



# PROGRAMME DE FORMATION

## MODULE DE PROGRAMME DE FORMATION

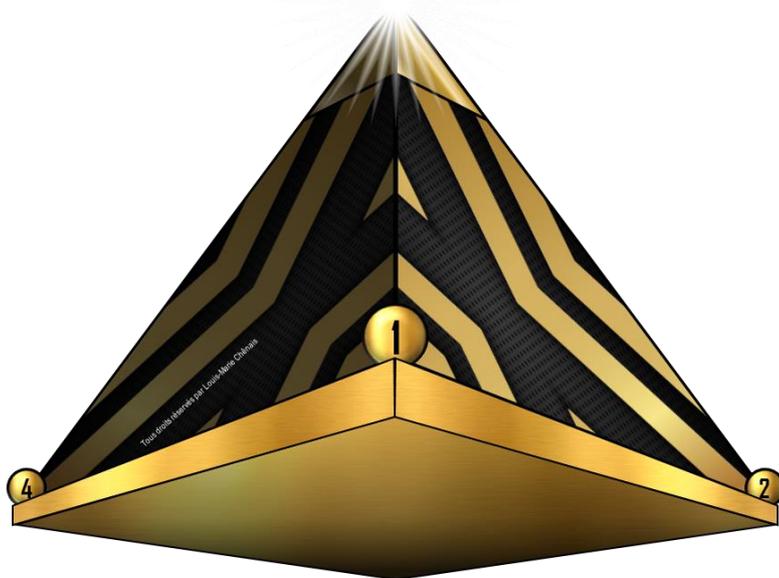
### MODÈLE ÉCONOMIQUE DE LA 3<sup>e</sup> GÉNÉRATION

Le seul modèle viable  
conforme aux règles de l'art

Avec le soutien de



Promoteur des bonnes  
pratiques de sécurité  
et de la 3<sup>e</sup> génération des  
acteurs privés de sécurité



**1**  
COMMENT AMÉLIORER LES  
PRESTATIONS SELON LES  
RÈGLES DE L'ART ?

**2**  
COMMENT AMÉLIORER LA  
SATISFACTION CLIENT  
INTERNE ET EXTERNE ?

**3**  
COMMENT AMÉLIORER SON  
BUSINESS ET LA  
FORMATION DU PRIX ?

**4**  
COMMENT AMÉLIORER SES  
RELATIONS CLIENTS ET LE  
DEVOIR DE CONSEIL ?



Pour en savoir plus,  
tournez SVP

## TITRE DE DIRIGEANT DE SÉCURITÉ PRIVÉE

LA PYRAMIDE D'OR DU MODÈLE ÉCONOMIQUE DES ACTIVITÉS PRIVÉES DE SÉCURITÉ

3<sup>e</sup> GÉNÉRATION DES ACTEURS DES ACTIVITÉS PRIVÉES DE SÉCURITÉ

CE MODÈLE ÉCONOMIQUE VIABLE DES ACTIVITÉS PRIVÉES DE SÉCURITÉ  
REPOSE SUR 4 POINTS CARDINAUX DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES,

ACCORDEZ-VOUS LES BONNES PRATIQUES D'ACQUISITION DE COMPÉTENCES



# QUELLES SONT LES RAISONS D'ÊTRE CE PROGRAMME ?

3<sup>o</sup> génération des acteurs des activités privées de sécurité.

Qi06

## GENÈSE DE CE PROGRAMME PRÉLIMINAIRE À L'ACTION DE FORMATION

Après plus de 20 ans de RETEX dans les activités de sécurité, dont sécurité privée,

- En qualité de directeur d'agence de sécurité privée
- En qualité de conseil auprès des clients consommateurs, de conduite des appels d'offres

Ces constats terribles et persistants :

### 1. Les défaillances, les crises et tensions des activités privées de sécurité

Insatisfaction client  
Mauvais rapport  
qualité prix

Insatisfaction société  
Dont faibles marges

Insatisfaction agent  
Dont faibles salaires

Insatisfaction et  
Défiance étatique

2. Des méthodes d'amélioration de la profession qui se focalisent sur les causes évidentes (les symptômes) et non sur les causes sources profondes à l'origine des problèmes.

**Si une méthode ne fonctionne pas, il faut en changer !**

3. Les 20% de causes sources profondes à l'origine de 80% des problèmes sont :

**3.1. Les biais psychosociaux : culturels et cognitifs, dont résistance aux changements**

**3.2. les méthodes et croyances obsolètes et illégales de la 2<sup>o</sup> génération 83-629**

À vendre de l'agent de sécurité au kilo/heure  
(illégal et économiquement suicidaire)

VS

Fournir une prestation de sécurisation THOES  
conforme aux règles de l'art

Agent de sécurité de type figurant chez le client  
en location comme du bétail ou une plante verte

VS

Fournir une stratégie de sécurisation des  
personnes et des biens du client

biais psychosociaux : culturels et cognitifs  
Carences, voire indigences méthodologiques

VS

Maîtrise managériale et système de  
management, de MRP, de bonne gouvernance



## QUELLES SONT LES RAISONS D'ÊTRE CE PROGRAMME ?

3<sup>o</sup> génération des acteurs des activités privées de sécurité.

