

FIBA 1 A 4 : Une Formation indispensable de base pour l'Architecte Contractant Général



CONTEXTE

Une Formation indispensable de base pour l'Architecte Contractant Général

OBJECTIFS

L'objectif de ces 4 jours de formation FIBACG est de vous permettre d'exercer le plus sereinement possible la pratique de la contractance générale par l'architecte. Vous pourrez ainsi développer vos compétences en matière de pilotage et management, mieux appréhender le projet conception construction dans son ensemble, vous familiariser à l'univers de la gestion financière de la société et de vos projets. Les bénéfices du réseau coopératif vous seront exposés ainsi que les grandes lignes de l'approche commerciale,

PREREQUIS

Niveau de connaissances préalables nécessaire avant l'entrée en formation sont les suivants :

- diplôme d'architecte
- diplôme ou expérience en cabinet d'architecture dans le domaine de la conception de l'économie ou du suivi de chantier ou en agence dans le domaine de l'immobilier et du montage d'opération.

Fiche MAJ le 05/01/2023

FORMATION ANIMÉE PAR INTERVENANTS :
FRANCK LE MEVEL
DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER
MARIE-PASCALE BLEIN
DIRECTRICE COMMUNICATION
ARNAUD POIDEVIN
RESPONSABLE COMMERCIAL - DÉVELOPPEMENT RÉSEAU

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation :

- QCM
- Présentation et mise en situation
- Expose
- Passage à l'oral

PUBLIC CIBLE : COMPOSÉE DE 4 JOURNÉES THÉMATIQUES, CETTE FORMATION EST SPÉCIALEMENT DÉDIÉE AUX CHEFS D'ENTREPRISE ARCHITECTES, GÉRANTS ET COLLABORATEURS EN CHARGE DES DOSSIERS ADMINISTRATIFS ET TECHNIQUES DES SOCIÉTÉS D'ARCHITECTURE ET DE CONTRACTANCE GÉNÉRALE.

NOMBRE DE JOURS / HEURES : 4 JOURNÉES / 28 HEURES

PROGRAMME FORMATION - JOURNÉE 1 - L'APPROCHE COMMERCIALE ET LES OUTILS DE COMMUNICATION

Atelier Commercial 1ère Partie

- C'est quoi mon offre actuelle ?
- Les demandes actuelles ?
- C'est quoi mon offre Architecteurs ?
- Présnetation de l'Equipe du Siège
- Les outils de communication du groupe :
 - La plateforme
 - Le passage
- Le respect de la charte graphique et du logo.
- Les évènements du groupe / la vie de la coopérative
- Les groupes de travail :
 - Entreprendre
 - Sans réserve
 - Les partenaires (Icar.....)
- Construction de mon offre.
- Adopter le bon discours.
- Les objections clients.
- La signature.

PROGRAMME FORMATION - JOURNÉE 2 GESTION FINANCIÈRE DE LA SOCIÉTÉ D'ARCHITECTE CONTRACTANT GÉNÉRAL ET OUTILS DU GROUPE

- Approche gestion de la contractance générale
- Les fondamentaux
- La méthode comptable
- Les outils du groupe
- Les contrats.
- Les documents en liens jusqu'au Comité d'Engagement (CE).
- Les outils du groupe (suite)
- Le dossier de pilotage

PROGRAMME FORMATION - JOURNÉE 3 - FIBA module 3

Atelier 1

- Retour sur les outils de gestion et de pilotage
- Présentation du classeur Architecteurs.
- Rappel du montage contrat :
 - Le contenu minimum
 - Les obligations contractuelles
 - Les achats

Atelier 2

- Prise en main des outils internes :
 - La plateforme
 - Le passage
- Rappel des fonctions des permanents du groupe ainsi que des administrateurs
- Rappel des groupes de la coopérative :
 - Entreprendre PRO, entreprendre Particulier
 - Sans réserve
- Les événements du groupe / L'intérêt de participer à la vie de la coopérative.
- Les événements majeurs :
 - Congrès
 - JNA
 - Le JT Architecteurs (futurs participations et témoignages).
- Le respect de la charte graphique, le nouveau Logo et les outils de communication de la coopérative.

Atelier 3

- La construction de son offre et la construction du PAC (Cf. Aide jeunes Sars)
- Faire une démarche offensive ou renforcer sa notoriété ?
- Atelier sur le PITCH
- La bonne démarche afin de proposer :
 - La proposition de l'étude préliminaire
 - L'offre commerciale
 - Le document précontractuel
 - Le RDV contrat

Tour de table des Nouvelles SARs:

- Présentation des participants
 - Vos premiers constats de l'activité Architecteurs.
 - Organisation des visites dans les SARs, vos futurs référents
 - Vos retours suite à vos échanges avec vos référents Architecteurs.
 - L'activité ou la future activité dans votre SAR
 - Vos premières études et propositions d'études préliminaires
 - Recensement des besoins et des urgences (réponses dans les ateliers).
- Débriefing et questions divers

PROGRAMME FORMATION - JOURNÉE 4 - FIBA module 4

Les Assureurs, Pascal BOUCLIER (MMA) et François CRIMAIL (MAF) :

- Tour de table des participants / présentations
- Les Garanties incluses dans les contrats
- Pourquoi un cautionneur ?
- La dommage ouvrage. Pourquoi ?
- La Vie d'un chantier et les points de vigilances
- La garantie de parfait achèvement
- Les déclarations de sinistre
- Déclarations de vos contrats et des avenants... Pourquoi ?
- Questions Réponses

Les Partenaires Industriels Architecteurs (ICAR) :

Un partenaire industriel, c'est aussi un partenaire technique et commercial.

- Présentation par le Co-Président ICAR

- Interventions de quatre partenaires :

- PRB
- SOGAL
- JACOB DELAFON
- KP1

Une évaluation de satisfaction sera réalisée en fin de formation.

Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge auprès des OPCO.

Profitez de cette nouvelle année pour vous mettre à jour et établir votre plan de rattrapage.