Une image contenant clipart, croquis, Dessin au trait, Police

Description générée automatiquement**Test d’auto-évaluation**

**A renvoyer rempli à** [**contact@youranswer.fr**](mailto:contact@youranswer.fr)

**Êtes-vous au clair sur les leviers de votre marge dans le bâtiment ?**

*10 questions pour faire le point avant de vous inscrire à la formation.*

Formation : ***Comment conduire un chantier et augmenter vos marges ?***  
Nom du futur participant : ……………………………………Email : …………..  
Date : ……………………………………

**1. Savez-vous calculer votre taux de marge nette sur un chantier terminé ?**

* A. Oui, systématiquement
* B. Parfois, selon les chantiers
* C. Non, je me contente du bénéfice final

**2. Quand vous établissez un devis, prenez-vous en compte le coût réel de la main-d’œuvre (charges comprises + déplacement + improductivité) ?**

* A. Oui, toujours
* B. Pas toujours précisément
* C. Non, je me base sur une estimation globale

**3. À quelle fréquence analysez-vous les écarts entre budget prévisionnel et réalité à la fin d’un chantier ?**

* A. À chaque chantier
* B. De temps en temps
* C. Rarement, voire jamais

**4. Savez-vous précisément quels types de travaux ou clients vous rapportent le plus de marge ?**

* A. Oui, j’ai une vision claire par typologie
* B. J’ai une idée, mais rien de formalisé
* C. Non, je ne me suis jamais posé la question

**5. Avez-vous mis en place des indicateurs de suivi de la rentabilité de vos chantiers ?**

* A. Oui, avec des outils dédiés
* B. Un peu, mais c’est artisanal
* C. Non

**6. Intégrez-vous systématiquement les imprévus (aléas météo, clients, délais) dans vos marges de sécurité ?**

* A. Oui, avec une méthode précise
* B. Un peu, au feeling
* C. Non, je gère quand ça arrive

**7. Vos équipes connaissent-elles leurs objectifs de productivité et de rentabilité sur chantier ?**

* A. Oui, c’est clairement communiqué
* B. Pas toujours, ça dépend
* C. Non, ce n’est pas formalisé

**8. Avez-vous déjà renoncé à un chantier parce que la marge était trop faible ?**

* A. Oui, je sélectionne mes affaires
* B. Rarement, mais ça m’est arrivé
* C. Non, je prends ce qui vient

**9. Avez-vous déjà mesuré l’impact des retards fournisseurs ou erreurs de planning sur votre rentabilité ?**

* A. Oui, je l’analyse régulièrement
* B. J’ai une idée mais sans chiffres
* C. Non, je subis sans mesurer

**10. Disposez-vous d’un processus clair de clôture de chantier (bilan, retour d’expérience, plan d’amélioration) ?**

* A. Oui, formalisé et systématique
* B. Parfois, mais sans méthode
* C. Non, pas du tout

**Interprétation rapide :**

* **8 à 10 réponses A** : Bravo ! Vous avez déjà de bonnes pratiques… mais quelques ajustements peuvent encore booster vos marges.
* **5 à 7 réponses B/A** : Vous êtes conscient des enjeux mais il vous manque une méthode structurée. La formation vous permettra de passer un cap.
* **Moins de 5 réponses A** : Votre marge est probablement pleine de fuites invisibles. Cette formation peut vous faire gagner beaucoup.

***DCS Formation*** *va analyser vos réponses puis vous indiquer soit :*

* *que vous disposez des bases nécessaires pour suivre la formation.*
* *qu’une attention particulière sera portée lors de la formation à l’explication de certaines rubriques et indicateurs financiers pour répondre à vos besoins spécifiques.*
* *qu’une initiation préalable gratuite sur support écrit sera nécessaire avant l’admission à la formation.*