

Les marchés de maîtrise d'œuvre

Durée
2 jours

900 €
net de taxe
(repas inclus)

Objectifs :

Définir les rôles et les responsabilités du maître d'œuvre.
Connaître les missions ou les éléments de mission normalisés.
Savoir répondre avec efficacité à une consultation.
Détenir les éléments clef de la négociation avec le maître d'ouvrage.

Public concerné :

Ingénieurs commerciaux « *grands comptes* », juristes, maîtres d'œuvre.

Pré requis : La pratique du code des marchés publics est requise.

CONNAÎTRE LE CONTEXTE DES MARCHÉS PUBLICS DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

Présentation des différents acteurs participant à l'acte de construction.
Place et positionnement de la maîtrise d'œuvre dans le phasage d'une opération de construction.
Présentation de la loi MOP : objectifs, textes d'application, champ d'application.

LES MISSIONS DE LA MAÎTRISE D'ŒUVRE

Présentation des textes applicables à la préparation et à la gestion du marché.
Analyse technique des missions de maîtrise d'œuvre : le contenu de la mission de base, les phases de réalisation des éléments de mission, les éléments de mission spécifiques.

MAÎTRISER LES PROCÉDURES DE PASSATION DES MARCHÉS DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

Les marchés passés selon la procédure adaptée.
Le concours restreint.
Les autres procédures : marchés négociés, appel d'offres.

PRÉSENTER UN DOSSIER EFFICACE

Les documents d'information obligatoires pour la mise en concurrence.
Les critères de jugement des dossiers.
L'intervention du jury.
La négociation des honoraires.

SAVOIR RÉAGIR À LA RÉPONSE DE LA PERSONNE PUBLIQUE

La notification de l'acceptation : formalité obligatoire pour la prise d'effet du marché.
La notification du rejet de l'offre : quels recours ?