

en toute sécurité

■ L'INFORMATION ET L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA PROFESSION ■

Journal n°823 daté du 1^{er} février 2026 – 38^{ème} année

interview exclusive

Frank Lambrigts : « Focus à 100% sur le développement de Securitas »

Affirmant que le travail de réorganisation interne mené depuis trois ans est désormais achevé, le président de Securitas France annonce en exclusivité pour En Toute Sécurité que l'entreprise sera focalisée à 100% sur son développement cette année. Cela passera par le lancement de nouveaux services et des conquêtes commerciales, tout en améliorant la rentabilité. Il aborde également son rôle à la FFSP.

En Toute Sécurité – Depuis votre arrivée à la tête de Securitas France en 2023, vous avez largement modifié son organisation. Ce processus est-il aujourd'hui achevé ?

Frank Lambrigts – Le travail de repositionnement a été achevé au cours du premier semestre 2025. Notre organisation est désormais plus efficace et davantage orientée clients, tandis que nous avons finalisé la cession de l'activité sûreté aéroportuaire à son management. Le périmètre de l'entreprise est désormais stable et aucune autre cession n'est prévue. Au second semestre, nous avons mis l'accent sur la croissance, mais sans prendre de marchés à prix bas. Nous sommes dans une logique de création de valeur, pas dans une approche de moins-disant. C'est ainsi que nous avons signé des contrats avec Amadeus,



Frank Lambrigts : « 2026 sera l'année des nouveaux services pour Securitas France »

Oracle, Euroclear France ou le port de Caen-Ouistreham.

Par ailleurs, il n'y a plus de réel problème sur le dossier des agents bénéficiant d'heures payées non travaillées, un particularisme français qui résulte des transferts de contrats. Alors qu'il y avait plus d'une centaine d'agents dans cette situation à mon arrivée, leur nombre n'a plus rien d'anormal aujourd'hui.

Compte tenu de la perte du contrat Unibail Rodamco Westfield, Securitas France a réalisé un CA d'environ 835 M€ en 2025 contre 853 M€ l'année précédente, à périmètre

comparable.

En outre, la tendance à la dégradation de notre rentabilité constatée au début de la décennie a été inversée puisque celle-ci s'améliore régulièrement depuis 2023 dans un contexte français hyperconcurrentiel.

Le marché n'est en effet pas consolidé et beaucoup de sociétés rencontrent des difficultés.

Finalement, nous avons pratiquement atteint tous nos objectifs 2025.

Je pense à une exception qui n'est pas satisfaisante : le développement des services à distance. Les clients sont encore réfractaires et demandent une présence sur site.

ETS – La conquête de nouveaux marchés passe-t-elle par de plus grandes synergies avec Securitas Technology ?

F.L. – Nous sommes aujourd'hui capables d'offrir toute la gamme de nos services à nos clients. Un changement culturel s'est produit dans nos équipes, mais aussi chez nos clients qui commencent à s'intéresser à cette combinaison de services.

Le contrat Amadeus, qui associe surveillance humaine et technologique, est un bon exemple de cette tendance. Cela donne de l'espoir pour l'évolution de la sécurité en France.

.../...

Frank Lambrigts : « Focus . . . (suite) »

ETS – Dans une précédente interview l’année dernière, vous nous annonciez le développement de nouveaux services. Qu’en est-il exactement ?

F.L. – Effectivement, 2026 sera l’année des nouveaux services pour Securitas, ce qui se concrétise notamment par la création d’un poste de directeur du développement, confié à Erwan Fleuriot.

Nous avons ainsi pris la décision stratégique de créer une entité légale consacrée à la protection armée. Nous estimons que c’est un marché en croissance, évoluant entre 50 et 75 M€ par an, avec pour clientèle des grands comptes et des ambassades. Jusqu’à présent, nous faisons un peu de prestations en sous-traitance et nous visons désormais un CA de quelques M€ dans ce domaine, pour débiter.

Par ailleurs, nous développons un service d’analyse de risques, avec un module de base gratuit puis payant lorsqu’il est plus poussé. Dans cette optique, nous avons engagé des cycles de formation d’une durée de six jours pour développer la culture sécuritaire de nos managers et commerciaux, soit 80 personnes.

