



# **GESTION DE CHANTIER EN BTS ELECTROTECHNIQUE**

**30 MARS 2007**

 Lesot



**Notre Vocation :**

Développer les services (énergie électrique, énergie thermique et information) dans les univers tertiaires : l'immobilier, les infrastructures télécoms, l'enseignement et l'habitat collectif

## CHIFFRES CLES

- q Activité 2006 : 7 M€
- q 54 collaborateurs

## SEGMENT D'ACTIVITE et ZONE D'INTERVENTION

- q Clients Privés : 75 %, publics : 25 %
- q Ensembles Immobiliers : 70 %
- q Enseignement, Recherche : 17 %
- q Habitat : 9 %
- q Hotellerie, Restauration : 1 %
- q Distribution : 2 %
- q Culture Loisirs : 1 %

## EXPERTISES

- q Energie Electrique : poste de livraison et de transformation, TGBT, Distribution, Eclairage, Travaux sous tension
- q Energie Thermique : Climatisation réversible par système à détente directe, VMC, ambiance contrôlée
- q Contrôle commande bâtiment : sécurité incendie, intrusion, contrôle d'accès et vidéosurveillance
- q Communication d'entreprise : Précâblage réseau VDI, GTC

## QUELQUES REFERENCES CLIENTS

SFR, Dimension Data, Silicomp, Ericsson, Alcatel, Groupe Vauban, AGER Assurances du Crédit Mutuel, Groupama Conseil Régional NPdC, Conseil Général du Nord Mutualité française du Nord, URSSAF d'Arras – Douai, CPAM Arras Ville de Saint-Laurent-Blangy Cascades, Caisse d'Epargne PdC, CSF Nord Hélios Service, Burotec Surgelés Thiriet, Subway Clinique Sainte Catherine

