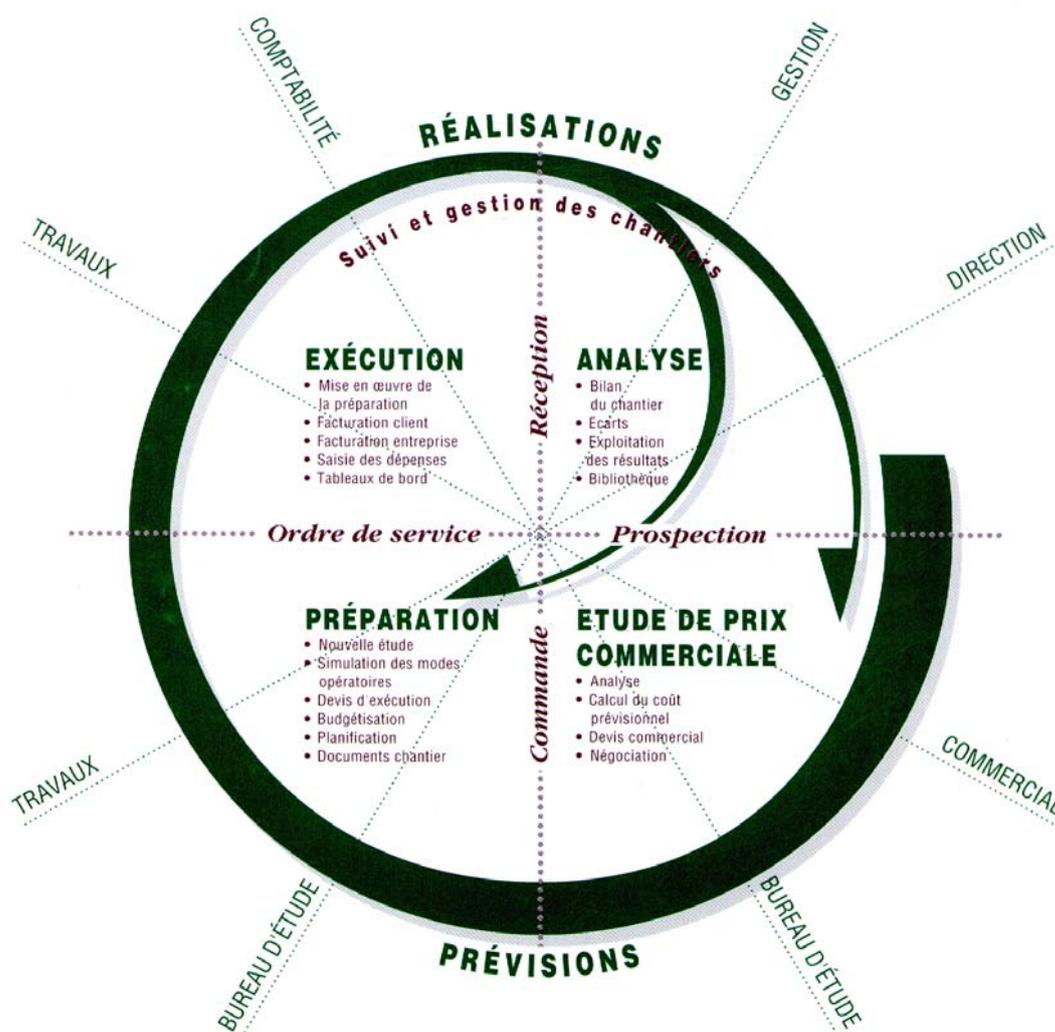


SEANCE DE : <i>PREPARATION DE CHANTIER</i>		
<b>Séance COURS</b>	<b>METHODE GLOBALE DE GESTION DE LA PRODUCTION CYCLE DE PRODUCTION</b>	
Nombre d'heures totales	6 C+ 10 TD	Enseignant responsable : <b>Frédéric VISA</b>
Durée	6 C	
<b>THEME D'ETUDE:</b> Principes Généraux – Les devis		

