

Le guide pour
les micro-entrepreneurs
du bâtiment

3 leviers efficaces pour améliorer ses marges





Préface

Dans un contexte économique incertain et en constante mutation, les professionnels du bâtiment sont aujourd'hui confrontés à des défis de taille. Indispensable à la Société, l'industrie du BTP est pourtant menacée par de lourds enjeux financiers.

Face à la hausse du coût des matériaux, aux réglementations qui se durcissent, aux problématiques environnementales et à l'inflation qui affecte les projets de construction et de rénovation des Français, il est plus que jamais nécessaire de s'adapter pour assurer la pérennité de son entreprise.

Mais alors comment, dans cette conjoncture complexe, continuer à offrir des prestations de qualité tout en maintenant une activité rentable ?

Fruit d'un travail de recherche approfondi et d'une étroite collaboration avec des experts du secteur, ce guide vous dévoile plusieurs bonnes pratiques à suivre pour mieux maîtriser vos coûts et maximiser vos marges. Nous y aborderons des sujets tels que la gestion des achats, l'importance de bien choisir ses chantiers ou encore l'intérêt des outils numériques.

Depuis 2019, Obat se positionne comme le partenaire de croissance des artisans indépendants et des TPE du bâtiment. Au travers de services innovants, d'outils spécialisés et de conseils stratégiques, nous soutenons les professionnels du BTP tout au long de leur activité, de la création au développement.

Nous espérons que ce guide vous apportera des solutions concrètes ainsi que de nombreuses pistes à creuser.

Bonne lecture !

| Sommaire

La marge commerciale : piqûre de rappel p 4

1er levier : optimiser ses achats p 6

- Négociez, encore et toujours
- Des partenaires aux petits oignons
- Du volume, mais seulement quand c'est nécessaire
- Les Offres Promotionnelles, on aime !
- Adieu au gaspillage avec des stocks maîtrisés

2ème levier : savoir choisir ses chantiers p 10

- Identifiez votre chantier idéal
- Apprenez à dire "NON"

3ème levier : s'équiper des bons outils p 12

- Sur le terrain
- Au bureau

Conclusion p 15



La marge commerciale : piqûre de rappel

Pour suivre la rentabilité de leur entreprise, beaucoup d'entrepreneurs se focalisent uniquement sur leur chiffre d'affaires. Sauf qu'en fonction des charges de la société, un chiffre d'affaires élevé n'est pas forcément synonyme de bonne santé !

Le véritable indicateur à analyser et à optimiser est donc la marge commerciale. La marge, c'est la différence entre le prix de vente de votre bien ou service, et son coût d'achat.

Marge commerciale = Prix de vente HT – coût d'achat HT

Dans le cadre d'une prestation de services (comme c'est souvent le cas pour les métiers du bâtiment), il est plus judicieux de parler du "coût de revient". Dans ce prix de revient, on compte non seulement le coût d'achat des fournitures, mais aussi tous les coûts inhérents à la réalisation du service : frais de stockage, location d'engins, main d'œuvre, frais de déplacement...

Le saviez-vous ?

Attention à distinguer la marge brute de la marge nette. La marge brute désigne le résultat entre le prix de vente et le coût de revient.

La marge nette, plutôt exprimée en pourcentage, désigne le bénéfice sur le chiffre d'affaires en incluant toutes les charges de l'entreprise.

Exemple : l'entreprise X a enregistré une marge nette de 23% sur le mois de juin 2023.