Nous proposons également de la veille continue sur les réseaux sociaux, par exemple concernant un lieu spécifique ou une marque. Enfin, nous étudions le sujet des drones et surtout des dispositifs anti-drones malveillants.

Avec ces nouveaux services de

gestion des risques, notre ambition consiste à garantir une continuité d’activité pour nos clients.

ETS – Où en est le processus de digitalisation de l’entreprise qui figurerait en bonne place parmi vos dossiers prioritaires ?

F.L. – Le travail vient d’être achevé à la fin de l’année dernière. Il concerne à la fois les relations internes et avec nos clients. Notre plateforme fournit une consolidation de l’information, ce qui est plus large qu’un simple reporting. Elle repose sur un outil utilisé par notre groupe qui remplace notre ancienne plateforme. Néanmoins, il reste toujours à faire évoluer ce système.

ETS – Ayant achevé la réorganisation de l’entreprise, allez-vous de nouveau effectuer des acquisitions ?

F.L. – Nous étions déjà prêts depuis un an, mais aucune opportunité intéressante ne s’est présentée. Une acquisition doit contribuer à la réalisation de notre stratégie, ce qui signifie par exemple que nous ne cherchons pas à acquérir une société de surveillance humaine à faible marge.

En revanche, nous pourrions saisir une occasion dans la sécurité mobile, la télésurveillance, la gestion des risques ou le conseil et formation en prévention incendie.

Nous avons quelques contacts en cours et nous sommes plutôt au début du processus. Aucune opération ne sera éminente, mais il se

pourrait qu’un dossier puisse se conclure cette année.

ETS – Dans un contexte économique complexe, comment se présente l’exercice 2026 pour Securitas France ?

F.L. – En 2026, le focus sera mis à 100% sur le développement. Cela passera par la conquête de nouveaux clients, par un aménagement de notre portefeuille et par nos propositions de nouveaux services. L’entreprise améliorera encore sa rentabilité, dégagant un bénéfice suffisant pour investir. Nous renforcerons encore notre équipe commerciale tant auprès des grands comptes que des PME.

ETS – Depuis fin novembre, vous êtes le nouveau représentant du GES au sein de la FFSP. Allez-vous vous présenter à la présidence de la fédération ?

F.L. – La question ne se pose pas. J’ai indiqué au président du GES que je souhaitais m’investir dans l’avenir de la profession mais plutôt au niveau de la filière que de la surveillance humaine seulement, car j’ai une vision plus globale de la sécurité privée. Je ne suis pas venu à la FFSP pour prendre sa présidence. Je suis dans une phase de découverte, se traduisant par la rencontre avec plusieurs présidents d’organisations membres de la FFSP.

Je constate que la FFSP est une marque forte qui a une belle vision, mais elle doit créer une feuille de route et notamment être plus claire sur ses missions principales.

Il est essentiel que la profession parle d’une seule voix et l’idée n’est pas d’exclure une organisation. Je souhaite avoir une approche analytique : par exemple, comment se positionner sur un sujet précis ou que faire au niveau transverse pour renforcer nos métiers. ■

Propos recueillis par **Patrick Haas**, rédacteur en chef

Des changements dans le management

Frank Lambrigts nous a fait part de plusieurs changements dans le management de Securitas France. Tout d’abord, Erwan Fleuriot, qui était jusqu’à ce jour directeur de la transformation chez Securitas France depuis 2021, est nommé directeur du développement.

Noémie Royer, qui a travaillé à la ville de Paris et chez Carrefour, est nommée directrice des projets stratégiques et de la transformation (**voir ETS n°816**). Mélanie Robez, qui était directrice des services comptables depuis 2020, a été nommée directrice administrative et financière du groupe en remplacement de David Thibault qui quitte Securitas France pour occuper la même fonction chez DomusVi, opérateur de maisons de retraites et de résidences seniors.



Estya poursuit ses acquisitions en reprenant SIMIE

La société spécialisée dans les systèmes électroniques de sécurité incendie poursuit ses acquisitions en reprenant SIMIE, un ténor de la protection incendie, et parvient ainsi à un CA supérieur à 160 M€ avec 33 agences et plus de mille personnes.

