



COOPIL

* Version V1
corrigée et
complétée !

Tannguy
Le Dantec



Quel **Budget** de projet avez-vous déjà **piloté** ?

Ce n'est pas le montant qui compte... 😊





Ce n'est pas le **montant** qui **compte** !

- **Ce qui compte** : contrairement aux idées reçues, le **montant du budget d'un projet n'est pas clé** !
- Ce qui est différenciant, ce sont :
 - Les types de budgets (**Opex, Capex**)
 - Les types de **contrats** que vous gérez comme donneur d'ordre.
 - Les **compétences** requises pour gérer ces contrats.
 - Les **professionnels** avec qui vous travaillez.
 - Le **montant**, c'est en dernier...
 - Pas ex, les montant indiqués sont indicatifs dans les slides (dans l'Oil & Gaz, multipliez par 10 ! 😊)



0- Pas de *budget*

- **Quel type de budget ?** Principalement les ETP des équi­piers internes de votre site.
- **Quels contrats vous signez ?** Aucun contrat, ni interne ni externe. Fonctionnement informel.
- **Quelles compétences ?** Reporting basique, suivi des temps passés des équi­piers au mieux.
- **Avec qui vous travaillez ?** Équi­piers & managers des équi­piers.



1- Budget *site*

- **Quel type de budget ?** Budget Opex : ETP des équi­piers de l'entreprise + contrats locaux (prestataires, développeurs, fournisseurs simples).
- **Quels contrats vous signez ?** prestataires ponctuels, petits achats.
- **Quelles compétences ?** Notions de planification budgétaire (prévu vs réalisé), reporting managers
- **Avec qui vous travaillez ?** Managers, contrôleur de gestion site, acheteurs prestations



2- Budget *France**

- **Quel type de budget ?** ETP équiéiers + contrats cadre significatifs, négociés par des acheteurs. Budget Capex.
- **Quels contrats vous signez ?** Contrats nationaux, multi-prestataires, avenants simples.
- **Quelles compétences ?** Capex, négociation basique, gestion fournisseurs, analyse écarts.
- **Avec qui vous travaillez ?** Contrôleur de gestion global & Acheteurs spécialisés.

* Où pays concerné



3- Budget *international*

- **Quel type de budget ?** ETP + contrats nationaux + contrats Internationaux (Achat Gros Équipements par exemple)
- **Quels contrats vous signez ?** Contrats complexes internationaux, multi-juridictions, Incoterms etc..
- **Quelles compétences ?** Contract management avancé, risques financiers & juridiques, cycle de vie contrat.
- **Avec qui vous travaillez ?** Contrôleur gestion & Acheteur gros contrats + Dtion juridique & PI



4- Budget *stratégique*

- **Quel type de budget ?** ETP + contrats nationaux + contrats internationaux + Partenariats (JV, groupement etc.)
- **Quels contrats vous signez ?** Consortiums, JV, partenariats stratégiques, business dev, etc.
- **Quelles compétences ?** Arbitrage budgétaire, gouvernance multi-niveaux et multi-années, gestion des dépendances.
- **Avec qui vous travaillez ?** DAF / Dteur Achat/ DRH / Juridique corporate, etc.



5- *et après ?*



- **Au delà de 100 M€:**
 - Pour des montants si élevés, c'est toute l'entreprise qui est organisée pour faire ces projets.
 - La **raison d'être de l'entreprise est alors de réaliser ce type de grands projets** (Stés Ingénierie, Automobile, aéronautique, Oil&Gaz etc)...
 - Ça change tout !



Tannguy :
L'allié des Directeurs de projet stratégiques

Ces Tips vous parlent ?

Partagez - les !

