

LA PROBLEMATIQUE DU DEVIS...



- **Vous savez quels matériaux et quel nombre d'heures de travail sont nécessaires à la réalisation d'une commande.**
- **Vous pouvez connaître auprès de vos fournisseurs le prix des matériaux ou matières premières qui seront consommés.**

LA PROBLEMATIQUE DU DEVIS...



MAIS...

- **Combien devez-vous revendre ces matériaux et ces heures pour assurer un résultat à votre entreprise ?**
- **Jusqu'ou pouvez-vous négocier si vous êtes en concurrence ?**

LA PROBLEMATIQUE DU DEVIS...



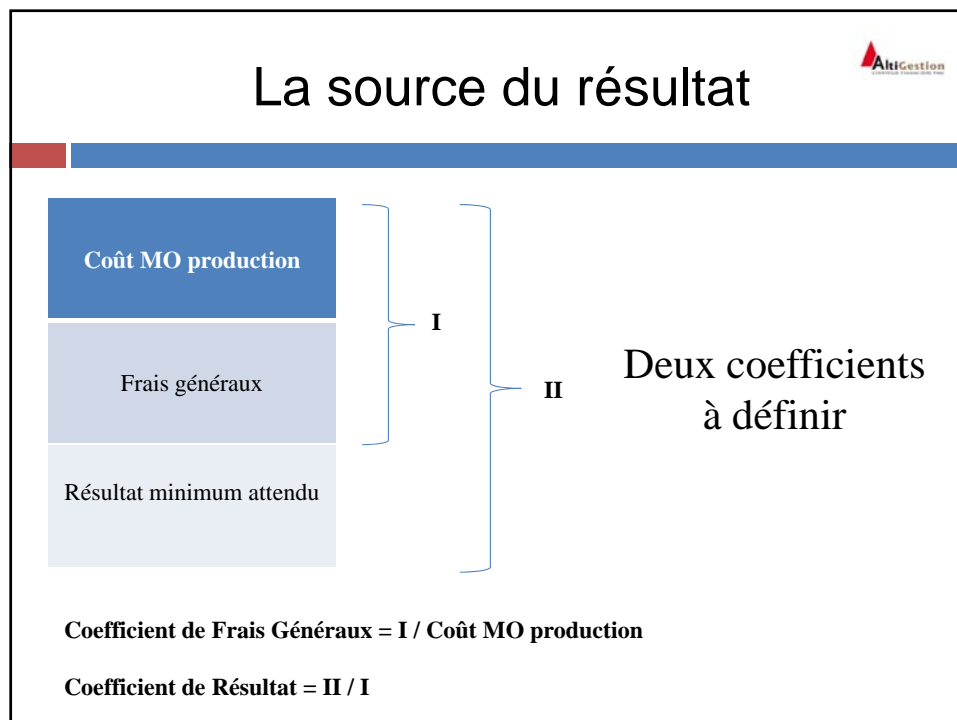
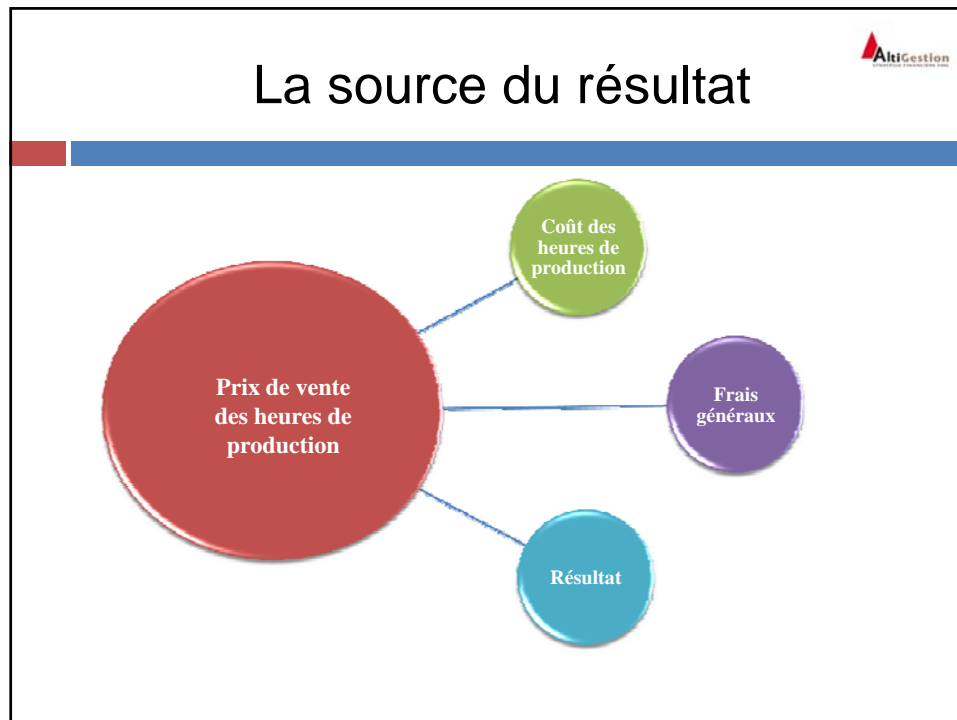
Chaque
devis
doit
financer

- Le coût des matières premières et/ou matériaux utilisés
- Le coût des heures de production nécessaires au chantier
- Une quote-part des frais généraux de l'entreprise
- Une quote-part du bénéfice attendu

LA PROBLEMATIQUE DU DEVIS...



