
Votre DAF a raison de refuser votre budget sécurité.

Ce qu'une direction financière achète, et pourquoi votre dossier n'en fait pas partie.

FORMAT

Livre blanc
Lecture 20 minutes

POUR QUI

Responsables prévention des pertes et sûreté,
directions d'exploitation, directions financières.

INCLUS

Autodiagnostic
en 10 questions

En deux minutes.

Votre demande était justifiée. Les vols augmentent, les équipes s'épuisent, le matériel vieillit. Et pourtant, la réponse est revenue : « pas cette année ».

Votre DAF n'est pas contre la sécurité. Il est contre les dépenses qu'il ne sait pas comparer aux autres. Face à un projet commercial chiffré au retour sur investissement, une demande de moyens sans chiffre perd à chaque fois.

Ce cahier vous explique ce qu'il voit quand il lit votre dossier. Il ne remplace pas la construction du dossier lui-même.

1 € → ?

Un euro de perte se rachète par du chiffre d'affaires. À 3 % de marge nette, il en faut environ 33 € pour retrouver le même résultat. Exemple illustratif.

Calcul illustratif

1,6 %

du chiffre d'affaires : démarque moyenne déclarée par les enseignes américaines en 2022. Rapporté à votre activité, ce taux devient un montant.

Source : NRF, NRSS 2023

5 %

du chiffre d'affaires : part que perd chaque année une organisation type du fait de la fraude interne, selon l'estimation de l'ACFE.

Source : ACFE, Report to the Nations 2024

CE CAHIER EST POUR VOUS SI

- ☐ Votre dernière demande budgétaire a été refusée, réduite ou reportée.
- ☐ Votre budget est reconduit chaque année sans que personne ne demande ce qu'il rapporte.
- ☐ Vous parlez de vols et d'incidents ; votre direction parle de marge et de résultat.

CE QUE CE CAHIER N'EST PAS

Un mode d'emploi.

Un modèle de retour sur investissement ni une trame de dossier. Le chiffrage et la soutenance se construisent sur vos chiffres, en formation ou en accompagnement.

Cinq idées reçues qui coûtent cher.

ON ENTEND

01 « Le risque est évident, le budget devrait suivre. »

EN RÉALITÉ

Un risque non chiffré n'est pas un argument financier. Il est mis en balance avec des projets qui, eux, annoncent un rendement.

02 « Il faut montrer le nombre d'incidents. »

EN RÉALITÉ

Le volume d'incidents prouve l'activité, pas la valeur. Une direction achète une réduction de perte, pas un compteur.

03 « Moins de démarque, c'est le résultat de la sécurité. »

EN RÉALITÉ

Si vous ne pouvez pas isoler l'effet de votre action, quelqu'un d'autre s'en attribuera le mérite, et vous garderez le coût.

04 « Un devis de fournisseur suffit à justifier le besoin. »

EN RÉALITÉ

Un devis justifie un prix. Il ne justifie ni le besoin, ni la priorité, ni l'alternative moins chère.

05 « Le DAF ne comprend pas notre métier. »

EN RÉALITÉ

Il n'a pas à le comprendre. C'est au dossier de traduire le métier dans sa langue : coût, gain, délai de récupération, risque.

Ce qu'il faut avoir en tête.

CE QUE LIT UNE DIRECTION FINANCIÈRE

01	→ 02	→ 03	→ 04
Le problème en euros Combien perd-on aujourd'hui, et sur quelle base ?	Le gain attendu Quelle part de cette perte la mesure supprime-t-elle ?	Le délai de récupération En combien de mois l'investissement est-il remboursé ?	Le risque d'erreur Que se passe-t-il si l'hypothèse est fausse ?

01

Un budget de sécurité est un investissement comme un autre

Il entre en concurrence avec l'ouverture d'un magasin, une campagne marketing ou un nouvel outil. Il est jugé avec les mêmes critères. Tant qu'il est présenté comme une charge incompressible, il est traité comme une charge à comprimer.

02

La perte doit être convertie en chiffre d'affaires

Une perte de marchandise se compare mal à un investissement. Le même montant, converti en chiffre d'affaires qu'il faudrait réaliser pour le compenser, devient immédiatement lisible. C'est la première traduction attendue.

03

Une hypothèse assumée vaut mieux qu'un chiffre parfait

Personne ne connaît exactement l'effet futur d'une mesure. Une direction financière accepte l'incertitude si elle est explicite : une hypothèse prudente, une hypothèse centrale, une hypothèse haute. Elle refuse un chiffre unique qui paraît trop beau.