## CYCLE DE PRODUCTION



## SOMMAIRE

### METHODE GLOBALE DE GESTION DE LA PRODUCTION CYCLE DE PRODUCTION

Prévision

Réalisation

1 à 5

### LES DEVIS

Synoptique des devis

Les devis en étude de prix commerciale

Les devis en préparation, exécution et analyse de chantier

### METHODE DE L'ETUDE DE PRIX DETAILLEE

Avertissement

Définitions, explication et méthodologie

Ressources achetées, valeur ajoutée, ressources vendues

Quelques autres définitions

Analyse fonctionnelle de la méthode d'étude de prix détaillée

### QUELQUES SCHÉMAS

Synoptique d'un devis

Étude d'opportunité, analyse, calcul

Établissement des déboursés totaux

Décomposition d'un prix de vente

Définitions

Analyse fonctionnelle de la méthode d'étude de prix détaillée

# METHODE GLOBALE DE GESTION DE LA PRODUCTION CYCLE DE PRODUCTION

L'objectif d'une entreprise du B.T.P. n'est pas de faire de la gestion, mais de  
*Produire en dégageant des bénéfices.*

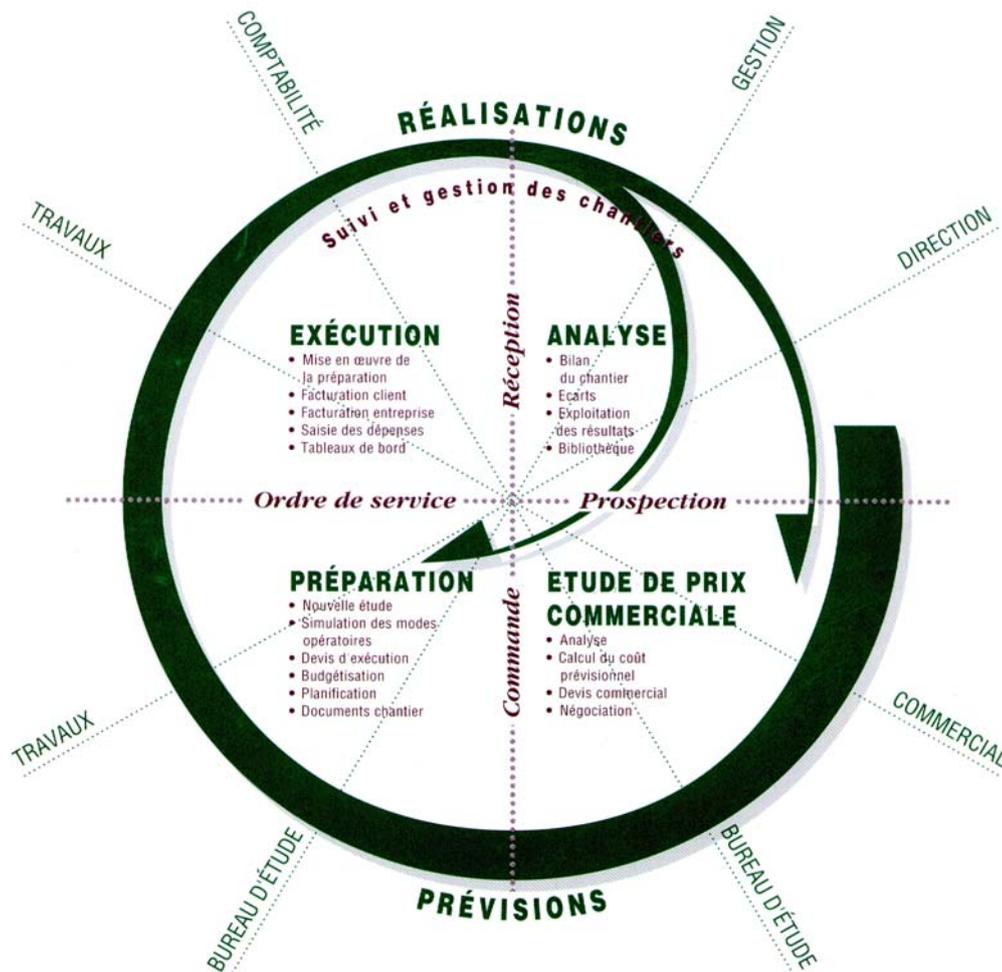
Il est donc essentiel de maîtriser en premier lieu la production.

Nous avons donc pensé organiser, orienter et articuler toutes les actions d'organisation et de gestion autour de celle-ci.

*La production des chantiers est cyclique,*

et pour l'imager graphiquement, nous la symbolisons par une courbe se refermant sur elle-même, ayant un point d'origine et un sens de rotation (voir schéma ci-après).