Qi06

CLIENT	ENTREPRISE	AGENT
Si vous voulez améliorer la satisfaction client...	Si vous voulez améliorer le business et les marges...	Si vous voulez améliorer la QVT, dont salaire et perspective...
Faut-il encore maîtriser ce qu'est une prestation de sécurité privée, ce qui n'est pas le cas actuellement	Faut-il encore maîtriser ce qu'est la formation des prix ce qui n'est pas le cas actuellement	Faut-il que le prix de vente soit conforme aux règles de l'art ce qui n'est pas le cas actuellement
Pour cela, il faut maîtriser ce qu'est une prestation en général et en particulier, ce qui n'est pas le cas actuellement	Ceci implique de maîtriser la définition d'une prestation ce qui n'est pas le cas actuellement	Faut-il que l'employeur maîtrise la formation du prix et une prestation ce qui n'est pas le cas actuellement
Pour cela, il faut maîtriser ses domaines professionnels ce qui n'est pas le cas actuellement	Pour cela, il faut maîtriser ses domaines professionnels ce qui n'est pas le cas actuellement	Pour cela, il faut maîtriser ses domaines professionnels ce qui n'est pas le cas actuellement

1) Il faut bannir les pratiques obsolètes de la génération 83-629

2) Pour cela, il faut revoir le modèle économique de fond en comble



**MODÈLE ÉCONOMIQUE  
DE LA 3<sup>o</sup> GÉNÉRATION**  
Le seul modèle viable  
conforme aux règles de l'art



# LES CLEFS DE CE PROGRAMME

Objectifs de l'atelier et de la formation.

Qi06

OBJECTIFS DE  
L'ATELIER ET DE  
LA FORMATION



## COMMENT PARVENIR À UN MODÈLE ÉCONOMIQUE VIABLE ?

Échantillon et lignes directrices au long du programme

CETTE PYRAMIDE VERTUEUSE REPOSE SUR UN SOCLE, C'EST SON CARRÉ D'OR,

### 1. PRESTATION

Maîtrise de la définition générale et particulière  
Approche processus

### 2. SATISFACTION CLIENT

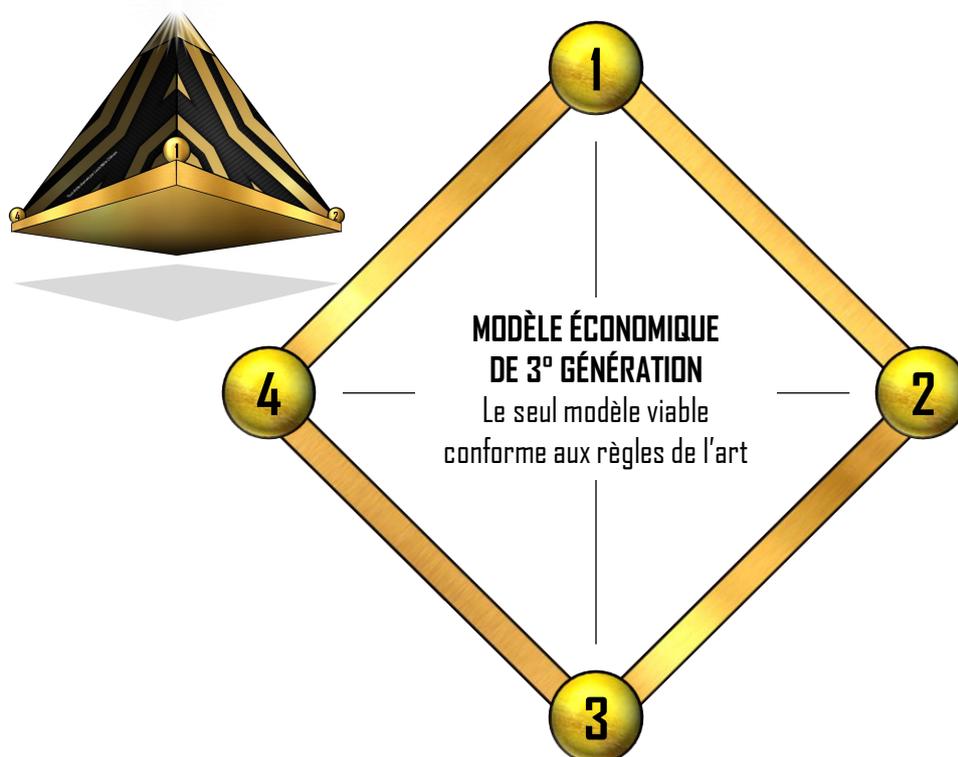
Maîtrise de la démarche qualité et les 3 besoins fondamentaux client

### 3. FORMATION DU PRIX

Maîtrise du calcul du prix de vente conforme aux règles de l'art

### 4. DEVOIR DE CONSEIL

Les 4 niveaux de conseil  
Inclus : le Rubik cube du management des risques



**Le modèle économique viable des activités privées de sécurité repose sur les 4 points cardinaux de compétences professionnelles,**

**accordez-vous les bonnes pratiques d'acquisition de compétences**



## LES CLEFS DE CE PROGRAMME

Objectifs de l'atelier et de la formation.

Qi06

### OBJECTIFS DE L'ATELIER ET DE LA FORMATION

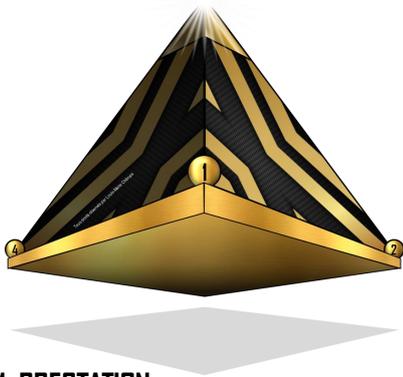


CE MODULE DE FORMATION AUX BONNES PRATIQUES DE 3<sup>o</sup> GÉNÉRATION AFFECTE TRÈS POSITIVEMENT TOUS LES AUTRES MODULES DE VOTRE PROGRAMME DE FORMATION DANS LEURS DÉVELOPPEMENTS

