

Qualifier, cadrer, chiffrer : la checklist artisan

Une fiche par prospect — pour ne se déplacer que quand ça vaut le coup, et chiffrer sur un périmètre clair.

Client :

Projet :

Date d'appel :

1 Au téléphone — qualifier avant de se déplacer (10 min)

Question	Réponse / notes
Projet — pièces concernées, travaux envisagés ? Plan ou photos disponibles ?	
Calendrier — démarrage souhaité ? « Un jour » ≠ « dans 6 semaines »	
Budget — enveloppe en tête, même large ?	
Décision — qui décide ? D'autres devis en cours ?	

- ☐ **Prospect « trop tôt »** (ni cotes, ni photos, ni budget) : envoyer la liste de préparation et convenir d'un rappel — ne pas se déplacer tout de suite

2 Pendant la visite — verrouiller le périmètre

- ☐ **Reformuler le projet** à voix haute et noter les corrections du client
- ☐ **Cotes vérifiées** sur place (ou plan partagé confirmé)
- ☐ **Gravats** : qui évacue ? Inclus ou non ?
- ☐ **Parties communes** : protection, horaires, autorisation copro ?
- ☐ **Points à risque** : mur porteur, humidité, état des supports, réseaux
- ☐ **Hypothèses annoncées** au client (surfaces, supports, accès)
- ☐ **Imprévus cadrés** : « toute découverte = avenant écrit avant exécution »
- ☐ **Fourchette verbale** donnée si possible — filtre les projets sous-budgétés

3 Avant d'envoyer le devis — check final

- ☐ **Un poste par ligne**, avec quantités
- ☐ **Hypothèses de chiffrage** écrites (surfaces, supports, accès)
- ☐ **Exclusions** listées noir sur blanc
- ☐ **Gestion des imprévus** : avenant écrit signé avant exécution
- ☐ **Durée indicative** et date de fin mentionnées
- ☐ **Échéancier** lié à l'avancement du chantier
- ☐ **Attestations d'assurance** jointes (décennale, RC pro)
- ☐ **Validité du devis** et conditions de révision précisées

Face au moins-disant : ne baissez pas le prix — proposez la comparaison ligne à ligne. L'écart vient presque toujours du périmètre (gravats, protections, reprises), pas de votre taux horaire.