## CYCLE DE PRODUCTION



Dès qu'un chantier est pris en compte, l'entreprise doit faire une

## PRÉVISION

Pour réaliser l' **ETUDE DE PRIX COMMERCIALE**

et si le chantier est traité une **PREPARATION**

**O S** Ordre de service, début des travaux,

L'affaire entre alors en phase

## REALISATION

Celle-ci comprend l' **EXECUTION** du chantier, son contrôle, sa gestion,

et enfin l' **ANALYSE** des écarts et l'exploitation des résultats.

---

## PRÉVISION

### ÉTUDE DE PRIX COMMERCIALE

C'est une **action commerciale** qui amène une affaire en étude de prix.  
Le dossier est à l'étude.

L'entreprise, après **analyse du projet** et calcul **du coût prévisionnel** détermine le meilleur prix (devis) envisageable pour l'entreprise.

Ce prix de vente (devis) peut être redéfini et modifié dans sa présentation pour obtenir le document **le plus négociable** auprès du maître d'ouvrage ou du maître d'œuvre.

***C'est la commande ou le marché qui sanctionne et termine cette action.***

## PREPARATION

L'affaire est traitée.

On peut et on doit donc commencer la préparation de chantier.

Naturellement et obligatoirement avant la mise en oeuvre, que l'entreprise soit importante et très bien structurée ou petite et peu structurée, elle doit toujours décider des moyens à mettre en oeuvre pour réaliser le chantier : choix des techniques, choix du personnel, des matériaux, du matériel et éventuellement choix des sous-traitants.

Il est donc nécessaire de faire **une nouvelle étude d'exécution** ou tout au moins une mise au point du projet pour budgétiser et ordonnancer le futur chantier à réaliser.

Ce travail de préparation, **indispensable et important** du cycle de production, suivant le type d'entreprise et sa structure, sera fait par le service étude ou le service travaux éventuellement aidé par des techniciens des méthodes.

Dans le cas d'une entreprise artisanale, c'est l'artisan lui-même qui fera cette préparation.

***C'est la phase la plus importante du cycle de production***

## REALISATION

### EXECUTION

Le chantier est ouvert.

L'entreprise doit donc mettre en place, mettre en oeuvre et respecter toutes les prévisions, moyens et budgets prévus pour l'exécution du chantier.

Il sera ensuite important et nécessaire d'établir **les facturations ou situations client et entreprise** et d'enregistrer toutes **les dépenses engagées** pour le chantier.

Ces saisies nous permettent, au cours des travaux, de mesurer et de contrôler les écarts entre la prévision et la réalisation.

Il est donc obligatoire de faire ces opérations en temps réel afin d'avoir les résultats immédiatement pour contrôler, analyser et apporter, si besoin, les actions correctives à engager.

Il faut donc une très grande souplesse au système de gestion afin de pouvoir revenir, si besoin est, à la phase précédente pour apporter les modifications de préparation nécessaires, définir de nouveaux moyens et ensuite les mettre en oeuvre.

## ANALYSE

Cette action, bien que distincte de la phase "EXÉCUTION", est très liée à celle-ci et commence dès les premières saisies d'engagement de dépenses, se poursuit tout au long des travaux, et se termine par *l'exploitation des résultats* définitifs du chantier.

Cette phase est donc nécessaire au bon déroulement du cycle de production.

Bien souvent cette réflexion et analyse des chantiers n'est pas faite ou mémorisée. N'est-il pas dommage que les entreprises ne puissent pas profiter des expériences acquises sur les chantiers ?

Cela est très souvent dû au fait que la *formalisation des prévisions et la saisie des dépenses d'exécution sont réalisées par deux services différents n'ayant pas les mêmes objectifs.*

Ils oublient que leur travail de préparation et d'analyse des résultats doit servir au développement de l'entreprise.

Cette dernière action *d'analyse, d'exploitation des résultats* est un élément déterminant pour *accroître les performances de l'entreprise.*

Les écarts sont donc analysés, interprétés et ainsi nous obtenons de nouveaux enseignements pour les futures affaires à étudier et à préparer : c'est le savoir-faire, la *"bibliothèque"* de l'entreprise (Temps unitaires - Rendements - Modes opératoires - Procédés d'exécution).

***Ce cycle de production ainsi constitué est le fil d'Ariane de notre méthode globale de gestion de la production***

Nous avons examiné le cycle de production d'un chantier.

