

CDTX & Chargés d'Affaires : Devenez les Gardiens de la Rentabilité

Maître du Chantier, Maître des Coûts : Sécurisez vos Marges de A à Z



Durée de 7H :
649 €



Présentiel ou Distanciel



TARIF INTRA
SUR DEMANDE

Objectifs

- Présenter et justifier ses comptes financiers
- Piloter la marge et sécuriser le résultat à terminaison du chantier.
- Actionner les leviers correctifs (techniques et contractuels) face aux aléas.

Prérequis

- Avoir une pratique de la réponse ou de l'exécution de marchés publics.

Pour qui ?

- CDTX (Conducteurs de travaux)
- Directeur d'agence / chef d'entreprise

Les + de la formation

- Contenu et approche opérationnels
- Animée par une intervenante experte ayant + de 25 ans d'expérience dans le BTP (gros œuvre, réhabilitation, TCE, construction modulaire)
- Satisfait ou remboursé

Programme

→ L'Anatomie Financière – Lire entre les lignes

- Décryptage du budget : Du prix de vente au déboursé sec (main-d'œuvre, matériaux, matériel).
- Frais de structure et marges : Comprendre l'impact de chaque dépense sur le bénéfice net.
- Outils de bord : Maîtriser ses tableaux de suivi sans se laisser submerger par les chiffres.

→ Pilotage Dynamique – Le Radar de Rentabilité

- Le RAD (Reste à dépenser) : La méthode infaillible pour ne pas piloter "dans le rétroviseur".
- Productivité terrain : Suivre les ratios d'heures et le coût de la sous-traitance en temps réel.
- Contrôler en permanence son Engagement à Terminaison (EAT)

→ Gestion des Aléas – Le Bouclier Anti-Pertes

- Cartographie des risques : Identifier les "trous d'air" financiers dès la préparation de chantier.
- L'Art de la Réclamation : Valoriser les Travaux Supplémentaires (TS) et les aléas contractuels.
- Variantes techniques : Proposer des alternatives moins coûteuses tout en préservant la qualité.

→ Posture & Négociation – Défendre sa Marge

- Négociation fournisseurs et sous-traitants : Les leviers pour optimiser ses achats en cours de route.
- Relation client : Faire accepter les surcoûts liés aux imprévus sans dégrader le partenariat.
- Mise en situation : Jeu de rôle "Le comité de gestion" (défendre son bilan de fin de chantier).

Pédagogie adaptée

Mise en situation grâce à des exercices individuels effectués sur ordinateur : définition d'une stratégie, réalisation d'un budget, réalisation de situations avec révisions de prix, suivi budgétaire (reste à dépenser, mérité, etc.).

Mise à disposition d'un support de cours et de d'outils (grille d'analyse, check list préparation de chantier, budget, suivi financier).

Modalités d'évaluation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un certificat de participation est remis à l'issue de la formation.

Echanges et Quiz sur les points clés de la formation.