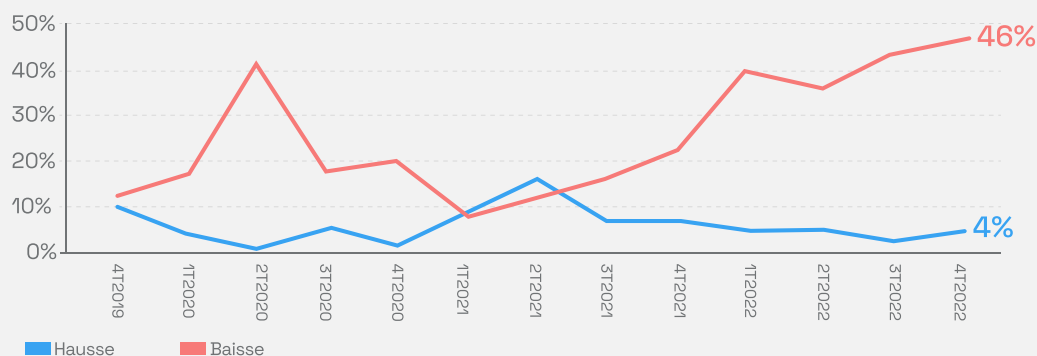
Un chef d'entreprise qui souhaite améliorer ses marges a donc **2 leviers d'action principaux** :

- Augmenter ses prix de vente
- Diminuer ses coûts de revient

L'idéal pour un fort impact est évidemment de jouer sur les deux tableaux à la fois. Sauf que selon le contexte économique, le niveau de concurrence dans votre secteur et d'autres facteurs, augmenter ses prix n'est pas toujours une solution envisageable.



Évolution des marges des entreprises du bâtiment de fin 2019 à fin 2022



Au 4e trimestre 2022, **46 % des entreprises déclarent une baisse des marges**, tandis que seulement **4 % déclarent une hausse**. Le solde d'opinions sur ce trimestre s'établit à - 42 points et reste en baisse par rapport au même trimestre de l'année précédente (- 15 points).

Source : CAPEB - Xerfi

C'est donc sur le second levier que nous allons nous concentrer dans ce guide, avec plusieurs pistes pour appliquer des prix corrélés à vos charges et pour mieux maîtriser vos dépenses afin que chaque chantier vous rapporte davantage, sans avoir à augmenter vos tarifs.

⊗ Idée reçue

La marge en auto-entreprise est supérieure à celle en société : **FAUX**

Malgré ses avantages indéniables (démarrage rapide, gestion comptable simplifiée), il faut savoir que le régime de la micro-entreprise n'est malheureusement pas l'idéal pour optimiser ses marges. Les raisons sont multiples :

- ✓ D'abord, les cotisations sociales en micro-entreprise sont calculées sur le chiffre d'affaires de l'entreprise, et non sur ses marges réelles comme c'est le cas en société. Or, si vous achetez des fournitures et revendez l'ouvrage fourni-posé, ces cotisations seront alors très élevées !
- ✓ De plus, il n'est pas possible de récupérer la TVA en micro-entreprise : vous devez donc acheter vos matériaux TTC, ce qui impacte vos marges au moment de la revente.
- ✓ Enfin, sachez que les fournisseurs ont tendance à accorder des remises plus importantes aux sociétés, ces dernières pouvant - en théorie - acheter en plus grande quantité.

Conclusion

En fonction de votre activité et de vos charges, il peut être plus intéressant de passer en société dès maintenant ! Dans le doute, n'hésitez pas à vous faire aider d'un expert-comptable.



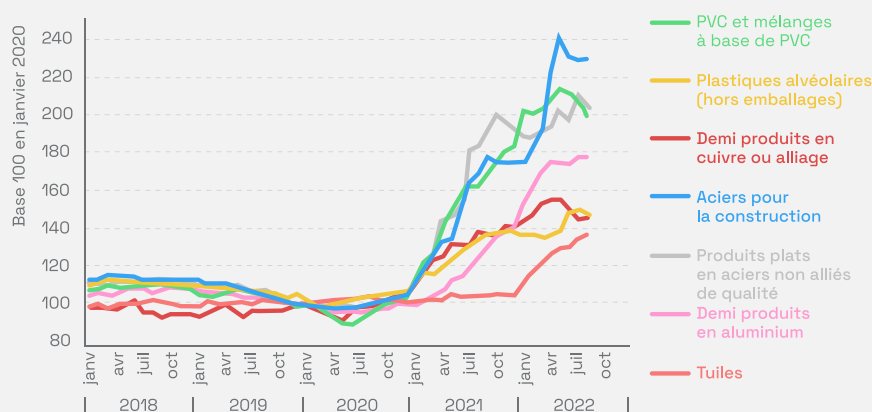
1^{er} levier : optimiser ses achats

Qui dit réduction des coûts de revient, dit marge qui augmente. C'est pourquoi maximiser vos achats de matériaux est la première action à entreprendre pour mieux maîtriser vos marges.