Par le CA concerné (40 M€), il s'agit de la plus importante acquisition réalisée par Estya (anciennement Eris) qui en est à sa huitième opération de croissance externe depuis 2021, date de la prise de participation majoritaire du fonds d'investissement Chequers Capital dans une opération de LBO (voir **ETS n°747**).

En mars 2025, Chequers Capital a cédé une partie de sa participation au fonds britannique Charterhouse Capital Partners qui est ainsi devenu majoritaire et valorisant Estya à plus de 300 M€.

Estya affirme qu'il continuera à poursuivre des opportunités de croissance organique et externe et vise à devenir le leader intégré des services de sécurité incendie en France.

Avec l'apport de SIMIE, Estya figure désormais au 8^{ème} rang des



Appuyé par Charterhouse Capital Partners, **Ludovic Goëta** va continuer à poursuivre des opportunités de croissance externe

sociétés de sécurité incendie, selon l'Atlas d'En Toute Sécurité.

Ludovic Goëta, PDG d'Estya, souligne que cette opération illustre la stratégie du groupe de s'étendre sur des marchés adjacents. « *Les compétences de SIMIE en matière de protection et d'extinction viennent parfaitement compléter la solidité d'Estya dans les systèmes électroniques de sécurité incendie* », ajoute-t-il.

Fondé en 2019 et dirigé par

Alexandre Danjou, SIMIE est en effet un installateur d'équipements de protection incendie, tout en étant également présent dans la détection incendie, la distribution et la formation. Implanté à Ennery (95), il dispose de 18 agences, essentiellement par la création de sites, et de plus de cent techniciens pour un total de 250 salariés.

De son côté, Estya a été fondé en 1974 à Ivry-sur-Seine par Alain Goëta, le père de Ludovic, sous le nom d'Eris. Avant l'opération portant sur SIMIE, il affichait un CA supérieur à 120 M€ en 2025 avec quinze sites en France et des effectifs de 700 personnes qui travaillaient également dans le désenfumage, la détection de gaz et la protection électrique. Le groupe est aussi un acteur de la sûreté électronique à travers Aquila Sécurité, Imaintel et Techni Alarme.

Les deux premières acquisitions ont eu lieu durant l'été 2022, portant sur Ipsi (CA de 17 M€) et sur AC2C Sécurité (CA de 2,5 M€). Les opérations suivantes ont concerné Nantur et BEG Energie en juin 2023, Techni Alarme en septembre et ADS en novembre 2024. ■

3

Axis : nouveau centre de R&D à Sophia Antipolis

Le leader de la vidéo sur IP a inauguré le 22 janvier son centre de recherche et développement sur la technopole de Sophia-Antipolis, qui complète celui de Lund, siège du groupe, dont les effectifs en Suède sont de plusieurs milliers d'ingénieurs.

Ce centre, dont les travaux ont débuté voici deux ans, occupe une surface de 400m² et emploie près d'une vingtaine de collaborateurs. « *Il renforce une innovation européenne coordonnée. Il est au cœur de nos avancées en IA et en analyse vidéo, avec une conviction et un choix stratégique fort : garder la maîtrise technologique et des données en Europe* », a déclaré Johan Paulsson, directeur technique d'Axis.

L'équipe de Sophia-Antipolis travaillera principalement sur l'IA et l'analyse vidéo, notamment sur un fonctionnement permanent des systèmes, sur l'adaptation à des conditions météorologiques, aux variations saisonnières, à la faible luminosité ou au suivi d'objets en mouvement. Elle sera également dédiée au développement logiciel et des modèles d'IA, bâtis à partir de zéro, qui seront ensuite embarqués dans les logiciels de protection périmétrique et périmétrique, la gestion de l'intégrité et l'exploitabilité des images. ■

Calibre (ex-Cybergun) annonce qu'un actionnaire ne faisant pas partie de la direction détient 45% du capital, à la suite de divers mouvements sur les titres. Le management est en pourparlers avec lui au sujet de l'avenir de la société. ■



Les objectifs ambitieux du groupe Actual dans la sécurité

Le groupe de travail temporaire Actual opère une importante diversification dans la surveillance humaine en reprenant à la mi-janvier les activités de sécurité privée de l'entreprise de nettoyage Aproliance, comprenant CGS Sécurité en Mayenne et BPS Sécurité dans la Sarthe.

