



1

QU'EST-CE QUE LA 3° GÉNÉRATION D'ACTIVITÉ PRIVÉE DE SÉCURITÉ?



1° Génération



2° Génération



3° Génération

1789

génération
VIDOCQ

1983

génération
LOI 83-629

2012

génération
LOPPSI



1.1. QU'EST-CE QUE LA 3^oGÉNÉRATION D'ACTIVITÉ PRIVÉE DE SÉCURITÉ ?



La corporation des activités professionnelles privées de sécurité répond à un grand nombre d'exigences particulières. Au premier, la délivrance d'une prestation implique une dimension immatérielle. Cette dimension rend difficile la compréhension de la profession par les non-initiés, particulièrement les clients de ces prestations. En ce sens, une définition des différentes générations de ces professionnels permet d'avoir une première vision pour comprendre ce que les clients sont en droit d'attendre.

Il est possible de définir cela en 3 générations :

- La génération Vidocq
- La génération 83-629
- La nouvelle génération, la génération LOPPSI

Les deux premières générations maîtrisent très mal les prestations et donc la qualité de service.

Une prestation, pour faire simple, c'est un service immatériel avec un avant, un pendant et un après la prestation. Au long de cette prestation s'applique le devoir de conseil éclairé.

La 1^{er} et 2^{ème} génération formule des offres centraliser sur la partie évidente, visible, et sur le prix

NON CONFORME

Ils proposent des heures et des agents de sécurité « au kilo »

Au lieu de forfait , pack service, de contrôle d'accès, de surveillance, de sécurisation d'évènementiel, de magasin, etc

La 3^{ème} génération place le client et ses besoins au centre de la formulation de l'offre, le prix est un des critères

CONFORME

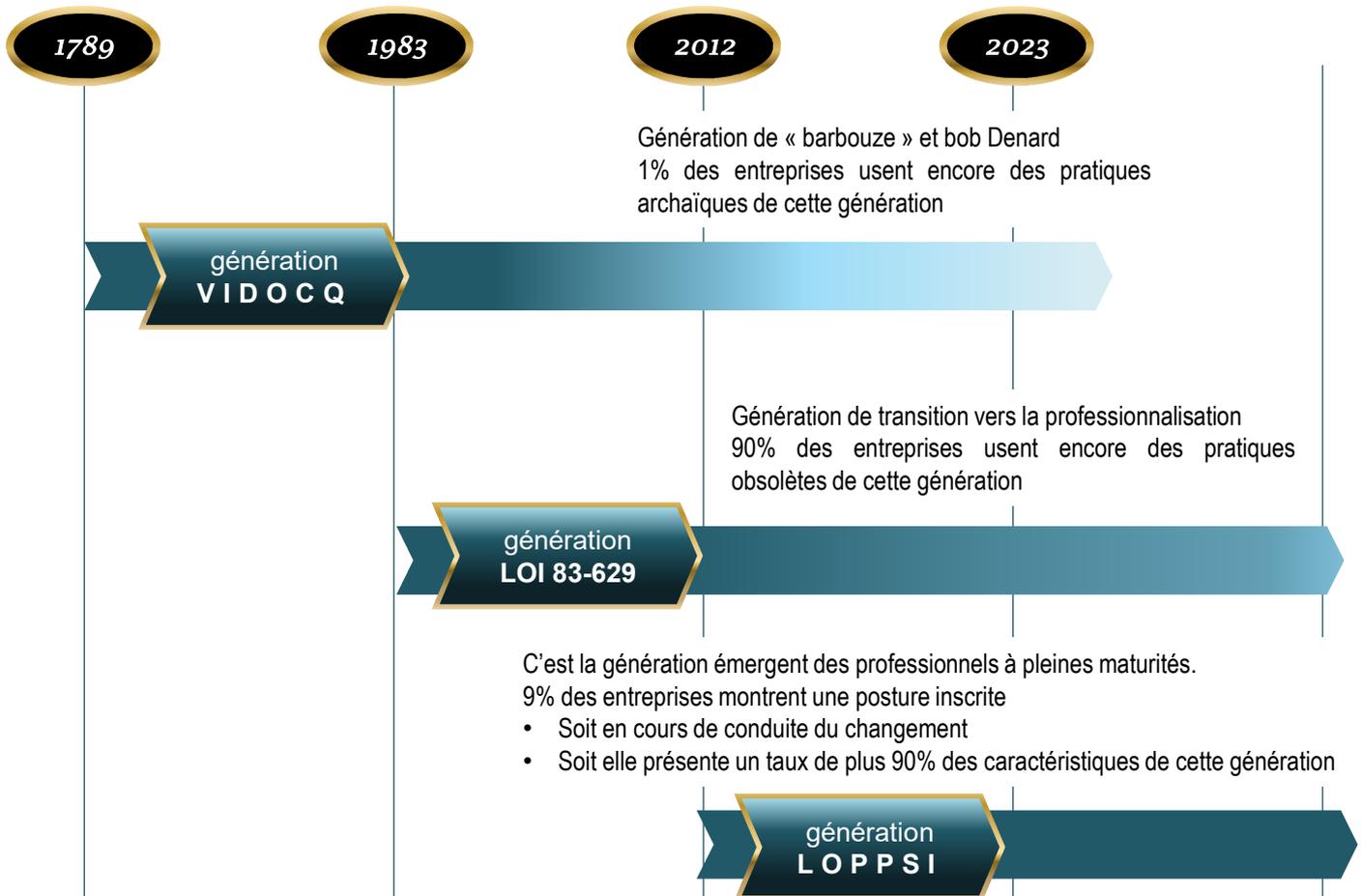
Est-ce qu'un garagiste, une coiffeuse, un kinésithérapeute propose une prestation horaire mécanicien, coiffeuse ???

