

## Programme de la Formation

# CRÉATION D'AGENCE : installation et pérennité d'une entreprise de maîtrise d'œuvre

7 jours soit 49 heures de formation

## CONTEXTE GÉNÉRAL

En activité libérale ou salarié de son SARL, l'environnement de l'exercice professionnel de l'architecte et du paysagiste est complexe tant par la multitude des acteurs dans l'acte de construire que par la multiplication des contraintes réglementaires et administratives.

**Le professionnel nouvellement installé se situe face à cet environnement nouveau qu'il doit maîtriser pour exercer.**

Comment lire et décrypter un contrat, gérer son entreprise, trouver ses marchés, répondre aux contraintes réglementaires, optimiser sa pratique, se vendre, maîtriser la démarche qualité, enfin **réussir une affaire avec l'ensemble des acteurs d'un projet architectural.**

La maîtrise du fonctionnement administratif de l'agence est une des clefs qui permet d'assurer de bonnes conditions de production de l'architecture. La formation initiale des concepteurs ne prévoit que rarement l'acquisition de compétences en gestion d'entreprise ou management de projet. Le concepteur se trouve alors parfois en situation de gérer dans la crise des obligations administratives, au détriment des prestations relevant de sa compétence de concepteur.

Par ailleurs, la compétence organisationnelle prend une dimension supplémentaire dans l'exercice du rôle de mandataire.

## OBJECTIF(S) - Voir les objectifs pédagogiques, développés dans chaque module

Les enjeux de ces journées sont multiples et dispensé au travers des différents modules.

**En résumé, à l'issue de la formation le participant sera en mesure de démarrer ou développer son activité dans le cadre du fonctionnement d'une entreprise de maîtrise d'œuvre, en ayant cerné l'intégralité de l'exercice professionnel.**

## PUBLIC CIBLE

Cette formation s'adresse aux architectes et aux paysagistes concepteurs débutant leur exercice en leur nom propre, ayant ou non suivis la HMNOP.

## PRÉREQUIS

Avoir créé depuis moins de 3 ans une entreprise de MOE ou avoir le projet de la faire.

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Avant la session, un questionnaire de positionnement préformation est proposé aux participants, afin de permettre au formateur d'affiner sa présentation en fonction des profils et des attentes de chacun.

Il sera complété dès l'ouverture par un tour de table de présentation.

Ensuite, plusieurs évaluations ponctueront la formation, sous forme de quiz, d'exercices, de jeux de rôle ou d'échanges oraux.

Le dernier jour, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition de ces journées et il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail.

Une attestation de formation avec autoévaluation sera ensuite transmise sur l'adresse personnelle du participant.

Module

## Présentation des syndicats et retour d'expérience : échanges de bonnes pratiques

0,50 jour soit 3.5 heures de formation

### OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue de ce module, le participant sera en mesure de :

- cerner l'exercice professionnel, grâce aux retours d'expériences de l'intervenant récemment installé,
- se positionner dans sa pratique professionnelle par rapport aux différentes institutions.

### FORMATEUR(S)

LEQUERTIER Mareva - Architecte  
MARTIN Louis Roland - Architecte - UNSFA  
LESCANNE Dominique - Architecte - SArch

### OUTILS PÉDAGOGIQUES

Echanges basées sur des retours d'expériences, et confrontation des points de vue avec des professionnels expérimentés.

### PROGRAMME

Rencontre avec différents représentants :

- du Conseil régional de l'Ordre
- des syndicats de la profession
- du centre de formation

Un retour d'expérience d'une jeune agence d'architecture et/ou de paysage - défini suivant le public présent.

Module

## Droit d'auteur, droit à l'image ou comment optimiser la protection de l'architecte

0,50 jour soit 3.5 heures de formation

### OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue de ce module, le participant sera en capacité :

- d'accéder à la protection par le droit d'auteur
- d'identifier les bénéficiaires de la protection par le droit d'auteur lorsque plusieurs professionnels participent à la conception : architectes associés, architectes qui se succèdent sur un projet, architectes salariés, collaboration d'architectes, paysagistes, décorateurs, etc.
- faire respecter les différentes prérogatives offertes

### FORMATEUR(S)

DELETTRE Sophie - Maître de conférences en droit privé. Spécialiste de la propriété intellectuelle

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés par des cas concrets.