# Energie Thermique

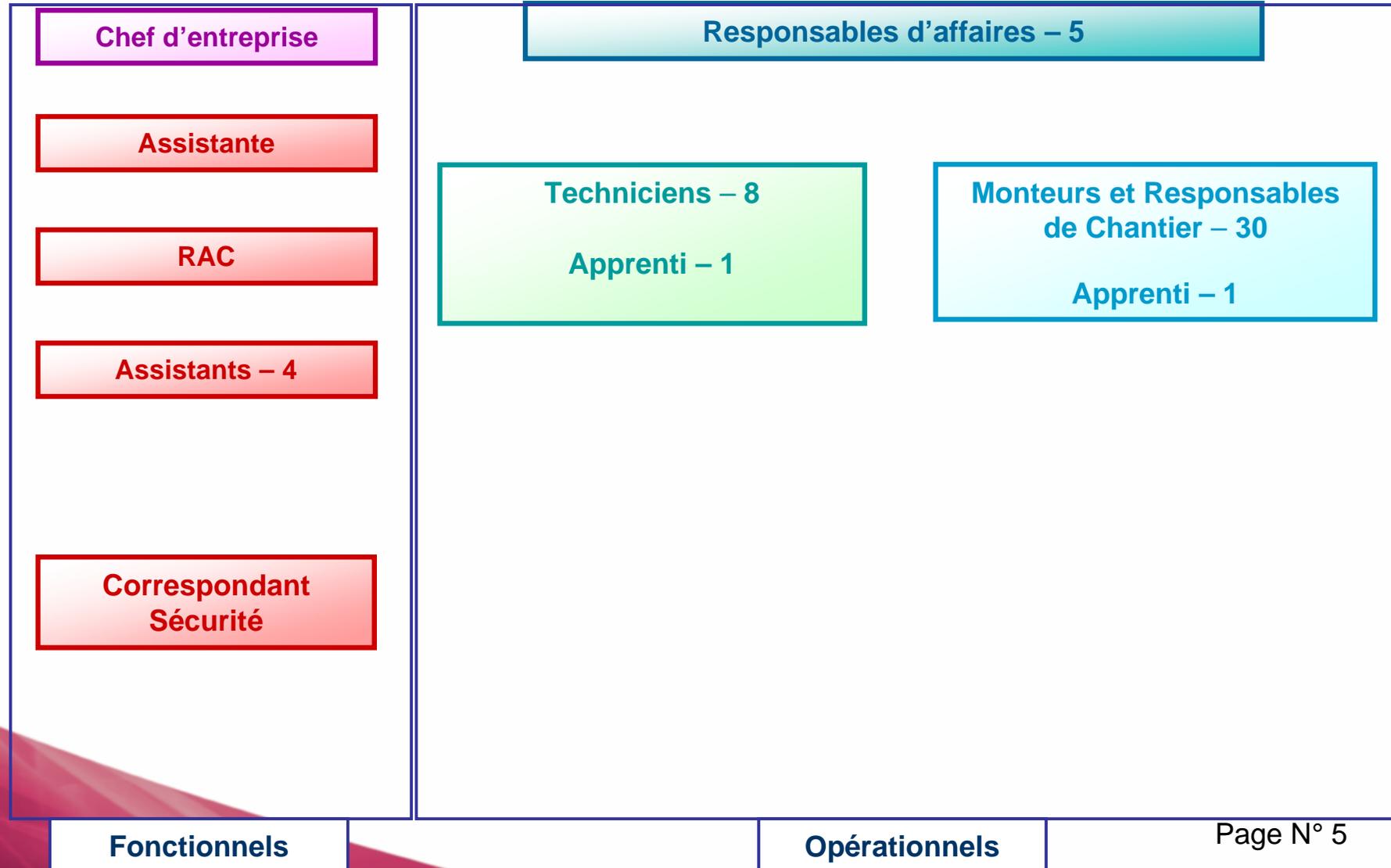


# Enseignement

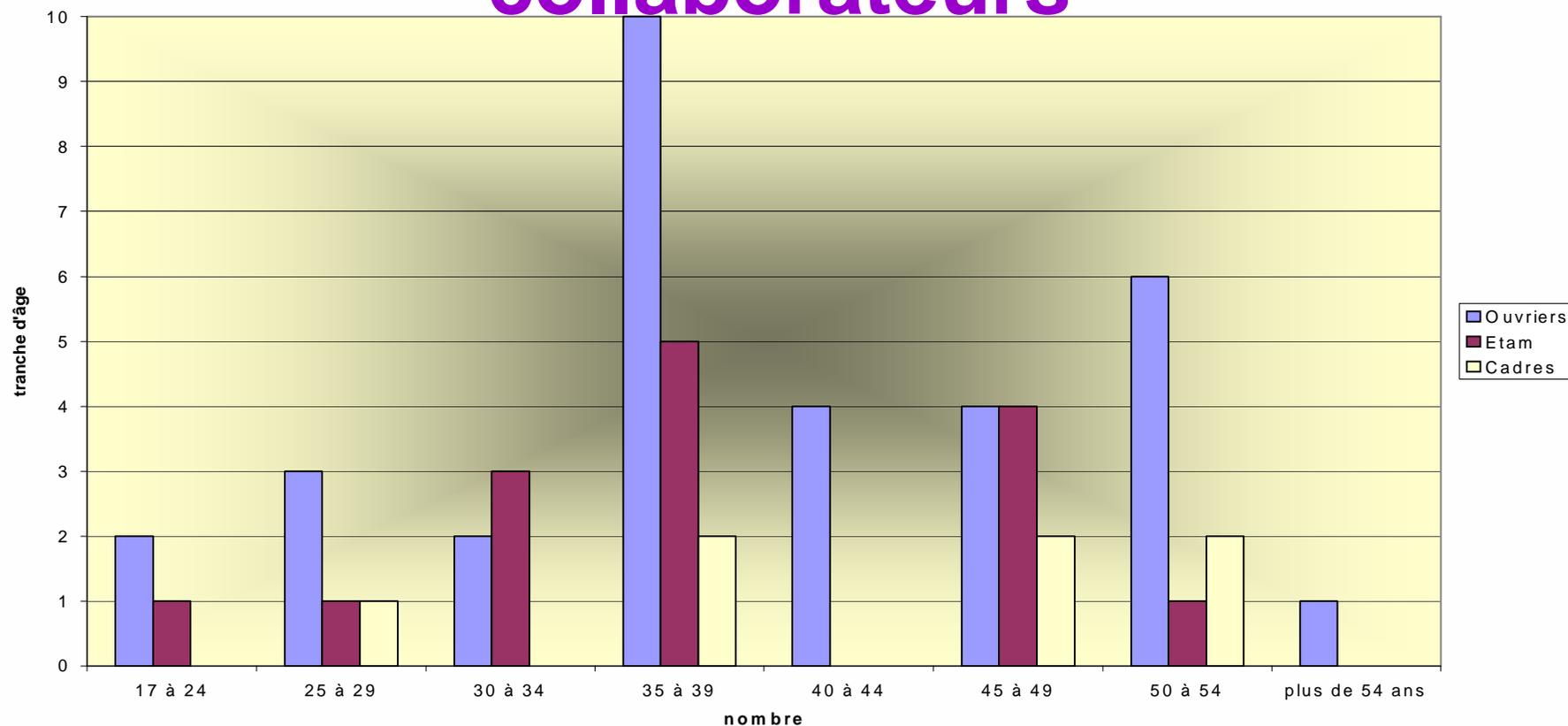
LYCEE CAZIN A  
BOULOGNE SUR MER



# Organigramme



# Ressources humaines : 54 collaborateurs



Moyenne d'âge : IAC : 42 ; ETAM : 38 ; Monteurs : 39

**Moyenne d'âge générale : 39 ans**

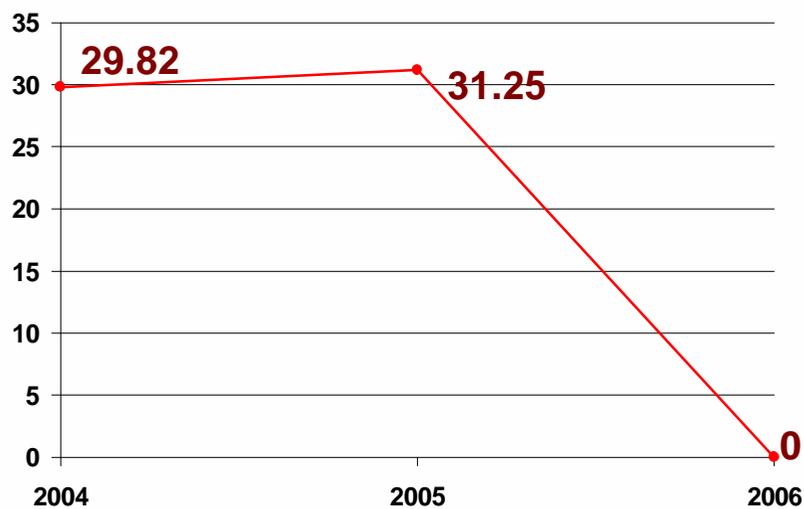
