

DEUX MOTS DE SECURITE DU TRAVAIL

La lettre d'information d'  **ACOSSET**

Mai 2017

LA PREVENTION, C'EST RENTABLE !

Plusieurs études d'entreprise de différents pays le démontrent et ce, quel que soit le secteur d'activité : la prévention, c'est rentable.

S'il était encore besoin de donner un argument pour motiver la mise en œuvre d'une démarche de prévention qui se donne les moyens de réussir, le voici : **chaque euro investit en rapporte entre 1,20 et 2,20**. Dans un monde où le pouvoir des chiffres et des indicateurs va croissant, où toutes les fonctions de l'entreprise sont obligées de justifier de leur efficacité et de leur efficience, du bon usage des budgets qui leurs sont confiés, ainsi que de leur valeur ajoutée et retour sur investissement, voici une bonne nouvelle – qui n'est toutefois pas une découverte pour les acteurs de la santé-sécurité au travail : la prévention est rentable.

Il est établi depuis longtemps que la « non sécurité » a un coût pour l'entreprise, coût direct via les sommes versées aux organismes de sécurité sociale (AT-MP) et coût indirect, plus difficile à chiffrer du fait de l'éclatement des sources de coût (temps perdu pour la marche normale de l'entreprise, coût d'embauche d'un remplaçant, casse matérielle, altération de l'image de marque, procédures judiciaires, baisse de motivation, etc.).

On estime néanmoins que le coût indirect est équivalent à 2 à 5 fois le coût direct... On le savait : l'absence de prévention coûte cher aux individus et à leurs proches, aux collectifs de travail, à l'entreprise et à la société.

Mais ce que l'on avait du mal à estimer, c'est l'intérêt de la prévention pour le porte-monnaie de l'entreprise. Celle-ci est encore trop souvent vécue comme une « charge » imposée par le respect d'obligations réglementaires. Mais ce que montrent plusieurs récentes études de cas d'entreprise, c'est que les sommes alimentant le programme annuel de prévention ne font pas qu'éviter les accidents : elles « rapportent » de l'argent. **Il est démontré scientifiquement que la prévention n'est pas une « charge » mais un « investissement ». Un bon placement en quelque sorte.**

L'étude (1), qui porte plus spécifiquement sur les petites et moyennes entreprises (2), s'est appuyée sur une revue de l'ensemble des études scientifiques ayant été réalisée sur le sujet.

91 études analysées de cas d'entreprise ont été identifiées (dont 50 aux USA, 14 au Canada et 19 Europe) et complétées par 56 évaluations réalisées dans des entreprises européennes – à cela s'ajoute 13 nouvelles études réalisées pour l'occasion.

Les secteurs et activités représentés sont variés : santé, industrie, logistique, transport, administration publique, mine, BTP, grande distribution, etc.

La plupart des cas identifiés ont montré une rentabilité, une rentabilité positive – et les cas non rentables à court terme le devenaient après 5 ans.

Une étude de cas d'une chaîne de boulangerie Allemande (Steiskal) montre qu'un programme de prévention du risque routier lors des livraisons peut être extrêmement rentable : la formation renforcée des conducteurs à la sécurité routière, ainsi qu'une nouvelle version des consignes sur le transport sécuritaire a permis de faire diminuer les accidents de 35%, puis de 67% les deux premières années et, les deux années suivantes, aucun accident n'a été à déplorer.

Sur la période de 4 ans, le retour sur investissement a été de... 59,10 euros pour 1 euro investi !

Dans ce cas comme dans les autres, les bénéfices engendrés par les actions de prévention sont liés à ces retombées directes et indirectes, notamment :

- Amélioration de la productivité ;
- Amélioration de la qualité des produits et services ;
- Amélioration du bien-être, de la satisfaction au travail et du climat de travail ;
- Baisse des cotisations AT/MP ;
- Amélioration de l'image de l'entreprise ;
- Amélioration de la capacité d'innovation.

Mais encore faut-il bien utiliser l'argent consacré à la prévention. Pour obtenir un retour sur investissement, il faut une démarche de prévention ambitieuse, à la hauteur des défis de l'entreprise, soucieuse des risques du travail réel et animée par une équipe de salariés formés et pluridisciplinaires.

En outre, l'étude met en évidence les principes suivants :

- Les démarches de prévention globales sont plus rentables que les projets ciblés ;
- Les actions de formation, d'ergonomie et de transformation de l'organisation sont plus rentables que des changements techniques (comme de nouveaux équipements) ;
- L'implication directe des travailleurs dans le choix des actions à mettre en œuvre est payante (une meilleure rentabilité des actions entreprises).

On peut regretter d'avoir attendu si longtemps pour confirmer scientifiquement ce que la plupart des acteurs spécialisés savaient empiriquement depuis longtemps. De plus, ces études, toutes utiles qu'elles sont, ne seront sans doute pas suffisantes pour convaincre les plus sceptiques (qui contesteront, par exemple, leur neutralité ou encore les modalités de calcul).

Il faudra encore attendre pour que toutes et tous considèrent enfin la qualité de vie au travail comme la source d'un avantage stratégique... le sujet d'une prochaine étude ?

-
- (1) <https://osha.europa.eu/en/tools-and-publications/publications/reports/the-business-case-for-safety-and-health-cost-benefit-analyses-of-interventions-in-small-and-medium-sized-enterprises#page=86>
- (2) Entreprises à l'effectif inférieur à 250 salariés, soit 99,8 % des entreprises en Europe et couvrant plus de deux tiers des salariés européens