

En collaboration avec :



Où ?

Centre PME-Formation de Charleroi

Chaussée de Lodelinsart, 417  
6060 GILLY

Quand ?

Mardi 12 juin 2012,  
de 9h00 à 16h00

Frais d'inscription : 120 €

Aides au financement :



Formation agréée chèques-formation de la Région wallonne



Formation agréée FFC (ouvriers CP 124).



Formation agréée Cefora (employés de la CP 218)



Ristourne de 20% aux entreprises affiliées à la CCW

Avoir un devis gagnant se joue parfois sur des subtilités et des points de détails. En effet, à l'ouverture d'une soumission, on constate souvent moins d'1% d'écart entre le devis de celui qui emporte le marché et le suivant. Dans le même ordre d'idées, il y a souvent moins de 10% de différence entre les prix de revient établis par une entreprise « sainte » et ceux d'une entreprise en faillite.

Il ne suffit donc pas de connaître la méthode de travail pour pouvoir remettre offre ; l'objectif à atteindre par tout deviseur expérimenté est d'optimiser son calcul du prix de revient ainsi que le prix de vente afin faire toute la différence par rapport à la concurrence.

Cette formation très courte, proposée par EMEC, en partenariat avec le Centre PME Formation de Charleroi et le Cefora, entend rappeler aux métresseurs deviseurs expérimentés la bonne méthode de travail pour établir un devis et concevoir une étude de prix. En favorisant les échanges d'expériences, ils en ressortiront également avec quelques ficelles afin d'optimiser leurs calculs des prix de revient et des prix de vente.

Au programme (6h):

Tour de table, présentation des participants.

Présentation/rappel de la bonne méthode de travail pour établir un devis et pour concevoir une étude de prix.

Questions-réponses et échange d'expériences sur les thématiques suivantes :

- Comment répartir les frais ?
- Quelles sont les méthodes pour améliorer le calcul des rendements ?
- Différences entre le prix de revient et le prix de vente.
- Comment répartir les bénéfices ?
- ...

Public-cible:

Cette formation s'adresse aux professionnels du secteur de la construction amenés à établir des devis :

- Grandes entreprises : responsables service soumission, métresseurs deviseurs expérimentés
- PME et TPE : dirigeants, gérants, employés techniques.

Prérequis:

Le public-cible doit impérativement maîtriser la lecture de plans, le calcul des métrés et les méthodes pour établir des devis.

Formateur :

**Guy PATERNOTTE.** Après une vingtaine d'années en tant que conducteur de travaux, celui-ci a également acquis une expérience de 10 ans en tant que directeur technique puis directeur général d'entreprises générales de construction. Coordinateur sécurité santé, celui-ci gère aujourd'hui le bureau de consultance et de management GP Consult.

Inscriptions

Reportez-vous au bulletin d'inscription annexé !

Une fois celui-ci dûment complété, daté et signé, renvoyez-le à EMEC par courrier, mail ou fax.

## CONTACTS EMEC

Monique Blavier

Sophie Schröder

- rue de Wallonie, 21  
4460 Grâce-Hollogne
- Tél. : 04/247 68 96  
04/247 68 95
- GSM : 0495/58 17 84
- Fax : 04/247 68 98
- Courriel : info@emec.be

[www.emec.be](http://www.emec.be)

Membres fondateurs d'EMEC :



Avec la collaboration de :



L'EMEC remercie pour leur soutien:

