

LIVRE BLANC - GRILLE OPÉRATIONNELLE

Comparer trois devis de site internet sur trois ans

Coût total sur 36 mois, 40 critères pondérés, critères éliminatoires et exemple fictif entièrement rempli.

3 offres	36 mois	40 critères	Excel / Sheets
----------	---------	-------------	----------------

Pour les dirigeants, responsables marketing, DSI et chefs de projet qui veulent choisir une offre vérifiable - pas seulement le plus petit total affiché.

SECTION 01

La décision que cette grille doit rendre possible

Trois devis peuvent afficher 8 900 €, 17 900 € et 24 800 € sans acheter la même chose. La comparaison devient utile seulement lorsque chaque colonne décrit le même résultat, sur le même horizon et avec des preuves de livraison comparables.

La méthode en six mouvements

- Écrire le socle commun : objectif, pages, fonctions, migrations et recette.
- Ajouter à chaque offre le coût des éléments indispensables qu'elle exclut.
- Calculer création, récurrents, temps interne, risques et sortie sur 36 mois.
- Éliminer les offres qui échouent sur un critère non négociable.
- Noter les offres restantes de 0 à 3, avec une preuve pour chaque note.
- Choisir en demandant ce que chaque écart de prix achète réellement.

La règle centrale

Ne faites jamais une moyenne entre un prix bas et un risque critique. Une offre non recevable sort du classement. Le coût total ne départage que les offres qui passent le filtre.

Pourquoi 36 mois ?

Douze mois favorisent les offres à faible mise de départ. Cinq ans donnent souvent une fausse précision sur les volumes et les besoins futurs. Trois ans font apparaître abonnements, maintenance, licences, travail interne et réversibilité tout en gardant des hypothèses documentables.

Horizon	Ce qu'il montre	Ce qu'il masque
Lancement	Acompte et cash initial	Récurrents, travail interne et sortie
12 mois	Budget de la première année	Effet cumulé des abonnements
36 mois	Coût d'usage et écarts structurels	Transformations lointaines du besoin
60 mois	Trajectoire longue	Précision souvent fictive

SECTION 02

Normaliser les offres avant d'ouvrir Excel

Une option indispensable n'est pas une option dans la comparaison. Elle est ajoutée au coût de l'offre qui l'exclut. Un point indéterminé devient une question écrite, identique pour tous les candidats.

Poste	Offre A	Offre B	Offre C	Ajustement
Migration de 120 pages	Exclue	Incluse	Incluse	Ajouter un prix à A
Plan de redirections	Non précisé	Inclus + recette	Inclus	Question à A, preuve à C
Rédaction	Client	Client + 6 pages	Agence, 20 pages	Valoriser le temps restant
Hébergement	390 €/mois	90 €/mois	12 mois inclus	Projeter chaque contrat
Code et comptes	Licence d'usage	Dépôt client	Dépôt client	A peut être éliminatoire

Le socle minimum à rendre commun

- quantités : pages, langues, formulaires, imports, utilisateurs et volumes ;
- responsabilités : textes, images, arbitrages, recettes et accès ;
- livrables : maquettes, code, configuration, documentation et formation ;
- preuves : critères de recette, mesures, exports, sauvegardes et redirections ;
- exploitation : hébergement, licences, maintenance, support et évolutions ;
- sortie : comptes, dépôts, contenus, données, documentation et coût de reprise.

Base fiscale

Comparez toutes les offres sur la même base. Une entreprise qui récupère intégralement la TVA raisonne généralement en HT ; sinon, utilisez le coût réellement supporté et validez le traitement avec votre comptable.

SECTION 03

La formule du coût total sur 36 mois

La formule reste volontairement simple. Chaque terme doit correspondre à une ligne visible et à une hypothèse que l'on peut expliquer en réunion.

TCO 36 mois

= création + options nécessaires + récurrents A1/A2/A3 + temps interne + sortie + risques - crédits certains

Les dix lignes du calcul

Ligne	Contenu	Règle de saisie
Création	Cadrage, design, développement, recette	Prix ferme ou hypothèse explicitée
Options nécessaires	Exclusions nécessaires au socle	Ajouter à l'offre concernée
Récurrents A1-A3	Hébergement, licences, maintenance	Appliquer l'indexation prévue
Heures internes	Contenus, coordination, recette	Même coût horaire pour tous
Sortie	Exports, accès, documentation, migration	Prix ou estimation documentée
Risques	Probabilité x impact	Un risque concret par ligne
Crédits certains	Remise acquise ou avoir documenté	Soustraire uniquement si certain

Provision de risques

N'entrez pas 10 % 'au cas où'. Exemple : 30 % de probabilité de devoir reprendre 40 pages à 60 € = 720 €. Si le risque n'est pas formulable, laissez-le hors du calcul et notez-le comme incertitude.

