

Chiffrer les gains avec le client.

Renseignez les chiffres du client pendant le rendez-vous. Les hypothèses de réduction sont volontairement prudentes et modifiables : c'est une estimation à valider ensemble, pas un engagement.

LES CHIFFRES DU CLIENT

DeviseXAF

Techniciens terrain

30

Interventions par technicien et par jour

3

Jours travaillés par mois

22

Temps administratif par intervention (min)

25

Coût horaire chargé d'un technicien (XAF)

3500

Interventions à refaire ou déplacements inutiles (%)

8

Coût moyen d'un déplacement (XAF)

15000

Pénalités SLA par mois (XAF)

0

Écarts carburant / pièces par mois (XAF)

0

HYPOTHÈSES DE GAIN (MODIFIABLES)

Réduction du temps administratif (%)

50 %

Réduction des déplacements inutiles (%)

30 %

Réduction des pénalités SLA (%)

30 %

Réduction des écarts (%)

20 %

ESTIMATION

Gain estimé par an

25 878 600 FCFA

Gain estimé par mois : 2 156 550 FCFA

1980

Interventions par mois

413 h

Heures administratives libérées par mois

2,6

Équivalent temps plein libéré

Détail du gain mensuel

Temps administratif	1 443 750 FCFA
Déplacements évités	712 800 FCFA
Pénalités SLA	0 FCFA
Écarts carburant / pièces	0 FCFA

Méthode : temps administratif = interventions × minutes × réduction × coût horaire ; déplacements = interventions × taux de retour × réduction × coût du déplacement ; pénalités et écarts = montant mensuel × réduction. Les bénéfices non chiffrés (image client, conformité, preuve en cas de litige) s'ajoutent.

LES GAINS QUI NE SE CHIFFRENT PAS (MAIS QUI FONT SIGNER)

✓ Preuve opposable en cas de litige ou d'audit

✓ Image de professionnalisme auprès des clients

✓ Décisions prises sur des faits

✓ Sécurité des intervenants mieux suivie

✓ Savoir-faire capitalisé (historique, base de connaissances)