

# Développer sa clientèle de Particuliers

## MAISONS D'ARCHITECTE et autres marchés privés

### 2° partie : Démarche pratique et juridique de la maîtrise d'œuvre

#### PUBLIC

Architectes libéraux (individuels ou en société) souhaitant développer leur marché des particuliers.

#### CONTEXTE ET MOTIFS

À l'inverse des marchés publics, dans une maîtrise d'œuvre pour particuliers l'architecte est en général seul face à des artisans peu informés des règles de l'art et face à des clients ne connaissant pas le rôle que doit tenir un maître d'ouvrage. Il est donc important de donner aux architectes un savoir et un savoir-faire visant à éviter les écueils d'une pratique approximative et dangereuse.

Cette formation est la suite chronologique de la formation « Démarche commerciale pour architectes voulant développer leur clientèle de particuliers ».

*Cette formation s'inscrit dans le cursus des architectes membre de l'Association des Architectes d'Aujourd'hui, toutefois son suivi n'implique en rien une éventuelle adhésion à l'Association.*

#### OBJECTIFS

Acquérir et développer une pratique performante de la maison individuelle (et autres marchés) pour des clients non professionnels de la construction, depuis la signature du contrat d'architecte jusqu'à la gestion des levées de réserve.

#### MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation fondée sur des méthodes pédagogiques actives, pour une meilleure interactivité et pour faciliter les acquisitions. Nous favoriserons le lien théorie-pratique par un partage de l'expérience du formateur, des études de cas, des exercices et des échanges de pratiques.

En fin de stage, une évaluation sera réalisée par une enquête satisfaction.

#### PROGRAMME DE FORMATION

Il s'agit d'une démarche conçue pour un **architecte libéral**, qui tient compte des spécificités de notre mode d'exercice.

L'accent est mis sur des informations pratiques pour effectuer une mission de maîtrise d'œuvre plus efficace pour une clientèle de particuliers.

##### 1 - Conception et réglementation

- La conception et les pièges de la réglementation à éviter
- Les responsabilités de l'architecte
- L'avant-projet et la maîtrise de l'estimatif des travaux
- L'appel d'offres, la maîtrise des prix et les relations avec les artisans

##### 2 - Le chantier

- L'ouverture, les réunions, le suivi du chantier
- La gestion comptable, gestion du planning
- Les relations-client, artisans
- La réception des travaux et la levée des réserves

##### 3 – Procédure judiciaire

- Approche du fonctionnement de la Justice
- Comment co-gérer une procédure avec son avocat

*Un exemplaire d'un guide de la maîtrise d'œuvre sera remis à chaque participant.*

#### DURÉE

Module de **2 jours**, soit 14 heures.

Dates et lieux : *suivant les programmations*

#### PRIX

Prix pour 2 jours : 400€ ht, soit 480,00 € ttc (2016)  
Pour une tva au taux de 20%

Prise en charge possible FIF-PL ou ACTALIANS

#### INTERVENANT

**Jean-François ESPAGNO**, Architecte,  
120 route d'Espagne 31120 Portet sur Garonne  
Tél. 06 16 26 31 98 - [jfespagno@gmail.com](mailto:jfespagno@gmail.com)