Non bien sûr. Une prestation est forfaitaire et ils proposent un forfait vidange, brushing, etc



1.2. CONSTAT DE DISTINCTION, LES 3 GÉNÉRATIONS DE SÉCURITÉ

A ce jour, il existe 3 générations de sécurité qui peuvent se synthétiser comme suit. Nous verrons les caractéristiques de chacune. Par RETEX, de mes activités sécurité, de conseil, de conduite ou d'assistance aux appels d'offres, voici mes constats et analyses.





1.3. CARACTÉRISATION DES PRATIQUES DE 1° ET 2° GÉNÉRATIONS



C'est une génération de transition trop souvent immature. Ils sont très majoritairement

l'archétype du vulgaire cliché des vigiles, les gros bras, sans prestance et consorts.

Les entreprises pensent, à tort, que la prestation consiste à fournir des heures d'agents de sécurité ou plutôt des épouvantails qui rassurent le client responsable de centre de profit, mais ils ne sont pas forcément efficaces, cela ne répond donc pas aux caractéristiques d'une prestation humaine privée de sécurité.

De fait, le client juge l'offre de service sur la base de la fourniture d'un agent ; donc en comparaison du coût horaire SMIC, erreur rhétorique fatale.

Le cas des entreprises des activités privées de sécurité est emblématique.

Celle de 2^o génération 83-629 (juillet 1983) s'avère fortement en peine de maîtriser le processus complet d'une prestation et donc de la formation du prix.

Enfermer dans des conceptions surannées, elles persistent à vendre des agents de sécurité au « kilo/heure ». Cette formulation trahit une posture centrée sur l'entreprise et non sur le client. Comparativement à d'autres métiers prestataires de service, c'est un des rares domaines où cette erreur persiste.

Bilan : cela génère des points de non-qualité très importants

article L.8241-1 du Code du travail

Présenter une prestation comme étant une fourniture d'agent de sécurité, c'est du prêt de main-d'œuvre illicite, car seule une entreprise d'intérim peut le faire sous cette forme.

et L. 8232-1 du code du travail s'agissant du délit de marchandage

Détournement de l'agent de ses fonctions et missions sur 3 conditions.

Ainsi un agent ne doit jamais être exclusivement sur un seul site, ou recevoir des ordres du client qui le détournerait de ses missions ou de transférer le lien de subordination...



La première génération, génération Vidocq

Caractéristiques principales :

N'importe qui fait de la sécurité, y compris des voyous.

