



Conducteur de travaux

Objectifs de formation

A l'issue de la formation les conducteurs de travaux devront être en capacité de :

- Renforcer leur autonomie et aussi celle de leurs équipes.
- Prioriser et hiérarchiser leurs tâches pour remplir aux mieux leur mission de garant de la marge.
- Préserver les intérêts économiques et commerciaux de l'entreprise.
- Disposer d'outils pour une mise en application accélérée.

Cette formation se veut être opérationnelle. Les pratiques managériales, les aspects juridiques sont corrélées à l'activité du chantier et aux rôles du conducteur de travaux tout au long de la formation.

Programme détaillé

Missions et processus

- Les missions, responsabilités et difficultés du métier de Conducteur de travaux.
- Le rôle et les missions des autres acteurs dans la réalisation (internes et externes) :
 - Chef d'équipe, responsables d'affaires,...
 - Maîtrise d'œuvre et d'ouvrage, OPC, bureau de contrôle, sous-traitant...
- Le processus de réalisation d'une affaire.
- Les étapes clés pour le conducteur de travaux de la consultation du client jusqu'à la levée des réserves.
- Le binôme conducteur de travaux et responsable de chantier.

Processus d'acquisition de l'affaire vis-à-vis des clients particuliers

- Les étapes du premier contact à la remise de l'offre (devis).
- Mises en situation autour de cinq étapes :
 1. Le premier contact, filtrage, prise de rendez-vous et traçabilité de l'information.
 2. La première visite avec prise des métrés, découverte des besoins et présentation de l'entreprise.
 3. Le chiffrage d'un chantier afin de dégager les composants du prix de vente.
 4. La remise argumentée du devis et la conclusion de la vente.
 5. Les leviers de négociation et l'impact de la négociation sur la préparation de chantier et l'implication des équipes.

L'objectif de cette séquence est de :

- ***Mettre en lumière la nécessité de tracer les informations dès le premier contact.***
- ***De différencier la logique du chiffrage par rapport à celle de la réalisation des ouvrages.***
- ***De comprendre les composantes du prix de vente et l'impact de la négociation sur la préparation et la production des équipes.***

✓ **Durée : 12 jours – 84 heures**

✓ **Public visé :**

Chefs d'entreprise, conjoint(e) salarié(e) ou conjoint(e) collaborateur ou salarié(e).

✓ **Pré-requis :**

Conducteur de travaux en poste ou pressenti pour le devenir.

✓ **Animation :**

Formateur qualifié et expérimenté.

✓ **Moyens pédagogiques :**

- Apports du formateur, diaporamas
- Echanges participatifs
- Exercices pratiques
- Echanges d'expérience

✓ **Moyens techniques :**

- Salle équipée
- Support de cours pédagogique

✓ **Évaluation et sanction de la formation :**

- Feuilles d'émargement collectives
- Attestation de présence individuelle
- Fiche d'évaluation de la formation renseignée.

Comprendre le prix de vente et maîtriser son cout de revient

- Les composants du prix de vente. (Les différents déboursés, les frais généraux, la marge espérée).
- Le calcul du cout de la main d'œuvre : Temps de travail effectif, différents modes de calcul du taux horaire moyen (THM). Le fonctionnement des temps unitaires (T.U.).
- Les différents modes de répartition des frais généraux.
- La feuille de vente et la répartition des budgets par poste.
- Stratégie des prix et sélection des affaires.

L'objectif de cette séquence est de se familiariser avec les conventions financières et de comprendre l'impact des composantes du cout de revient afin de maîtriser le chiffrage de Travaux supplémentaires ou modificatifs.

Réponse à appel d'offre :

- Les éléments du dossier de consultation des entreprises et de la remise de l'offre :
 - Etudes de cas (dépouillement et analyse) d'un règlement de consultation et CCAP.
 - Complétude d'une fiche affaire.
- La mise au plan de charges d'activités.