## PROGRAMME

### Les règles du droit d'auteur appliquées à la création architecturale :

- conditions d'accès à la protection par le droit d'auteur
- les bénéficiaires de la protection par le droit d'auteur lorsque plusieurs professionnels participent à la conception :
  - architectes associés,
  - architectes qui se succèdent sur un projet,
  - architectes salariés,
  - collaboration d'architectes,
  - paysagistes, décorateurs, etc.
- l'étendue des prérogatives offertes par le droit d'auteur et les moyens de les faire respecter.

Module

## Diriger une entreprise MOE

2 jours soit 14 heures de formation

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue du module, le participant sera en capacité de :

- prendre les décisions relatives aux questions juridiques et sociales, en ayant la connaissance du contexte réglementaire du fonctionnement d'une entreprise.
- adapter l'entreprise aux évolutions de la pratique.
- dresser des perspectives d'évolution afin de mieux positionner l'entreprise sur des activités et des marchés porteurs pour l'avenir, en ayant connaissance de l'évolution historique de la commande architecturale.

## FORMATEUR(S)

SZPIRGLAS Sophie - Conseil en organisation aux entreprises de MOE / Assistance à la MO

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mixité entre apports théoriques et pratiques.

Mise à disposition d'outils concrets dont le participant pourra s'inspirer dans la gestion quotidienne de son entreprise.

## PROGRAMME

### **Jour 1 / Diriger une entreprise de maîtrise d'œuvre :**

- Rappel historique des modes d'exercice
- Statut juridique et conséquences sur le régime fiscal
- Présentation comparée des différents modes d'exercice
- Protection sociale et patrimoniale de l'exploitant
- Responsabilité professionnelle et mode d'exercice

### **Jour 2 / Définir les stratégies d'accès à la commande, prospecter**

- Rappel de l'histoire de la commande en architecture : contextes historiques, réglementaires ...
- Définir des objectifs pour l'entreprise : activités, taille d'entreprise, ambition
- Mettre en place des stratégies pour réaliser ses objectifs : marchés publics, réseaux privés, se spécialiser ou diversifier, internaliser ou externaliser ...
- Les outils de la communication : identité visuelle, dossier de références, site internet, publications

## Module

# Contrat et rémunération / Gestion financière / Ressources humaines

2 jours soit 14 heures de formation

## OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue de ce module, le participants sera en capacité de :

- maîtriser le processus d'élaboration et de suivi des contrats,
- contractualiser en évaluant les risques,
- élaborer un argumentaire et utiliser les différents outils lors de la négociation,
- engager la collaboration à risque maîtrisé,
- élaborer une offre économique cohérente en déterminant les prix de vente par rapport aux coûts de revient,
- définir des conditions de collaboration dans l'entreprise susceptibles d'assurer des rapports de confiance entre employeur et collaborateurs, et la meilleure performance de ces ressources particulières.

## FORMATEUR(S)

SZPIRGLAS Sophie - Conseil en organisation aux entreprises de MOE / Assistance à la MO

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mixité entre apports théoriques et pratiques.

Mise à disposition d'outils concrets dont le participant pourra s'inspirer dans la gestion quotidienne de son entreprise.

## PROGRAMME

### Jour 1 / Contrat et rémunération

L'importante diversification des missions de la maîtrise d'œuvre ainsi que la forte croissance des missions d'accompagnement - études de définition, assistance à la maîtrise d'ouvrage, aide à la programmation, bilans sociaux, concertations ou procédures de participation, accompagnement technique pendant les périodes de garantie – mettent en cause la légitimité du seul calcul de la rémunération au pourcentage des travaux réalisés.

*La formation permet de connaître ses coûts de revient et de déterminer ses prix de vente afin d'élaborer des offres maîtrisées.*

#### - Comprendre les contrats

- Notions de droit contractuel
- Contexte réglementaire
- Typologies des contrats
- Processus d'élaboration du contrat
- Méthode d'analyse des clauses contractuelles
- Construction d'un argumentaire
- Analyse de clauses

#### - Coûts de production, prix de vente

- Gestion des temps travaillés affectables et non affectables
- Calcul des charges générale
- Calcul des coûts de revient
- Détermination des prix de vente
- Estimation de la mission

### Jour 2 / Gestion financière et ressources humaines

#### - Gestion financière

La direction de l'entreprise est responsable de la gestion financière qui consiste à faire rentrer les ressources nécessaires et à organiser les dépenses.