Ce ne sont pas des prestations, mais bien plus des services de mise disposition de mercenaires, de barbouzes.

Enjeux humain, financier, sociétal et légal hautement dangereux

Entreprise quasiment disparue.

Petit mot sur Vidocq :

Eugène-François Vidocq, né le 24 juillet 1775 à Arras et mort le 11 mai 1857 à Paris, était un aventurier français, successivement délinquant, bagnard, indicateur puis policier et enfin détective privé.



1^oGénération

1789

génération
VIDOCQ

**Enjeux humains, financiers, sociétaux et légaux
présentant un bénéfice risque trop défavorable**

La 1^{er} et 2^{ème} génération formule des offres centraliser sur la partie évidente, visible, et sur le prix



Ils proposent des heures et des agents de sécurité « au kilo »

Au lieu de forfait , pack service, de contrôle d'accès, de surveillance, de sécurisation d'évènementiel, de magasin, etc



La deuxième génération, génération 83-629

Première tentative de cadrage et de moralisation de la profession en 1983. Caractéristiques principales :

- ✓ Management quasi inexistant. Les prestations sont tournées vers la profession (prestation de fourniture d'agent de sécurité) et ne placent pas réellement le client au centre (pour une vidange, on ne fournit pas un mécanicien, mais une prestation de vidange qui implique le mécanicien, l'huile, le recyclage de l'huile, le joint, etc.).
- ✓ Chaque agent dispose de ses propres compétences, on ne ressent pas, ou peu, la marque de l'entreprise du fait de grave lacune managériale, les prestations sont donc très variables, très inconstantes.
- ✓ Ces entreprises ont une direction et des agents, pas de management intermédiaire. Les agents se ressentent plus souvent l'employé du site où ils exercent que celui de leur propre employeur.
- ✓ Devoirs de conseil éclairé quasi inexistant ou non pertinent (se reposant sur des pratiques surannées)
- ✓ Maîtrise des compétences connexes lacunaires trop souvent (gestion, comptabilité, gestion du capital humain, commercial, démarche qualité) ; la salubrité financière de ces entreprises s'avère souvent défavorable et potentiellement néfaste.
- ✓ Entreprise facilement corruptible, particulièrement la corruption passive sur la maîtrise des risques liés au délit de marchandage et au délit de prêt de main-d'œuvre illicite.

Enjeux humains, financiers, sociétaux et légaux présentant un bénéfice risque trop défavorable





Exemples emblématique de ces 2 premières générations

La 1^{er} et 2^{ème} génération formule des offres centraliser sur la partie évidente, visible, et sur le prix



NON CONFORME

Ils proposent des heures et des agents de sécurité « au kilo »

Au lieu de forfait, pack service, de contrôle d'accès, de surveillance, de sécurisation d'évènementiel, de magasin, etc

Exemple emblématique non conforme aux règles de l'art :

Recherche pour un site en particulier, donc de la mise à disposition.

Vacations de 12h, la plupart de ces vacances sont illégales

https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais_2022-06-18-le-service-de-12h-activity-6970464473778188288-yv-B?utm_source=share&utm_medium=member_desktop

Absence des mentions obligatoires à l'art L612-14 du CSI

Am coef 150, donc niveau 1, ech 1 et il demande une compétence supplémentaire, la maîtrise de l'anglais, ce coefficient n'est donc pas cohérent;

https://www.legifrance.gouv.fr/conv_coll/id/KALITEXT000045111157/?idConteneur=KALICONT000005635405&origin=list
https://www.legifrance.gouv.fr/conv_coll/id/KALITEXT000005680924/?idConteneur=KALICONT000005635405&origin=list

Les exemples comme celui-ci sont légions et représentent plus de 90% des cas.



MISSION SÉCU
18 abonnés
19 h • 🌐

[+ Suivre](#) ...

Mission Sécu recherche un chef d'équipe de sécurité incendie en CDI à Paris dans le 1er arrondissement (75).
Coefficient 150 (agent de maîtrise) 1865,82€ + prime de site de luxe + primes conventionnelles (transport, panier, port de la tenue etc...). Vacances de 12h. SSIAP 2 requis. Une maîtrise de l'anglais serait un plus.