### MODULE DE FORMATION MÉTHODES DE 3<sup>o</sup> GÉNÉRATION

#### MODÈLE ÉCONOMIQUE DE LA 3<sup>o</sup> GÉNÉRATION

Le seul modèle viable  
conforme aux règles de l'art



#### 1. PRESTATION

Maîtrise de la définition générale et particulière  
Approche processus

#### 2. SATISFACTION CLIENT

Maîtrise de la démarche qualité et les 3 besoins fondamentaux client

#### 3. FORMATION DU PRIX

Maîtrise du calcul du prix de vente conforme aux règles de l'art

#### 4. DEVOIR DE CONSEIL

Les 4 niveaux de conseil  
Inclus : le Rubik cube du management des risques

### MODULE EXPLOITATION

- Administrer la gestion d'une société de sécurité privée
- Assurer la réalisation des plannings et l'organisation générale du travail de ses employés,

### MODULE COMMERCIAL

Administratif commercial  
et les dossiers d'appels d'offres

### MODULE RH

Exploiter le capital humain,  
recruter, diriger et manager ses employés,

### MODULE GESTION COMPTABILITÉ

suivi des documents comptables et expert-comptable  
Direction des affaires financières et investissement

### MODULE JURIDIQUE

faire appliquer les règles déontologiques et les réglementations liées à la profession,

### MODULE VEILLE

les connaissances techniques  
et législatives de ses équipes

### MODULE FORMATION

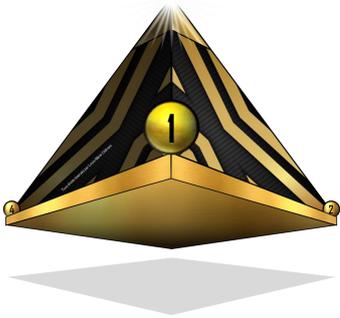
gérer les aspects logistiques  
et financiers relatifs aux formations dispensées



# QUELS SONT LES INTÉRÊTS MAJEURS DE CE PROGRAMME ?

Fiche séquentielle de synthèse

Qi06



1

## COMMENT AMÉLIORER LES PRESTATIONS SELON LES RÈGLES DE L'ART ? Échantillon et lignes directrices au long du programme

### PRESTATION

Maîtrise de la définition générale et particulière; approche processus

Approche simpliste de la 2° génération

**1° & 2° GÉNÉRATION**  
Formule des offres centrées sur la partie évidente et visible, une offre de prix au moins-disant VS besoins du client

Société « d'intérim » de prêt de main d'œuvre illégale de sécurité

**MISE À DISPOSITION AGENT = HORS SUJET POUR LE CLIENT**

Ce n'est qu'une toute petite partie de la prestation avec une approche sémantique illégale et des conséquences pernicieuses

Approche professionnelle de la 3° génération

**3° GÉNÉRATION**  
Formule une prestation dans règles de l'art  
Une offre de sécurisation stratégique répondant aux besoins fondamentaux du client

Stratégie de sécurisation

Une stratégie de sécurisation, c'est une combinaison judicieuse des moyens THOES au meilleur bénéfice/risque

Moyens Humains, Moyens Techniques, Moyens Organisationnels, Moyens Économiques

Offre forfaitaire pour une demi-journée

**FORFAIT SÉCURISATION humaine et technique** 99 € HT

ART L612-14 du CSI

VOIR L'OFFRE

### RÉFÉRENTIEL

Qu'est-ce qu'une prestation d'activités privées de sécurité ?

Activités privées de sécurité / risque juridique / risque de sécurité économique

Corollaire A8 sur La sécurité & les risques

**LES NULS**

LA SÉCURITÉ EN 2023, UN MODÈLE ÉCONOMIQUE ARCHAÏQUE, OBSOLETE

**QU'EST-CE QU'UNE PRESTATION D'ACTIVITÉS PRIVÉES DE SÉCURITÉ ?**

DEFINIR UNE PRESTATION, PRÉAMBULE À LA FORMATION DU PRIX ? COMMENT CALCULER LE PRIX DE VENTE D'UNE PRESTATION DE SÉCURITÉ ? QUEL EST VOTRE NIVEAU DE MAÎTRISE SUR CES SUJETS ?

Sus aux pratiques archaïques et illégales de vendre de l'agent de sécurité au kilo/heure, une des causes sources des maux du modèle économique actuel

Version V3 2023 02 09

Louis-Marie CHÉNAIS  
Conseiller, expert en stratégie des entreprises et intelligence économique

Agences  
Aurillac 0472 24 81 00 (2023-2025)  
Aurillac 0472 24 81 00  
Paris 01 47 00 00 00  
Observatoire de veille et sécurité collective  
Institut des activités privées de sécurité  
Agences 0472 24 81 00

Directeur d'activités  
- CCP - Sécurité collective Industrielle  
- Sécurité de management (S.M.), sécurité  
- Sécurité de l'information et de la communication  
- Sécurité de l'information et de la communication  
- Sécurité de l'information et de la communication  
- Sécurité de l'information et de la communication

La sécurité privée en 2023, un modèle économique archaïque, obsolète

Qu'est-ce qu'une prestation d'activités privées de sécurité ?

Définir une prestation, préambule à la formation du PRIX ?

Comment calculer le prix de vente d'une prestation de sécurité ?

Quel est votre niveau de MAÎTRISE sur ces sujets

? [https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais\\_20230209cdefinitionduneprestationdesecueformat-activity-7032786528326033409-Cq-v?utm\\_source=share&utm\\_medium=member\\_desktop](https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais_20230209cdefinitionduneprestationdesecueformat-activity-7032786528326033409-Cq-v?utm_source=share&utm_medium=member_desktop)





# QUELS SONT LES INTÉRÊTS MAJEURS DE CE PROGRAMME ?

Fiche séquentielle de synthèse.