# Plans d'actions sécurité 2007

## « Un correspondant sécurité dédié »

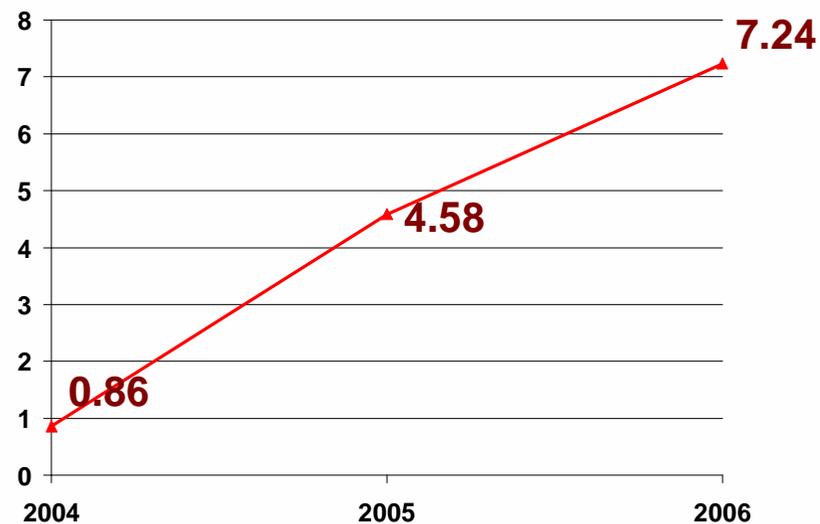
- Responsabiliser l'ensemble du personnel à la sécurité :  
L'objectif : zéro accident
- Réunions trimestrielles du CHSCT avec l'inspection du travail, l'OPPBTP et la médecine du travail
- Etats généraux de la sécurité niveau III à renouveler
- Renouvellement des équipements de protection individuelle, dotation aux nouveaux arrivants
- Diffusion de notes sécurité au personnel
- Analyse de chaque accident avec la victime, les témoins et le CHSCT
- Vérification des équipements de travail à chaque retour de chantier
- Audits sécurité sur chantier (5 en 2006), causeries sécurité à formaliser
- Dossier sécurité chantier à systématiser
- Programme de formation : habilitations électriques, recyclages SST, conduite PEMP

