



**FORMER  
ACCOMPAGNER**

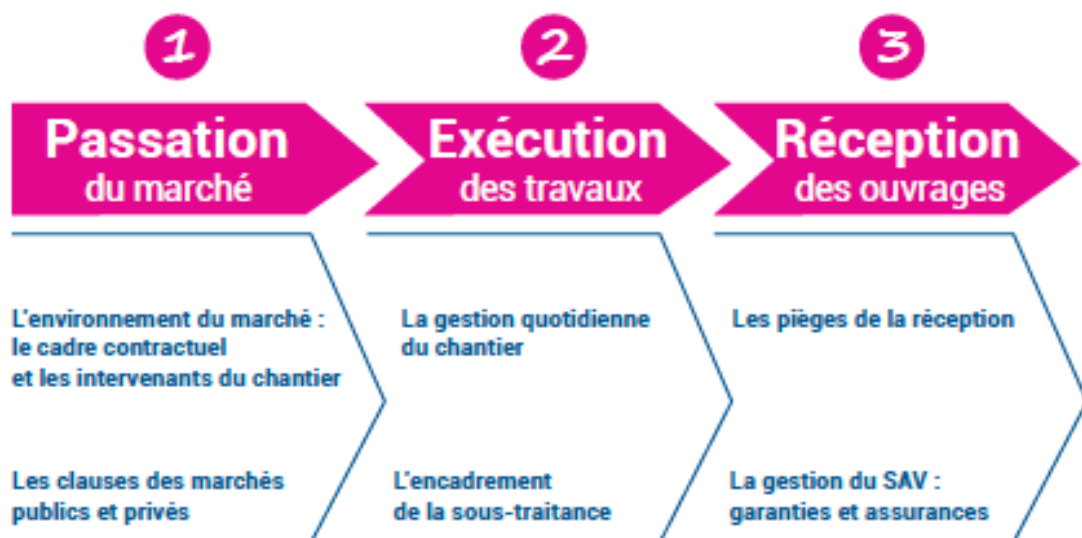


## Sécuriser ses affaires pour pérenniser son activité de l'appel d'offre à la réception des travaux

 *Des cycles modulaires compatibles avec votre activité !*

*Pour qui ?* Dirigeants, Directeurs travaux, Chargés d'affaires, Bureaux d'études, Chiffreurs appels d'offre ou projets, Conducteurs de travaux.

**3** phases :



*Choisissez le thème qu'il vous faut, nous constituons  
un groupe à taille humaine pour privilégier les échanges !*



# 3 phases

## Passation du marché de la négociation à la signature

- ↳ Conclure une affaire rentable et pérenne
- ↳ Prévenir les risques juridiques
- ↳ Fiabiliser sa relation commerciale

## Exécution des travaux

- ↳ Se protéger des pénalités
- ↳ Gérer les travaux supplémentaires
- ↳ Maintenir un équilibre entre délais et coûts

## Réception des ouvrages

- ↳ Assurer sa réception de chantier
- ↳ Déclencher le règlement du solde
- ↳ Cadrer le SAV

### L'environnement du marché : le cadre contractuel et les intervenants du chantier

#### *Pour sécuriser son affaire :*

- Savoir hiérarchiser et analyser les pièces du marché
- Comprendre les rôles, prérogatives et responsabilités de chacun

### Les clauses des marchés publics et privés

#### *Pour optimiser son chiffre :*

- Identifier les clauses qui impactent l'équilibre du marché
- Négocier celles susceptibles d'être modifiées (clauses abusives...)

### La gestion quotidienne du chantier

#### *Pour maîtriser l'équation « qualité coûts délais »*

- Identifier et évaluer les facteurs de risques
- Réagir pour les circonscrire

### L'encadrement de la sous-traitance

#### *Pour identifier et évaluer les risques liés à l'intervention des sous-traitants :*

- Sécuriser la relation contractuelle
- Limiter les risques

### Les pièges de la réception

#### *Anticiper les différentes phases de la réception pour bien défendre ses intérêts :*

- Maîtriser les demandes du client ou du maître d'œuvre et savoir contester les réserves injustifiées
- Préparer et suivre la demande de paiement définitif et le mémoire de réclamation

### La gestion du SAV : garanties et assurances

#### *Vérifier l'adéquation entre la couverture d'assurance et les garanties dues :*

- Identifier les garanties légales et contractuelles dues au client
- Adapter les garanties assurantielles par rapport à l'affaire traitée



### Approche pédagogique et livrables :

**Schémas** pour identifier, évaluer et traiter le risque juridique

**Chek-list** pour éviter les pièges et se doter de réflexes

**Illustrations** à partir de situations vécues

**Débats** pour faciliter l'appropriation des notions clés

**Quizz** pour valider l'acquisition de ces notions