

## Programme de la Formation

# NEGOCIER UN CONTRAT ÉQUILIBRÉ AVEC UN PROMOTEUR DU SECTEUR PRIVÉ

2 jours soit 14 heures de formation

## ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

**Module :** Contractualiser avec un promoteur

**Modalité pédagogique :** Présentiel

**Date(s) :** lundi 6 mars 2023 au mardi 7 mars 2023

**Lieu :** Marseille - 13000 Marseille

**Ouverture de la plateforme de formation :** 6 mars 2023

**Fermeture de la plateforme de formation :** 27 mars 2023

**Date de l'évaluation finale :** 7 mars 2023

## CONTEXTE GÉNÉRAL

**La relation contractuelle architecte promoteur est biaisé dès le départ.** Elle démarre par une absurdité : c'est le promoteur qui impose son contrat « maison » à l'architecte.

Il est évident que les contrats « sui generis » des promoteurs sont construits sur un « a priori » de méfiance qui s'inscrit en filigrane de chaque ligne. **Il y a un transfert d'un maximum de tâches indues sur le dos de l'architecte** qui pour beaucoup peuvent le placer juridiquement dans des situations de non garantie.

Qui n'a pas vu des clauses assignant à l'architecte une litanie de tâches comme le rôle de gardien de la sécurité du chantier, de gardien des clefs, d'assistant commercial et technique à la livraison des logements, de centre de reprographie, de réceptionneur en lieu et place des entrepreneurs à toutes heures et in situ des supports de tous les ouvrages avant leurs interventions, de contrôleur patenté de l'exactitude de l'implantation de toutes les cloisons au fur et à mesure de leur implantation, etc.

Il est important que les confrères n'acceptent plus de signer ces contrats aux clauses quasi « léonines » ou pour le moins refusent les clauses abusives.

Là encore, la liberté contractuelle peut s'avérer en fait contre-productive pour les architectes.

Les rapports de force sont généralement à l'avantage du promoteur commanditaire. La rareté de la commande et sa difficulté d'accès notamment pour les jeunes architectes, les place en situation de fragilité face aux professionnels expérimentés et très structurés que sont les promoteurs.

Mais, cette position de supériorité est davantage confortée par la culture exacerbée de l'individualisme de notre manière d'être et d'agir.

**Les architectes ne sont pas suffisamment conscients de leurs atouts et de leur force, dans la négociation, car ils sont un passage obligé pour les missions de permis de construire.**

## PRISE EN CHARGE

Pour vous inscrire, il vous suffit de vous connecter sur [votre espace MAJ](#)

- Vous avez déjà apprécié une formation MAJ, il vous suffit de demander la réinitialisation de votre mot de passe -> se connecter

- Vous n'avez jamais suivi de formation à MAJ, créez un compte entreprise

- Vous êtes demandeur d'emploi, vous pouvez bénéficier de prise en charge -> créez un compte individuel

Ou appelez nous : 05 57 14 06 97

**Toutes nos formations peuvent bénéficier de prise en charge, aussi, dès réception de la convention par mail et le plus tôt possible avant le début de la formation, nous vous invitons à déposer votre demande de prise en charge auprès de l'organisme dont vous dépendez.**

**SALARIÉ(E)** : vous êtes salarié(e) d'une entreprise de MOE ou de toute agence libérale, vous dépendez de l'[OPCO EP](#). La prise en charge peut s'effectuer dans le cadre du plan de développement des compétences validé par votre employeur.

- le logo "Action collective" est apposé en haut à droite de ce document, cela indique qu'il s'agit d'une formation labellisée par la Branche Architecture susceptible de bénéficier d'une prise en charge en thème prioritaire

Vous êtes salarié d'une autre entreprise (artisan, ingénieur.....), [voir ici les différents organismes](#) susceptibles de prendre en charge la formation

**LIBÉRAL(E)**, vous êtes travailleur indépendant ou professionnel libéral, vous dépendez du [FIF PL](#), Vous devez à minima justifier d'une année complète de cotisations URSSAF pour prétendre à une prise en charge.

