

Interview

Gaël Marchand

Propos recueillis par Sarah Braun

M



Monsieur Marchand, après presque une décennie à la tête de la sécurité monde de Louis Vuitton, vous choisissez aujourd’hui de créer Add Lumen. Qu’est-ce qui vous a poussé à franchir ce cap ?

Il s’agit avant tout d’un mouvement naturel ; et non d’une rupture : j’ai toujours été guidé par une quête de sens et de maîtrise de mon parcours. Add Lumen s’inscrit comme la suite logique d’un itinéraire marqué par l’engagement, l’analyse, et l’exigence. C’est l’envie de mettre à disposition, au-delà d’un seul groupe, des convictions forgées au fil des années dans des environnements complexes, et d’offrir un accompagnement discret, stratégique, fondé sur une solide expérience de terrain.

Vous avez un parcours pluriel et atypique, entre gendarmerie, institutions internationales, entreprise publique et secteur du luxe.

Que reprenez-vous de ce chemin ?

J’ai appris à évoluer dans des contextes mouvants. J’ai commandé des unités, piloté des crises, travaillé à l’international. J’ai aussi enseigné, accompagné, écouté. À travers ces expériences, une constante : la sécurité n’est pas une fin ; elle est un moyen. Un moyen de protéger l’humain, de préserver la continuité, de garantir la confiance. Chez Louis Vuitton, j’ai pu concrétiser cette vision en incarnant une fonction stratégique. À présent, avec Add Lumen, je veux transmettre cette capacité à anticiper, à rassurer, à éclairer la décision des dirigeants.

Add Lumen a pour vocation d’accompagner des sociétés dans des missions de conseil et d’accompagnement en sécurité : comment définiriez-vous plus précisément votre approche ?

Notre vocation première, c’est de préserver la désirabilité des marques. Dans le luxe comme ailleurs, la réputation est un actif stratégique. Ce que nous protégeons, ce ne sont pas seulement des biens ou des personnes, c’est une chaîne de valeur, un capital d’image, de confiance, d’émotion. Toute notre action est structurée autour de cette idée : être les gardiens silencieux de ce qui fait la valeur d’une maison.

Vous avez évoqué à plusieurs reprises vos convictions. Quelles sont-elles ?

La fonction essentielle de la sécurité est de rassurer : incarner une présence forte, poser un cadre, apaiser et soutenir nos clients. Ensuite, c’est aider à garder un cap. Nous intervenons là où les entreprises sont bousculées, dans des moments d’incertitude. Le contexte actuel – géopolitique, technologique, économique – est compliqué parce qu’incertain – rien n’est pire que l’incertitude – ; aussi cela nécessite des repères. Nous apportons cette capacité d’anticipation, d’analyse, de recul. Enfin, nous ne croyons pas aux modèles figés. Add Lumen est fondé sur la souplesse et l’adaptation : chaque mission sera élaborée sur-mesure, en fonction du profil de notre client, de ses besoins et de ses attentes.

«La fonction essentielle de la sécurité est de rassurer : être là, poser un cadre, apaiser.»

En quoi votre cabinet se distingue-t-il dans le paysage de la sécurité privée ?

Par la qualité premium de ses ressources – des profils expérimentés, triés sur le volet – et par son positionnement. Nous n’intervenons que là où nous avons une vraie valeur ajoutée. Notre modèle repose sur la discrétion, la confidentialité, et un très haut niveau d’exigence. Notre croissance repose sur la confiance et le bouche-à-oreille. Le luxe a ses propres codes. Nous en comprenons les logiques, les exigences et les vulnérabilités. Tout cela fait notre singularité.

Comment structurez-vous votre offre aujourd’hui ?

Notre vision se déploie autour de trois piliers. Tout d’abord, il s’agit d’un accompagnement stratégique du dirigeant, notamment à travers la conception ou la refonte de dispositifs de sécurité. Des dispositifs pensés comme des leviers stratégiques – et non simplement techniques – quelle que soit la situation, y compris en période de crise. Ensuite, notre action de se situe dans la gestion sécurisée de projets événementiels, avec une expertise éprouvée sur des opérations complexes, parfois à très haute visibilité. Enfin, la maîtrise des risques au sens large qu’ils soient humains, organisationnels, environnementaux ou réputationnels. Nous accompagnons aussi les entreprises dans leurs réflexions sur la géopolitique, la cyberdéfense ou encore l’impact des nouvelles technologies.

La discrétion semble être une valeur centrale de votre méthode. Pourquoi ?

Parce qu’elle est indispensable. Dans notre métier, si l’on parle de nous, c’est que nous avons échoué. Add Lumen n’existe que pour éclairer ses clients. Notre rôle est de travailler dans l’ombre, d’anticiper pour eux, de les protéger sans jamais prendre leur place. Nous sommes des hommes et des femmes de l’ombre, au service de la lumière.

À terme, comment imaginez-vous le développement d’Add Lumen ?

Je souhaite inscrire notre action dans le temps long, en élargissant notre champ d’action à d’autres secteurs pour lesquels la réputation est clé : la banque, la santé, ou encore la tech. Dans le secteur de l’assurance, notre ambition dépasse la simple relation prestataire/client : nous souhaitons construire un véritable partenariat, pour imaginer ensemble de nouveaux concepts de sécurité. Le développement international est également une ambition, notamment en Europe du Nord et en Amérique du Nord, où la vision européenne peut apporter une lecture singulière des enjeux de sécurité globale. Quoi qu’il advienne, notre boussole restera la même : préserver ce qui fait la valeur de nos clients.

Un mot pour conclure ?

Add Lumen ne cherche pas à briller. Notre mission est d’aider ceux qui brillent à continuer à le faire – durablement, sereinement, discrètement. ■

Add Lumen