

## GESTION ET SUIVI BUDGETAIRE (CADRE DE L'ENTREPRISE)

## GENERALITES

Il s'agit dans un premier temps, suite à la demande d'un Maître d'Ouvrage, d'évaluer le projet (en terme de construction) afin d'obtenir un prix global (sous forme de DQE). C'est l'étape étude de prix qu'il ne s'agit pas de détailler ici.

La gestion et le suivi budgétaire, dans le cadre d'un chantier de bâtiment, conduisent à élaborer des procédures permettant :  
 → De définir des prévisions d'activités  
 → De mesurer les écarts entre prévision et réalisation  
 après le passage de "témoin" entre le service étude de prix et le service travaux (on emploie souvent le terme de transfert).

Dans le cadre de la préparation de chantier, le responsable de l'opération pour l'entreprise devra ré-étudier en partie (ou même parfois totalement) les dispositions prises par le service commercial (étude de prix) = quantitatif, coûts unitaires, DMH, offres sous-traitants,... afin d'obtenir dans un premier temps une nouvelle feuille de vente.

Il sera alors nécessaire de la comparer avec celle établie par le service commercial et d'en tirer les conclusions: confirmation, modifications,... cela afin de figer les budgets (en particulier pour les DS, mais aussi les FC) ainsi que la marge prévisionnelle.

Une fois les décisions prises, il sera utile d'établir des budgets élaborés par poste (exemple : ne pas se contenter de globaliser heures et coûts de main-d'œuvre, mais ventiler en fonction des ouvrages élémentaires). On emploie souvent le terme d'objectif.

Le planning de réalisation sera fort utile puisqu'à chaque "barre", on peut attribuer à la fois des coûts mais aussi un chiffre d'affaires prévisionnel, la différence représentant la trésorerie du chantier.

Une méthode de suivi doit être mise en place avec des tableaux complétés au fur et à mesure de l'avancement des travaux (utilisation recommandée de l'outil informatique via un tableur).

En effet, il va s'agir, pour comparer prévisionnel et réel, de compiler de nombreux documents comme les relevés d'heures de la main-d'œuvre productive, les bons de livraison (attention car la facture peut arriver plus tard, d'où un manque d'enregistrement comptable,...).

Une étude approfondie et une synthèse mensuelle permettra de visualiser la tendance de l'évolution de la marge prévisionnelle (en plus ou en moins) par rapport aux objectifs de départ.

Mais c'est seulement lors de l'élaboration du DGD que l'opération sera clôturée pour l'entreprise, du moins financièrement parlant.

Il sera alors utile d'analyser si le prévisionnel (en terme de coûts mais aussi par exemple en terme de T.U.) était bien élaboré afin de :

- Corriger les erreurs commises pour les opérations à venir.
- D'appliquer la même "méthodologie" sur d'autres opérations, pour les points jugés positifs.

Remarques : dans tous les cas, il faudra tenir compte de l'évolution du contexte économique (exemple = coûts des matériaux).

## METHODOLOGIE

Etape 1) = étude de prix → feuille de vente (FV1)

Etape 2) = transfert → nouvelle étude (FV2)

Etape 3) = synthèse → décisions/choix (marge prévisionnelle entre autres)

Etape 4) = dossier objectif (budgets)

Etape 5) = avancement/suivi → comparaison budgets prévisionnels et coûts réels.

Etape 6) = DGD → décompte général et définitif

Etape 7) = analyse données financières et autres (exemple = temps unitaires)

## MOTS-CLES

D.Q.E = Devis Quantitatif Estimatif . Le total indiqué est le prix de vente proposé par le client.

Barre = symbole de représentation dans le cadre d'un planning dit "à barres".

Bon de livraison = document remis par un fournisseur lors de la livraison de matériaux ou matériels sur un chantier.

Chiffre d'affaires = montant que l'on peut facturer au client compte-tenu de l'avancement des travaux.

Coût = montant lié à une dépense pour assurer la production, directement ou indirectement, mais aussi le fonctionnement de l'entreprise.

D.G.D. = Décompte Général Définitif = détermine le solde dû à l'entreprise lorsque les travaux sont terminés et réceptionnés.

D.S. = Déboursés Secs (coûts en matériaux, matériel et main-d'œuvre principalement).

D.M.H. = Déboursé Moyen Horaire = moyenne pondérée du coût horaire des ouvriers chargés de la production.

Etude de prix = étape dont l'objectif, pour l'entreprise, est d'établir un DQE à l'attention du client.

F.C. = Frais de Chantier (coûts liés à l'organisation de la production, exemple : encadrement).

Facture = document établi par l'entreprise précisant le montant à payer par le client compte-tenu de l'avancement des travaux.

FV = Feuille de Vente = feuille récapitulative pour un Marché donné, interne au fonctionnement de l'entreprise, précisant en terme de budgets prévisionnels (synthèse) la décomposition du prix de vente.

Heures = cela concerne ici les heures de production.

Maître d'Ouvrage = client = personne physique ou morale pour laquelle l'entreprise réalise des travaux de construction.

Marge prévisionnelle = différence envisagée entre prix de vente et l'ensemble des coûts.

Objectif = en terme de montants (budgets) à ne pas dépasser.

Planning (réalisation) = outil établi en phase de préparation de chantier précisant l'ensemble des tâches à exécuter dans le temps

Préparation de chantier = étape préparatoire au démarrage des travaux

Sous-traitant = entreprise travaillant pour le compte d'une autre entreprise, via un contrat.

Trésorerie = ensemble des actifs liquides (ici pour l'opération de construction).

T.U. = temps unitaire = temps nécessaire à un ouvrier pour réaliser une tâche donnée par rapport à l'unité de référence (exemple : 0,03 h/kg)

Ventiler = répartir (les coûts).

| PRINCIPES FEUILLE DE VENTE                                                                                            |                         |       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------|
| TRAVAUX PROPRES                                                                                                       | TRAVAUX SOUS-TRAITES    | TOTAL |
| détail budgets DS                                                                                                     | détail par corps d'état |       |
| Total DS                                                                                                              |                         |       |
| +                                                                                                                     |                         |       |
| détail budgets FC                                                                                                     |                         |       |
| =                                                                                                                     | =                       |       |
| Coût de production 1                                                                                                  | Coût de production 2    | TOT1  |
| +                                                                                                                     |                         |       |
| Frais d'opération                                                                                                     |                         |       |
| +                                                                                                                     |                         |       |
| Frais généraux                                                                                                        |                         |       |
| =                                                                                                                     |                         |       |
| Coût de revient                                                                                                       |                         |       |
| +                                                                                                                     | +                       |       |
| Bénéfices/Aléas 1                                                                                                     | Bénéfices/Aléas 2       | B/A   |
| =                                                                                                                     | =                       |       |
| Prix de vente 1                                                                                                       | Prix de vente 2         | PV    |
| Le PV (Prix de Vente) correspond au montant total indiqué dans le Devis Quantitatif Estimatif (DQE) proposé au client |                         |       |