→ Négociez, encore et toujours

Pour diminuer vos charges, regardons tout d'abord du côté de vos approvisionnements en fournitures. Dans le BTP, les matériaux de construction représentent une part très importante du coût de revient d'un ouvrage, notamment dans un contexte marqué par une forte inflation.

Indices de prix de production industrielle de quelques matériaux pour le marché français



Source : calculs FFB d'après Insee.

Face à l'envolée des prix des matériaux, il est d'autant plus important de négocier vos achats auprès de vos fournisseurs. Êtes-vous satisfait des contrats que vous avez actuellement ? Pensez-vous avoir obtenu les tarifs les plus avantageux possibles ?

Si la réponse est non, alors enfiler votre casquette de négociateur et prenez rendez-vous avec les commerciaux de vos principaux fournisseurs :

- ✓ Aux partenaires de longue date, faites patte blanche en justifiant votre sérieux et votre fiabilité. Montrez-leur par exemple que vous êtes un client régulier depuis X mois ou années et que vous n'avez jamais manqué le paiement d'une facture.
- ✓ Aux nouveaux fournisseurs, démontrez-leur ce qu'ils gagnent à vous avoir comme client : commandes régulières, mise en valeur de leur catalogue à votre clientèle, engagement sur une longue durée... Et surtout, n'hésitez pas à faire jouer la concurrence entre les distributeurs !

Vous n'êtes pas à l'aise avec la négociation ? Découvrez quelques conseils pour bien préparer le terrain dans [notre article de blog sur le sujet](#).

→ Des partenaires aux petits oignons

Le prix des produits est certes important, mais ce n'est pas le seul facteur qui doit entrer en compte dans le choix d'un distributeur. Avoir des partenaires fiables et qualitatifs en qui l'on a confiance réduit les risques d'erreurs humaines et d'imprévus venant se répercuter sur vos marges.

Voici quelques points à vérifier :

- ✓ **La qualité des produits** : les matériaux que vous utilisez font partie intégrante de vos outils de travail, et ils impactent directement l'efficacité et la qualité de votre prestation.
- ✓ **La localité** : privilégiez les prestataires locaux ! En plus de réduire les frais de transport, cela permet de tisser des liens plus étroits et de bénéficier d'une belle réciprocité commerciale.
- ✓ **Les délais de livraison** : ne sous-estimez pas l'importance d'être livré en temps et en heure. Les retards de livraison peuvent avoir un impact très négatif sur l'avancée de vos chantiers, et donc sur vos finances.
- ✓ **Délais de paiement** : pour une meilleure maîtrise de votre trésorerie et parer aux éventuels retards de paiement de vos clients, pensez à négocier des délais de règlement plus longs.
- ✓ **SAV client et réactivité** : l'entreprise dispose-t-elle d'un service client efficace ? En cas de problème, vous devez pouvoir compter sur une réaction rapide pour trouver des solutions.
- ✓ **Conditions de retour des marchandises** : assurez-vous qu'il est possible de retourner les matériaux inutilisés, et surtout qu'il n'y ait pas de décote sur les retours.

→ Du volume, mais seulement quand c'est nécessaire

Une technique connue mais qui mérite quand même d'être mentionnée est de commander vos fournitures en grande quantité afin de bénéficier de tarifs préférentiels. En effet, la plupart des distributeurs mettent en place des prix dégressifs en fonction du volume de matériaux achetés.

