



## DEVISEUR CALCULATEUR



Durée  
**12.5 jours**



Date début prochaine  
session  
**sur inscription**



Nb places dispo.  
/



Langue  
/



### LIEU DE LA FORMATION

IFSB

**Référence** : M4017

**Formateurs** : Formateurs de l'IFSB et experts externes.

**Effectif max** : 16 participants

**Langue** : FR

**Tarif** : 3.360,00 € HTVA

**Tarif membre** : 2.800,00 € HTVA



### ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL  
DU BATIMENT SA.

## **PUBLIC CIBLÉ**

Métreur, conducteur de travaux, chef de chantier, patron

## **OBJECTIF**

Le deviseur est amené à remettre les prix lors des appels d'offre. Il est donc un maillon essentiel de l'entreprise. Dans ses tâches, il lui est demandé de :

- Mettre en évidence tous les paramètres à considérer pour calculer un prix unitaire.
- Prendre en compte les différentes réglementations liées à la remise de prix.
- Optimiser le retour financier d'un chantier
- Négocier efficacement les cotas et les bénéfices

## **CONTENU DE LA FORMATION**

La formation s'articule sur les apprentissages suivants :

- Identifier tous les frais se reportant au fonctionnement d'une entreprise de construction
- Calcul du prix de vente à l'heure de la main d'oeuvre
- Calcul prix de vente à l'heure des machines principales (camion, pelle )
- Déterminer le chiffre d'affaires minimum à atteindre mensuellement hors matériaux
- Rappel des contenus du CRTIB et analyse de prix des positions principales du bordereau comme :  
L'installation de chantier avec mise en évidence de tous les besoins ainsi que nombre et types de grues.  
Terrassement en grandes masses + protection des talus  
\* pour fondation  
\* pour canalisation + blindage  
Remblayage avec différents matériaux  
Coffrage , ferrailage, bétonnage d'éléments structuraux tels que fondations, voiles , poutres etc...  
- Comparaison des coûts pour éléments structuraux en béton armé coulé sur place et préfabrication.  
- Maçonnerie porteuse blocs et briques / non porteuse blocs et briques  
- A partir d'un descriptif faire une offre de prix (par exemple : pour fourniture et pose d'éléments en béton architectonique).  
- Analyse des positions du bordereau avec mise en évidence des contradictions ou lacunes éventuelles au niveau du descriptif.  
- Justifier les demandes de plus-values à partir de prix unitaires du bordereau.  
- Négociation commerciale

## **PRÉ-REQUIS DE RECEVABILITÉ DE L'INSCRIPTION**

Niveau métreur

## **PÉDAGOGIE**

Pédagogie basée sur l'analyse des cas concrets réalisés au Luxembourg.

## **VALIDATION DE LA FORMATION**

La formation est validée par une évaluation de fin de formation.