
Vous payez des heures de présence. Personne ne vous vend de la protection.

Les zones floues d'un contrat de sécurité, et les signes d'une prestation que personne ne pilote.

FORMAT

Livre blanc
Lecture 20 minutes

POUR QUI

Acheteurs, directions d'exploitation, responsables de site, responsables sûreté.

INCLUS

Autodiagnostic
en 10 questions

En deux minutes.

Votre facture de sécurité est l'une des plus lourdes de vos frais d'exploitation. Elle se lit en heures, en postes et en taux horaire.

Elle ne dit rien de ce que ces heures ont empêché. Et c'est logique : votre contrat ne le demande pas.

Ce cahier ne vous dira pas comment rédiger votre prochain cahier des charges. Il vous montrera ce que l'actuel ne vous garantit pas.

5 000 €

HT : au-delà de ce montant, le donneur d'ordre doit vérifier la régularité sociale de son prestataire, puis tous les six mois.

Source : Code du travail, L8222-1

Livre VI

du code de la sécurité intérieure : l'activité privée de sécurité est réglementée, contrôlée par le CNAPS, et exige une carte professionnelle pour chaque agent.

Source : Code de la sécurité intérieure

2021

La loi pour une sécurité globale a encadré la sous-traitance en cascade dans la sécurité privée. Savez-vous qui est réellement sur votre site ?

Source : Loi du 25 mai 2021

CE CAHIER EST POUR VOUS SI

- ☐ Votre contrat décrit des moyens (heures, postes) et aucun résultat.
- ☐ Vous ne savez pas qui est l'agent présent ce soir, ni s'il a été formé à votre site.
- ☐ Vous changez de prestataire tous les trois ans, sans que la qualité ne change.

CE QUE CE CAHIER N'EST PAS

Un mode d'emploi.

Un modèle de contrat, de consignes ou d'indicateurs. Ils se construisent pour votre site, en formation ou lors d'un audit de prestataire.

Cinq idées reçues qui coûtent cher.

ON ENTEND

01 « Le moins cher l'emporte, la prestation est la même partout. »

EN RÉALITÉ

Un prix anormalement bas se paie ailleurs : rotation des agents, formation absente, encadrement inexistant, sous-traitance non maîtrisée.

02 « La présence d'un agent dissuade. »

EN RÉALITÉ

La présence dissuade ce qu'elle voit. Un agent sans consigne précise, sans objectif et sans contrôle devient un élément de décor.

03 « La main courante prouve que le travail est fait. »

EN RÉALITÉ

Elle prouve que quelqu'un a écrit. Sans lecture, sans contrôle croisé et sans exploitation, elle ne prouve rien.

04 « Le prestataire est responsable de la qualité. »

EN RÉALITÉ

Il est responsable de ce que vous avez écrit dans le contrat. Ce que vous n'avez pas demandé, il n'a aucune raison de le fournir.

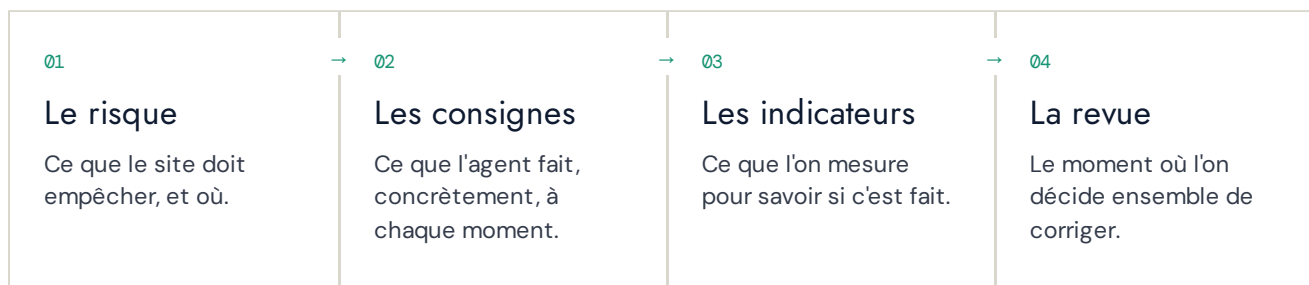
05 « Changer de prestataire règle le problème. »

EN RÉALITÉ

Sans changement de contrat, de consignes et de pilotage, le nouveau prestataire reproduit le même service à un prix différent.

Ce qu'il faut avoir en tête.

