Comment acheter bien moins cher votre bâtiment ?

Comment expliquer des écarts de prix, parfois importants, entre différents constructeurs métalliques pour la construction de bâtiments identiques ?

Contrairement à ce que l'on peut penser, le prix d'un bâtiment métallique ou en bois n'a rien à voir avec la proximité ou l'éloignement des constructeurs .

Nous avons tous constaté que les tarifs de billets d'avion, de train, n'avaient plus de sens lorsque l'on constate que pour un même voyage, un même classement, le même jour et à la même heure, votre voisin de voyage aura pu payer son billet 3 fois moins cher que le vôtre… Pourquoi de tels écarts ?

EXPLICATIONS :
la technique du ***yield management,*** basée sur une tarification flexible, est de plus en plus utilisée dans le management des entreprises : le principe consiste à maximiser leur chiffre d'affaires, ou mieux encore leur marge par une utilisation optimale de l'outil d'exploitation (après amortissement des coûts fixes) tout au long de l'année. On recherche à lisser autant que possible les charges fixes de fonctionnement. Dans le transport et le tourisme, il s'agira d'optimiser l'occupation des sièges d'avions ou de trains… ou de chambres d'hôtel.

Dans l'industrie de la construction métallique et du bois, il s'agira d'optimiser l'outil de production : des machines et des salariés sous-utilisés coûtent très chers et cela peut générer des déficits importants. En certaines circonstances, il sera bien préférable de vendre à « prix coûtant », c'est-à-dire en se privant d'un bénéfice conventionnel normalement prévu, pour simplement amortir les coûts fixes dès lors que

les coûts variables sont vendus au juste prix. En effet, un chef d'entreprise avisé n'hésitera jamais à traiter sur de telles bases pour sécuriser son outil de travail : l'apport d'une nouvelle affaire négociée à prix coûtant sera bien préférable lorsqu'il y a un «trou d'air».

Mais il y a des aléas professionnels qui provoquent des «ruptures de charges» et qui ne donnent pas d'autres choix : un client défaillant, un marché différé faute de financement, un permis de construire qui fait l'objet d'un recours de tiers…. Il est utile de le savoir, **car le rôle du courtier consiste alors, aussi, à jouer un rôle de facilitateur d'affaires pour la pleine satisfaction des clients,** mais aussi des constructeurs lorsqu'ils bénéficient d'une commande venant opportunément remplir la charge de leur planning.

Ainsi, les courtiers d'Excelnergy-Partner entretiennent des relations privilégiées avec de nombreux constructeurs nationaux : cela permet d'orienter les appels d'offres en vue d'obtenir les meilleurs tarifs. **Ce sont de petits secrets qui permettent souvent aux clients de faire de grosses économies…**

RESUMONS POUR ACHETER MOINS CHER :
Les relations de confiance que nous entretenons avec de nombreux constructeurs français nous permettent de savoir là où nous avons de bonnes chances d'obtenir des prix très intéressants :
Chaque constructeur est évidemment tenu de respecter les normes européennes de construction ; il engage sa responsabilité civile professionnelle et décennale. Il ne peut donc « jouer » sur la qualité de ses fournitures pour écraser ses prix.

La distance du constructeur par rapport au lieu de construction n'a pas d'impact sur le prix final ; aussi, pour chaque projet nous n'hésitons pas à consulter des

constructeurs distants de 300 à 400 kms à la ronde, ce qui donne un beau bassin d'entreprises.

Pour un constructeur, réaliser des devis lui coûtent chers car il doit mobiliser son bureau d'études de longues heures : **il doit donc prendre votre projet avec sérieux,** car à défaut il ne pourra avoir de conviction pour serrer les prix**. Il faut qu'il soit d'emblée rassuré sur votre capacité de financement, sur le réalisme de votre calendrier de réalisation (sous la réserve du permis de construire).**

Chaque constructeur à sa méthode pour gérer la charge de son planning de fabrication, ce qui peut générer des écarts de prix importants : certaines entreprises gèrent à flux tendus à horizon de 4 ou 6 mois, d'autres sur une période bien plus longue. Autrement dit, selon vos exigences dans les délais de livraison de votre bâtiment, tel constructeur sera à même de serrer ses tarifs (si la charge de fabrication est légère, ou si le délai de livraison est suffisamment long), ou au contraire, de conforter sa marge si son carnet est déjà bien garni au regard de votre timing annoncé…

Autrement dit, à un moment « T », tel constructeur sera plus cher pour livrer à 4/6 mois et moins cher à 12 ou 15 mois, ou inversement. D'où la nécessité de lancer de larges appels d'offres, ciblés dans un rayon de 350/400 kms, afin d'obtenir les meilleurs tarifs possibles. Sur les derniers appels d'offres réalisés juste avant la crise sanitaire, auprès d'une trentaine de constructeurs, dans un rayon de 350 kms depuis chaque projet d'implantation, nous retiendrons deux cas démonstratifs parmi d'autres :

Construction d'un bâtiment de 700 m2 partiellement fermé.

Devis reçus :

. **89 500 €HT à 300 kms** ;

. 98 000 €HT à 35 kms ;

. 98 500 €HT à 115 kms ;

.103 000 €HT à 315 kms ;

.107 100 €HT à 30 kms ;

.120 000 €HT à 135 kms ;

.**129 600 €HT à 120 kms**

. les devis extrêmes sont à 89 500 / 129 600 €HT, **soit un écart de <u>+ 45 %.</u>**

Autre exemple pour un **bâtiment de 480 m2 fermé sur 3 côtés.**

. **79 500 €HT à 295 kms** ;

. 89 600 €HT à 265 kms ;

. 99 000 €HT à 15 kms ;

. **108 600 €HT à 10 kms**.

Ecart entre les offres extrêmes : 79 500 / 108 600 €HT : **<u>+ 36 %</u>**