



“

*En finir  
avec la sécurité  
low cost!*

”

LAURENT  
PARISE

PRÉSIDENT DE DPSA

**La sécurité privée souffre. Pour Laurent Parise, seuls un leadership fort et un soutien étatique permettront professionnalisation, formation et valorisation des métiers.**

**E**ncore et toujours notre métier est tiré vers le bas. Même si, grâce à son rôle de « gendarme », le Cnaps a permis de réguler et d'assainir la filière sécurité privée, sa réalité économique n'a que peu évolué. Au contraire. Confrontées à l'augmentation des charges et des salaires, de nombreuses entreprises de notre filière sont au bord de la faillite. Et le phénomène s'accélère ces derniers mois avec la disparition d'acteurs historiques. Si on ajoute à cela, la nette propension de la plupart des donneurs

## BIO EXPRESS

**DEPUIS 20 ANS** dans les métiers de services (sécurité, hospitality, services informatiques)

**SEPT. 2020** Rejoint DPSA en tant que directeur commercial, marketing & communication.

**DEPUIS AVR. 2025** Président de DPSA.

d'ordres, publics comme privés, à encore et toujours privilégier l'achat de prestations et de services de sécurité privée low cost, on comprendra aisément que notre filière va mal et pâtit de maux, hélas, récurrents. Les donneurs d'ordres, qu'ils soient publics ou privés, ont du mal à comprendre que les professionnels de la sécurité privée, qui travaillent de plus en plus pour associer prestations humaines de qualité et technologies, se doivent de vendre leurs services à un prix digne de ce nom.

## RÉALISER DES ÉCONOMIES SE PAIE TOUJOURS!

Or, pour continuer à investir (notamment dans la formation et le taux d'encadrement) et pour mieux rémunérer nos collaborateurs, nous devrions pouvoir vendre nos prestations humaines à un prix minimum de 30€/h. Bien rares sont ceux qui y parviennent et DPSA, compte tenu de son positionnement Premium sur le marché parisien, s'en sort plutôt mieux que d'autres. Cela ne peut pas durer et tous les donneurs d'ordres doivent comprendre que réaliser des économies aujourd'hui, en se contentant du moins-disant, se paiera demain en générant des risques (vols, dégradation, risque incendie, perte ou ralentissement d'activité voire atteinte à l'image de marque) en raison de prestations dégradées sur le terrain. Bien appréhendée, la sécurité peut être créatrice de valeur!

## PARLER D'UNE SEULE VOIX!

Cela ne peut pas durer! La filière doit parler d'une seule voix. Se donner les moyens de se faire entendre. Il nous faut un homme fort qui saura s'imposer comme l'interlocuteur unique et représentatif auprès des pouvoirs publics et de nos autorités de tutelle. Au-delà des querelles partisans. Par ailleurs, il nous faut travailler à rendre plus attractifs nos métiers. En payant évidemment mieux nos collaborateurs, tout en pouvant mieux les former pour leur permettre de se concentrer sur des tâches plus valorisantes, adossés à des outils technologiques efficaces. Nous devons aussi pouvoir compter sur le soutien de l'État qui doit, comme cela a été le cas dans d'autres pays, participer activement à l'assainissement de notre filière et nous soutenir réellement dans notre volonté de professionnalisation de nos activités. Cela ne pourra se faire que grâce à une volonté politique sur le long terme et pas seulement être affiché lors d'événements mondiaux où tout le monde se félicite de pouvoir faire appel à notre savoir-faire. ■