Si votre trésorerie vous le permet, c'est donc un excellent moyen de faire des économies. Attention toutefois : n'achetez en grande quantité que des produits courants non-périssables, et que vous êtes 100% sûrs d'utiliser. Sinon, gare aux pertes et aux dépenses inutiles !



Le conseil Obat

En tant qu'indépendant ou TPE, les centrales d'achat peuvent être un bon moyen de bénéficier d'un meilleur pouvoir de négociation auprès des fournisseurs. Le principe est simple : grouper ses achats de marchandises avec d'autres professionnels afin de profiter de prix avantageux.



→ Les Offres Promotionnelles, on aime !

La plupart des grands distributeurs proposent régulièrement des offres promotionnelles (OP) sur leurs produits. Garder un œil régulier sur ces promotions peut donc vous permettre d'économiser beaucoup d'argent sur vos achats !

Prenez par exemple 30 minutes chaque semaine pour faire le tour des catalogues de vos différents fournisseurs. Pensez aussi à échanger régulièrement avec les commerciaux des négoce spécialisés au sujet de vos projets en cours : ils pourront vous communiquer les OP intéressantes du moment.

Et surtout, gardez en tête que des augmentations tarifaires ont lieu de façon régulière. Il est donc important d'anticiper vos achats au maximum avant ces dates !

Quelques exemples de distributeurs proposant de la vente en ligne et des magasins de proximité :

 Warmango

 Batiproduits

 achatmat

 BATAVENUE

 PROTOUMAT

 le MAGASIN
du BTP .com

 BTP
mat

 PROLIANS

 DISTRiartisan®

RÉSERVOIR TP



→ Dites adieu au gaspillage avec des stocks maîtrisés

Sur-stockage ou rupture de stocks, risques de péremption, immobilisation de sa trésorerie, frais de stockage... Une mauvaise gestion de vos stocks peut entraîner une multitude de surcoûts qui viendront inévitablement se répercuter sur vos marges. Mettre en place un suivi précis de ce qui rentre et ce qui sort de vos réserves est donc indispensable !

Pour garantir une bonne maîtrise de vos stocks, la clé est dans l'organisation : préparez vos chantiers en amont afin d'évaluer vos besoins en fournitures, matériels, location d'engins et main-d'œuvre.

Faites un planning de travaux détaillé des interventions par lot sur toute la durée prévue du chantier. Utilisez des logiciels de métrés et de calepinage pour réaliser votre plan côté et mesurer précisément les surfaces à traiter et les volumes de matériaux nécessaires (gratuits : nivault.com/calepinage ; toutcalculer.com). En trois mots : **anticipez, calculez, planifiez !**



Sans les bons outils, la planification d'un chantier peut vite devenir très chronophage.

Pensée par et pour les artisans, notre fonctionnalité de planning de chantier vous aide à piloter vos interventions de A à Z : assignez vos ressources, planifiez les tâches à faire, visualisez votre calendrier semaine par semaine et collaborez en temps réel avec vos équipes !



2^{ème} levier : savoir choisir ses chantiers

→ Identifiez votre chantier idéal

Lorsqu'on se lance et que l'on a peu de clients, on a tendance à vouloir dire "oui" à toutes les demandes. Et si cela peut être une stratégie gagnante au début pour acquérir de la notoriété et de l'expérience, on s'aperçoit en général assez vite que tous les chantiers ne se valent pas. Pire, certains peuvent même vous coûter du temps, et *in fine* de l'argent !



Le saviez-vous ?

Il existe un principe connu selon lequel environ 20 % des produits ou des services proposés par une entreprise représentent en réalité 80 % de son bénéfice.

Dans une logique d'optimisation des marges, et donc de rentabilité, il est très important de se demander quel type de client ou de projet est à privilégier.

Classez vos prestations dans l'ordre décroissant, des marges les plus élevées aux marges les plus faibles. Cela vous permettra d'identifier les types de chantiers qui vous rapportent le plus, et ainsi de prioriser vos contrats en fonction de leur rentabilité.



