

Conducteur de travaux : le chef d'orchestre de la maison

GÉRER, ORGANISER, ANTICIPER, RENDRE COMPTE... COMME UN CHEF D'ORCHESTRE, LE CONDUCTEUR DE TRAVAUX DIRIGE LES OPÉRATIONS ET ACCORDE LES CORPS DE MÉTIER ENTRE EUX POUR QUE LE CHANTIER SE DÉROULE SANS FAUSSE NOTE ET SUR LE BON TEMPO ! ENTretien avec DANIEL FOSCHIA, CONSTRUCTEUR DE MAISONS INDIVIDUELLES ET CONDUCTEUR DE TRAVAUX, DEPUIS VINGT ANS.

Quel est le rôle d'un conducteur de travaux ?
C'est LE responsable du chantier. Le conducteur de travaux suit, organise, planifie et contrôle la construction de A à Z. Il gère l'avancement du chantier. Il s'occupe de la coordination des corps de métier. Et ils sont nombreux ! Les terrassiers, les maçons, les sous-traitants habituels ou occasionnels... Bref, il évalue les effectifs, prend en charge

le recrutement et gère ses équipes avec le chef de chantier.

Quelle est la différence entre un chef de chantier et un conducteur de travaux ?

Le chef de chantier s'occupe tous les jours d'un seul et même chantier. Il dirige les ouvriers et les équipes en place quels que soient leurs secteurs d'activité. Il travaille sous la direction du conducteur de travaux, dont il suit les directives et à qui il rend des comptes. Ce dernier visite les chantiers une à deux fois par semaine. Ce qui lui donne l'occasion d'organiser et de veiller à ce que les tâches soient correctement réalisées et à ce qu'aucun retard ne soit pris. Toutefois, les fonctions du conducteur de travaux varient selon la taille de l'entreprise.

Portrait

Nom : Foschia
Prénom : Daniel
Âge : 50 ans
Profession : Dirige l'entreprise familiale Maisons Foschia depuis 1985 et assure le rôle de conducteur de travaux. Le constructeur réalise une douzaine de maisons par an en Île-de-France.
Formation : École du bâtiment et des travaux publics à Vincennes.



LE RÔLE DU CONDUCTEUR DE TRAVAUX EST DÉTERMINANT SUR LE CHANTIER. DYNAMIQUE, IL A DES CAPACITÉS D'ORGANISATION, DE MÉTHODE ET D'INITIATIVE.



TIPHAINE BIBAS



Concrètement, comment cela se passe-t-il dans une entreprise comme la vôtre ?

Les maisons Foschia sont une petite entreprise. Nous réalisons une douzaine de maisons individuelles par an. Ce qui me permet d'exercer deux fonctions : celle de directeur de société et celle de conducteur de travaux. Je m'occupe des relations avec les fournisseurs et je passe sur les chantiers tous les jours ou tous les deux jours.

En fait, je gère le contrat de bout en bout. Cela va

de la première rencontre avec le client jusqu'à la remise des clefs, en passant par la vente. L'avantage, c'est que l'acquéreur possède un interlocuteur unique, en prise directe avec son projet de construction. Ça facilite les relations et le dialogue. Mais cette double fonction a des limites. Dans une entreprise plus importante que la mienne, il est nécessaire de déléguer. On ne peut pas être partout à la fois. Il faut alors s'entourer d'une ou plusieurs équipes performantes



LA PROFESSION N'EST PAS ACCESSIBLE AUX DÉBUTANTS. LA FONCTION DE CONDUCTEUR DE TRAVAUX CONSTITUE UN ABOUTISSEMENT DANS LA CARRIÈRE D'UN TECHNICIEN DU BTP.

avec des chefs de chantiers, des conducteurs de travaux et des commis qui se chargeront de dialoguer avec les clients.

Existe-t-il des phases plus critiques que d'autres dans les relations avec la clientèle ?

Il est important qu'un chantier démarre bien, tant techniquement que relationnellement. Il faut rencontrer les clients à plusieurs reprises, nouer une relation de confiance avec eux. Généralement, les premières phases du chantier jusqu'à la mise hors d'eau (le gros œuvre, la charpente, la couverture...), ne suscitent pas beaucoup d'interrogations de la part des acquéreurs. En revanche, dès qu'on aborde l'aménagement

intérieur de la maison avec le positionnement des cloisons, l'implantation des points lumineux, le choix des revêtements de sols, on les sent parfois un peu perdus. Ils peuvent intervenir, formuler des souhaits, donner leurs avis. Mais on perçoit chez certains quelques hésitations. Le rôle du conducteur de travaux consiste alors à accompagner le client dans ses choix. Il faut même parfois l'épauler. Durant les trois ou quatre mois qui précèdent la livraison (on met environ un an à construire une maison), on multiplie les rendez-vous. L'occasion de parler du respect des délais, du budget initialement prévu et de s'assurer que le client est satisfait. ■