Mais l'entreprise n'est pas qu'un seul et même chantier.

Le cycle de production de l'entreprise est donc constitué par la superposition des cycles des différents chantiers décalés dans le temps.

***Ce « cycle de production » est donc la méthode de gestion de l'entreprise de génie civil***

## LES DEVIS

Une entreprise *pour bien vendre, bien préparer, bien exécuter et bien gérer ses chantiers* se doit de faire des devis prévisionnels les plus justes possibles en fonction des impératifs du moment.

***Ces devis peuvent et doivent être différents suivant la phase du cycle à laquelle ils ont été établis.***

Quatre actions doivent générer et faire évoluer les devis vers une plus grande précision, vers une meilleure ressemblance avec la réalité future, vers une meilleure gestion

- L'étude de prix commerciale
- La préparation du chantier
- L'exécution
- L'analyse

Nous adopterons donc le **DEVIS** comme "**OUTIL DE GESTION**" d'un chantier tout au long de son existence de la phase prévision, à la réalisation et à l'analyse des résultats.

(voir **synoptique des devis**, ci-après)

## LES DEVIS EN ÉTUDE DE PRIX COMMERCIALE

### DEVIS ÉTUDE

C'est la première étude établie en fonction des éléments connus.  
La plus juste possible.

### DEVIS COMMERCIAL

C'est une mise au point du "devis étude" en fonction des impératifs commerciaux, ou parfois, une étude sommaire

- prix au bordereau
- prix au ratio
- prix marché

ou mieux une étude de prix détaillée

Ce devis commercial permet les **négociations** qui précèdent la commande.

Si l'affaire n'est pas traitée, l'évolution du devis s'arrête là et celui-ci est archivé. L'affaire traitée, **la préparation peut commencer.**

Nous n'insistons pas ici sur la **démarche commerciale** qui, de plus en plus dans les entreprises, prend une très grande importance.

Nous évoquerons, par ailleurs, en formation, les problèmes rencontrés par les entreprises pour définir, arrêter et proposer un prix qui "colle" le plus possible au marché.

## LES DEVIS EN PRÉPARATION, EXÉCUTION ET ANALYSE DU CHANTIER

Deux formes de devis peuvent et doivent apparaître après la commande

## DEVIS CLIENT

C'est le devis commercial associé à la commande qui précise les règles d'exécution et de financement de l'affaire.

Ce devis client *évolue dans le temps* de façon contractuelle (T.S., T.M., Actualisations, Révisions, Pénalités) vers le *décompte définitif* du chantier.

C'est la forme la plus connue et la plus suivie.

## DEVIS D'EXÉCUTION

Ce devis résulte de la préparation du chantier. *C'est une nouvelle étude ou une mise au point de l'étude de prix commerciale*. L'objectif de l'entreprise n'est plus de vendre, mais de réaliser au meilleur coût, au moindre coût.

Celui-ci doit être fait avant le début des travaux pendant la phase préparation. C'est une nouvelle définition du projet:

*simulation des modes opératoires et des procédés d'exécution.*

*C'est ce devis qui sert de base à la budgétisation et à la préparation des documents d'exécution de suivi et gestion des chantiers.*

Ce devis a une évolution prévisionnelle dans le temps avec la vie du chantier (modification en cours, T.S., T.M., erreurs de métré, mise à jour des prix unitaires).

Le dernier devis d'exécution mis à jour en fin de chantier est le *décompte d'exécution*.

Ces devis Client et d'Exécution permettent d'établir des

*situations client* et des *situations d'exécution* qui sont comparées aux *déboursés réels* du chantier

- déboursé réel mensuel (périodique)
- déboursé réel final (fin de chantier)

Le calcul des écarts:

*situations client / situation d'exécution / déboursé réel périodique*

est fait pour analyser et, si besoin, *modifier et corriger* les modes opératoires et les procédés d'exécution.

*Ces modifications entraîneront sûrement une révision du devis d'exécution afin que les éléments de comparaison restent homogènes avec le déboursé réel.*

En fin de chantier les écarts finaux entre le

*décompte définitif / décompte d'exécution / déboursé réel*

sont analysés et interprétés.

**C'est l'exploitation des résultats,  
le savoir-faire,  
l'enrichissement,  
la "bibliothèque" de l'entreprise.**

# PREPARATION DE CHANTIER

# IUP

Prix de vente

METRE - ETUDE DE PRIX