Le conseil Obat

Avez-vous déjà entendu parler de la **méthode ABC** ? Cet outil d'analyse des coûts par activité vous permet justement de déterminer quelles sont vos prestations les plus rentables en tenant compte de leurs charges réelles. Pour en savoir plus, cap sur notre article à ce sujet !



Mon chantier idéal :

- ✓ **Type d'intervention** : parmi tous les services que vous proposez, vous maîtrisez sans doute certaines prestations plus que d'autres. Et **meilleure efficacité = meilleure rentabilité** !
- ✓ **Technicité** : savoir-faire unique, qualification, intervention très technique... tout ce qui est rare et recherché se facture plus cher, et justifie donc des marges plus hautes.
- ✓ **Proximité géographique** : fixez un périmètre d'intervention à ne pas dépasser, afin de ne pas vous retrouver avec des dépenses en transport trop élevées.
- ✓ **Durée/importance du chantier** : certains artisans trouvent plus rentable de multiplier les petites interventions rapides, alors que d'autres préfèrent les chantiers de grosse envergure.

→ Apprenez à dire “NON”

En parallèle, apprenez également à **reconnaître les chantiers à éviter**, ceux qui sont potentiellement peu rentables et vous demanderont de l'énergie/du temps/ de l'investissement financier pour un faible profit en retour. Des signes doivent vous alerter, comme par exemple :

1 Le chantier se situe loin de chez vous ou dans une zone difficile d'accès, ce qui signifie des coûts de transport importants (essence, péage, parking...). Si c'est pour une petite intervention, le ratio dépenses/retrées d'argent sera déséquilibré ou vous obligera à gonfler vos tarifs pour y inclure ces frais.

2 Lors du rendez-vous, votre prospect semble indécis, change beaucoup d'avis et ne paraît pas à l'écoute de vos recommandations. Il a peut-être tout simplement besoin d'être guidé et accompagné ; méfiez-vous cependant, dans certains cas, ce peut être le signe de futurs conflits.

3 Après réception du devis, le prospect essaie de négocier le prix et/ou les conditions de paiement. Vos tarifs sont censés correspondre à vos charges réelles et à la valeur de vos services. Un prospect qui souhaite des prix plus bas n'est donc tout simplement pas le client pour vous !

4 Attention à ne pas vous engager sur des projets trop techniques, que vous ne maîtrisez pas tout à fait. Non seulement vous perdrez en rentabilité, mais vous risquez d'entacher votre réputation. Les projets de durée incertaine ou avec des contraintes de délais irréalistes sont aussi à éviter.



Le conseil Obat

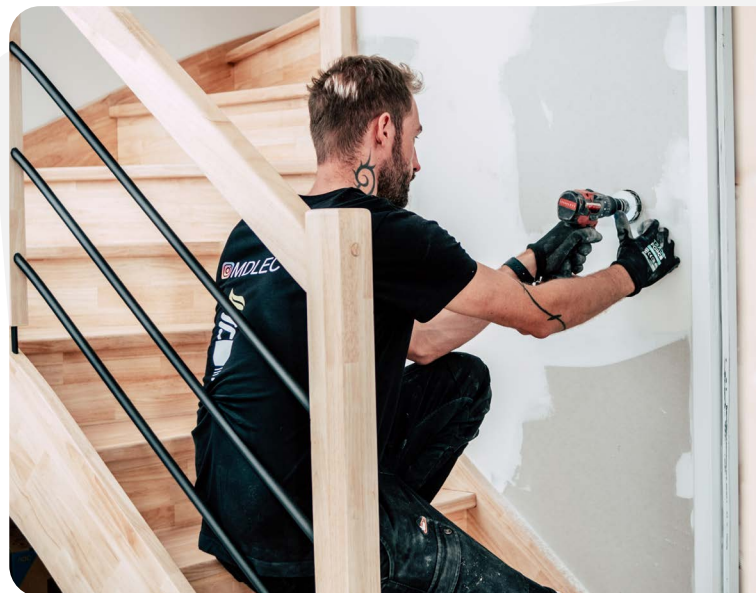
Gare également aux travaux supplémentaires en cours de chantier ! Une analyse trop rapide du chantier peut conduire à un devis sous-estimé, tant en argent qu'en temps. Vous devrez alors justifier le supplément au client, ce qui peut être délicat, ou pire, travailler à perte. Limitez au maximum le risque d'imprévu en chiffrant correctement le projet dès la première visite.