Qi06



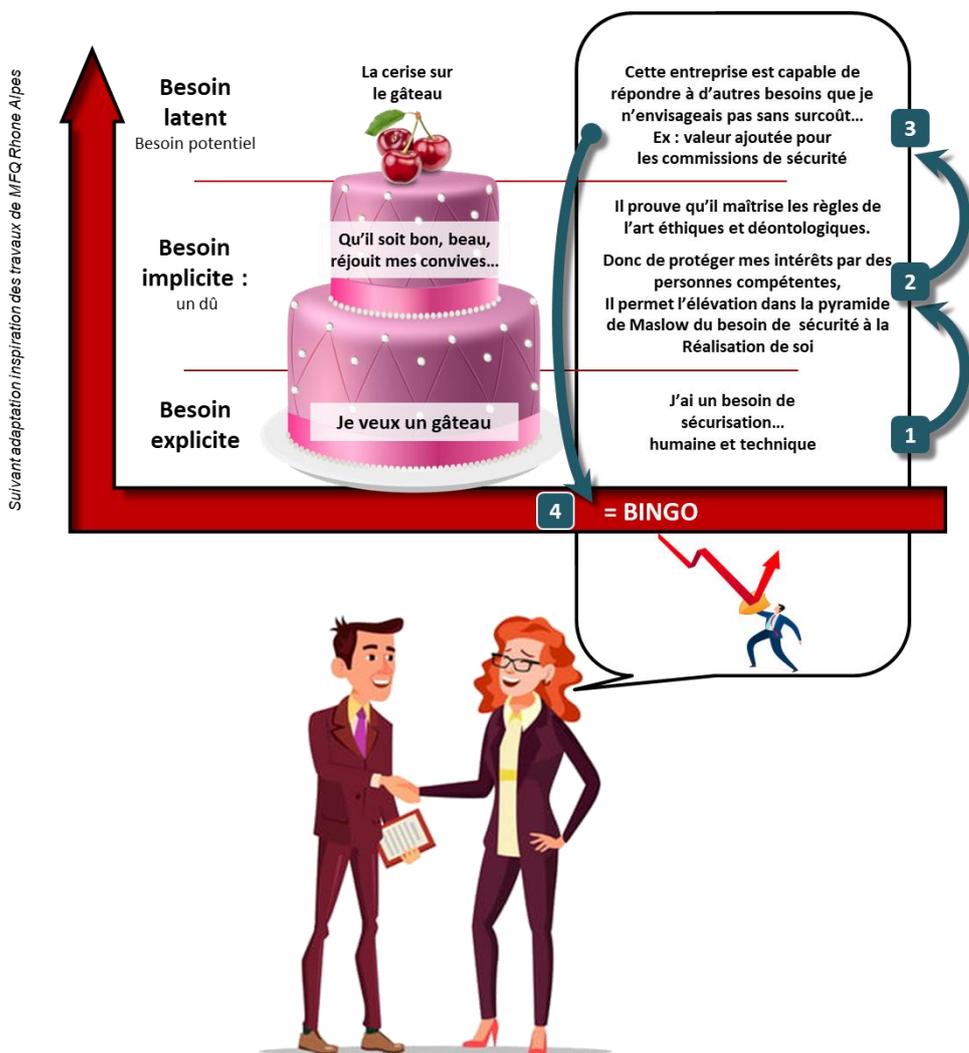
# 2

## COMMENT AMÉLIORER LA SATISFACTION CLIENT INTERNE ET EXTERNE ?

Échantillon et lignes directrices au long du programme

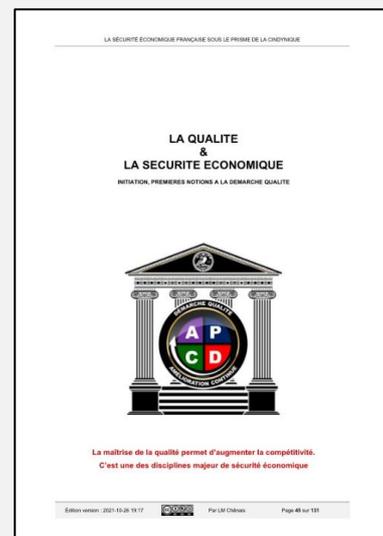
### SATISFACTION CLIENT

Maîtrise de la démarche qualité et les 3 besoins fondamentaux client (savoir écouter et reformuler avec méthode)  
La 2° génération ne maîtrise pas ce sujet et s'exécute servilement au client



### RÉFÉRENTIEL

la qualité  
et la  
sécurité économique



Pages 5 à 9 en particulier

Un fascicule boîte à outils d'initiation pour tous  
Inspiration et rafraîchissement des travaux du MFQ, mouvement français pour la qualité  
[https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais\\_20210708laqualiteetla-securiteeconomique-activity-6858855777491275776-0ilz?utm\\_source=share&utm\\_medium=member\\_desktop](https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais_20210708laqualiteetla-securiteeconomique-activity-6858855777491275776-0ilz?utm_source=share&utm_medium=member_desktop)



# QUELS SONT LES INTÉRÊTS MAJEURS DE CE PROGRAMME ?

Fiche séquentielle de synthèse.

