

LES FONDAMENTAUX DU PILOTAGE DE CHANTIER

Maîtriser la conduite d'un contrat avec cohérence, efficacité et efficacité

OBJECTIFS

- Maîtriser les obligations réglementaires et contractuelles d'un contrat,
- Trouver des opportunités opérationnelles par la lecture des pièces marché,
- Organiser son affaire pour maîtriser la sécurité, son budget et son temps tout en optimisant ses actions,

POUR QUI ?

- Chargé(e) d'affaires
- Conducteur de travaux

PRE-REQUIS

- Aucun



Référence
PMT1

PRIX : 599 €



7 heures

LE PROGRAMME

➤ Savoir décrypter son marché

- Les différents types de marché (public, privé) et ses acteurs (MOA, MOE, CSPS, OPC, ...),
- Les pièces constitutives d'un marché: savoir décortiquer ses obligations
- Prix fermes, actualisables et/ou révisibles: quelles différences?
- Marché forfaitaire ou bordereau: quelles différences dans la conduite de l'opération

➤ Préparation de chantier: obligations et immanquables

- La visite de chantier: savoir imaginer son chantier
- Définir une stratégie dans la conduite d'opération en fonction des objectifs de l'entreprise (notoriété, référence, profitabilité,...)
- Réaliser les obligations sécuritaires (DICT, PPSSP, PQ,...) et environnementales (PRE, PQSE, ...): savoir protéger ses équipes et son entreprise,
- Etablir les documents d'exécution (Plan, FT, NDC,...) et les faire valider au MOE: anticiper la réalisation,
- Mettre en place son chantier: maîtriser l'installation de chantier ou le Compte prorata
- Planning client et budget d'entreprise: quel différences?

➤ Suivi de chantier: arbitrages, finances et relations

- Ordre de service et avenant: maîtriser les différences et leur applications,
- Avancement et situation de travaux avec révisions de prix
- Modification des pièces marchés: comment en tirer profit ou se sortir intelligemment des insistance du MOE
- Travaux supplémentaires (TS): et la sécurité dans tout ça?,
- Suivi budgétaire: Production méritée, stock et suivi budgétaire

➤ Fin de chantier: Dgd et réclamation

- Réception de chantier: quelle chronologie? Comment éviter les dérives des MOA,
- Quand et comment réaliser le décompte général définitif ?,
- Mémoire de réclamation: quand le préparer?.

➤ Echanges et Quizz sur les points clés de la formation

PEDAGOGIE INNOVANTE

Mise en situation grâce à des exercices individuels effectués sur ordinateur (Définition d'une stratégie, Réalisation d'un budget, réalisation de situations avec révisions de prix, suivi budgétaire (reste à dépenser, mérite,...).

Formation en présentiel ou à distance

Mise à disposition d'un support de cours et de d'outils (Grille d'analyse, check list préparation de chantier, budget, suivi financier).

MODALITES D'EVALUATION

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants. Un certificat de participation est remis à l'issue de la formation.

LES + DE LA FORMATION

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 18 ans d'expérience
- Satisfait ou remboursé – Maximum 8 stagiaires