- Le coût des matières ou matériaux n'est pas proportionnel au nombre d'heures de travail
- A l'extrême, l'entreprise pourrait vendre des heures sans vendre de matières
- Il est donc indispensable que le prix de vente des heures assure l'objectif minimum de rentabilité
- La marge éventuelle sur les matières étant alors un bonus, qui peut se piloter à chaque devis



Le coût de la main d'œuvre de production



Toutes les charges directement liées à la réalisation de la production



Le coût de la main d'œuvre de production



Comment les valoriser globalement ?

- ❑ par un retraitement de vos données comptables
 - ❑ corrigé des évolutions prévisibles
- ❑ ajusté éventuellement dans l'année grâce aux balances ou situations

Le coût de la main d'œuvre de production

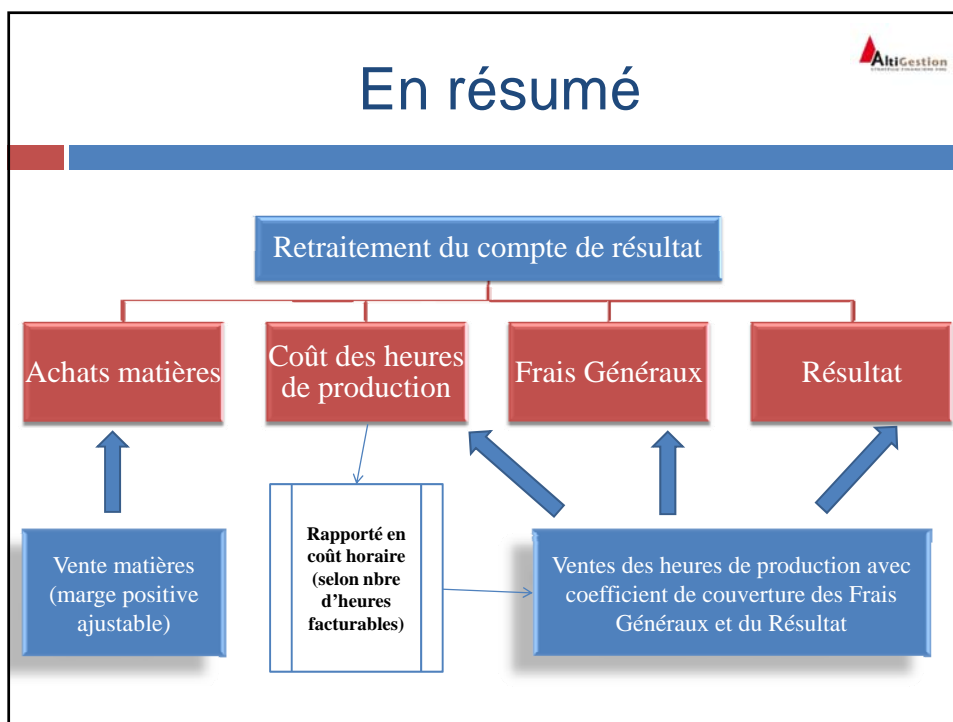


Coût de l'heure de production

=

Coût de la main d'œuvre de production / Nombre d'heures facturables

En résumé



Le chiffrage du devis



A l'aide d'un tableur paramétré selon les résultats de l'étude réalisée...

...chaque devis peut être chiffré en connaissant son seuil de rentabilité, et son prix cible permettant de dégager la marge minimale souhaitée

Le chiffrage du devis



VALORISATION DES DEVIS

NOM DU CHANTIER		test									
Unités à facturer	Coût unitaire	Coeft couverture frais généraux	Prix de vente unitaire au seuil de rentabilité	Coefficient de marge minimale	Prix de vente unitaire à marge minimale	Quantité	Prix de vente total au seuil de rentabilité	Prix de vente total à marge minimale	Prix de vente unitaire retenu	Prix de vente total	Ecart sur prix de vente total à marge minimale
Main d'Œuvre	25,00	1,210	30,25	1,300	39,33	150,00	4537,50	5898,75	33,00	4950,00	-948,75
		1,210	0,00	1,300	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00
		1,210	0,00	1,300	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00
		1,000	0,00	1,000	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00
MAT 1	100,00	1,000	100,00	1,000	100,00	30,00	3000,00	3000,00	100,00	3000,00	0,00
MAT 2	200,00	1,000	200,00	1,000	200,00	25,00	5000,00	5000,00	200,00	5000,00	0,00
MAT 3	300,00	1,000	300,00	1,000	300,00	35,00	10500,00	10500,00	300,00	10500,00	0,00
		1,000	0,00	1,000	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00
		1,000	0,00	1,000	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00
TOTAL DEVIS							23037,50	24398,75		23450,00	-948,75
								1361,25	MARGE REELLE	412,50	-948,75