3^{ème} levier : s'équiper des bons outils

Pour gagner plus d'argent, il faut d'abord en dépenser. A première vue contradictoire, c'est pourtant l'une des premières règles que l'on apprend lorsqu'on dirige une entreprise. Évidemment, ce principe est soumis à une condition de la plus haute importance : **dépenser oui, mais intelligemment !**

Investir dans des outils, des processus et du matériel performants est l'une des meilleures décisions que vous pouvez prendre pour faire fructifier votre activité. En vous permettant de travailler plus efficacement, ces équipements améliorent votre productivité, et de ce fait même votre rentabilité.

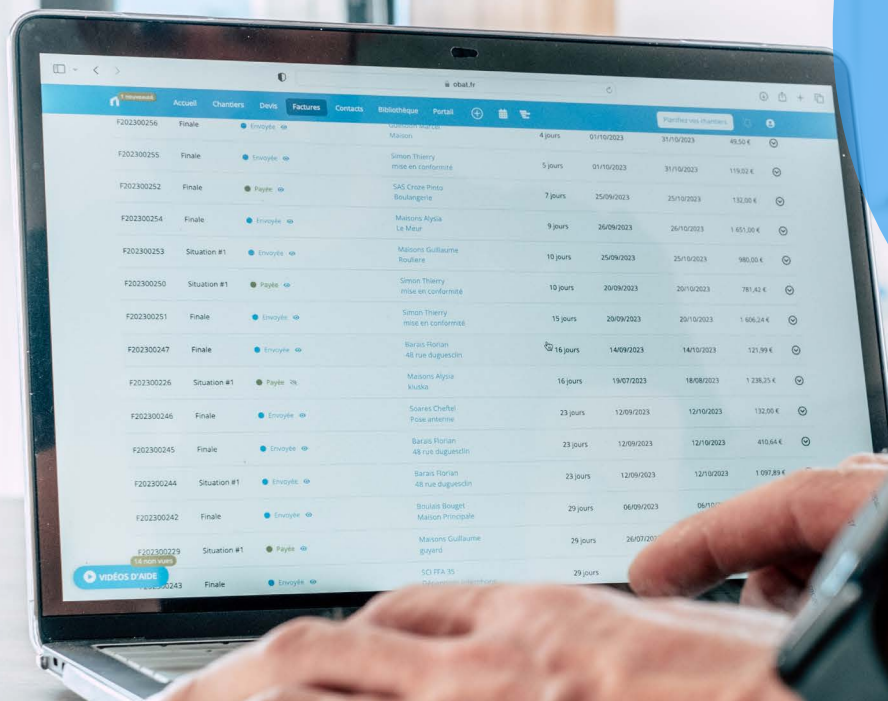


→ Sur le terrain, gagnez en efficacité

Sur les chantiers, des outils non adaptés ou de moindre qualité créeront inévitablement des problèmes sur le long terme : gestes peu efficaces et chronophages, retards de chantier et surcoûts liés aux pannes techniques et aux équipements à remplacer.