Apports de notions juridiques autour :

- Des obligations contractuelles (CCAP, CCAG – Public/privé, Planning, DTU)
- Des obligations légales (garanties, obligation de garde, devoir de conseil)

Etude préparatoire et recherche d'optimisation : Etude recalée ou contre-étude

- Dépouillement des pièces contractuelles.
- Détection des sources d'optimisation.
- Mise en place d'un plan d'action.
- Planification de l'exécution et de la logistique.
- Constitution des dossiers travaux et d'exécution (dossier chantier).

Approche via une étude de cas inspiré d'un appel d'offre. L'objectif du conducteur de travaux est de réaliser un plan d'action réaliste tout en préservant voire améliorant la marge budgétée.

La performance sur chantier, le premier vecteur de rentabilité

- Détecter, mesurer et tracer les couts liés aux gaspillages et proposer d'actions correctives.
- Les trois erreurs communes qui freinent la performance (Avant, pendant et en fin de chantier).
- Les réunions de transfert.
- Trame de transfert, objectifs et moyens pour assurer de bons transferts.
- Les procédures de contrôle en cours de réalisation des ouvrages.

Objectifs : pour garantir la marge le conducteur de travaux doit donner aux équipes les moyens d'être performantes et autonomes tout en responsabilisant les référents sur chantier sur leurs rôles pour atteindre la performance.

Gestion de production 1 – Méthode de suivi et maîtrise des chantiers

- Les indicateurs à suivre, les informations à collecter pour piloter la gestion de production de son chantier (temps et rendements techniques et d'exécution, avancement et reste à faire, reste à engager estimé, prévision à finition, délais...).
- La construction de tableaux de bord pour :
 - Transmettre des objectifs et collecter les informations relatifs au déroulement du chantier.
 - S'adapter face au changement et mesurer leurs répercussions.
 - Rendre compte à son dirigeant.

Les objectifs sont de :

- **Maitriser les indicateurs de production (jusqu'à les inclure dans un tableau de bord de production).**
- **Donner les moyens au responsable de chantier de transférer efficacement les éléments issus de l'exécution.**

Gestion de production 2 – Impliquer les équipes (management opérationnel)

- Fixer ou rappeler les cadres de fonctionnement.
- Faire respecter les instructions et les changements de cadre.
- Construire une autorité juste et durable et soutenir le responsable de chantier pour renforcer la sienne.
- Identifier et s'adapter aux différents profils de salariés.
- Transmettre des méthodes au responsable de chantier pour impliquer les équipes et renforcer leur autonomie.

Par cette séquence l'objectif est de renforcer les capacités managériales en se projetant directement dans le cadre de réalités professionnelles.

Réunion et visite de chantier

- Visite de chantier :
 - Quand et comment réaliser une visite chantier ?
 - Que doit-on contrôler lors de la visite du chantier.
 - Comment formaliser la visite du chantier.
- Réunion : comment préserver les intérêts de l'entreprise lors de la réunion ?
 - Préparation de la réunion, contenus à aborder et comportement à adopter.

Clôture et analyse critique de l'affaire

- Accompagner le responsable de chantier lors d'un fin de point de chantier.
- Préparer un retour d'expérience à partir de trois critères :
 - La satisfaction du client.
 - La performance des équipes.
 - Le bilan financier.
- Capitaliser les bonnes pratiques et mises en place d'actions correctives.

L'objectif est de gérer un chantier comme l'on pilote un projet, c'est-à-dire de capitaliser l'expérience d'un chantier dans un but d'amélioration continue de l'activité.

Consolidation des apports : mieux gérer son activité

- Identifier les tâches du conducteur de travaux à forte valeur ajoutée.
- Prioriser ses tâches pour s'aider dans la prise de décision en cas d'urgence.
- Se créer un « plan de charges d'activité conducteur ».

Cette dernière séquence de formation permet aux participants de revenir sur l'ensemble des thématiques abordées et de les inclure dans leur pratique professionnelle.