SECTION 04

Exemple rempli : trois offres fictives

Cas : PME B2B, remplacement d'un site de 120 URL, CMS, formulaire relié au CRM, analytics, migration SEO, formation et maintenance. Les montants servent uniquement à expliquer la méthode.

Poste sur 36 mois	A - abonnement	B - forfait	C - premium
Création	8 900 €	17 900 €	24 800 €
Options nécessaires	3 600 €	900 €	0 €
Récurrents cumulés	14 940 €	6 840 €	5 700 €
Temps interne	2 640 €	1 540 €	1 100 €
Sortie	2 500 €	800 €	500 €
Risques identifiés	1 800 €	900 €	600 €
Crédits certains	0 €	0 €	0 €
TCO 36 mois	34 380 €	28 880 €	32 700 €
Écart vs B	5 500 €	0 €	3 820 €

Lecture économique

A est la moins chère au lancement mais coûte 34 380 € sur trois ans, soit 5 500 € de plus que B. C coûte 3 820 € de plus que B. La question utile devient : quels livrables ou niveaux de service ces 3 820 € achètent-ils, et valent-ils cet écart pour ce projet ?

Lecture qualitative	A - abonnement	B - forfait	C - premium
Score pondéré	44.0 / 100	88.0 / 100	93.0 / 100
Éligibilité	Non	Oui	Oui
Décision	Écartée : propriété et migration à clarifier	Meilleur rapport coût / couverture	Option premium à justifier par les livrables

SECTION 05

Éliminer d'abord, noter ensuite

Un score moyen ne doit jamais compenser une défaillance critique. Le filtre d'éligibilité protège la décision contre les offres séduisantes mais impossibles à exploiter ou à quitter.

Huit motifs de clarification ou d'élimination

- le périmètre indispensable n'est pas chiffré ;
- les comptes critiques ne sont pas au nom du client ;
- le sort du code, des maquettes ou des licences est flou ;
- aucun export exploitable des données et contenus n'est prévu ;
- la migration des URL est absente lors d'une refonte ;
- la recette, les sauvegardes ou la restauration ne produisent aucune preuve ;
- la procédure de changement autorise un prix ou un délai indéterminé ;
- un sous-traitant essentiel reste non identifié malgré vos contraintes.

Barème de preuve

Note	Lecture	Exemple
0	Absent	Le sujet n'apparaît ni dans le devis ni dans l'annexe
1	Affirmé	'Le site sera rapide' sans mesure ni seuil
2	Décrit	Méthode, responsabilité et résultat attendus
3	Décrit et prouvé	Clause, livrable, démonstration ou critère de recette

Formule de score

Score pondéré = somme(note / 3 x poids). Seuil de travail : clarifier sous 75/100 ; comparer seulement les offres recevables. Adaptez les poids avant de lire les devis.

SECTION 06

Checklist pondérée - 40 critères

Pondération proposée pour un site public de PME orienté acquisition. Total : 100 %. Notez chaque offre de 0 à 3 et conservez la preuve dans une colonne voisine.

Famille	Critère	Poids	A	B	C	Preuve / note
Périmètre	Objectifs métier et indicateurs de départ	4 %	1	3	3	Brief validé + indicateurs datés
Périmètre	Inventaire des pages et gabarits	4 %	2	3	3	Inventaire chiffré des URL et gabarits
Périmètre	Fonctionnalités et cas limites	4 %	2	3	3	Liste des parcours et cas d'erreur
Périmètre	Exclusions explicites	3 %	1	2	3	Annexe des exclusions
Périmètre	Options séparées du socle	2 %	2	2	3	Prix séparés et conditions d'activation
Périmètre	Critères de recette mesurables	3 %	2	3	3	Plan de recette signé
Périmètre	Appareils et responsive couverts	2 %	2	3	3	Matrice des largeurs testées
Périmètre	Navigateurs supportés	2 %	1	2	3	Liste et versions minimales
Contenus	Responsable de la rédaction	2 %	2	3	2	RACI des contenus
Contenus	Migration et intégration des contenus	2 %	2	3	3	Quantités, méthode et recette
Contenus	Images, droits et optimisation	1 %	1	2	2	Origine, licences et formats
Contenus	Langues et traductions	1 %	1	2	1	Langues, volumes et responsable
SEO et données	Inventaire des URL existantes	4 %	1	3	3	Export crawl ou analytics
SEO et données	Plan de redirections	3 %	0	3	3	Table source → destination + recette
SEO et données	Métadonnées et données structurées	2 %	1	2	2	Gabarits et exemples validés
SEO et données	Sitemap, robots et indexabilité	2 %	1	3	3	Contrôles avant mise en ligne
SEO et données	Analytics, consentement et plan de marquage	3 %	1	2	3	Plan de mesure et recette consentement
Design	Écrans réellement conçus	3 %	2	3	3	Liste des écrans et maquettes
Design	États vides, erreurs et chargements	2 %	1	2	3	Maquettes des états secondaires
Design	Objectif d'accessibilité et preuves	3 %	1	2	3	Référentiel, audit et corrections

Sous-total des critères 1 à 20 : 52 %

Le périmètre, les contenus, le SEO, les données et l'accessibilité sont évalués avant les choix d'exploitation et de sortie.

