

**en Ile-de-France**  
**le Pôle de formation**  
**Environnement, Ville & Architecture**

148, rue du Faubourg Saint-Martin - 75010 Paris

N° SIRET : 51207099600016 – Code APE : 8559A / « déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 44549 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France »

**Module – Contrats et rémunérations : savoir négocier les contrats de maîtrise d'œuvre**

**RESPONSABLE PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION : Sophie SZPIRGLAS (METHODUS)**

**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

**OBJECTIF**

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.

**PUBLICS VISES**

Architectes, chefs de projet, chefs d'agence, maîtres d'œuvre, ingénieurs, paysagistes, économistes de la construction...

**DUREE** : 2 jours soit 14 heures de formation

**LIEU DE LA FORMATION**

Maison de l'architecture  
Les Récollets  
148, rue du faubourg Saint-Martin  
75010 Paris

**INTERVENANT :**

**Sophie SZPIRGLAS**

Fondatrice et dirigeante de « Methodus » qui assure des missions de conseil en organisation aux entreprises de maîtrise d'œuvre, ainsi que d'assistance à la maîtrise d'ouvrage.

▪ **DATES** : les 26 et 27 juin 2014

▪ **TARIFS** : 668,90 € HT (TVA à 20% 802,68 € TTC)

▪ possibilité de prise en charge (FIF-PL, OPCA-PL)

## Détail du programme

Horaires : 9h – 17h (1h de pause pour le déjeuner)

### MODULE - Contrats et rémunérations : savoir négocier les contrats de maîtrise d'œuvre

#### Jour 1 :

##### I. Droit contractuel

- Principes de droit des obligations.
- Obligations spécifiques des architectes.

##### II. Typologies et formes de contrats

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

##### III. La rémunération

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

##### IV. 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

##### V. Estimation du coût de la mission

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

#### Jour 2 :

##### I. La négociation

- Construire un argumentaire pour la négociation
- Principes

##### II. 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

##### III. 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