




# principes de base du DEVIS

Les clients sont de plus en plus exigeants quant à la propreté et l'esthétique de leurs revêtements de sols. Pour répondre à ces besoins et leur apporter la réponse la mieux adaptée à leurs exigences, les professionnels ont désormais à leur disposition une gamme très large de méthodes... Il faut répondre aux résultats exigés par les clients en respectant les critères et les niveaux de qualité rédigés dans le cahier des charges.

L'établissement d'un devis est la première étape dans la relation avec un client potentiel. Ce document représente un accord écrit pour la rémunération d'un service rendu... Cette évaluation du prix de vente décidera de la rentabilité du contrat et par conséquent de la vie de l'entreprise à long terme. Il faut prendre en compte les contraintes techniques et le contexte économique.

## OBJECTIF

 Savoir appliquer une méthodologie professionnelle d'établissement de devis de nettoyage quelque soit le contexte d'intervention.

## PROGRAMME

### Etude technique : le CCTP (cahier des clauses techniques particulières)

Descriptif et désignation des lieux  
 Descriptif du besoin (travaux à réaliser, classification des locaux, évacuation des déchets, programme des travaux (planning prévisionnel), travaux occasionnels...)  
 Le niveau d'exigences du client (la qualité de prestation attendue, nature du contrat, démarche qualité, contrôle de résultat...)  
 Les éléments de réponses  
 Les éléments réglementaires communs aux deux parties

### Les grandes étapes de la constitution du devis

Analyse du site  
 Définition des méthodes et moyens  
 Définir l'organisation de travail (organisation postée (secteur), organisation linéaires ou mixtes, étude comparative des organisations, horaires de la prestation (impact du coût du travail de nuit...)  
 Les cadences de production (les paramètres d'incidence de rendement, le cadencier...)  
 Les moyens humains (la classification des agents...)  
 Calculer les quantités (heures, matériels, consommables et produits...)  
 Location de matériel / amortissement (nacelle, échafaudage, mécanisation...)  
 Besoin en sous-traitance

### Analyse des coûts constituant le prix de revient

#### La masse salariale

Cadencier de nettoyage (savoir estimer le temps nécessaire pour effectuer le travail)  
 Fréquences de passage et synoptique d'organisation  
 Le coût horaire chargé

#### Les coûts directs et indirects

Consommables  
 Matériel

#### Les frais fixes

La structure (locaux, véhicule...)  
 Le personnel administratif  
 Amortissement

#### Etablissement du prix de vente

Ratio et marge brute  
 La rémunération de l'entreprise  
 La tva (ht et ttc)  
 La révision des prix

#### Rédaction de l'offre de prix (grandes lignes)

Partie technique (détail contractuel de la prestation)  
 Partie financière (prix à l'heure ou forfait par jour ?)  
 Partie juridique (les conditions générales de vente)



## PUBLIC

Toute personne désirant préparer et chiffrer une commande client

## PEDAGOGIE

Exposés,  
 Echanges d'expériences,  
 Présentation de supports  
 Remise d'une documentation,  
 Approche centrée sur les situations concrètes rencontrées par les participants.

## INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : commissaire aux comptes, sophrologue, médecin, chanteur d'opéra, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, policier, etc...