Qi06



# 3

## COMMENT AMÉLIORER SON BUSINESS ET LA FORMATION DU PRIX ?

Échantillon et lignes directrices au long du programme

### FORMATION DU PRIX

#### Maîtrise du calcul du prix de vente conforme aux règles de l'art

#### ENTREPRISES DE 1<sup>ère</sup> ET 2<sup>e</sup> GÉNÉRATION

Approche simpliste et erronée de la génération 83-629

Coût de revient de l'agent de sécurité et accessoires  
 + marge brute à la louche pour englober les autres frais  
 + ou/et prise en compte des frais, mais considéré comme très accessoire vu que l'idée est de vendre un prix d'agent de sécurité au kilo/heure  
 +TVA  
 \_\_\_\_\_  
 = prix de vente TTC

Résultat : des prestations sous-estimées entre 16 et 30 euros de l'heure, en moyenne 20 euros

#### ENTREPRISES DE 3<sup>e</sup> GÉNÉRATION

Approche professionnelle à maturité LOPSSI II

PRIX DE REVIENT ET DE PRODUCTION DU SERVICE	<b>DÉBOURSÉS TOTAUX (DT)</b> DS + FC (Frais de chantier = encadrement + maîtrise + Moe indirect + installation et intervenant nécessaires à la mission)		<b>FRAIS GÉNÉRAUX</b> Frais d'étude, d'exploitation, du siège et agence
	<b>DÉBOURSÉS SECS (DS)</b> Salaires + charges + indemnités primes + coût des matériels et connexes nécessaire à la mission		
	<b>MOYENS TECHNIQUES</b>	<b>MOYENS HUMAINS</b>	
	<b>MOYENS ORGANISATIONNELS</b>		
	Coûts de revient d'imputation du TCO* ou coût global de possession au prorata tempore. Prix d'achat (consommables, matériels, fourniture, frais de missions et de chantier, etc.) Coûts de mise en œuvre et exploitation Frais d'achat inhérent Coûts de sûreté de fonctionnement (fiabilité, maintenabilité, disponibilité, sécurité) Coûts de fin de vie (rebut, recyclage)	Coûts de revient d'imputation TCO* ou coût global de possession de la main-d'œuvre au prorata tempore. Coûts chargés de main-d'œuvre (louage) Coûts de formation, de maintien des acquis et des compétences (dont recyclages obligatoires) Frais divers de gestion du capital humain	Coûts de revient d'imputation TCO* de la l'action managériale au prorata tempore. (coût global de coordination, d'animation, d'organisation du système de management de la qualité de la prestation) Management stratégique Management opérationnel et hiérarchique Management transversal Autres charges diverses fixes et variables opérationnelles, de structures, commerciales, etc.

+ MARGE  
 + TAXES  
 \_\_\_\_\_  
 © méthode de synthèse et concaténation des bonnes pratiques par Im Chénais cindynicien expert\* en protection des entreprises

**PRIX DE VENTE DE 119,66 € HT**

(TCO ou coût global de possession représente l'ensemble des coûts directs et indirects du berceau à la tombe)

### RÉFÉRENTIEL

#### SECURITE PRIVEE & CALCUL DU PRIX DE VENTE



Voici le fascicule tutoriel pour réaliser le calcul d'un prix de vente d'une prestation d'activité privée de sécurité dans les règles de l'art.

[https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais-2024-04-26b-calcul-du-prix-de-vente-securite-activity-7195437249407184899-cf40?utm\\_source=share&utm\\_medium=member-des-ktop](https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais-2024-04-26b-calcul-du-prix-de-vente-securite-activity-7195437249407184899-cf40?utm_source=share&utm_medium=member-des-ktop)



# QUELS SONT LES INTÉRÊTS MAJEURS DE CE PROGRAMME ?

Fiche séquentielle de synthèse.

Qi06



# 4

## COMMENT AMÉLIORER SES RELATIONS CLIENTS ET LE DEVOIR DE CONSEIL ?

Échantillon et lignes directrices au long du programme

### DEVOIR DE CONSEIL

Les 4 niveaux de conseil

Inclus : le Rubik cube du management des risques, une arme rhétorique et d'aide à la prise de décision très puissante pour les clients.

### LE DEVOIR DE CONSEIL ÉCLAIRÉ

Principes généraux et principes particuliers à la sécurité

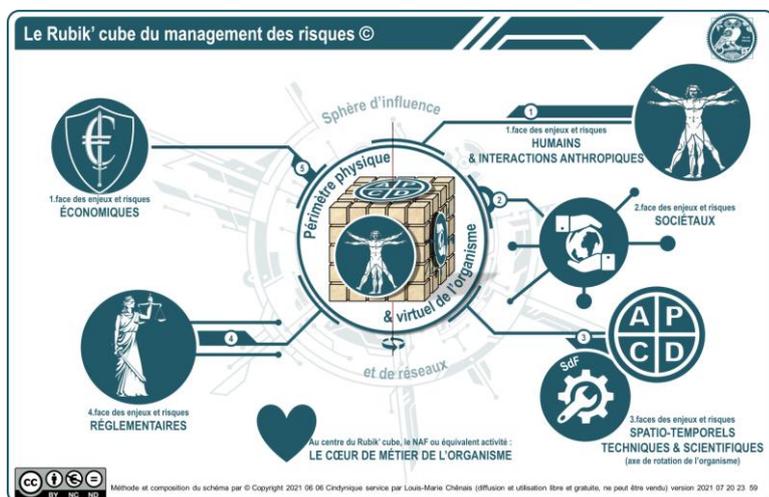
Le devoir de conseil loyal et sincère du prestataire et ses collaborateurs à l'égard de son commanditaire se divisent en 4 étapes, 4 axes dégagés par la jurisprudence :

- devoir d'information ;
- devoir de mise en garde ;
- devoir d'exigence ;
- devoir de refus de complaisance.

<https://www.linkedin.com/pulse/le-devoir-de-conseil-%25C3%25A9clair%25C3%25A9-louis-marie-ch%25C3%25A9anis/?trackingId=FF3s0nJyS%2BKISnDDd0XoQQ%3D%3D>

### RUBIK'CUBE DU MANAGEMENT DES RISQUES©,

méthode de détermination du retour sur investissement de la sécurité



### RÉFÉRENTIEL

## CATALOGUE DES PUBLICATIONS DE LA CHOUETTE



Plus de 70 publications gratuites à votre disposition.

