



## Dans quel cas et comment calculer un prix forfaitaire:

Il y a plusieurs cas différents dans lesquels vous pouvez proposer un prix forfaitaire afin de ne pas facturer au m<sup>2</sup>, car cela peut, ne pas être rentable du tout:

Une surface de moins de 200 à 250 m<sup>2</sup> est très limite pour appliquer un prix au m<sup>2</sup>. 200 m<sup>2</sup> va vous prendre environ 3h30 à 4h de collage, environ 3h à 3h30 de charge et pour finir 2h30 à 3h pour la finition, ( temps estimatif selon la configuration du chantier)

- Ce qui veut donc dire que vous avez trois interventions à effectuer, sur trois demies journées.

Vous risquez d'avoir beaucoup de mal à planifier un autre chantier, pour la deuxième demie journée et même si vous arrivez à en planifier un autre, le temps de ranger vos outils, de les charger, de vous déplacer et de commencer cet autre chantier, cela risque de vous coûter plus cher que de rester chez vous l'après-midi.

Il peut y avoir malgré tout, certains cas où cela est possible.

Dans ce cas de figure il est donc bien plus avantageux d'appliquer un prix forfaitaire:

### Comment calculer votre prix au plus juste:

La première des choses est de connaître votre taux horaire.

Pour ceux qui ne le connaissent pas, il faut le faire calculer par votre comptable, car il est impératif pour un entrepreneur de connaître son taux horaire, qui sert à la gestion de son entreprise.

Nous allons considérer que votre taux horaire correspond à votre prévisionnel.

Si vous faites un chiffre d'affaire de 6900 HT par mois :

- Votre calcul est le suivant :  $6900 \text{ €} : 169 \text{ h} = 40,82 \text{ € HT de l'heure}$

Votre taux horaire est donc 40,82 € HT tout compris ( matières premières, frais fixes, charges sociales et votre salaire ou bénéfice )

- Le calcul de votre forfait journalier sera donc :  $40,82 \text{ €} \times 8 \text{ h} = 326,56 \text{ € HT}$

Votre stratégie peut être la suivante :

- Vous estimez le temps que vous aller passer pour réaliser ce chantier en nombre d'heures et surtout en nombre de jours d'intervention:

- Si on reprend l'exemple des 200 m<sup>2</sup>, il vous faut 3 demies journées, vous ferez donc un devis de :  $326 \text{ €} \times 3 \text{ J} = 978 \text{ € HT}$



Par contre, nous ne vous conseillons pas de le marquer sur votre devis, mais plutôt de le formuler comme cela :

**Fourniture et pose de joints de plaques de plâtre aux murs et aux plafonds, en 3 passes, bandes armées comprises: 978 € HT.**

Si votre prospect vous dit que cela fait très cher au m<sup>2</sup>, vous lui expliquez que ce nombre de m<sup>2</sup> est trop peu pour appliquer un prix au m<sup>2</sup> du fait de l'organisation et des temps de déplacements.

Il a le choix de ne pas accepter dans tous les cas.

Faites attention a ne pas trop vous attendrir, car dans la plupart des cas, vous perdrez du chiffre d'affaires, donc du bénéfice.

Facturer au m<sup>2</sup> peut aussi être une stratégie pour vous :

- Un client avec lequel vous travaillez régulièrement,
- Un prospect qui vous intéresse pour l'avenir,
- Vous n'avez pas de travail juste au moment ou vous devez faire ce chantier etc....

Mais si vous avez le choix et du travail, privilégiez vos clients récurrents.

Dans tous les cas, ne vous laissez pas emballer par compassion a chiffrer et faire un chantier qui ne sera pas rentable, sauf dans certaines conditions, comme expliqué ci dessus.