Si l'offre vous intéresse, rendez-vous sur missionsecu.fr ou contactez-nous par message privé.

Offre n°035A

[#missionsecu](#) [#agent](#) [#securite](#) [#cdd](#) [#cdi](#) [#extras](#) [#cadre](#) [#emploi](#) [#offredemploi](#) [#agentdesecurite](#) [#chef](#) [#paris](#) [#iledefrance](#)

NOUS RECHERCHONS

UN CHEF D'ÉQUIPE DE SÉCURITÉ INCENDIE

1865€ + prime de site luxe

Vacations de 12h

CDI à temps plein

 **Paris 1e (75)**



Postulez sur :
www.missionsecu.fr

MISSION SÉCU
La sécurité à portée de main

 J'aime  Commenter  Partager  Envoyer



Exemples emblématique de ces 2 premières générations



A consulter internet avec le mots clef

« **Prix de revient sécurité** »

« **prix de vente d'une prestation de sécurité** »

Les 9 premières occurrences relèvent de ces pratiques archaïques de vendre de l'agent de sécurité au kilo/heure.

A poursuivre sur 3 pages,

c'est le cas dans plus de 90% des occurrences

Circonstance aggravante :

Dans ces occurrences erronées, ou qui induisent en erreur, nous trouvons le syndicat GES sécurité privée. Sa nature en fait un référent, ce qui pose problème sur le devoir d'exemplarité.

Mais aussi les anciennes références du SNES

Search results for "prix de revient sécurité".

Environ 21300 000 résultats (0,30 secondes)

LE COÛT DE REVIENT HORAIRE EN 2018 ÉTAIT DE 18,127 € / HEURE ET EST PASSÉ EN 2023 À 20,67 € / HEURE. 2 janv. 2022

<https://gardiennageparis.fr> > Actualités > Tous articles : **Tarif, Coût de revient Agent de Sécurité 2018, 2021 et 2023**

<https://www.83-829.fr> > 2018/04 > cout-de-revient-hor... : **COÛT DE REVIENT HORAIRE - SECURITE PRIVEE**

26 avr. 2018 — AGENT DES SERVICES DE SÉCURITÉ INCENDIE SSIAP1 - COEFFICIENT 140. Prix de revient minimum: 18,919 € COÛT HORS CHARGES DE STRUCTURE ET HOR...

<https://groupesgp.fr> > quel-est-le-cout-de-revient-dun-a... : **Quel est le coût de revient d'un agent de sécurité privée**

Agent des services de sécurité incendie SSIAP1 (coeff. 140) : 18,919 euros; Chef d'équipe des services de sécurité incendie SSIAP2 (coeff. 150) : 22,173 euros ...

Autres questions posées :

- Quel est le prix d'un agent de sécurité ?
- Quel est le taux horaire d'un agent de sécurité ?

<https://www.leadadvisor.fr> > articles > demander-un-de... : **Demander un devis pour des agents de sécurité**

Coût de revient par heure d'un agent de sécurité pour une société de gardiennage : environ 17,40€ - Le prix de vente minimal qui en découle est de l'ordre de 20€ ...

<https://ges-securite-privee.org> > actualites > augmentatio... : **Augmentation des coûts de revient des prestations**

Les employeurs et partenaires sociaux de la branche de la Prévention-Sécurité ont signé un accord de revalorisation salariale, pour l'année 2020, ...

<https://www.protectionsecurite-magazine.fr> > actualite : **Quel coût de revient pour les agents ? - Non catégorisé**

15 mai 2018 — Or, le prix de vente de la sécurité interne de la SNCF pour 2018 est basé, en ce qui concerne le taux horaire d'intervention pour l'horaire de ...

<https://securite-entreprise.ooreka.fr> > astuce > voir > pri... : **Prix du gardiennage - Sécurité entreprise - Ooreka**

Prix gardiennage : comment les évaluer ? · Prix de gardiennage pour une entreprise · Prix gardiennage pour les particuliers · Conseils sur les tarifs de ...



