



PM CLEANING

Nettoyage professionnel B2B

Changer de prestataire sans interruption

La méthode PM Cleaning pour basculer vos locaux sereinement.

1 à 3

mois de préavis

la réalité des contrats

1

interlocuteur

unique pour toute la transition

0

interruption

continuité garantie sur site

Pourquoi une transition se passe mal

Beaucoup d'entreprises hésitent à changer de prestataire de nettoyage - même quand le service est insatisfaisant. La raison n'est pas la fidélité : c'est la peur du chaos. Dans la plupart des cas, cette peur est justifiée - parce que la transition est traitée comme un simple remplacement, pas comme un projet.

Trois causes d'échec

● **Aucun relevé préalable**

Le nouveau prestataire démarre sans cartographie réelle du site. Il découvre les zones jour après jour. Résultat : zones oubliées, protocoles improvisés.

● **Équipe pas briefée**

L'équipe terrain arrive sans consignes écrites. Chaque passage est une improvisation. Le client remonte les mêmes problèmes semaine après semaine.

● **Pas de boucle qualité**

Personne ne vérifie la conformité dans les premières semaines. Les écarts s'installent. À la fin du premier mois, il est trop tard pour corriger proprement.

LA RÉPONSE PM CLEANING

Nous traitons la transition comme un projet. Relevé d'abord, briefing ensuite, démarrage après préparation. Un interlocuteur unique vous accompagne de la visite technique au bilan du premier mois. Vous ne découvrez jamais un problème après coup : nous l'identifions avant qu'il arrive.

Les 5 phases d'une transition réussie

Une transition de prestataire de nettoyage s'étale typiquement sur 1 à 3 mois - la durée réelle dépend du préavis contractuel de votre prestataire actuel. Voici les phases à enchaîner, dans l'ordre.

1

PHASE 1 **Formaliser le départ officiellement**

Envoyez la lettre de préavis à votre prestataire actuel conformément à votre contrat, immédiatement. Le préavis ne court que quand la notification formelle est reçue. N'attendez pas d'être 'complètement prêt' - formaliser la sortie est l'étape qui déclenche tout le reste.

2

PHASE 2 **Visite technique PM + offre**

Relevé complet sur site : zones, surfaces, contraintes d'accès, revêtements, fréquences souhaitées. 45 à 60 minutes. Nous remettons le forfait et le cadre de checklist personnalisé. Sans engagement.

3

PHASE 3 **Choix stratégique du basculement**

Deux options selon votre situation (détaillées page suivante) : overlap court avec le prestataire actuel, ou sortie anticipée négociée à l'amiable. Le choix dépend du niveau de fiabilité du prestataire actuel.

4

PHASE 4 **Briefing équipe PM + démarrage**

Formation de l'équipe terrain sur votre site spécifique : zones prioritaires, protocoles, consignes. Premier passage avec présence du responsable des opérations. Ajustements en direct si nécessaire.

5

PHASE 5 **Point qualité après 1 mois**

Revue complète avec vous à la fin du premier mois de service. Ajustements sur zones, fréquences, protocoles si nécessaire. La checklist passe en mode de routine.

Deux stratégies pour sécuriser le basculement

L'objectif est simple : pas d'interruption de service, pas de zone oubliée pendant la bascule. Selon le niveau de fiabilité de votre prestataire actuel, une stratégie est plus sûre que l'autre.

Option A - Overlap

PM commence avant la fin du prestataire actuel

QUAND :

Prestataire actuel fiable, site critique, zéro tolérance pour une zone oubliée pendant la bascule.

COMMENT :

PM démarre 1 à 2 semaines avant la fin du préavis en cours. Les deux équipes se croisent brièvement. Coût : légèrement plus élevé sur la période d'overlap. Bénéfice : risque nul.

Option B - Sortie anticipée

Prestataire actuel libéré plus tôt à l'amiable

QUAND :

Prestataire actuel déjà désengagé, qualité qui se dégrade pendant le préavis, risque que le travail ne soit plus fait correctement jusqu'à la fin.

COMMENT :

Négociez une fin anticipée à l'amiable, sans frais. PM prend le relais immédiatement. Mieux vaut un départ anticipé proprement géré qu'un préavis terminé dans la dégradation.

NÉGOCIER LA SORTIE ANTICIPÉE À L'AMIABLE

Appelez votre prestataire actuel dans un esprit de bonne foi. Exposez que vous avez fait un choix et que vous souhaitez que la fin du contrat se passe proprement - pour les deux parties. La plupart des prestataires acceptent une sortie anticipée sans frais quand la relation est déjà dégradée : ils évitent le coût de maintenir une équipe sur un site perdu, vous évitez 1 à 2 mois supplémentaires de qualité dégradée. Faites formaliser l'accord par email avec la date effective de fin.

Ce qui vous protège

Au-delà de la méthode, des garanties cadrent la relation. Elles sont contractualisées, pas verbales.

Fenêtre de réclamation 48h

Toute réserve sur une prestation est traitée dans les 48h. Cadre précisé dans nos CGV (délai de réclamation contractuel).

Interlocuteur unique

Un seul contact côté PM Cleaning pour toute la transition et la vie du contrat. Pas de transfert d'appel, pas d'intermédiaire.

Forfait sans surprise

Le prix est fixé au mois. Les interventions ponctuelles (panneaux solaires, vitrages façade, fin de chantier) sont facturées séparément sur devis validé avant exécution.

Équipe stable

Nous limitons la rotation sur votre site. En cas de changement, le nouvel équipier est briefé sur votre checklist avant sa première intervention.

Réversibilité

Si vous décidez de partir, nous restituons les accès, documents et checklist sans friction. Pas de clause de rétention cachée.



PM CLEANING - MEMBRE ISSA EMEA

PM Cleaning est membre d'ISSA EMEA, la fédération européenne de l'industrie du nettoyage. Cette affiliation donne accès au référentiel CIMS (Cleaning Industry Management Standard) qui structure notre méthode de transition.

Planifiez une visite technique

45 à 60 minutes sur site. Relevé complet, forfait chiffré, cadre de checklist personnalisé. Sans engagement.

pmcleaning.be/estimation/

WhatsApp : +32 493 63 61 53