FREE-DOM
L'expérience au service de votre liberté.

BONUS EXCLUSIF

MÉTHODE RÉNO PREMIUM

# RÉNO NÉGO

## 7 leviers pour négocier vos devis et vos matériaux au juste prix.



KIT EXPRESS • 6 PAGES

UN BONUS QUI PASSE À L'ACTION

### Ne négociez pas seulement un prix.

Négociez une proposition claire, complète et écrite.

**01**
7 leviers concrets

**02**
2 e-mails prêts à envoyer

**03**
1 simulation + checklist

MÉTHODE RÉNO est une propriété de FREE-DOM

© FREE-DOM 2026

MODE D'EMPLOI

# Avant de demander une remise

La meilleure négociation commence par quatre vérifications. 10 minutes de préparation peuvent éviter une mauvaise comparaison.

### 01 Périmètre identique

Mêmes surfaces, quantités, produits et prestations : comparez ce qui est vraiment compris.

### 02 Budget plafond TTC

Fixez votre montant maximal, en gardant une réserve séparée pour les imprévus.

### 03 Points non négociables

Ne sacrifiez ni sécurité, ni assurances adaptées, ni préparation des supports, ni garanties.

### 04 Demandes ciblées

Choisissez deux demandes précises, plutôt que réclamer une remise générale sans justification.

SUR QUOI NÉGOCIER ?

### OUI, À DISCUTER

Prix des matériaux • livraison groupée • alternative équivalente • conditions commerciales • calendrier compatible.

### À NE PAS SACRIFIER

Étanchéité • structure • conformité • assurances • prestations indispensables • détails contractuels.

LA PHRASE À UTILISER

**« Votre proposition m'intéresse. À prestations et qualité équivalentes, quelles optimisations de prix ou de conditions pourriez-vous me proposer ? »**

*Toute variante doit être confirmée sur un devis actualisé.*

LES LEVIERS

# 7 leviers. 7 demandes utiles.

Choisissez ceux qui correspondent réellement à votre chantier. Ne cherchez pas à tout cumuler.

### 01 Clarifier le devis

« Pouvez-vous détailler les postes inclus, les quantités et les exclusions ? »

### 02 Demander une variante

« Existe-t-il une solution équivalente, avec une économie chiffrée ? »

### 03 Regrouper les achats

« Une commande groupée permet-elle de meilleures conditions ? »

### 04 Comparer les références

« Pouvez-vous chiffrer deux gammes adaptées à l'usage prévu ? »

### 05 Optimiser la livraison

« Peut-on réduire les frais par une livraison unique ou planifiée ? »

### 06 Assouplir le calendrier

« Une intervention à une période plus flexible change-t-elle le prix ? »

### 07 Négocier les conditions

« Quel avantage commercial ou service pouvez-vous inclure par écrit ? »

EXEMPLE COMMENTÉ

# Un devis à 20 000 € TTC

Exemple fictif, uniquement destiné à illustrer une méthode. Aucun gain n'est garanti.

**DEVIS INITIAL**

**20 000 €**

**PROPOSITION RÉVISÉE**

**18 900 €**

## OÙ POURRAIENT SE TROUVER LES OPTIMISATIONS ?

| PISTE EXPLORÉE | IMPACT TTC |
|---|---|
| Variante de matériau aux performances validées | – 650 € |
| Livraison regroupée au lieu de plusieurs passages | – 180 € |
| Geste commercial obtenu sur le lot concerné | – 270 € |
| **OPTIMISATION TOTALE (ILLUSTRATIVE)** | **– 1 100 €** |

### À VÉRIFIER AVANT D'ACCEPTER

1. La variante est techniquement adaptée et validée pour votre usage.
2. Les montants TTC et le périmètre sont bien recalculés.
3. Les nouvelles conditions figurent dans le devis révisé.

*Résultat fictif : 1 100 € / 20 000 € = 5,5 %. Ce n'est ni un taux cible ni une économie promise.*

MODÈLES PRÊTS À ENVOYER

# 2 e-mails, sans improviser

Copiez les messages, personnalisez les éléments entre crochets et adaptez-les à votre situation.

## 01 DEMANDER UNE VARIANTE À UN ARTISAN

OBJET **Votre devis [référence] — demande de variante**

Bonjour [Nom],
Merci pour votre devis concernant [travaux]. Avant de prendre ma décision, pourriez-vous me proposer une variante chiffrée permettant d'optimiser le coût, sans réduire les prestations indispensables ni la qualité attendue ?
Merci de préciser les références, les éventuelles différences et le montant TTC révisé.
Bien cordialement,
[Prénom Nom]

## 02 NÉGOCIER AUPRÈS D'UN FOURNISSEUR

OBJET **Demande de conditions — commande [matériaux]**

Bonjour [Nom],
Je prépare une commande de [quantités + références] pour livraison à [lieu / période]. Pourriez-vous me transmettre votre meilleure offre TTC, avec disponibilité, transport et délai ?
Une remise sur le lot, une livraison groupée ou un avantage sur les accessoires est-il envisageable ?
Merci d'indiquer ces conditions sur une offre écrite.
Bien cordialement,
[Prénom Nom]

### LE RÉFLEXE À GARDER

Demandez une réponse écrite avec les références et prestations exactes. Avant d'accepter, vérifiez que le montant, les délais et les conditions sont bien à jour.

VOTRE FEUILLE DE ROUTE

# La checklist avant de signer

Une page à imprimer et à compléter pour passer de la discussion à une décision solide.

- [ ] J'ai comparé des prestations réellement équivalentes.
- [ ] Les quantités, références et exclusions sont précisées.
- [ ] J'ai identifié les postes que je souhaite négocier.
- [ ] J'ai demandé au moins une optimisation chiffrée.
- [ ] Les impacts techniques de toute variante sont vérifiés.
- [ ] Les garanties et assurances nécessaires restent adaptées.
- [ ] Les frais de livraison et les délais sont clairement établis.
- [ ] Le prix TTC et les échéances de paiement sont écrits.
- [ ] Le devis mis à jour reprend toutes les modifications.
- [ ] Je garde une réserve pour les imprévus de mon projet.

MON PLAN DE NÉGOCIATION

**MON BUDGET MAXIMUM TTC**

**LES 2 POINTS À NÉGOCIER**

**MA PROCHAINE ACTION / DATE**

**Une bonne affaire = un devis clair, adapté et confirmé par écrit.**


© FREE-DOM 2026