« Avec cette opération, la sécurité privée représente désormais un CA de 13 M€ et 400 personnes opérant dans la surveillance humaine, les rondes de sécurité, le filtrage, l'événementiel et les SSIAP », déclare Cécile Nadal, directrice commerciale et marketing d'Actual, au cours d'un entretien exclusif accordé à En Toute Sécurité.

Actual avait déjà créé une filiale de sécurité privée, présente à Laval avec une antenne à Marseille, employant une quarantaine de personnes. Actual Sécurité, dont le CA approche 1 M€, travaille surtout dans la sécurité événementielle - surtout dans le domaine sportif - mais aussi avec des clients industriels. Les entités reprises à Aproliance ont pour clients des enseignes de distribution, des sites industriels et collectivités territoriales, avec des contrats dans



Cécile Nadal : « Notre ambition à long terme est de disposer d'une couverture nationale dans la sécurité »

l'événementiel comme les 24 Heures du Mans ou le château de Chenonceau. Quelques salariés dédiés à la formation en sécurité intégreront Envergure, la filiale d'Actual pour la formation. « En ce début d'année, nous serons dans une phase de réorganisation pour coordonner les équipes, développer des synergies avec le reste du groupe. D'ici quelques mois, les structures rachetées adopteront la marque Actual Sécurité », affirme Cécile Nadal.

« Alors que les activités sécurité sont plutôt implantées dans l'Ouest, notre ambition à long terme est de disposer d'une couverture nationale. Il existe de nombreux acteurs dans la surveillance humaine, si bien que des opportunités de croissance externe peuvent se présenter. Il est également possible que nous ouvrons de nouvelles agences », dévoile la directrice.

Par ailleurs, il n'est pas exclu que certains franchisés du réseau Aproliance opérant dans la sécurité privée souhaitent rejoindre Actual.

Créé en 1991, le groupe Actual, qui se décrit comme le cinquième acteur du marché du travail en France, a réalisé un CA de 1,5 milliard d'€ en 2024 avec 4000 collaborateurs travaillant pour 33.000 entreprises clientes.

Présidé par Samuel Tual, il dispose de 600 agences qui accompagnent 305.800 personnes vers l'emploi et 156.000 intérimaires.

Pour sa part, Aproliance, fondé par Patrice Deniau en 1995 est un spécialiste du nettoyage avec trente implantations et près de 2000 salariés. ■

4

à savoir



CNAPS : contrôles renforcés à Mayotte et La Réunion

L'agence de régulation de la sécurité privée annonce avoir mené en décembre dernier une campagne de contrôles auprès des entreprises de Mayotte et de La Réunion, en collaboration avec les services de l'Etat.

C'est ainsi que 63 dossiers ont été ouverts : des manquements ont été constatés et donneront lieu à des suites disciplinaires, indique le CNAPS

A Mayotte, 100% des entreprises de sécurité privée ont été contrôlées, soit sur convocation, soit directement sur site. Elles ont été réalisées dans le cadre d'opérations conjointes avec la préfecture, ciblant des lieux stratégiques tels que l'aéroport et le marché couvert.

A La Réunion, les contrôles ont été ciblés sur des sites sensibles comme l'aéroport, le marché du terroir, deux centres commerciaux et cinq établissements de nuit.

Par ailleurs, des établissements de transport de fonds ont fait l'objet de contrôles. Le CNAPS précise que des séances d'information sur ses missions ont été organisées auprès de donneurs d'ordre publics à La Réunion. ■



Valto : accord financier avec Eurazeo

Le groupe rassemblant des centres de formation en sécurité et prévention des risques a signé un partenariat avec le fonds d'investissement Eurazeo qui intervient en tant que prêteur afin d'accompagner le développement de l'entreprise et sa stratégie de consolidation du secteur.