CE QU'UN CONTRAT DEVRAIT RELIER



01

Un contrat de moyens ne protège que la facture

La plupart des contrats décrivent un volume d'heures et un nombre de postes. Ils sont faciles à facturer et impossibles à évaluer. Le prestataire respecte son engagement dès que quelqu'un est présent, quel que soit le résultat.

02

Les consignes de site sont le vrai contrat

C'est le document que l'agent lit, ou ne lit pas. Trop générales, elles laissent l'agent improviser ; trop longues, elles ne sont jamais ouvertes. Leur qualité décide davantage de la prestation que le choix du prestataire.

03

Le donneur d'ordre a des obligations

Vous devez vérifier la régularité sociale de votre prestataire et vous assurer que l'activité est exercée dans le cadre légal. Un défaut de vigilance peut engager votre responsabilité, y compris pour ce que fait un sous-traitant que vous n'avez pas choisi.

04

La rotation des agents est un coût caché

Un agent qui change chaque semaine ne connaît ni le site, ni les équipes, ni les zones sensibles. Le taux de rotation n'apparaît sur aucune facture ; il apparaît dans les incidents.

05

Sans indicateur, pas de pilotage

Ronde effectuée, alarme levée dans le délai, incident traité, consigne respectée : tant qu'aucun de ces éléments n'est mesuré, la prestation ne peut ni être félicitée, ni corrigée, ni pénalisée.

06

La revue de prestation est un outil de négociation

Une revue régulière, préparée et écrite transforme la relation. Elle fait apparaître les écarts avant qu'ils deviennent des litiges et donne des arguments au moment de renégocier.

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 contrat contient-il au moins un engagement de résultat, et pas seulement de moyens ?	☐	☐
02 Disposez-vous de consignes de site écrites, à jour, propres à chacun de vos sites ?	☐	☐
03 Savez-vous si votre prestataire sous-traite tout ou partie de la prestation, et à qui ?	☐	☐
04 Vérifiez-vous tous les six mois les attestations sociales exigées du prestataire ?	☐	☐
05 Les cartes professionnelles des agents présents sur votre site sont-elles vérifiées ?	☐	☐
06 Connaissez-vous le taux de rotation des agents affectés à votre site ?	☐	☐
07 Existe-t-il des indicateurs de prestation, mesurés et partagés chaque mois ?	☐	☐
08 Une revue de prestation formelle a-t-elle lieu au moins une fois par trimestre ?	☐	☐
09 Les mains courantes sont-elles lues et exploitées par quelqu'un chez vous ?	☐	☐
10 Votre contrat prévoit-il des pénalités applicables, et en avez-vous déjà appliqué ?	☐	☐

Votre nombre de « non »

Reportez-le page suivante pour lire votre résultat.

Ce que dit votre score.

0 à 2 « non »

Vous pilotez votre prestataire

La relation est contractualisée et suivie.
L'enjeu est de faire évoluer la prestation vers le résultat plutôt que vers la présence.

3 à 6 « non »

Vous achetez des heures

La prestation existe mais personne ne sait ce qu'elle produit. C'est là que les économies et les gains de qualité sont les plus rapides.

7 à 10 « non »

Vous êtes exposé

Vous ne savez ni ce que vous achetez, ni qui intervient chez vous. Le risque n'est pas seulement opérationnel : il est aussi juridique.

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 Lire un contrat de sécurité et en repérer les zones floues
- 02 Rédiger des consignes de site exploitables et contrôlables
- 03 Construire des indicateurs de prestation utiles
- 04 Exercer les obligations de vigilance du donneur d'ordre
- 05 Conduire une revue de prestation et traiter un manquement
- 06 Préparer un appel d'offres qui compare des offres comparables

Passer du constat à l'action.

FORMATION

MOD-03 Manager un prestataire de sécurité
· **MOD-04 Construire un appel d'offres sécurité**

Deux journées pour reprendre la main.

AUDIT

Praevios Expertise · audit de prestataire de sécurité

Ce que votre prestataire fait réellement, comparé à ce que vous payez.

EXÉCUTION

Pilotage par un consultant Praevios

Praevios peut piloter votre prestataire actuel, ou s'appuyer sur ses partenaires d'exécution.

SOURCES

1. Code du travail, articles L1222-4, L1332-2, L1332-4, L8222-1 et D8222-5.
2. Code de la sécurité intérieure, article L613-2 et livre VI.
3. Loi n° 2021-646 du 25 mai 2021 pour une sécurité globale préservant les libertés.

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