayez peu de concurrents francophones?

Il y a plusieurs raisons. Tout d'abord, il y a des raisons historiques. Les concurrents sont principalement anglo-saxons. Pour-

quoi? Parce qu'au Royaume-Uni, les sociétés de sécurité étaient liées aux grosses compagnies d'assurance. Notre principal concurrent s'appelle Control Risks Group. Nous prenons le contrepied de ce monde anglo-saxon. Deuxièmement, il y a des questions légales et de réglementations dans certains pays. Et enfin, certains marchés sont très éclatés. C'est le cas en France, où il y a beaucoup de petites sociétés qui n'ont pas le soutien de réels investisseurs ou de démarche entrepreneuriale telle que celle de Stéphane Crétier. Cette attitude est vraiment ce qui nous caractérise et c'est aussi pour cela que nous comprenons si bien les entreprises qui développent leurs activités à l'étranger. Je vous redis que nous les considérons comme des partenaires dans le cadre des missions, car nous ne pouvons pas protéger des gens contre leur volonté, ils doivent coopérer, s'approprier leur propre sécurité.



Iraq

Est-ce que le monde est devenu plus dangereux aujourd'hui?

Le monde est plus compliqué à appréhender, parce que la fin des blocs a éclaté les puissances d'origine. Il y a eu une redistribution des cartes. C'est dès lors plus difficile à lire et à comprendre. Aujourd'hui, un entrepreneur a davantage de difficultés à connaître le monde. Avec Internet et la libéralisation des transports, on a démocratisé le voyage et aboli les frontières. Mais d'un autre côté, culturellement il y a cependant encore des gouffres. Il y a des endroits où l'on ne peut pas se rendre et faire du business comme cela. On ne maîtrise pas les codes. Par exemple, le Vénézuéla est un pays qui regorge d'opportunités en termes de développement d'affaires, mais si vous prenez le taxi à l'aéroport, vous pouvez avoir des problèmes.

Si nous vous demandons quel est le pays le plus dangereux au monde, quelle serait votre réponse?

Il faut voir de quel point de vue on se place. Si c'était du point de vue des assassinats par armes à feu, je vous aurais dit le Salvador. Pourquoi? Parce que sur une population de 6 millions d'habitants, ils ont eu 450 morts par armes à feu en août 2010. Si on prend comme critère les transports, je vous dirais que c'était Sao Paulo, au Brésil. Cela dépend donc du critère. Les businessmen ne maîtrisent pas cette information, voilà pourquoi GardaWorld les guide et les accompagne dans ces environnements à haut risque. Le secteur de la sécurité est encore en pleine expansion, parce qu'il agit comme facilitateur du développement de l'économie.

Nos équipes internationales composées de professionnels du risque offrent des services de protection souples, discrets et préventifs en faveur de votre personnel, de vos biens et de votre réputation dans un monde de plus en plus incertain.

GardaWorld est un fournisseur «clés en main» de services de sécurité et de gestion des risques.

Sécurité statique

Sécurité mobile

Protection rapprochée (protection des hautes personnalités et des dirigeants)

Surveillance et signalement des menaces

Formation

Réponse en situation de crise

Gestion des risques

Assistance logistique

GardaWorld

Rue Defacqz 16, 1000, Bruxelles

Téléphone : +32 (0)2 537 94 96

E-mail : didier.ranchon@garda.com

Heures d'ouverture: de 9h00 à 18h00 du lundi au vendredi.

Personnes de contact:

Business développement et partenariats: D. Ranchon/V. Goirand

Communication et presse: Y. Marlaire

Candidatures opérationnelles : L. Malauzat