« Ce prêt dont le montant est plutôt de l'ordre de quelques dizaines de M€ assurera le développement du groupe durant les trois prochaines années. Il servira à accélérer la croissance externe, à accompagner la montée en puissance du groupe et à soutenir l'intégration d'acquisitions récentes », déclare Jean-Baptiste Bouvier, un des deux cofondateurs de Valto avec Valérian Fleury, au cours d'un entretien exclusif accordé à En Toute Sécurité. « Notre objectif consiste à construire le leader de la formation réglementaire », ajoute-t-il.

Créé en 2024, Valto a déjà reçu l'appui de Builders Associés, un family office d'entrepreneurs qui lui a permis de mettre en place son modèle : une plateforme nationale avec un ancrage local et une autonomie opérationnelle des centres de formation, sachant que les dirigeants des sociétés rachetées con-



Jean-Baptiste Bouvier : « Ce prêt assurera le développement du groupe pendant les trois prochaines années »

servent des intérêts dans leur structure.

« Nous apportons notre soutien aux managers pour les aider à se développer : nous avons par exemple aidé Positif Formation, un acteur majeur de la formation au travail en hauteur, à racheter Conform, spécialisé dans la formation au travail sur les échafaudages », explique Jean-Baptiste Bouvier.

Le groupe rassemble treize sociétés et seize centres de formation, surtout implantés dans le Grand Ouest, mais aussi dans les Hauts-

de-France, en Ile-de-France et marginalement en PACA. Ils proposent des prestations de formation dans les domaines de la sécurité privée, de la sécurité incendie, du secourisme au travail, du travail en hauteur, conduite en sécurité (CACES) ou des habilitations électriques et mécaniques. La formation en sécurité privée représente environ 10% de l'activité totale, généré par la société SI Groupe.

« Le marché de la formation est extrêmement morcelé avec des contraintes réglementaires qui se renforcent, si bien qu'il se professionnalise et laisse des opportunités de croissance externe à saisir », indique le dirigeant. Il précise être en discussion avec plusieurs entités de formation pour compléter la couverture territoriale et se renforcer sur certaines spécialités. Fondé à Clichy, Valto a réalisé un CA d'environ 30 M€ en 2025. Il travaille avec plus de 9000 clients et 80.000 apprenants par an. Jean-Baptiste Bouvier, ancien de Google, travaille plutôt sur les volets entrepreneuriat et digitalisation, tandis que Valérian Fleury s'occupe du conseil aux dirigeants des entités reprises et de la structuration du groupe. ■

5

Fichet Group constitue un comité stratégique

Dans un contexte d'intensification des besoins systèmes de sécurité électronique et physique, Fichet Group renforce sa gouvernance avec la constitution d'un comité stratégique, sous la conduite de son président, Arnaud Surpas, nommé à la tête du groupe en août dernier (**voir ETS n°813**).

Il a pour mission d'assister la direction générale dans l'élaboration et le suivi du plan stratégique du groupe, « en apportant un regard indépendant et expérimenté, pour aligner ses décisions avec les besoins des clients et renforcer leur confiance », indique Fichet.

Après une phase d'acculturation, il se réunira trois fois par an.

Outre Arnaud Surpas, il est composé de :

- Béatrice Bacconnet, actuelle directrice de la stratégie et du développement, défense marine aéronautique d'Equans, ancienne conseillère de Fichet Group. Elle a également été à la tête de Thales Security, Martec, Risk&Co et Bertin IT.
- Antoine Creux, général de l'armée de l'air, ancien directeur sécurité de la Société Générale (2017-2024) et ancien directeur général de l'armée de l'air (2012-2015).
- Philippe Coindreau, ancien major général des armées (2016-2018) nommé amiral en 2016, ce qui a fait de lui le n°2 de l'armée française.
- Servan Lépine, fondateur en 2003 d'Excelium, mise en liquidation en octobre dernier (**voir ETS n°817**). ■