Investissez dans du BON matériel : vous ne le regretterez jamais ! Pour dénicher les meilleurs équipements selon vos besoins, tenez-vous au courant du marché en réalisant une veille technique et en faisant des recherches approfondies. Voici quelques sources d'informations :

- ✓ La presse spécialisée BTP (BatiActu, LeMoniteur, BatiWeb, Zepros...)
- ✓ Les salons professionnels du bâtiment (Batimat, Artibat, BIM World, Innobat...)
- ✓ Les négoce spécialisées et distributeurs de matériaux et fournitures
- ✓ Les centrales d'achats et les associations du bâtiment (CAPEB, FFB...)
- ✓ Les tests et les comparatifs de produits (articles de blog et vidéos YouTube)
- ✓ Les "influenceurs" du BTP présents sur YouTube, Instagram ou encore TikTok.
- ✓ Votre réseau : demandez conseil aux professionnels du bâtiment autour de vous.



→ Au bureau, gagnez du temps

On est d'accord, l'administratif n'est pas la partie la plus "fun" de la gestion d'une entreprise. Et pourtant, elle est incontournable ! Édition de devis, de factures, d'acomptes, de bons de commande, attestations de TVA, bilan comptable... tout ceci fait partie des obligations légales d'une société. Pas moyen d'y échapper, malheureusement.



D'ici 2026, il sera obligatoire pour toutes les entreprises domiciliées en France et assujetties à la TVA d'émettre et de recevoir des factures électroniques. Mettez dès maintenant en place les bonnes pratiques et n'attendez pas le dernier moment, au risque de mettre en péril votre activité !

[Découvrez tout ce qu'il faut savoir sur la facturation électronique ici.](#)

La bonne nouvelle, c'est qu'il est possible aujourd'hui de réaliser toutes ces tâches répétitives et chronophages beaucoup plus rapidement.

Comment ? **En les automatisant.** De la facturation à la comptabilité, en passant par le suivi des stocks et des performances commerciales, des logiciels vous permettent d'automatiser votre gestion d'entreprise et vous libèrent de précieuses heures.

“

« En 2021, 14 % des artisans indépendants déclarent faire plus de 60 heures par semaine, contre 42 % pour ceux employant 11 à 15 salariés. Un artisan sur deux dit travailler le week-end. »

Source Baromètre Arti Santé de juin 2022 (Capeb, CNATP et Iris-ST)



La logique est la suivante : moins de temps derrière l'écran, davantage sur le volet opérationnel : la prospection, la signature de chantiers, la planification des travaux, la relation client... Bref, tout ce qui participe directement à la croissance de votre activité et qui a le plus gros impact sur vos marges.

Chez Obat, on a justement conçu un outil de gestion en ligne spécialisé dans le bâtiment. Notre objectif ? Vous simplifier la vie et vous faire gagner du temps ! Avec le logiciel, vous pouvez :

- ✓ Créer des devis, factures et acomptes rapidement grâce à un éditeur moderne et intuitif
- ✓ Emmener votre bureau partout avec vous, en déplacement et sur vos chantiers
- ✓ Editer votre devis directement avec le client et obtenir sa signature dans la foulée
- ✓ Définir un taux de marge par défaut à appliquer automatiquement sur vos ouvrages
- ✓ Générer des attestations de TVA pré-remplies et les envoyer en un clic à vos clients
- ✓ Ajouter l'option de signature électronique à vos devis pour signer plus rapidement
- ✓ Automatiser vos relances de factures impayées qui impactent votre trésorerie
- ✓ Planifier vos chantiers et coordonner vos équipes à l'aide d'un outil de planning très complet

Et bien d'autres fonctionnalités ! Le tout avec une assistance client gratuite et illimitée, 5/7 jours, composée de conseillers experts qui vous accompagnent sur toutes vos questions.



