

SAVOIR ETABLIR ET NEGOCIER SES CONTRATS DE MAITRISE D'ŒUVRE (PUBLICS ET PRIVES)

Contexte

L'importante diversification des missions de la maîtrise d'œuvre ainsi que la forte croissance des missions d'accompagnement - études de définition, assistance à la maîtrise d'ouvrage, aide à la programmation, bilans sociaux, concertations ou procédures de participation, accompagnement technique pendant les périodes de garantie - mettent en cause la légitimité du seul calcul de la rémunération au pourcentage des travaux réalisés.

Formation en partenariat avec la Société Française des Architectes sur la base du « Guide des Contrats de Maîtrise d'œuvre », support pédagogique de la formation.

Objectifs

Divers autres modes de calculs peuvent être imaginés, ainsi que toutes les solutions mixtes. Etablir des prix de vente à partir de la connaissance des coûts de revient présente l'avantage d'engager une réflexion utile sur les coûts de fonctionnement et les temps de production.

Capacités ou compétences professionnelles visées

- Connaissance des principes du droit des obligations et des typologies et formes de contrats de maîtrise d'œuvre ;
- Connaissance des différentes méthodes de calcul de la rémunération d'architecte ;
- Aptitude à calculer les coûts de revient et à déterminer le prix de vente pour un architecte ;
- Savoir estimer le coût de la mission MOE ;
- Savoir construire un argumentaire pour la négociation d'un contrat MOE ;
- Savoir analyser des clauses contractuelles et repérer les incidences sur l'organisation de la production ;
- Avoir des notions dans l'identification et la maîtrise des risques

Publics visés

Architectes, chefs de projet, chefs d'agence, maîtres d'œuvre, ingénieurs, paysagistes, économistes de la construction... ainsi que toute personne en charge de fonctions administratives au sein des entreprises de maîtrise d'œuvre.

Prérequis :

Aucun pré-requis nécessaire mis à part un exercice professionnel dans le secteur de la maîtrise d'œuvre.

Durée : 2 jours (14 heures de formation)

Intervenant : Sophie SZPIRGLAS : Fondatrice et dirigeante de « Méthodus » qui assure des missions de conseil en organisation aux entreprises de maîtrise d'œuvre, ainsi que d'assistance à la maîtrise d'ouvrage

Modalités pédagogiques

Groupe de 5 à 14 stagiaires, formation en présentiel, salle de formation équipée (vidéoprojecteur, écran, paperboard, connexion wifi à internet). Alternance entre présentation de concepts par le formateur et de mise en application par les apprenants sous forme d'études de cas concrets, proposés et encadrés.

Support pédagogique remis aux participants sous format numérique à l'issue de la formation

Modalités de suivi et d'appréciation

Feuilles d'émargement par ½ journée de formation permettant de suivre l'assiduité des stagiaires. Questionnaire de satisfaction. Certificat de réalisation et attestation individuelle de fin de formation.

Modalités d'évaluation

Questionnaire d'évaluation (QCM) de contrôle des connaissances permettant d'apprécier l'acquisition des apprentissages dispensés. La validation est obtenue à partir de 12/20

Dates : LUNDI 17 ET MARDI 18 JUIN 2024

Tarifs : Plein tarif 900 € HT / Demandeur d'emploi 800 € HT (TVA à 20%)

possibilité de prise en charge (OPCO EP, FIF-PL, AGEFICE, ATLAS, AKTO, AFDAS, AIF POLE EMPLOI, etc.)

Le label en haut à droite est décerné par la Branche architecture. La prise en charge de cette action labellisée sont décidées par la CPNEFP des entreprises d'architecture et mises en œuvre par l'opérateur de compétences de la branche (OPCO EP)

Lieu de formation

Les Récollets - 150 rue du faubourg St Martin - 75010 PARIS

Détail du programme :

SAVOIR ETABLIR ET NEGOCIER SES CONTRATS DE MAITRISE D'ŒUVRE

Horaires : 9h00-13h00 / 14h00-17h00 (1h de pause pour le déjeuner)

Heures indicatives : Les participants sont invités à ne pas quitter la salle avant la fin de la séance

JOUR 1

Droit contractuel

- Principes de droit des obligations
- Obligations spécifiques des architectes

Typologies et formes de contrats

- La notion de contrat type
- Contrat ou marché
- Etudes, maîtrise d'œuvre, conseil, ...
- Contrat privé, marché public
-

La rémunération

- Evolution des modes de calcul de la rémunération.
- Comparaison entre les différentes méthodes

Coûts d'agence, prix de vente

- Gestion des temps travaillés et facturables
- Définition des charges
- Calcul des coûts de revient
- Détermination des prix de vente

Estimation du coût de la mission

- Complexité : contextuelle, projectuelle et contractuelle
- Analyse de la mission : prestations, temps, coût.
- Coûts spécifiques

JOUR 2

La négociation

- Construire un argumentaire pour la négociation
- Principes

Analyse des clauses contractuelles

- Identifier à la lecture d'une clause contractuelle, ce qui aura une incidence en termes d'organisation de la production, et par conséquent en termes de coût.
- Identifier et maîtriser les risques

Etudes de cas

- A partir de contrats des participants, analyse et construction collective d'arguments de négociation. Il peut s'agir de contrats en cours de négociation, de contrats en cours d'exécution ou de litiges contractuels identifiés.

Conclusion et bilan de la formation