SECTION 06 - SUITE

Checklist pondérée - critères 21 à 40

Notez chaque ligne de 0 à 3. Une note sans preuve reste provisoire. Les vingt critères ci-dessous représentent les 48 % restants.

Famille	Critère	Poids	A	B	C	Preuve / note
Design	Composants et règles réutilisables	2 %	2	3	2	Bibliothèque ou documentation UI
Technique	Hébergement et environnements	3 %	2	3	3	Architecture et responsabilités
Technique	Budget de performance et mesure	3 %	2	3	3	Seuils + protocole de mesure
Technique	Correctifs de sécurité et dépendances	3 %	2	3	3	Politique et délai de correction
Technique	Sauvegardes et restauration testée	2 %	1	2	3	Fréquence + preuve de restauration
Technique	Supervision et alertes	2 %	1	2	2	Périmètre, seuils et destinataires
Gouvernance	Planning, jalons et dépendances client	3 %	2	3	3	Planning avec responsabilités
Gouvernance	Livrables à chaque jalon	2 %	2	3	3	Liste et format des livrables
Gouvernance	Procédure de changement et prix	2 %	1	2	3	Processus d'avenant chiffré
Gouvernance	Rôles, interlocuteurs et sous-traitance	2 %	1	2	2	Équipe nommée + sous-traitants
Exploitation	Maintenance corrective	3 %	2	3	3	Couverture et exclusions
Exploitation	Évolutions et taux/jours inclus	2 %	1	2	2	Crédit de jours et tarif au-delà
Exploitation	Délais de prise en charge et SLA	3 %	1	2	3	Délais par niveau d'incident
Exploitation	Tous les coûts récurrents	2 %	2	3	2	Tableau annuel exhaustif
Propriété et sortie	Dépôt du code source	3 %	0	3	3	Dépôt, accès et fréquence de remise
Propriété et sortie	Comptes et identifiants au nom du client	3 %	0	3	3	Liste des comptes propriétaires
Propriété et sortie	Licences et droits cédés	2 %	1	2	2	Clause de cession et licences tierces
Propriété et sortie	Export des données et contenus	2 %	0	3	3	Format et test d'export
Propriété et sortie	Clause et coût de réversibilité	2 %	0	3	3	Clause, délai et prix de sortie
Propriété et sortie	Documentation et formation	2 %	2	2	2	Supports, durée et participants

Total de la grille : 100 %

Adaptez les poids avant de consulter les offres. Un e-commerce renforcera l'exploitation ; une application métier renforcera les données, la sécurité et la continuité.

SECTION 07

Les coûts presque toujours oubliés

Un coût oublié ne disparaît pas : il réapparaît dans le travail interne, un avenant, une dépendance ou une sortie difficile. Le bon tableau rend ces transferts visibles.

Coût	Signal dans le devis	Traitement dans la grille
Contenus	'Fournis par le client'	Heures internes ou prestation externe
Migration	Nombre d'URL non chiffré	Quantité x coût + recette
SEO de refonte	Aucun inventaire/redirection	Forfait nécessaire à périmètre égal
Licences	Prix hors renouvellement/utilisateur	Prix exact par année et volume
Maintenance	Correctif et évolution mélangés	Séparer couverture et hors-forfait
Coordination	Arbitrages et recette invisibles	Heures internes x coût chargé
Trafic	Hébergement limité à un seuil	Scénario documenté
Sortie	Exports et accès absents	Coût ou critère éliminatoire

Valoriser le temps interne sans fausse précision

Comptez les heures de rédaction, collecte d'images, arbitrage, validation, import, recette et coordination. Utilisez un coût horaire chargé commun aux trois offres. L'objectif n'est pas d'obtenir une comptabilité analytique parfaite, mais de rendre visible une charge qui varie selon la promesse du prestataire.

Même hypothèse, trois colonnes

Ne valorisez pas le temps interne uniquement sur l'offre qui le mentionne honnêtement. Estimez la charge réelle pour chaque offre, sur la même base.

SECTION 08

Les 15 questions à renvoyer aux candidats

Envoyez la même liste et demandez une réponse écrite. La qualité de la réponse fait partie de l'évaluation : précision, délai, reconnaissance des inconnues et preuve proposée.