GardaWorld épinglé pour ses contrats avec ICE

Après Capgemini qui a été mis en cause pour avoir fourni à ICE, la police américaine de l'immigration, un logiciel permettant de localiser les migrants, c'est au tour de GardaWorld d'être critiqué pour son implication dans la gestion du centre de détention de migrants d'Alligator Alcatraz en Floride. Très présent aux Etats-Unis, le leader canadien de la sécurité privée aurait signé un contrat d'une valeur allant jusqu'à 80 M\$ pour diverses prestations comme des agents armés, des interprètes ou la fourniture de camions sécurisés,

selon une enquête de Radio Canada. Plus précisément, les missions consistent à maintenir la sécurité et l'ordre dans le centre de détention, mais aussi de « *collaborer étroitement avec les gardiens de la prison pour assurer un environnement sûr et ordonné* » ou encore à les « *aider pour d'éventuelles interventions physiques* ». Cette prison construite en une semaine l'été dernier est décrite comme une gigantesque tente avec des cages à l'intérieur. Pouvant accueillir jusqu'à 3000

personnes, elle est la cible de protestations pour d'éventuelles violations des droits humains. GardaWorld a également signé un autre contrat en mai dernier pouvant monter jusqu'à 138 M\$ pour une durée potentielle de deux ans afin de fournir à ICE des agents de sécurité afin d'aider pour la détention d'urgence et des services connexes pour les migrants placés en détention. GardaWorld ne s'est pas exprimé sur ce sujet. Le groupe a réalisé un CA de 7,4 milliards de Can \$ en 2025. ■

Assa Abloy: nouveau rachat aux Etats-Unis

Après Metal Products en octobre et International Door le mois suivant, le groupe suédois annonce une nouvelle acquisition aux Etats-Unis : le fabricant de coffres forts et de serrures Sargent and Greenleaf. Fondée en 1857 dans le Kentucky, la société emploie environ cent salariés pour un CA de 45 M\$ et une solide rentabilité opérationnelle. ■

vie de la profession



FFSP : les pistes de travail selon Jean-Christophe Chwat

Redevenu président de la FFSP en raison du départ de Pierre Brajeux fin novembre (**voir ETS n°820**), Jean-Christophe Chwat indique les pistes de travail au cours d'un entretien avec le GPMSE, organisation de la sécurité électronique adhérente de la fédération.

Il souhaiterait que la FFSP manifeste sa « *reconnaissance à l'égard des « héros du quotidien » à travers, par exemple, la création d'une médaille de la Sécurité Privée qui viendrait reconnaître et récompenser les actes et comportement remarquables, de la part de nos collaborateurs* ».

« *Nous pourrions également renforcer l'attractivité de nos métiers auprès des jeunes générations à travers la mise en place d'un réseau d'Ambassadeurs de la Sécurité Privée en Régions qui feraient la promotion de la pluralité de notre filière* », ajoute le président.

La cohésion « *passse aussi par nos prises de parole auprès des médias avec qui nous devons travailler de concert pour faire passer des messages de fond et constructifs* », affirme-t-il.

Jean-Christophe Chwat rappelle les missions de la FFSP qui regroupe 21 organisations professionnelles : valoriser le secteur, soutenir le développement de la filière et influencer les politiques publiques. ■

les décideurs



Sébastien Masson, ancien directeur de régions chez Securitas, rejoint ICTS France en tant que directeur de la qualité, de la sûreté et de la transformation.

Claire Sargent est nommée directrice sécurité et chargée des impacts positifs de l'enseigne de bricolage Weldom où elle était auparavant responsable sécurité et RSE depuis 2013. ■



Les modalités d'un transfert de salarié

Dans un arrêt du 2 juillet dernier, la Cour de cassation s'est prononcée sur les conséquences d'un transfert de salariés dans le secteur de la sécurité privée.

L'affaire concernait un agent repris par une nouvelle entreprise à la suite d'un changement de titulaire du marché. Selon la convention collective applicable, cette reprise s'effectue par un avenant reprenant l'ensemble des clauses du contrat initial. Pour la Haute juridiction, cette modalité équivaut à une rupture du contrat avec l'entreprise sortante et non à une simple poursuite automatique.

Cette qualification a deux effets majeurs. D'une part, elle ouvre la possibilité pour le salarié de solliciter l'indemnité pour travail dissi-

mulé auprès de l'ancien employeur, dès lors que la rupture du contrat est avérée. La cour d'appel avait écarté cette demande en considérant que le contrat n'avait jamais été rompu. La Cour de cassation juge au contraire que la reprise conventionnelle caractérise bien une rupture, ce qui modifie l'analyse juridique applicable.