1.3. CARACTÉRISATION DE LA 3^o GÉNÉRATION LOPPSI

La 3^o génération place le client et ses besoins au centre de la formulation de l'offre, le prix est un des critères

Est-ce qu'un garagiste, une coiffeuse, un kinésithérapeute propose une prestation horaire mécanicien, coiffeuse ???

Non bien sûr. Une prestation est forfaitaire et ils proposent un forfait vidange, brushing, etc

Cette génération se distingue par l'engagement et la vocation de ses servants, le haut niveau de formation, l'aptitude à se remettre en question, la maturité de l'exercice de la profession. Pour cette génération, le *Code de Sécurité intérieure est une force et non une contrainte.

Les prestations sont tournées vers le client, notamment par le devoir de conseil éclairé, pertinent, apte à dire non à un client tout en formulant des alternatives conformes à l'éthique et la déontologie. Ils sont créatifs et ils combinent avec intelligence l'ensemble des moyens techniques, humains, organisationnels et stratégiques. Avec moins de volume de temps d'agent, ils sont plus efficaces.

De fait, le client juge l'offre de service sur la fourniture du service sur tout le processus, ce qui change totalement la relation et la compréhension de la formation du prix; donc son acceptation. (Voir infographie)

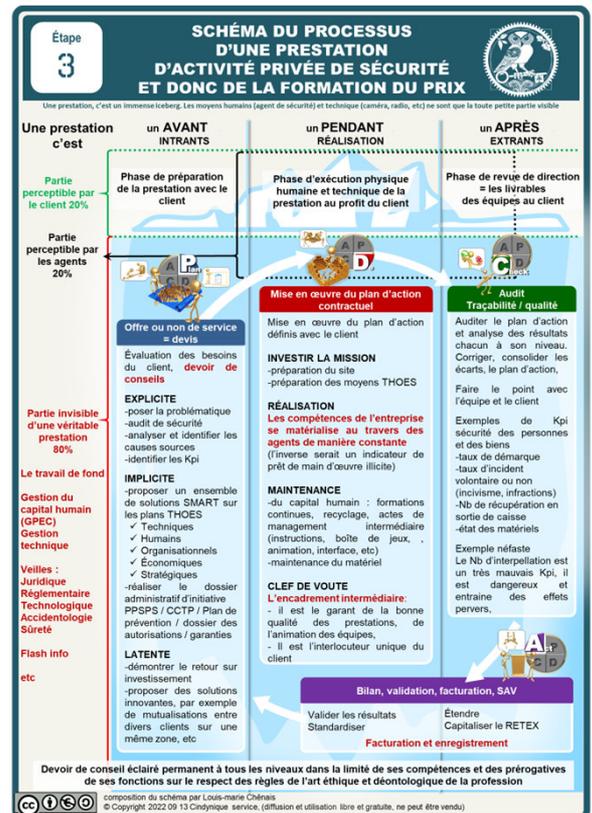
Cette génération maîtrise des prestations de qualité par une offre tarifaire forfaitaire incluant :

- **un avant** (conseil, organisation, combinaison des choix techniques, humains, organisationnels, économiques et stratégiques les plus judicieux pour le client, définition des Kpi de performance préventive, intervention, neutralisation),
- **Un pendant** se matérialisant physiquement par l'agent de sécurité qui sera le vecteur physique de restitution de la prestation, son encadrement intermédiaire participe au pendant ;
- **puis l'après**, document administratif, RETEX, bilan, revue de direction, etc., l'après c'est le livrable. Ils sont une véritable valeur ajoutée et un investissement pérennes.



Cette génération maîtrise son cœur de métier et toutes les compétences connexes nécessaires.

Elle maîtrise donc tout ce que représente cette infographie que vous découvrirez plus loin...





La 3^{ème} génération place le client et ses besoins au centre de la formulation de l'offre, le prix est un des critères

Est-ce qu'un garagiste, une coiffeuse, un kinésithérapeute propose une prestation horaire mécanicien, coiffeuse ???

Non bien sûr. Une prestation est forfaitaire et ils proposent un forfait vidange, brushing, etc

Les agents de sécurité matérialisent seulement une petite partie visible de ladite prestation par les compétences mises en œuvre au profit de la prestation de service.