« Client depuis juillet 2021. Je conseille vraiment à tout entrepreneur en place ou futur de souscrire à OBAT. Électricien de métier j'ai passé de nombreuses heures à essayer les logiciels de facturation/devis proposés en ligne. Encore aujourd'hui je me permets de regarder ce que fait la concurrence mais rien n'arrive à ce niveau. Le système d'édition de documents, de devis factures, de suivi est tellement bien pensé et ludique qu'il vous fera économiser du temps. Les développeurs OBAT sont aussi à l'écoute de la moindre suggestion par chat ou téléphone au cas où. De nombreuses mises à jour viennent régulièrement compléter l'offre et les prochaines annoncées vont certainement asseoir l'idée que je me fais de cet outil »

Entreprise Jimmy Dumontier, électricité-climatisation dans le 26

| Conclusion

Le bâtiment est un secteur où les chefs d'entreprise font face à de nombreux obstacles : concurrence, augmentation des prix des matières premières, imprévus en cours de chantier, coûts annexes, conditions météo... Dans ce contexte, il est essentiel de bien maîtriser vos marges pour atteindre un bon équilibre financier.

Chez Obat, notre mission est d'accompagner les artisans du bâtiment dans la croissance de leur entreprise à l'aide d'outils et de services adaptés à leurs besoins. À travers une vision à 360° des problématiques des métiers du BTP, nous souhaitons vous aider à vous développer et à vivre un quotidien professionnel plus serein.

[Découvrir nos services](#)



Obat

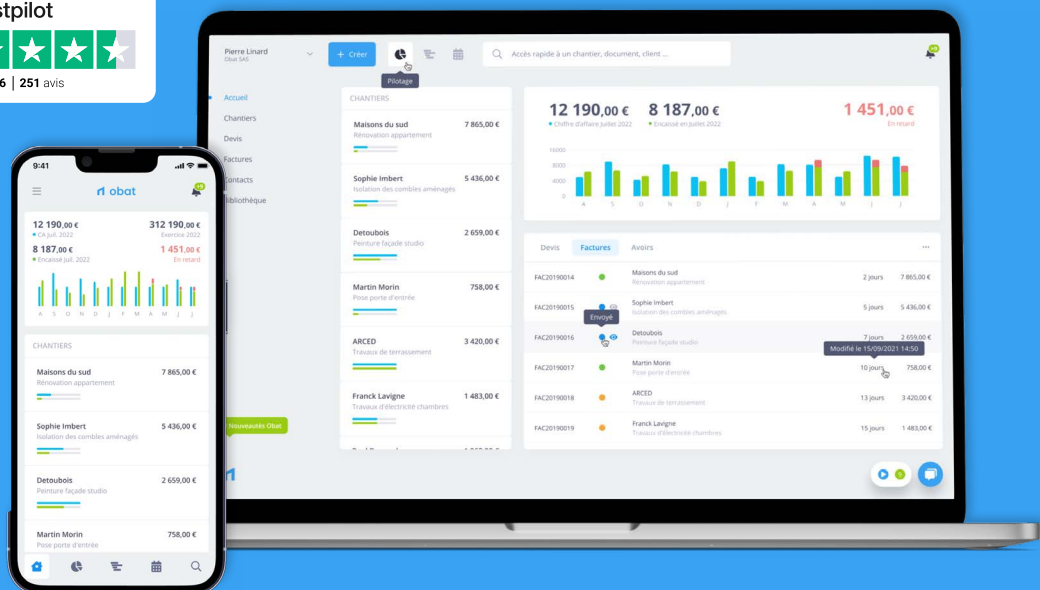
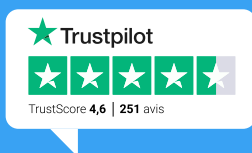
Obat est un logiciel de devis et facturation pour les artisans du BTP : architecte, carreleur, charpentier, électricien, maçon, menuisier, plombier ...

Exclusivement dédié aux métiers du bâtiment, Obat est une solution **100% française facile à prendre en main avec de nombreuses fonctionnalités** : chiffrage de devis, gestion des factures, signature électronique, bibliothèque d'ouvrages, planning de chantiers ...

Obat, c'est aussi un studio marketing qui vient en aide aux artisans du BTP : création de logo et cartes de visites, création de sites Internet, référencement en ligne, gestion des réseaux sociaux ...

Essayez gratuitement Obat

pendant 14 jours, sans carte bancaire et sans engagement !



www.obat.fr



Obat