[https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais\\_2024-02-26-catalogue-des-publications-simul-activity-7167717395820695552-Join?utm\\_source=share&utm\\_medium=member\\_des\\_ktop](https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais_2024-02-26-catalogue-des-publications-simul-activity-7167717395820695552-Join?utm_source=share&utm_medium=member_des_ktop)



## LES FORCES DU PROGRAMME

MANAGEMENT DE DIRECTION D'UN ORGANISME OU D'UN SERVICE



### LES RÈGLES DE L'ART DE BONNE GOUVERNANCE EN SÉCURITÉ

Les règles de l'art de la direction d'une entreprise de sécurité privée ou d'un service par une approche complète. Cette approche est déterminante pour la suite de toute la formation et l'ensemble de ses modules



### INTERVENTION PAR UN PRATICIEN PRAGMATIQUE

Un intervenant pragmatique et vulgarisateur disposant d'un capital en industrie (expérience) de plus de 20 ans de RETEX

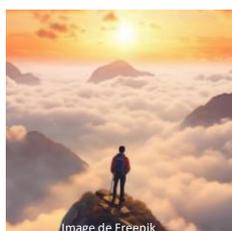


Image de Freepik

### APPRENTISSAGE RÉALISTE IMMERSIF DE HAUTE INTENSITÉ

Une approche andragogique où l'apprenant n'est pas un apprenant, mais il est directement en confrontation permanente avec sa posture de dirigeant en contexte réaliste de haute intensité (préparation mentale et dépassement de la zone de confort aux fins de prise de décision en contexte incertain, voire de gestion de crise)...



### UNE ACTION SOUS PLUSIEURS AGRÈMENTS

L'ensemble de la qualité de la prestation est portée en aggravation des agréments dont est titulaire LM Chênais, notamment les agréments du CNAPS ou encore la compétence de préventeur IPRP agréé par la DREETS



### UNE ENTREPRISE DE DEVOIRS AUX ENGAGEMENTS FORTS

la SAS Simul-Actum.fr est une société à mission qui l'engage avant tout dans ses devoirs et ses obligations de résultat en aggravation de ses agréments...



# LES CLEFS DE CE PROGRAMME

Cadre général et indicateurs de résultats.

## AF À PART ENTIÈRE

Action de Formation unique à part entière, générale ou avec personnalisation aux besoins d'un groupe, d'un organisme

## AF ECT

Action de Formation En Contexte de Travail. Tout en vous accompagnant sur votre projet de dirigeant de sécurité.

## MODULE AF

L'Action de Formation s'intègre comme un module de formation et d'unité de valeur dans une autre formation plus vaste

La convention précise chaque cas

## INFORMATION DU CADRE GÉNÉRALE

Qi01

### DURÉE DE LA FORMATION



2 jours haute intensité\*, Temps indicatif ajustable

\*objectif : coller aux réalités opérationnelles très denses d'un manager pour savoir le gérer...

### AUDITOIRE CIBLE (i1\*)



Cadre et aspirant encadrant nécessitant ces compétences à ce type de fonction

### NOMBRE D'APPRENANTS (i1\*)



Minimum : selon le programme  
Maximum : selon le programme

### PRÉREQUIS ADMISSION



Admissible à tous

### ACCESSIBILITÉ POUR TOUS



Oui à plus de 90%, à définir au cas par cas  
Dès à présent, nos documents s'avisent de répondre au RGAA 4.1

Qi26

### LIEU DE FORMATION



En centre de formation ou chez le bénéficiaire  
Action de Formation en Contexte de Travail

### TARIF D'INVESTISSEMENT



#### Sur devis

Tarif forfaitaire indicatif (hors frais de déplacement) pour plus de précision et selon les besoins, nous consulter.

**Demandez un devis.**

**Pour comprendre ce tarif, consultez le livret d'information Section « formation du prix »**

\*Font partie des critères de modalités d'accès

\*2 Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles

## INDICATEURS DE RÉSULTATS

Qi02

### TAUX DE RÉUSSITE

Nouveau  
Statistique indisponible

### TAUX DE SATISFACTION

Nouveau  
Statistique indisponible

### NOTRE CAPITAL RETEX DE PRATICIEN (RETEX : retour d'expérience)

Nous capitalisons le RETEX de plusieurs dizaines d'apprenants ayant eu le bénéfice de ce programme. Ce programme résulte de plus de 20 ans de RETEX en management des activités de sécurité, citons :

-la gestion d'entreprise de sécurité de plus de 150 agents aux 4 vents  
-la liquidation d'entreprise

-la direction de la sécurité de grands groupes incluant :

la mise à niveau de grand groupe dépassant plus de 3 000 collaborateurs

Les appels d'offres de prestation de sécurité



# MOYENS THOES MIS EN ŒUVRE

Moyens techniques, humains, organisationnels, économiques et stratégiques.

Qi12 / 17

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS STRATÉGIQUES



### Maîtriser ses fonctions et missions en matière de :

Savoir

- Culture générale et professionnelle
- Connaître et maîtriser son écosystème professionnel
- Connaître et maîtriser son écosystème de travail
- Disposer d'ouverture sur les activités connexes

### Savoir-faire technique, rhétorique et managérial

Un dirigeant ne peut pas tout savoir et maîtriser. Par contre, il doit savoir rechercher et exploiter les connaissances et compétences nécessaires à la réussite des missions confiées à son entreprise ou son service :

- Savoir s'adapter et maîtriser ses dossiers,
- Savoir faire preuve de gymnastique intellectuelle et consort
- Savoir-faire rhétorique, managérial, et d'intelligence situationnelle
- Savoir gérer et maîtriser la densité et le stress de sa fonction sous haute intensité sous notre contrôle.