Les compétences de l'entreprise se manifestent donc au travers des agents et non l'inverse.

Ces entreprises disposent d'un management intermédiaire (ou middle management.)

Les salariés sont dignes de la qualification d'agent en ce sens ou, tout en maîtrisant leur cœur de métier, ils montrent un sens de l'entreprise en étant « les premiers commerciaux ». C'est ce qui distingue un employé dont le statut le limite à n'être qu'un exécutant, de l'agent qui doit faire preuve d'autonomie et de discernement à bon escient. Ces entreprises constituent donc une véritable valeur ajoutée au dispositif de sécurité, mais aussi en termes d'accueil client.

L'agent de sécurité étant souvent la dernière personne croisée par un client, ce dernier a tendance à résumer son expérience en magasin à cette dernière impression. Par leur maîtrise de l'accueil client, il contribue à valoriser l'image du magasin et le bien-être du client, donc sa fidélisation et ses actes d'achat.

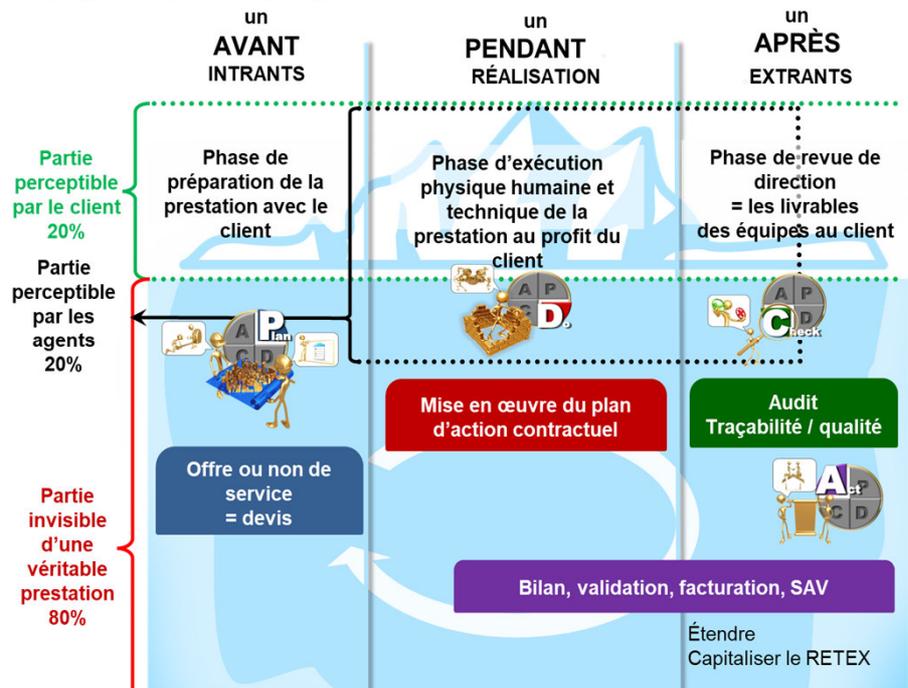
C'est l'entreprise de nouvelle génération avec des critères idéaux atteignables

Cette génération maîtrise tout le processus, car elle maîtrise toutes les compétences nécessaires. Citons par exemple :

- Le cœur de métier et le CSI
 - La démarche qualité et la méthodologie
 - La gestion comptabilité
 - Le code du commerce
 - Le code du travail
 - HSE
 - Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences
- Et cætera

Une prestation c'est

Une prestation, c'est un immense iceberg. Les moyens humains (agent de sécurité) et technique (caméra, radio, etc) ne sont que la toute petite partie visible



Devoir de conseil éclairé permanent à tous les niveaux dans la limite de ses compétences et des prérogatives de ses fonctions sur le respect des règles de l'art éthique et déontologique de la profession



Exemple emblématique de 3^o génération

La 3^o génération place le client et ses besoins au centre de la formulation de l'offre, le prix est un des critères