D'autre part, cette rupture détermine le point de départ du délai permettant de réclamer d'éventuelles heures supplémentaires. Le salarié avait saisi la juridiction prud'homale en janvier 2018 en visant une période remontant à 2013. La cour d'appel n'avait admis que les heures postérieures à 2015. La Cour de cassation considère au contraire qu'il fallait tenir

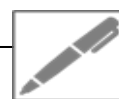
compte des trois années précédant la date de reprise intervenue en mars 2016 et que la demande devait donc être jugée recevable pour toute la période concernée. En annulant partiellement l'arrêt d'appel, la Cour de cassation rappelle ainsi le cadre applicable aux transferts conventionnels dans ce secteur : la rupture avec l'entreprise sortante entraîne pour celle-ci la responsabilité des rémunérations dues au titre de la période antérieure ainsi que l'appréciation des éventuelles irrégularités déclaratives.

L'affaire est renvoyée devant la cour d'appel de Nîmes pour être jugée. ■

Thibault du Manoir de Juaye, avocat à la Cour

7

nouveaux contrats



Exosens : contrat de 500 M€ avec l'armée allemande

Le spécialiste de la vision nocturne a remporté un contrat d'une valeur de 500 M€ pour la fourniture d'éléments essentiels destinés à 100.000 jumelles de vision nocturne pour les forces armées allemandes.

D'un montant total d'un milliard d'€, il a été signé en partenariat avec le consortium Theon-Hensoldt.

Exosens (anciennement Photonis) affirme qu'il s'agit probablement du plus important contrat jamais conclu dans l'histoire de la technologie de vision nocturne.

Exosens fabriquera 200.000 tubes amplificateurs de lumière qui serviront à fabriquer les jumelles produites par Theon. Ce contrat inclut également 4.000 jumelles, soit 8.000 tubes pour l'armée belge.

Quelques jours plus tard, la société a annoncé un nouveau contrat pour ses nouveaux tubes intensificateurs de lumière 5G avec Actinblack, basé au Luxembourg, l'un des principaux fabricants européens de systèmes de vision nocturne, travaillant notamment pour les forces spéciales. L'accord porte sur plus de 7000 tubes, dont la livraison est prévue d'ici 2028. ■

Logic Instrument équipe Arkéa Care

Le concepteur de systèmes informatiques robustes a livré plus de 60.000 terminaux à Arkéa Care, qui se classe n°10 de la téléassistance, selon l'Atlas d'En Toute Sécurité.

Fin 2025, Arkéa Care disposait d'un parc de 25.000 abonnés actifs. Logic Instrument fabrique deux terminaux pour son client : un transmetteur audio et une centrale tactile assurant une téléconsultation médicale. ■

Drone Volt a signé un contrat de quatorze mois avec Phoenix Tower International, spécialiste des infrastructures de téléphonie sans fil, pour la capture d'images de plus de 3000 sites en France en vue d'identifier les besoins en maintenance.

MAF Atlantique a remporté plusieurs contrats pour sa porte battante acier coupe-feu motorisée automatique : aéroport d'Orly, siège du Crédit Agricole, aérodrome de Toussus Le Noble (78), Google à Paris, le parking souterrain Mareterra à Monaco, les hôpitaux Ambroise Paré (92) et Louis Mourier (92). ■



Cesin : moins d'attaques réussies, mais des impacts plus lourds

En 2025, 40% des entreprises déclarent avoir subi au moins une cyberattaque significative, selon le 11^{ème} baromètre annuel Cesin réalisé par OpinionWay auprès de 400 professionnels de la sécurité informatique.

Ce pourcentage est en baisse continue depuis plusieurs années. Cette diminution ne traduit pas un recul de la menace, mais une amélioration des capacités de détection, de prévention et de réaction rapide, souligne le sondage.

En revanche lorsque l'attaque est avérée, ses conséquences restent majeures : 81% des entreprises victimes indiquent un impact sur leur business, principalement sous forme de perturbations de production, de pertes d'image ou de compromission de données.

Le vol de données est la première conséquence de ces attaques.