Savoir-faire

Maîtriser le carré d'or :

1. Prestation : Maîtrise de la définition générale et particulière  
Approche processus
2. Satisfaction client : Maîtrise de la démarche qualité et les 3 besoins fondamentaux client
3. Formation du prix : Maîtrise du calcul du prix de vente conforme aux règles de l'art
4. Devoir de conseil : Les 4 niveaux de conseil  
Inclus : Le Rubik cube du management des risques

Savoir-être

### Adopter la posture adéquate :

Savoir être en bonne intelligence situationnelle, de posture de dirigeant, de pilotage et d'animation, d'assumer en toute circonstance (se départir des biais culturels de la posture scolaire avec la proportion à se défausser), de résilience.

## ÉVALUATION



Selon les évaluations de deux types

- Évaluation classique à partir de questionnaire et de cas concrets théoriques et pratiques
- Évaluation sur travaux pratiques de la conduite des ateliers (acte de dirigeant réel sous notre conduite),

l'aspirant est sanctionné d'un certificat de compétences si formation seule. Selon l'organisation si intégrée à un programme.

## MOYENS TECHNIQUES



- Salle adéquate ( dimension, lieu, accessibilité pour tous, dotation, etc.)
- Moyen de projection si possible
- Moyens informatiques individuels
- Outils et méthodologies, dont MRP (méthodes de résolutions de problème)

Qi19: Ressources documentaires pédagogiques,  
• Techniques, astuces et tours de main, dont les techniques de gestion de projet.

Etc.

## MOYENS HUMAINS



- Formateur qualifié en sécurité  
Voir la fiche interlocuteur intervenant
- Apprenants
- Parties prenantes

## MOYENS ORGANISATIONNELS



### Modalités et délais d'accès

Nous consulter,  
voir aussi le livret d'information

**Approche andragogique (méthodes) :**  
Andragogie interactive combinée, adaptée suivant l'auditoire (collectif et individuel).

**Nota bene, particularité andragogique :**  
**L'auditoire n'est pas considéré comme un stagiaire par le formateur, mais bien dans sa posture de cadre dirigeant faisant face aux parties prenantes :**

Relations fonctionnelles internes  
Relations fonctionnelles externes

Ceci participe aux objectifs opérationnels, le savoir-être en particulier.

### Moyens temporels :

Entre 2 journées de 7 heures et 5 journées selon le besoin et l'objectif.



# VOTRE INTERLOCUTEUR & INTERVENANT

référénts pédagogiques et administratifs.

Q i 09/18



## Louis-Marie Chênais

Expert en protection des entreprises et intelligence économique, cindynicien qualicien en management des risques, ERP, tertiaire et industrie

Président de la SAS Simul-Actum.fr, société à mission au capital de 3 000 €

Cabinet de conseils et d'études, activités spécialisées scientifiques et techniques.

Praticien noeud-roglogue pragmatique facilitant le management de prévention des risques et sécurité des personnes et des biens,

- Auditeur INHESJ-IHEMI 2020-2021

- Qualicien et auditeur certifié qualité

- Préventeur IPRP N°28/2020,

- Préventionniste SSIAP3,

- Préventeur, titulaire des agréments CNAPS

Agrément de dirigeant :

AGD-051-2028-01-04-20230027768

Agrément acteur de sécurité privée :

CAR-051-2027-12-20-2022 0027768

- Personne-ressource de la Gendarmerie Nationale en qualité de Lieutenant-Colonel Ad Honores de Réserve Citoyenne.

Nota Bene : Ces autorisations d'exercice ne confèrent aucune prérogative de puissance publique à l'entreprise ou aux personnes qui en bénéficient.

## CHAMPS DE COMPÉTENCES DE L'INTERVENANT MOE



Dans l'ordre de préséance, pour les principaux :

### Expertise du sujet :

- Formation initiale dans les années 90 de contre maître d'unité de production agroalimentaire artisanal. Qui est capable de gérer une entreprise est capable de gérer un service; l'inverse est bien plus incertain.

- Ancien chef de service ou de département de la sécurité d'organismes de toutes tailles et de toutes natures, manager de transition et chef d'entreprise depuis 1995.

Citons les bénéficiaires de la méthode; où elle a fait ses preuves:

- ✓ Manager de transition de haut niveau en situation critique au profit de plusieurs grands groupes
- ✓ Dernier directeur titulaire de la sécurité du groupe Bricorama
- ✓ Responsable sécurité hospitalier
- ✓ Directeur d'agence de sécurité Grand-Est et Hauts de France

Ceux ayant permis son émergence, sa genèse :

- ✓ Chef de rayon de la Grande Distribution
- ✓ Sous-officier de protection et de sécurité parachutiste

- Qualification en gestion d'entreprise et de service ayant contribué :

- ✓ Master 2 en protection des entreprises et intelligence économique, Auditeur INHESJ-IHEMI 2020-2021 (SN-PEIE)
- ✓ Master 1 QHSE
- ✓ APD ENSP titre de dirigeant de sécurité
- ✓ SSIAP3
- ✓ Brevet Pro Agroalimentaire

### Expertise andragogique :

- Qualification en management et andragogie depuis 1997, du fait de :

- ✓ La qualification de sous-officier de l'Armée de Terre (BMPE)
- ✓ SSIAP3 et 2.