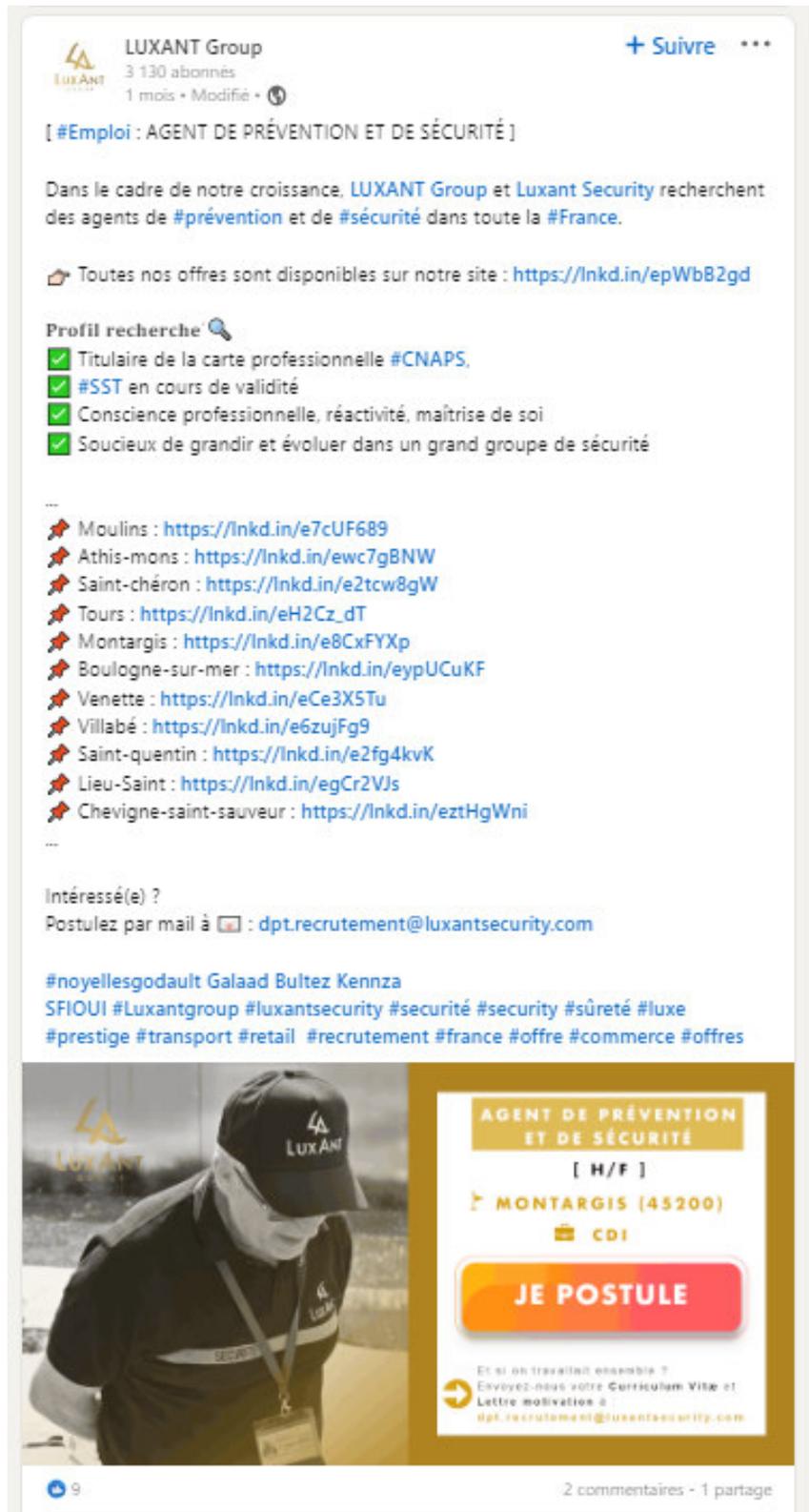
Est-ce qu'un garagiste, une coiffeuse, un kinésithérapeute propose une prestation horaire mécanicien, coiffeuse ???

Non bien sûr. Une prestation est forfaitaire et ils proposent un forfait vidange, brushing, etc

Exemple globalement conforme aux règles de l'art :

Il y a juste l'absence des mentions obligatoires à l'art L612-14 du CSI

Les exemples comme celui-ci se développent, mais ils demeurent encore trop rare.



