



COMPRENDRE UNE DPGF

Votre devis doit se lire poste par poste.

Un prix global, c'est une promesse.

Une DPGF, c'est un engagement chiffré, ligne par ligne.

Qu'est-ce qu'une DPGF ?

DPGF signifie **Décomposition du Prix Global et Forfaitaire**. Au lieu d'un prix unique en bas de page, le coût est détaillé poste par poste : chaque ouvrage, sa quantité, son prix unitaire, son total. Ce niveau de détail n'est pas une formalité administrative — **c'est ce qui protège celui qui paie**.

Point 01

Le prix global cache, la DPGF montre

Un prix unique ne dit pas ce qu'il contient. Impossible de savoir ce qui est prévu, ce qui est oublié, ce qui sera facturé en plus. La décomposition met chaque poste à la lumière.

La bonne question : *que contient exactement ce prix ?*

Point 02

Vous comparez ce qui est comparable

Deux prix globaux ne se comparent pas : le moins cher est peut-être le moins complet. Deux DPGF, si. Vous alignez les postes et vous voyez, ligne par ligne, qui a réellement tout prévu.

La bonne question : *ces devis couvrent-ils le même périmètre ?*

Point 03

Les oublis deviennent visibles

Un lot manquant dans un prix global se découvre au pire moment : en cours de chantier, en avenant. Dans une DPGF, l'absence d'une ligne se voit avant de signer, pas après.

La bonne question : *qu'est-ce qui ne figure pas dans ce devis ?*

Point 04**Lisez les quantités, pas seulement les prix**

Une quantité juste — en m², en mètres linéaires, à l'unité — montre que l'entreprise a vraiment métré votre projet. Des quantités rondes ou absentes trahissent un chiffrage approximatif, donc des surprises à venir.

La bonne question : *les quantités correspondent-elles à mon projet réel ?*

Point 05**Méfiez-vous des lignes floues**

« Divers et imprévus », « ensemble », « selon besoin », « forfait » sans détail : chaque ligne vague est une porte ouverte à un surcoût. Exigez qu'elles soient explicitées avant la signature.

La bonne question : *cette ligne est-elle chiffrable et engageante ?*

Point 06**Vérifiez ce qui est exclu**

Ce qui n'est pas écrit compte autant que ce qui l'est. Préparation des sols, raccordements, dépose, évacuation, options : exigez la liste des exclusions, noir sur blanc. C'est là que naissent les avenants.

La bonne question : *la liste des exclusions est-elle écrite ?*

Point 07**Exigez le « F » : ferme et forfaitaire**

Le dernier mot de DPGF est le plus important : *forfaitaire*. Un prix décomposé mais non engagé ne vaut rien. Le bon devis est détaillé **et** ferme, tenu par contrat — pas une estimation qui glissera.

La bonne question : *ce prix est-il engagé, ou seulement estimatif ?*

La checklist du devis

Avant de signer, passez le devis au crible de ces sept points. S'ils sont clairs, vous savez ce que vous achetez.

Avant de signer, ai-je vérifié...

- **La décomposition** — le prix est-il détaillé poste par poste ?
- **Le périmètre** — tous les devis couvrent-ils le même projet ?
- **Les oublis** — manque-t-il un lot, une prestation ?
- **Les quantités** — sont-elles justes et réellement métrées ?
- **Les lignes floues** — « divers », « forfait » sont-ils explicités ?
- **Les exclusions** — la liste est-elle écrite noir sur blanc ?
- **L'engagement** — le prix est-il ferme et forfaitaire ?

La méthode BAUDY. Chez BAUDY, chaque devis suit le même format lisible : **Objet · Description · DPGF · Réserves protectrices.** Vous voyez ce que vous achetez, poste par poste, à un prix ferme. La complexité du chiffrage reste chez nous ; la clarté est pour vous.

Parlons de votre projet

01 85 09 97 13 · contact@baudyconstruction.fr · baudyconstruction.fr
96 rue Paradis, 13006 Marseille