

Cursus « Développer son expertise dans les achats immobiliers »

6 JOURS (3 JOURS + 3 JOURS) (Code 7750)

Contenu détaillé

Module 1: L'immobilier et ses procédures d'achat (3 jours)

Le cadre général des opérations de travaux la loi MOP, les missions optionnelles, les normes environnementales ... :

- Rappeler l'environnement réglementaire et normatif des achats immobiliers
- Identifier les questions à se poser avant le lancement du projet
- Identifier tous les acteurs d'une opération immobilière
- Analyser les rôles et les responsabilités clés

Les acteurs de l'immobilier (leurs rôles et responsabilités)

La passation des marchés de prestations intellectuelles liées à des opérations de travaux :

- Rappeler les PI associées à une opération immobilière et les obligations de la loi MOP
- Identifier les risques achats liés à la formation du contrat de maîtrise d'œuvre
- Analyser la rémunération du maître d'œuvre et sa structure de coût
- Définir les axes d'analyse pour choisir son maître d'œuvre
- *Etude de cas : travail du document*

La passation d'un marché de travaux :

- Rappeler les étapes et règles juridiques constitutives d'un achat de travaux
- Identifier les risques juridiques et les achats liés à la procédure et au contrat
- Définir la forme du prix
- Analyser le cycle de vie d'un bâtiment
- Définir les axes d'analyse pour choisir son/ses entrepreneur(s)
- *Etude de cas : travail sur document*

Le suivi de l'exécution d'un marché de travaux :

- Rappeler les étapes et règles juridiques du suivi d'exécution administratif et financier
- Analyser la sous-traitance en phase d'exécution et identifier les risques
- Analyser les principes de la rémunération de l'entrepreneur et identifier les risques
- *Etude de cas : travail à partir d'une mise en situation*

La gestion des imprévus en phase d'exécution :

- Rappeler les étapes et règles juridiques de l'exécution technique d'une opération de travaux
- Identifier les outils à disposition de l'acheteur pour faire évoluer son marché en cours d'exécution
- Identifier et anticiper les risques liés à la gestion des imprévus en cours d'exécution
- *Etude de cas : travail à partir d'une mise en situation*

Le suivi des fournisseurs dans une opération de travaux :

- Piloter la performance fournisseur dans une opération de travaux
- Construire et mettre en œuvre son panel fournisseur

- *Retours d'expériences sur l'animation d'un panel fournisseur: témoignage de la Direction des Achats de l'Etat*

Module 2 : Optimiser l'achat dans le domaine de l'immobilier (3 jours)

Les stratégies achats de la DAE sur l'immobilier (location/réhabilitation/travaux neufs) :

- Rappeler les règles de base pour construire et mettre en œuvre une stratégie achats
- Rappeler les stratégies achats immobilier de l'Etat
- *Retours d'expériences sur la mise en œuvre de stratégies achats: témoignage de la Direction des Achats de l'Etat*

La boîte à outils de l'acheteur public immobilier :

- Identifier les leviers achats à disposition de l'acheteur public dans un achat immobilier
- Identifier les étapes de mise en œuvre d'un levier achats
- Identifier les outils achats mis à disposition par l'Etat
- *Etude de cas: travail à partir d'une mise en situation*

Zoom sur le levier « animation d'un marché fournisseur » :

- Partager à travers le benchmarking (parangonnage)
- Rappeler l'intérêt du panel fournisseur
- Identifier les étapes et les outils d'un sourcing (sourcing) efficace
- Adapter ses efforts aux enjeux : identification et indicateurs de choix
- Animer son panel fournisseur, développer son attractivité
- Ouvrir à l'innovation
- *Etude de cas: travail sur la méthodologie*

L'analyse des leviers achats dans le domaine immobilier :

- Etudier et analyser le levier « définition des besoins »
- Etudier et analyser le levier « mutualisation » notamment sur les PI (AMOA et économistes de la construction)
- Etudier et analyser le levier « contractualisation »
- Etudier et analyser le levier « territorialité »
- *Etude de cas: travail à partir d'une mise en situation*

Zoom sur le levier « négociation » :

- Rappeler les étapes et les règles juridiques de la négociation
- Identifier les étapes et les outils de la négociation
- *Etude de cas / jeu de rôles: travail à partir d'une mise en situation*

Zoom sur le levier « coût global » :

- Rappeler les étapes de l'analyse du cycle de vie d'un bâtiment
- Analyser un exemple d'analyse en coût global
- *Etude de cas: travail à partir d'une mise en situation*