La menace cyber est de plus en plus liée au contexte géopolitique, relève le Cesin, association qui regroupe 1200 membres : plus d'une entreprise sur deux estime que la menace d'origine étatique est en augmentation. Le cyber-espionnage est désormais considéré comme un risque élevé par 40% des répondants, quelle que soit la taille de l'organisation. « Ces résultats confirment que la cybersécurité dépasse largement le cadre technique pour devenir un enjeu stratégique, économique et géopolitique », ajoute le Cesin.

La souveraineté est devenue un enjeu de gestion du risque puisque plus d'une entreprise sur deux se déclare concernée par les enjeux de souveraineté numérique et de cloud de confiance, une hausse significative par rapport à 2025.

Un tiers des entreprises estime que

plus de la moitié de leurs incidents de cybersécurité sont dus à des tiers, principalement des failles chez des fournisseurs, prestataires ou partenaires.

L'IA ouvre une nouvelle surface d'attaque : le recours par les salariés aux services d'IA non approuvés est identifié comme le comportement numérique le plus risqué, 66% des entreprises le jugent à risque élevé ou très élevé.

Plus largement, 60% considèrent l'usage massif de services cloud ou logiciels non approuvés comme un facteur de risque important.

Cependant, les entreprises progressent nettement dans la maîtrise de leurs actifs numériques : 81% d'entre elles pensent disposer d'une vision complète de leurs actifs, tandis que 92% ont identifié ou sont en cours d'identification de leurs actifs critiques. ■

Forte hausse des attaques liées aux fausses boutiques en ligne

Le e-commerce devient un terrain privilégié pour des arnaques, affirme une étude de la société de cybersécurité Gen : en France, les attaques liées aux fausses boutiques en ligne ont bondi de +235% en fin d'année.

Les attaques les plus dommageables ne reposent plus sur des failles techniques sophistiquées, mais sur l'exploitation de gestes du quotidien, réalisés sous pression ou par un faux sentiment de sécurité, souligne le document. Ainsi, les attaques de type « scam-yourself » ont explosé au quatrième trimestre : +170%. Celles-ci reposent sur un principe simple : l'utilisateur est amené à effectuer lui-même l'action finale d'une tentative d'arnaque comme le clic sur un lien, scanner un QR Code, saisie d'un code d'autorisation, souvent à partir de contenus qui semblent sans danger. Les faux tutoriels sont en hausse de 283% et les fausses alertes de scan de +150%.

Les escroqueries s'intègrent désormais parfaitement aux parcours d'achat, aux publicités et aux contenus sponsorisés. La publicité malveillante continue de jouer un rôle central, notamment via les notifications push (+37%), qui s'insèrent directement dans l'expérience numérique quotidienne des utilisateurs. ■

Les cyber arnaques sur les sites de rencontres

Les escroqueries liées aux rencontres amoureuses comptent parmi les plus répandues, avec plus de 17 millions d'arnaques bloquées au cours du seul quatrième trimestre 2025, soit une augmentation de plus de 19% par rapport à 2024, selon une étude de Norton.

41% des utilisateurs actuels français déclarent avoir été ciblés par une tentative d'escroquerie et parmi eux, près de deux tiers (63%) indiquent être effectivement tombés dans le piège. Les conséquences sont souvent lourdes pour les victimes : 68 % d'entre elles déclarent avoir perdu de l'argent.

Sur ces plateformes, les cybercriminels exploitent émotions et créativité pour toucher leurs cibles : près de la moitié des utilisateurs (47%) disent avoir été contactés par une personne se faisant passer pour une célébrité ou une figure publique. ■

© Reproduction interdite

« En Toute Sécurité » est une publication bimensuelle en ligne de la société Technopresse SARL au capital de 9 832,96 € • RCS Paris B 350 206 736 - 16, rue de l'Arcade - 75008 Paris
Tél. : 01 40 16 04 03 • E-mail : contact@security-info.com • www.security-info.com

Directeur de la publication, rédacteur en chef : Patrick Haas

Responsable marketing et commercial : Ismail Warda

Ont collaboré à la rédaction : Pierre-Olivier Lauvige et Audrey Fréel

Abonnement France 1 an : 490 € TTC (TVA 2,1% incluse). Prix au numéro : 25 € TTC. • Abonnement étranger 1 an : 510 €.

ISSN 0998-2064 • Commission paritaire N°0226T87548