# Sécurité

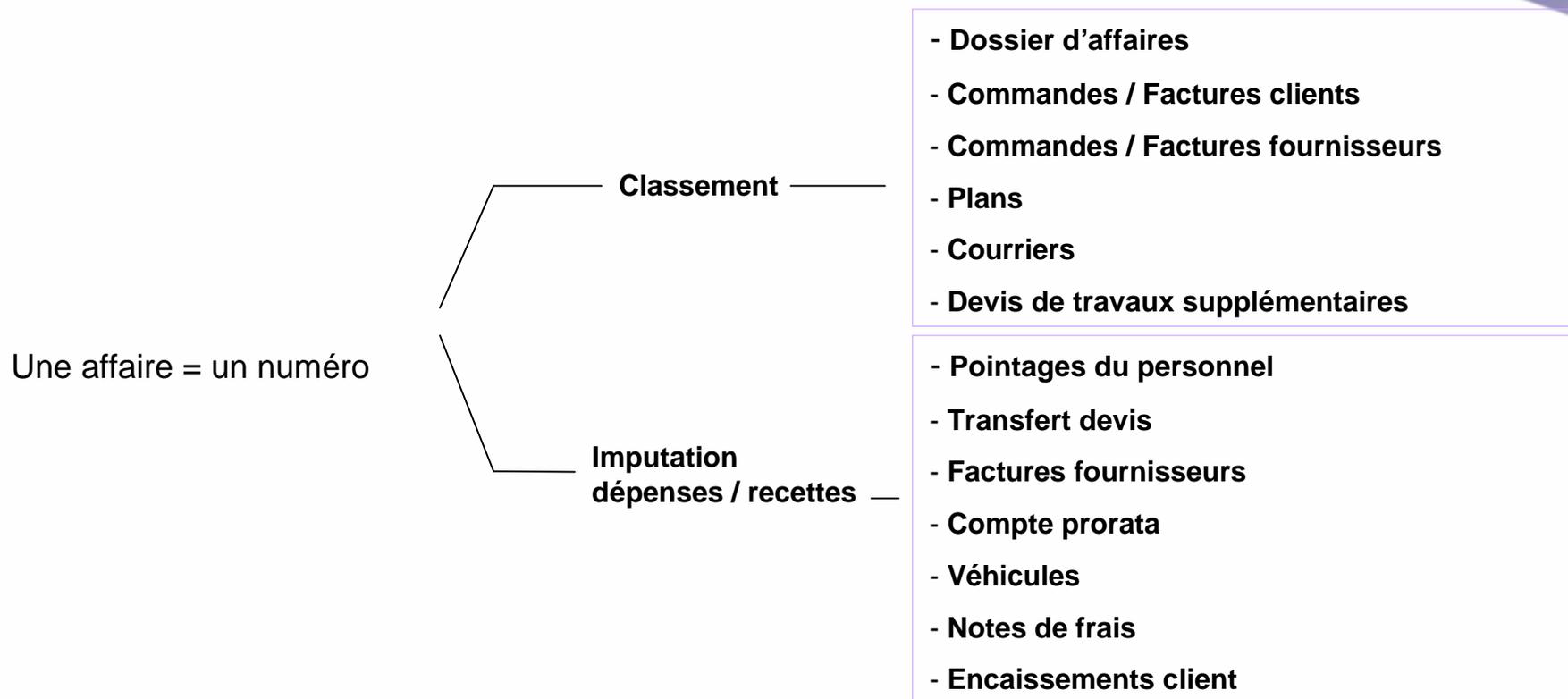
## Taux de fréquence



## Taux de gravité



# Comptabilité analytique



Pointages du personnel : au taux devis = taux horaire moyen + quotité

- Fonctionnels
- Implantation
- Bureaux
- Outillage
- Formation
- Prévention

# Prise d'affaires

- Appels d'offres publics : BOAMP, Presse, Le Moniteur,...
- Appels d'offres privés : consultation du Maître d'Ouvrage ou du Maître d'Œuvre
- Temps passé au devis è coût è sélection des chiffrages :
  - Client récurrent
  - Intérêt stratégique : travaux futurs, travaux urgents
  - Segmentation
  - Connaissance architecte, maître d'œuvre
  - Situation géographique
  - Concurrence
  - Charge BE, monteurs

32	16/03/2007 disponible	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24	S25	S26	S27	S28	S29	S30	S31	S32	S33	S34	S35	S36	S37	S38	S39			
		0	1	0	0	0	0	0	0	3	5	8	12	12	13	15	18	18	17	21	21	17	15	13	12	9	5	6	9	10	14	16	19	22	22			
1		J1		J8	J8	J1	J9	J2	J9	J9													CP	CP														
1		J1	AT																																			
1		B17	B17	B15	B17	B17	B15	B8	B8	B8	CP													CP	CP	CP												
1		D11	D7	B16	L7	L7	B16	B16	B16	B16	L6	L6													L6	CP	CP	CP										
1		B16	B16	EC	B16	B16	EC	B16	B16	B16	L6	L6	EC			EC									L6	AT	AT	AT	AT	AT								
1		D11	D11	E3	CP	E3	E3														CP	CP	CP															
1		J1	J1	L4	L6	J1	J9	J2	J9	J9	CP													CP	CP													
1		B16	B16	B16	B16	B16	B16	B11	B11	B11	CP	B11	CP	CP	CP																							
1		L4	L4	L4	L5	L5	L5	L5	L5	L5	CP	L17	L17											CP	CP	CP		L5	L5	L5	L5							
1		C1																																				
1		AT	FOR																																			
1		D6	CP	D13										CP	CP	CP																						
1		C1	CP	C1	CP	CP	CP	CP	C1	C1	C1	C1	C1																									
1		L6	L4	CP	L6	L5	L5	L5	L5	L5	L5	L17	L17	L17													L5	L5	L5	L5	CP	CP	CP					
1		C1																																				
1		J1	J8	J8	J1	J8	J9	J2	J9	J9	CP														CP	CP	CP	J1										
1		B6	B6	D6									CP	CP	CP																							
1		B6								CP	CP	CP																										
1		C1																																				
1		D6	D6	D6	D6	D14	D15	D15	D15	D15	CP	CP	D1						CP	CP	CP																	
1		D5	D6								CP	CP	CP																									
1		D7	D7	D7	D7	AT												CP	CP	CP																		
1		C1	C1	C1	D6	D6	D6	D6	C1																													
1		B12	B17	B8	CP	B17	B12	B8	B8	B8				B11	B11	B11										CP	CP	CP										
1		J1	J8	J8	J1	J8	J9	J2	J9	J9	CP	CP												J1	J1	J1	CP	CP	CP									
1		B6								CP	CP	CP																										
1		C1																																				
1		B16	B16	B16	B16	B16	B16	CPA	CPA		L6	L6													L15	CP	CP	CP										
1		AT	AT	B16	B16	B16	B16	B11																														
1		C1																																				
1		B16								L15	CP	CP	CP																									
1		B12	B17	B8	CP	B17	B12	B8	B8	B8				B11	B11	B11												CP	CP	CP								