04

L'alternative fait partie du dossier

Ne rien faire a un coût. Faire moins cher aussi. Un dossier qui ne présente qu'une option est perçu comme une demande, pas comme une recommandation.

05

Le suivi conditionne le budget suivant

Le dossier de cette année prépare celui de l'an prochain. Si vous ne mesurez pas l'effet de ce qui a été accordé, vous redemanderez sans preuve. C'est le cercle qui fait perdre les budgets de prévention.

06

Les mots comptent

Sûreté, sécurité, prévention des pertes : pour une direction, ces termes désignent souvent une seule ligne de coût. Parler de marge protégée, de chiffre d'affaires préservé et de risque évité change la catégorie du sujet.

Dix questions.

Répondez honnêtement.

Cochez oui ou non pour chaque question. Un « je ne sais pas » compte comme un non : ne pas savoir est déjà une réponse.

	QUESTION	OUI	NON
01	Votre perte annuelle est-elle chiffrée en euros, et pas seulement en pourcentage ?	☐	☐
02	Savez-vous la convertir en chiffre d'affaires équivalent avec la marge réelle de votre entreprise ?	☐	☐
03	Votre dernière demande indiquait-elle un délai de récupération de l'investissement ?	☐	☐
04	Présentiez-vous au moins deux scénarios, avec des hypothèses explicites ?	☐	☐
05	Une alternative moins coûteuse figurait-elle dans le dossier, avec ses limites ?	☐	☐
06	L'effet de votre dernier investissement a-t-il été mesuré et présenté à la direction ?	☐	☐
07	Connaissez-vous les critères avec lesquels votre direction financière compare les projets ?	☐	☐
08	Votre dossier a-t-il été relu par quelqu'un de la direction financière avant d'être présenté ?	☐	☐
09	Pouvez-vous expliquer votre demande en trois chiffres et en moins de deux minutes ?	☐	☐
10	Votre budget actuel est-il ventilé par objectif (réduction de perte, conformité, sécurité des personnes) ?	☐	☐

Votre nombre de « non »

Reportez-le page suivante pour lire votre résultat.

Ce que dit votre score.

0 à 2 « non »

Vous parlez finance

Votre dossier a la forme attendue. L'enjeu est la qualité de vos hypothèses et la preuve de vos résultats passés.

3 à 6 « non »

Vous parlez métier

Le besoin est réel mais il arrive dans une langue que la direction ne lit pas. C'est la cause la plus fréquente des refus.

7 à 10 « non »

Vous demandez

Votre budget dépend aujourd'hui de la bonne volonté de votre direction, pas de la valeur de votre fonction. C'est réversible, mais pas tout seul.

LA SUITE

Ce cahier vous a
montré **quoi**
regarder.
Le **comment**
s'apprend.

Voici les compétences qu'il faut maîtriser pour passer du constat à l'action. Aucune ne s'improvise, et aucune ne tient dans un livre blanc.

LES COMPÉTENCES À MAÎTRISER

- 01 Chiffrer une perte à partir de sources défendables
- 02 La convertir en chiffre d'affaires équivalent
- 03 Construire trois scénarios et assumer leurs hypothèses
- 04 Calculer un délai de récupération et une sensibilité
- 05 Anticiper les objections d'une direction financière
- 06 Mesurer après coup ce que l'investissement a produit

Passer du constat à l'action.

FORMATION

MOD-02 Vendre son budget de prévention

Une journée pour construire et soutenir votre propre dossier.

CURSUS

LPE-1 Loss Prevention Expert, niveau 1

Budget, prestataires et reporting : le métier de manager de la fonction.

ACCOMPAGNEMENT

Praevios Expertise · optimisation des coûts

Un regard externe sur votre dossier avant le comité.

SOURCES

1. National Retail Federation, National Retail Security Survey 2023 (exercice 2022, 177 enseignes, États-Unis).
2. Association of Certified Fraud Examiners, Occupational Fraud 2024 : A Report to the Nations (1 921 cas, 138 pays).

Les chiffres cités proviennent des sources ci-dessus. Les études étrangères donnent des ordres de grandeur, pas votre situation : seule l'analyse de vos propres données la mesure.

PROCHAINE ÉTAPE

Un premier regard sur vos chiffres, offert.

Environ une heure, à distance ou sur site. Nous regardons votre situation avec vous, et nous vous disons honnêtement si nous pouvons vous aider.

TÉLÉPHONE

01 84 80 35 77

E - MAIL

contact@praevios.com

ADRESSE

1560 route de 40 Sous, 78630 Orgeval