- le logo "Action collective" est apposé en haut à droite de ce document : ne faites pas l'avance des fonds, ne déposez pas de demande préalable de prises en charge, nous nous en occupons

Et dès lors que vous êtes dirigeant d'agence, vous avez **droit à un crédit d'impôt** pour dépenses de formation. Vous pouvez télécharger le formulaire Cerfa n°12635\*04 [sur le site du gouvernement](#). La déclaration doit être jointe à la déclaration annuelle de résultat déposée par l'entreprise.

**DEMANDEUR D'EMPLOI** : Pôle emploi peut attribuer une Aide Individuelle à la Formation (AIF) pour contribuer au financement des frais pédagogiques. Le choix de la formation doit constituer une étape déterminante avant la reprise d'emploi et sa pertinence être validée par le conseiller Pôle emploi. La demande d'aide doit être déposée au plus tard quinze jours calendaires avant le début de la formation.

**Et surtout n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations : 05.57.14.06.97**

## RÉFÉRENT HANDICAP

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez des renseignements ou conseils sur votre projet de formation, contactez notre référent : BARUSSAUD Marie - 05.57.14.06.97 - [formation@maj-na.fr](mailto:formation@maj-na.fr)

## PUBLIC CIBLE

Architectes, collaborateurs d'architectes, promoteurs

## PRÉREQUIS

Aucun

## 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 d'échanges oraux.

En fin de formation, un bilan oral permettra de revoir ensemble les points d'acquisition de ces journées. **Il sera complété par un questionnaire qualité transmis par mail à l'issue de la formation. La réponse au questionnaire conditionne l'envoi des attestations de formation.**

## MODALITÉS DE SANCTION

Établissement d'une attestation de stage

## Module **Contractualiser avec un promoteur**

2 jours soit 14 heures de formation

**Modalité d'apprentissages** : Présentiel

### ORGANISATION ET ACCÈS À LA FORMATION

**Modalité Pédagogique** : Présentiel

**Date(s)** : lundi 6 mars 2023 au mardi 7 mars 2023, 09h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

**Lieu** : Marseille - 13000 Marseille

**Ouverture de la plateforme de formation** : 6 mars 2023

**Fermeture de la plateforme de formation** : 27 mars 2023

**Date de l'évaluation finale** : 7 mars 2023

### OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

A l'issue de la formation, le participant sera en capacité de **négoier un contrat équitable avec un promoteur du secteur privé**, dans le respect de la réglementation

- en refusant les clauses abusives
- et en appréciant totalement l'étendue et le niveau d'engagement auxquels il s'expose.

### FORMATEUR(S)

ROCCARO Lorenzo - Architecte, juriste en droit de l'immobilier

### OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Analyse de contrats types en sous groupe avec restitution et correction en plénière.
- Retour d'expérience : analyse d'un contrat négocié et signé par un promoteur national
- Des supports de cours très opérationnels, sous forme de tableaux synoptiques sur les notions essentielles abordées, véritables « bibles de référence » à consulter au quotidien

### PROGRAMME

#### Demi-journée 1

- Singularité de la commande architecturale avec les promoteurs immobilier du secteur privé
- Rappel des mentions obligatoires d'un contrat

#### Demi-journée 2

Analyse de contrats pour :

- relever les points problématiques,
- identifier les niveaux de responsabilité dans lequel l'architecte s'engage,
- identifier les leviers de négociation,
- rédiger des propositions de modifications en matière de conditions et de modalités de la rémunération

- Contrat de maîtrise de conception et d'exécution - mission normale de base
- Contrat de maîtrise de conception - Mission partielle

#### Demi-journée 3



FORMATION CONTINUE  
ARCHITECTURE & CADRE DE VIE

MAJ-NA.FR

Suite de l'exercice  
- Mission de suivi architectural

#### Demi-journée 4

Exposé du contrat - 12<sup>ème</sup> version - effectivement signé par l'architecte après deux mois et demi de rudes négociations.