BRUNEAU

- B1 Décathlon
- B2 Nord Helio
- B3 AGER
- B4 Divers
- B5
- B6 GIE Vauban
- B7 AFPA Lomme
- B8 IRCI Nord
- B9 Unédic Beaurains
- B10 Clairbois
- B11 ERG
- B12 Déchèterie
- B13 GROUPEAMA
- B14
- B15 Phalempin
- B16 CASAQUE
- B17 Haubourdin

DEBERLES

- D1 SOMAIN
- D2 Clinique S.C.
- D3 Lille Mut.
- D4
- D5 LOOS MUTUALITE
- D6 UFG
- D7 Divers
- D8 CASA
- D9 Radiologie
- D10
- D11 Vie Atime
- D12 InnovAALys
- D13 HAD DINKERQUE
- D14 FOIRATIER
- D15 LAVOISIER
- D16 Ordre des Médecins
- D17

JANKOWSKI

- J1 dep.divers
- J2 ent. Cascades
- J3 ODM à LILLE
- J4 XANAKA LENS2
- J5 QUENIART Auto écoles
- J6 LAFARGE ISSY LES MOULINEAUX
- J7 Entretien ACM
- J8 CSF Grenoble
- J9 UCB
- J10
- J11
- J12
- J13
- J14
- J15
- J16
- J17

CASSEZ

- C1 SFR
- C2
- C3
- C4
- C5
- C6
- C7
- C8
- C9
- C10
- C11
- C12
- C13
- C14
- C15
- C16
- C17

CAMUS

- L1 DUPIRE
- L2
- L3 CAZIN
- L4 CAMILLE CLAUDELE3
- L5 Lycée CHOCHOY
- L6 Internat LEQUESNOY
- L7 ETHOMAS-Ventilation
- L8
- L9
- L10
- L11
- L12
- L13
- L14
- L15 TRIOLET
- L16 CR-Divers
- L17 Divers

- Maillage
- E1 Maillage
- E2 Maillage
- E3 Maillage
- E4 Atelier
- FC Cours
- CP Congés
- RTT
- AT Arrêt travail
- FOR Formation
- BE Bureau étude
- CPA Congés parental

S12

# Prise d'affaires

- Retrait du dossier et prise en compte des pièces : RPAO, CCAP, CCTP, Plans, DPGF
- Pour chaque devis, détermination du prix de revient :
  - Consultation matériel
  - Estimation main d'œuvre
  - Optimisation étude
- Pour arriver à un FMO, puis un prix de vente incluant :
  - La main d'œuvre avec déplacement
  - Les matériels
  - Les études de prix et de réalisation
  - Le suivi de ce chantier
  - Les frais annexes
- Remise de l'offre : qualifications, références, documentation
- à Négociation :
  - Variante technique
  - Variante économique
  - Rabais commercial

# Réalisation : Aspects administratifs

- Réception commande client : création affaire et budget affaire
- Visite d'inspection commune avec le coordinateur sécurité
- Formalités administratives : dossier sécurité, PPSPS, constitution des équipes selon habilitations électriques, CACES, SST...
- Suivi des dépenses : F, MO
- Règlement des factures fournisseurs
- Situations mensuelles, encaissements
- Etablissement de devis de travaux supplémentaires ou modificatifs
- Réception des ouvrages, signature PV

