



N° 7 - LES DEVIS

Au cours des précédentes leçons nous avons parlé de la clientèle et des fournisseurs. Nous sommes maintenant en mesure d'évaluer les goûts et les exigences du public, et nous savons comment le satisfaire sur les achats, grâce à notre compétence.

Mais si, dans l'achat-vente d'un appareil de radio il ne faut, au moins en principe, que savoir bien acheter et mieux vendre (car les prix sont déjà pratiquement établis), dans les réparations, les choses sont un peu plus difficiles, le cas n'étant jamais le même.

Le devis est la façon de savoir, d'avance, combien coûtera au réparateur, et par suite au client, la réparation, la modification ou la fourniture d'un produit déterminé ne faisant pas l'objet, d'un prix déjà établi.

Il est nécessaire, particulièrement pour le commerçant, de savoir très bien faire les devis.

Il est facile de se trouver désorienté et, parfois, ne sachant pas combien on doit demander, on risque d'effectuer une réparation à bas prix, d'en subir une perte en sous-estimant son travail.

Pratiquement, les devis se limitent à deux types.

Celui qui se réfère à un travail achevé par votre seule main-d'œuvre et celui où, en plus de votre travail personnel, vous devez remplacer des pièces défectueuses.

Examinons chacun de ces deux cas, non sans avoir considéré que votre apport personnel n'est pas purement matériel, mais le fruit de vos études et de votre savoir, c'est-à-dire que vous agissez en fonction de votre capacité professionnelle.

N'importe quelle réparation demande toujours du temps: aussi bien pour la recherche et la localisation de l'élément défectueux, que pour sa remise en état.

Le temps employé est donc le premier facteur dont on doit tenir compte dans la rédaction d'un devis. Il faut, pour cela, vous habituer à évaluer, même d'une façon approximative, combien de temps vous passerez à l'atelier ou au laboratoire pour remettre l'appareil en état.

Vous pouvez faire ceci en vous basant sur deux éléments; le premier est le défaut annoncé par le client, le second est la recherche technique des causes probables qui l'ont provoqué.

Cette recherche, qui bientôt sera fonction de votre expérience, vous pouvez d'abord l'effectuer en utilisant seulement les connaissances acquises pendant le cours et en vous basant sur les expériences pratiques que vous avez faites.

Je m'explique par un exemple.

Si le client vous dit que l'appareil fonctionne mais que l'aiguille du cadran est arrêtée, vous déduirez que très probablement, le cadran qui déplace cette aiguille est cassé.

La remise en état est une opération très simple qui peut vous occuper au maximum une heure, en tenant compte du temps employé pour démonter et remonter l'appareil.

Mais, en tenant compte du temps nécessaire pour la réparation, votre devis n'est pas fini.

Il ne suffit pas que vous soyez dédommagé des heures passées mais il faut aussi couvrir les frais que, sans doute, vous devez engager pour l'activité de votre atelier.

Ce sont des frais fixes qui dans tous les cas pèsent sur votre bilan et doivent être couverts pour éviter le déséquilibre de votre budget.

Ce sont en l'espèce :

- Le loyer du local
- L'énergie électrique
- Le chauffage
- Les taxes et impôts divers
- La publicité
- Le personnel ou vos aides éventuels

Pour calculer précisément de combien ces frais pèsent sur une heure de travail, vous devez en additionner leur montant annuel, et diviser le résultat par 2400.

Ce nombre (2400) représente les heures ouvrables, pendant une année de 300 jours en se basant sur 8 heures par Jour.

Il est clair que toutes les heures faites en plus, sont tout à votre avantage.

L'année a été calculée sur 300 jours, car c'est effectivement le nombre réel des journées de travail, déduction faite des dimanches, fêtes et congés.

Pour simplifier, supposons que vous ayez les frais suivants (en francs):

Loyer annuel	90.000
Energie électrique (an)	24.000
.Chauffage (6 mois)	50.000
Taxes-Impôts (annuels)	36.000
Publicité (an)	24.000
Aucun personnel salarié	
Le total des frais est de	224.000

Ce total, divisé par les 2.400 heures, vous donne comme frais fixes par heure: 93,30 Frs que vous pouvez facilement arrondir à 150 Frs, compte tenu des imprévus.

Ce compte est sujet a de multiples variantes; pourtant une chose ne change pas: la façon d'obtenir le montant de la dépense horaire.

Nous savons maintenant le temps qu'il vous faut pour la réparation, nous connaissons le montant horaire des frais fixes, mais, vous devez encore établir le montant de votre travail personnel horaire, c'est-à-dire celui qui concerne votre main d'œuvre.

Je pense qu'un radio technicien peut demander de 400 à 600 Francs de l'heure.

Il s'agit naturellement d'une évaluation pratique.

Pour évaluer votre travail, que nous fixons arbitrairement à 500 Frs l'heure ;vous n'avez qu'à ajouter le montant des frais fixes que, plus haut, nous avons déterminé à raison de 150 Frs l'heure.

Nous atteignons ainsi un montant horaire de 650 Frs qui est la rétribution moyenne que vous pouvez demander; à ce chiffre, il est normal d'ajouter une part de bénéfice raisonnable que nous pouvons fixer à environ 15% du prix de vente, ce qui amène finalement à un salaire horaire facturé d'environ 750 Francs.

Ainsi, revenant à l'exemple du remplacement d'un cordon qui aurait nécessité une heure de travail, vous devez demander 750 Francs.

Le prix du nouveau cordon est négligeable, parce qu'il entre dans la catégorie des imprévus que nous avons déjà inclus.

Il est préférable, vous devez vous en rendre compte, que le client n'assiste pas à la réparation, et que, même si elle ne dure que 10 minutes, il faut dans la plupart des cas se faire payer l'heure entière, car il est souvent absurde de fractionner les heures.

Pour des réparations identiques, vous n'êtes pas obligé de demander le même tarif à tous vos clients.

Il peut s'agir d'un appareil de grande valeur et vous pouvez très bien demander 50% de plus, de même que l'horloger qui répare une montre en or, tient également compte de la responsabilité qu'il prend, bien qu'il s'agisse de la même réparation que celle effectuée sur une montre ordinaire.

Vice-versa, avec un client, non profane, qui peut lui-même évaluer le temps employé (moins d'une heure) vous pouvez réduire le tarif de 20% au maximum.

Dans la prochaine leçon, nous examinerons le devis de réparation avec remplacement de matériel.