

Pilotage de chantier - Professionnaliser vos pratiques

Maîtrisez la conduite de vos chantiers pour une efficacité financière et opérationnelle

7 heures
présentiel ou à distance

599 € HT

Référence PILOT

Objectifs

- Maîtriser les obligations réglementaires et contractuelles
- 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

Prérequis

- Avoir une pratique de la réponse ou de l'exécution de marchés publics

+ d'infos



Programme

→ Maîtriser les obligations réglementaires et contractuelles

- Identifier les différents types de marché (public, privé) et ses acteurs (MOA, MOE, CSPS, OPC, etc.)
- Décortiquer les pièces constitutives d'un marché
- Différencier prix fermes, actualisables et/ou révisibles
- Marché forfaitaire ou bordereau : quelles différences dans la conduite de l'opération ?

→ Préparer son chantier : les obligations et les immanquables

- Définir une stratégie dans la conduite d'opération en fonction des objectifs de l'entreprise (notoriété, référence, rentabilité, etc.)
- Réaliser les obligations sécuritaires (DICT, PPSSP, PQ, etc.) et environnementales (PRE, PQSE, etc.) : savoir protéger ses équipes et son entreprise
- Etablir les documents d'exécution (Plan, FT, NDC, etc.) et les faire valider au MOE : anticiper la réalisation

→ Suivre son chantier : arbitrages, finances, relations

- Ordre de service et avenant : maîtriser les différences et leur applications
- Réaliser l'avancement et les situations de travaux avec révisions de prix
- Tirer profit ou se sortir intelligemment des insistances 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
- Réaliser le décompte général définitif : Quand et comment ?
- Mémoire de réclamation : Quand le préparer ?

Les + de la formation

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Satisfait ou remboursé - Maximum 8 stagiaires
- À distance ou en présentiel

Pédagogie 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, etc.).

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

Modalités d'évaluation

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

Echanges et Quiz sur les points clés de la formation