LUXANT Group
3 130 abonnés
1 mois • Modifié •

[#Emploi : AGENT DE PRÉVENTION ET DE SÉCURITÉ]

Dans le cadre de notre croissance, **LUXANT Group** et **Luxant Security** recherchent des agents de #prévention et de #sécurité dans toute la #France.

Toutes nos offres sont disponibles sur notre site : <https://lnkd.in/epWb82gd>

Profil recherche 🔍

- ✔ Titulaire de la carte professionnelle #CNAPS.
- ✔ #SST en cours de validité
- ✔ Conscience professionnelle, réactivité, maîtrise de soi
- ✔ Soucieux de grandir et évoluer dans un grand groupe de sécurité

...

- 📍 Moulins : <https://lnkd.in/e7cUF689>
- 📍 Athis-mons : <https://lnkd.in/ewc7gBNW>
- 📍 Saint-chéron : <https://lnkd.in/e2tcw8gW>
- 📍 Tours : https://lnkd.in/eH2Cz_dT
- 📍 Montargis : <https://lnkd.in/e8CxFYXp>
- 📍 Boulogne-sur-mer : <https://lnkd.in/eypUCuKF>
- 📍 Venette : <https://lnkd.in/eCe3X5Tu>
- 📍 Villabé : <https://lnkd.in/e6zujFg9>
- 📍 Saint-quentin : <https://lnkd.in/e2fg4kvK>
- 📍 Lieu-Saint : <https://lnkd.in/egCr2VJs>
- 📍 Chevigne-saint-sauveur : <https://lnkd.in/eztHgWni>

...

Intéressé(e) ?
Postulez par mail à dpt.recrutement@luxantsecurity.com

#noyellesgodault Galaad Bultez Kennza
SFIOUT #Luxantgroup #luxantsecurity #sécurité #security #sûreté #lux
#prestige #transport #retail #recrutement #france #offre #commerce #offres



AGENT DE PRÉVENTION ET DE SÉCURITÉ
[H/F]
📍 MONTARGIS (45200)
👤 CDI
JE POSTULE

Et si on travaillait ensemble ?
Envoyez-nous votre Curriculum Vitae et Lettre motivation à : dpt.recrutement@luxantsecurity.com

2 commentaires - 1 partage



Exemples emblématique de 3^o génération



A consulter internet avec le mots clef

« **Prix de revient sécurité** »

« **prix de vente d'une prestation de sécurité** »

1 seule occurrence présente une posture saine.

<http://www.arcadis.fr/tarifs/>

Tarifs

ARCADIS IDF
SECURITE PRIVÉE

Même s'il y a des axes d'améliorations, il y a 3 indicateurs majeurs :

- 1) la mention du forfait minimum de 4 heures, nous verrons la raison plus loin.
- 2) La valeur du forfait minimum est cohérent avec mes évaluations d'illustration dans ce fascicule.
- 3) La mention de mission bien mieux que toute mention de mise à disposition d'agent de sécurité.

Barème par établissement	Coût horaire HT
Mission annuelle de plus de 10 000 heures	17.50 €
Mission annuelle de 5001 à 10 000 heures	18.50 €
Mission annuelle de 1001 à 5000 heures	19.50 €
Mission annuelle de 101 à 1000 heures	20.50 €
Mission annuelle de 16 à 100 heures	21.50 €
Mission annuelle de 4 à 15 heures	22.50 €
Forfait minimum 4 heures	107.50 €
Supplément horaire: Agent d'interpellation, SSIAP1, équipement spécial, tenue, radio,... etc.	1.50 €
Supplément horaire: Maître-chien, SSIAP 2 et 3	3.00 €

Le présent tarif est applicable à PARIS en Île de France, jusqu'au 31/12/2023 et sauf en cas de reprise de personnel.

Des rondes sont actuellement effectuées sur PARIS au tarif unitaire de 35 € HT.

Les interventions sur alarme pour levée de doute sont au tarif unitaire de 70 € HT.

Un supplément de 10% s'applique la nuit entre 21h et 06h ainsi que sur les heures du dimanche.

Les jours fériés sont majorés de 100%.