- Expérience andragogique de plus de 25 ans

- ✓ Comme indépendant depuis 2021
- ✓ Via mes actes de management
- ✓ De missions connexes à toutes fonctions
- ✓ Instructeur militaire (période militaire de 1996 à 2003)
- ✓ Apprenti contre maître de l'artisanat agroalimentaire français en charge de la mise à niveau des collaborateurs (années 90)

## UNE DES VALEURS AJOUTÉES MAJEURES DE CE PROGRAMME :

La conduite de l'opération est réalisée par un préventeur IPRP permettant une intervention de prévention intégrée, notamment les 9 principes généraux de prévention, des principes internationaux. **La présente action peut donc être inscrite au DUERP au titre de l'EvRP et de la réduction des risques. (CQFD)**



# FORMATION

Acculturation en management  
des risques, de sécurité et QHSE



# SİMŪL-ACTUM

Facilitateur en management de  
prévention des risques et sécurité

## POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

Contactez-nous sans hésitation



[contact@simul-actum.fr](mailto:contact@simul-actum.fr)

07 87 87 89 51

Qi01

## S.A.S.U. SİMŪL-ACTUM.fr

**CABINET DE CONSEIL ET D'ÉTUDE CINDYNIQUE,**  
société à mission au capital de 3 000 €.

Activités spécialisées, scientifiques et techniques, services de conseil  
en sécurité, ingénierie et conseil technique.

### ORGANISME DE FORMATION

**Mentions légales NDA** (Numéro de déclaration d'activité)  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44510242051  
auprès du préfet de région GRAND EST

### Mentions légales de démarche qualité de l'entreprise

Audité par  
SGS ICS



**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories  
d'actions suivantes :

**ACTIONS DE FORMATION**

Le 10 novembre 2023



# POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

## Contactez-nous sans hésitation

**COMMENT CONSACRER PLUS DE TEMPS À VOTRE CŒUR DE MÉTIER ?**

VOUS ÊTES CHEF D'ENTREPRISE OU ANALOGUE ET VOUS VOUS DEMANDEZ COMMENT VOUS POUVEZ MIEUX VOUS CONSACRER À VOTRE CŒUR DE MÉTIER AU MAXIMUM MALGRÉ .....

<b>MAINTENANCE</b> SdF Système de maintenance	<b>TRAVAUX</b> AMoe-S Assistance à la maintenance	<b>RISQUES &amp; SM-R</b> Prévention / praticif Système de management des risques	<b>SÉCURITÉ-SÛRETÉ</b> Prévision / actif Management de la sécurité	<b>GESTION DE CRISE</b> Intervention / réactif Management de gestion de crise
---	---	---	--	---

UNE CONCEPTION DE VOLANT ACCESSIBLE À AU PLUS GRAND NOMBRE  
Droits de reproduction réservés. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la SA Simul-Actum est formellement interdite.  
Tous droits réservés. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la SA Simul-Actum est formellement interdite.

Consultez la vidéo de présentation de la SA Simul-Actum.fr .

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7132129911598637056>



**FORMATION**  
Acculturation et management des risques, de sécurité et CRISZ

**SIMULACTUM**  
Facilitateur en management de prévention des risques et sécurité

**LIVRET D'INFORMATION**  
Livret à destination de toutes les parties prenantes sur le cadre de déroulement de la prestation de formation

Parties prenantes, destinataires, bénéficiaires et apprenants :

- Prospect
- Client
- Donneur d'ordre, commanditaire, pilote, etc.
- Financiers
- Bénéficiaires et apprenants (livret d'accueil)
- Autorités publiques
- Organisme agréé de certification
- Etc.

**Simul-Actum Formation :**  
Ce livret d'information se consacre à toutes les parties prenantes dans le processus de façon de formation (avant, pendant, après).

Copyright © S.A.S.U. Simul-Actum.fr, cabinet de conseil et d'étude cindynique, société à mission au capital de 3 000 €  
activités spécialisées, scientifiques et techniques, services de conseil en sécurité, ingénierie et conseil technique, par Louis-Marie Chénais / 07 87 87 89 51 / Simul-Actum.fr

**TROPHÉES SÉCURITÉ**  
LAURÉAT ORNATE 2023

**LOUIS-MARIE CHÉNAIS**  
EXPERT EN PROTECTION DES ENTREPRISES\*  
des systèmes de management des risques de la sécurité des personnes et des biens et intelligence économique

Mémoire technique général et mini bio curriculum vitae

<b>MAINTENANCE</b> SdF Système de maintenance	<b>TRAVAUX</b> AMoe-S Assistance à la maintenance	<b>RISQUES &amp; SM-R</b> Prévention / praticif Système de management des risques	<b>SÉCURITÉ-SÛRETÉ</b> Prévision / actif Management de la sécurité	<b>GESTION DE CRISE</b> Intervention / réactif Management de gestion de crise
---	---	---	--	---

Version édition : 30/06/2024 \*Tous droits réservés

Consultez le livret d'information et d'accueil, vous trouverez de très nombreuses informations sur la démarche qualité de nos formations.

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7132129911598637056>



Consultez le fascicule CV mini bio, vous trouverez de très nombreuses informations sur le profil de votre intervenant et interlocuteur.

[https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais\\_20240621bchenais-louis-marie-carrousel-cv-mini-bio-activity-7210669045799383040-qV8r?utm\\_source=share&utm\\_medium=member\\_desktop](https://www.linkedin.com/posts/louis-marie-chenais_20240621bchenais-louis-marie-carrousel-cv-mini-bio-activity-7210669045799383040-qV8r?utm_source=share&utm_medium=member_desktop)





# SİMŪL-ACTUM

*Facilitateur en management de  
prévention des risques et sécurité*

*Par Louis-Marie Chénais,  
Cindynicien expert en protection des entreprises*

**MERCI DE VOTRE ATTENTION  
POUR VOUS SERVIR**



copyright par Louis-Marie Chénais, cindynicien expert\* en protection des entreprises