

Ou comment appréhender ses relations avec les autres acteurs du marché ?
(MO, MOE, sous-traitant et autres corps d'état)

Cette formation a pour OBJECTIFS de permettre aux salariés de

S'approprier des notions juridiques de base qui obligent les parties

Identifier l'étendue des missions et responsabilités des différents intervenants du chantier (MOE, Maître d'ouvrage, OPC, ...)

Acquérir des réflexes lors de l'étude des pièces contractuelles pour connaître les règles du jeu et préserver ainsi les intérêts de l'entreprise.

Savoir rechercher les informations contractuelles pour rééquilibrer les rapports de force avec les différents acteurs du chantier

Public : Conducteur de travaux assistant
conducteur de travaux,
assistant RA

Durée : 2 jours – 14 heures

Dates de formation :

Nantes : 9. 10 mars 2020

Lyon : 30. 31 mars 2020

Coûts de la formation :

880 euros HT

Extrait du Programme

Les différents acteurs du chantier : missions et responsabilités respectives

Les missions des partenaires chantier

- Maître d'œuvre, maître d'ouvrage, OPC, bureau de contrôle, sous-traitant, ... Qui doit quoi à qui ?
- Quels sont les liens contractuels qui les unissent

Les différents types de responsabilités et les conséquences de leurs non-respects

- Les manquements ou erreurs de l'encadrant pouvant engager la responsabilité de l'entreprise ou de son représentant
- Les manquements ou erreurs pouvant engager la responsabilité du maître d'œuvre
- Les manquements ou erreurs pouvant engager la responsabilité du maître d'ouvrage ou des autres partenaires

Assurances et garanties

- Différencier objectivement les désordres suivants : malfaçon, non-conformité, vices cachés...
- Garanties légales et assurances répondant à ces désordres (garanties de parfait achèvement, bon fonctionnement, décennale, dommage-ouvrage, livraison...)

Obligations et pièces constitutives du contrat

Qu'est-ce qu'un contrat ?

- Définition générique
- Règles de validité d'un contrat
- Focus sur le contrat d'entreprise et différence avec le contrat de vente

Les principales formes de contrats utilisées dans le secteur du bâtiment :

- Devis, contrat d'entreprise, contrat A.O, Partenariat Public-Privé, contrat de construction avec ou sans plan, contrat de sous-traitance, marchés à bon de commande. Particularités de chacun d'eux.

Problématiques soulevées lors de l'analyse technique du marché en amont de l'exécution :

- Coup de projecteur sur les principales pièces du marché : AE, CCAP, CCAG, DC4, CCTP, DTU, PGC, DPGF, planning, ...
- Les informations essentielles à identifier tant sur le plan technique, administratif, commercial et financier

Exploitation opérationnelle des leviers juridiques tout au long du chantier

Acquérir de nouveaux réflexes et rompre avec les mauvaises habitudes : engagements à la légère, évitement, réponse précipitée, affirmations sans fondement, négation du problème...

Faire face aux problématiques récurrentes

Les éléments juridiques et relationnels sur lesquels s'appuyer pour répondre aux problématiques qui portent sur :

- Les travaux supplémentaires, les modifications en cours d'exécution
- Les glissements de planning imposés
- La gestion des O.S. / O.T., les attentes de visa
- Les modalités de modification de marché
- Les arrangements « imposés » entre corps d'états
- Les acceptations du support
- La « retenue » de paiement, le refus d'état des lieux
- Le compte rendu de chantier/ réunion de chantier
- La réception, la pré réception, la levée des réserves
- ...

Positionnement de l'encadrant lors de la réunion de chantier

Mieux appréhender les 5 missions clés du conducteur de travaux lors de la réunion de chantier : missions de représentation, de coordination, de conseil, de négociation et de projection des ressources.

- Représenter les intérêts commerciaux de l'entreprise et adopter un comportement ferme et constructif.
- Faire face aux problématiques soulevées lors de l'exécution du marché avec les donneurs d'ordres (planning, TS, ...)
- Etre capable d'apporter une réponse en adéquation avec l'enjeu de la demande et résister sereinement aux pressions ou "exigences abusives" de certains partenaires

Mise en situation des stagiaires, scénarios de tensions entre les différents acteurs. Apprendre par son comportement, son attitude, ses mots et ses acquis juridiques à défendre les intérêts de l'entreprise