# Réalisation : Aspects techniques

- Lancement des études de réalisation : calculs, plans, synoptiques,
- Consultation matériel, négociation d'achats, lancement des approvisionnements
- Etablissement d'un planning avec répartition des tâches
- Constitution des équipes et affectation du personnel
- Planification et contraintes livraison matériel : RdV, autorisation, hayon, grue, chariot...
- Mise en œuvre avec outillages adéquat : carotteuse, rainureuse, nacelle, échafaudage
- Suivi de chantier, relation avec les équipes
- Réunion de chantier, prise en compte des compte-rendu, relations avec les autres corps d'état
- Mise en service et essais avec constructeurs ; contrôle avec BET, coordinateur sécurité.

# Aléas

- Problème de livraison
- Vol, malveillance,
- Co-activité avec les autres corps d'états :
  - Respect des plannings ou des engagements
  - Occupation conjointe des lieux
  - Non respect des ouvrages exécutés

## RESPONSABLE D'AFFAIRES

### Fonctionnement en réseaux

- recherche de solutions avec les entreprises du Groupe pour toutes les offres spécifiques ou non à l'entreprise
- participe à la vie du groupe
- participe à des clubs et recherche à échanger avec d'autres entreprises du Groupe sur l'environnement de son métier

- assure l'organisation des affaires (planning ...)
- réalise la synthèse de l'affaire
- contrôle le déroulement des affaires et apporte des solutions aux problèmes rencontrés
- anime et informe ses équipes sur la vie de l'entreprise
- a le rôle de tuteur-formateur
- assure l'autorité sur le chantier si besoin
- fait respecter les règles de sécurité en veillant aux moyens individuels et collectifs
- s'assure des habilitations des hommes
- s'implique dans la démarche qualité entreprise et suit la demande qualité de ses clients
- tient informé régulièrement son C.E. sur l'évolution des affaires et de la vie d'entreprise
- veille à l'image de l'entreprise sur les chantiers
- s'implique dans la vie de l'entreprise
- participe à l'organisation de l'entreprise (ressources humaines, logistiques...)
- s'implique dans le management quotidien de son équipe (organisation, évolution, formation)
- est co-responsable de la marche de l'entreprise

### Management

## Technique

- participe à la veille technologique pour mettre en œuvre, développer ou bâtir des offres techniques innovantes

- à partir du besoin du client, recherche et propose des solutions techniques

- établit une offre compétitive par rapport aux besoins des clients (chiffrage études...) avec le technicien ou le responsable de projet
- met en place le dossier d'affaires avec le budget affaires et les dossiers chantiers
- gère les dépenses effectives sur son affaire
- réalise la facturation client et vérifie les encaissements
- effectue avec le C.E. les valeurs d'échanges
- réceptionne l'affaire avec le client
- gère les litiges et apporte les solutions nécessaires
- participe au suivi des investissements
- établit les prévisions commerciales aux arrêts de compte et budget

## Marketing / Commercial

- développe des clients prospects par rapport au métier de base et nouveaux métiers en proposant des offres globales

- propose un plan d'actions commerciales
- est sélectif dans le choix des affaires en appréciant l'environnement de l'affaire en termes financier, juridique, commercial

- entretient les relations commerciales avec le client
- présente, discute et négocie l'affaire auprès du client
- définit les conditions commerciales, financières pour la remise de l'offre
- suscite des besoins chez ses clients
- renforce la présence du groupe chez ses clients
- s'implique dans la vie commerciale de l'entreprise

- est force de propositions pour le développement de l'entreprise sur l'évolution de ses marchés

- est force de propositions dans l'évolution ou l'amélioration de la rentabilité.

## Gestion économique



**MERCI DE VOTRE**

**ATTENTION**