#	Question	Réponse / pièce à conserver
1	Quel document fait foi si le devis et l'annexe se contredisent ?	
2	Quelles lignes de notre périmètre ne sont pas incluses dans votre prix ?	
3	Quelles hypothèses de quantité avez-vous utilisées ?	
4	Quels livrables recevons-nous à chaque jalon ?	
5	Quels critères déclenchent l'acceptation de la recette ?	
6	Qui produit, intègre et valide chaque famille de contenu ?	
7	Comment les anciennes URL seront-elles inventoriées et testées ?	
8	Quels comptes seront créés directement au nom de notre entreprise ?	
9	Où sera hébergé le dépôt de code et quand y aurons-nous accès ?	
10	Quelles briques restent sous licence et lesquelles nous sont cédées ?	
11	Quels coûts récurrents sont obligatoires, indexés ou liés au volume ?	
12	Que couvre précisément la maintenance corrective ?	
13	Comment une demande hors périmètre modifie-t-elle prix et calendrier ?	
14	Comment récupérons-nous contenus, données, code et documentation ?	
15	Quel risque important voyez-vous et comment le réduisez-vous ?	

SECTION 09

Comparer trois devis en 90 minutes

Le premier passage ne doit pas tout résoudre. Il doit isoler les écarts, les inconnues et les questions qui changeraient réellement la décision.

Temps	Action	Sortie
0-15 min	Relire le périmètre et les indispensables	Liste des non-négociables
15-35 min	Normaliser inclusions, exclusions et quantités	Trois colonnes comparables
35-50 min	Saisir les neuf postes du TCO	Coût total et hypothèses
50-65 min	Appliquer les critères éliminatoires	Offres recevables et blocages
65-80 min	Noter les preuves à fort poids	Score provisoire documenté
80-90 min	Écrire les écarts et le mail commun	Décision provisoire

Ce qui doit rester 'à confirmer'

Ne remplacez jamais un manque par une hypothèse silencieuse. Écrivez 'à confirmer', estimez l'impact possible et envoyez la question. Un bon candidat peut répondre 'inconnu à ce stade' à condition d'expliquer quand l'inconnu sera levé, par qui et avec quel effet sur le prix.

La réponse fait partie de l'offre

Un délai raisonnable, une réponse précise et la capacité à produire une preuve sont des signaux plus utiles qu'une présentation commerciale bien répétée.

SECTION 10

Synthèse de décision - modèle d'une page

Archivez la grille avec la version des devis et les réponses écrites. Si le périmètre évolue avant signature, mettez à jour les hypothèses et datez la nouvelle décision.

Bloc	À renseigner
Besoin et horizon	Résultat attendu, périmètre de référence, 36 mois, base HT ou TTC
Offres recevables	Critères éliminatoires, clarifications reçues et pièces associées
TCO	Total de chaque offre, trois principaux écarts et hypothèses sensibles
Couverture	Score pondéré, forces et manques prouvés
Risques	Risque, propriétaire, mesure de réduction, probabilité et impact
Recommandation	Offre retenue, alternative et valeur achetée par l'écart de prix
Conditions avant signature	Points à intégrer au devis, contrat ou annexe

Formulation utile

'Nous recommandons B, dont le coût total estimé est inférieur de 3 820 € à C sur 36 mois. Les deux offres passent nos critères indispensables. C obtient un score supérieur grâce au design et au service, mais ces livrables ne sont pas nécessaires à la V1. La signature de B reste conditionnée à l'ajout du plan de redirections, de la procédure de restauration et du calendrier de remise des accès.'

Ce document n'est pas un contrat

La grille documente une décision. Le devis, le contrat et leurs annexes fixent les engagements, responsabilités, droits, prix et procédure de changement. Pour une clause sensible, demandez un conseil adapté.

PRÊT À COMPARER VOS OFFRES

Gardez les colonnes honnêtes.

1. Copiez la grille disponible sur la page du livre blanc.
2. Envoyez les mêmes questions aux candidats.
3. Éliminez les offres non recevables.
4. Demandez ce que chaque écart de prix achète vraiment.

La version interactive

[Ouvrir la grille interactive](#) - modifiez l'exemple et copiez les formules dans Excel ou Google Sheets.

Faire relire vos devis

[Décrire le projet](#) ou [écrire à quentin@hagnere-patrimoine.fr](mailto:quentin@hagnere-patrimoine.fr). Une lecture contradictoire doit pouvoir conclure qu'une autre offre est meilleure pour votre cas.

Hagnéré Code - studio de développement web à Bassens, près de Chambéry. Ce livre blanc est gratuit, sans formulaire et peut être partagé avec les parties prenantes de votre consultation.