L'importante diversification des missions de la maîtrise d'œuvre ainsi que la forte croissance des missions d'accompagnement - études de définition, assistance à la maîtrise d'ouvrage, aide à la programmation, bilans sociaux, concertations ou procédures de participation, accompagnement technique pendant les périodes de garantie – mettent en cause la légitimité du seul calcul de la rémunération au pourcentage des travaux réalisés. La formation permet de connaître ses coûts de revient et de déterminer ses prix de vente afin d'élaborer des offres maîtrisées.

- Finalités de la gestion financière, outils de gestion, prévisions
- Différentes formes de facturations, mentions obligatoires
- Stratégies et processus de recouvrement des honoraires

#### - Ressources humaines

La politique de gestion des ressources humaines est un des facteurs de la qualité de la production de l'agence d'architecture. Embaucher la bonne

personne pour le bon poste permet d'optimiser l'investissement que représente le coût des ressources humaines, et qui constitue une charge financière majeure pour l'entreprise.

- Stratégies : internaliser ou externaliser ?
- La politique de ressources humaines de l'agence
- Salariés : les différents niveaux du droit (code du travail, convention collective, accord d'entreprise), durée légale du travail, types de contrats de travail, congés payés, jours fériés, le salaire minimum
- Le paritarisme.
- Collaborations non salariées : types de contrats.

## Module Stratégie de communication

1 jour soit 7 heures de formation

### OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue de ce module, le participant sera en mesure de :

- définir une stratégie de communication, en ayant connaissance de tous les supports existants afin de séduire et convaincre.

### FORMATEUR(S)

GRAFFIN Nicolas - diplômé de l'Institut des Médias de Paris, ENA

### OUTILS PÉDAGOGIQUES

Chaque donnée théorique sera illustrée par des cas concrets. Il y aura également des exercices interactifs pour ancrer les notions dans le quotidien des stagiaires.

### PROGRAMME

La problématique commune à tous les métiers de la création est de séduire par une sensibilité spécifique tout en prouvant une expertise objective.

**Séduire** : le travail de l'architecte ou du paysagiste doit intriguer, intéresser, voire émouvoir... dans tous les cas, il doit impliquer. Son image, c'est pareil. La confiance, le style, l'engagement, la maîtrise... tout ce qui fait que l'on va choisir un professionnel plutôt qu'un autre, tout cela doit se retrouver dans l'image de la société et dans ses outils.

**Convaincre** : la communication d'une entreprise est comme l'écrin d'un bijou. Ce n'est pas lui qui détermine le prix du bijou, mais il va grandement participer à sa capacité à être vendu. La stratégie de communication n'est pas une fin en soi, c'est un outil qui doit permettre à l'agence de mieux exprimer ses choix, mieux présenter son travail, mieux garantir son expertise.

La formation s'articulera en 4 étapes, chronologiques, en accord avec le processus de conception de la stratégie de communication :

- Cartographier : comprendre son marché, ses forces et faiblesses, choisir son positionnement, définir une direction et des objectifs
- Identifier : construire une identité, des valeurs, un langage
- Ventiler : décliner son identité sur différents supports
- Quantifier : concevoir un budget, planifier les actions, évaluer l'efficacité, impliquer les publics

Module  
**Conduite de chantier**

1 jour soit 7 heures de formation

---

### OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue de ce module, le participant sera en mesure de :

- identifier les différentes étapes depuis la finalisation du projet et le lancement d'offres jusqu'à la réception du projet
  - Mise au point du marché, préparation du chantier, déroulement du chantier, gestion financière, réception du chantier, période de garantie
- appréhender les différents intervenants du chantier et leur rôle respectif
- approfondir les contraintes administratives, réglementaires, contractuelles et légales
- définir le rôle et les méthodes de travail de l'Architecte parmi l'ensemble des acteurs de « l'acte de Construire »

### FORMATEUR(S)

BERGER MARIE - Architecte DPLG - Spécialiste conduite de travaux

### PROGRAMME

Les différentes étapes depuis la finalisation du projet et le lancement d'offres jusqu'à la réception du projet :

- Mise au point du marché,
- préparation du chantier
- déroulement du chantier
- gestion financière
- réception du chantier
- période de garantie

Les différents intervenants du chantier et leur rôle respectif

Les contraintes administratives, réglementaires, contractuelles et légales

Le rôle et les méthodes de travail de l'Architecte parmi l'ensemble des acteurs de « l'acte de Construire ».