



FORMATIONS**2016**



OSEZ L'AVENIR

LES EXPERTISES SECTEURS PUBLIC/PRIVÉ Marchés et contrats publics | Urbanisme
Aménagement - Maîtrise foncière | Environnement - Développement durable | Domaine public
Opérations immobilières - Logement social | Travaux - Construction - Bâtiments | Comptabilité
Finances - Budget | Fonction publique - GRH | Management public WWW.EFE.FR

ÉDITO



Mélanie Dauny
Directeur Général Adjoint
Secteur Public
mdauny@efe.fr

EFE L'EXPERT, on pourrait s'arrêter là, c'est assez puissant, mais nous allons vous dire pourquoi et comment.

Parce que c'est une réalité, depuis plus de 25 ans, nous sommes **l'expert de l'expertise, des expertises, des métiers, des marchés, des secteurs public et privé et de leurs spécificités.**

Être expert, c'est avant tout œuvrer sur tous les domaines qui intéressent les secteurs public et privé : les faire se rejoindre, être au carrefour de toutes leurs préoccupations et attentes.

Scruter chaque jour l'actualité, la décortiquer, l'analyser et la faire vivre dans nos programmes.

Cette actualité qui en 2016 sera forte et déterminante dans de nombreux domaines.

COMME CELUI DE LA COMMANDE PUBLIQUE D'ABORD :

L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 abroge le Code des marchés publics, ainsi que les 17 textes qui ont fondé le droit des marchés publics. Une deuxième ordonnance sur les concessions de travaux et de services sort dans la foulée.

On voit apparaître pour la première fois les notions d'open data et de réciprocité. On consacre désormais **l'utilisation stratégique de la commande publique**.

C'est le big bang sur la planète commande publique : c'est tout le corpus des textes qui est revu et refondé.

CELUI DE L'URBANISME AUSSI :

La fameuse loi ALUR et ses 200 décrets d'application, même si la plupart sont sortis, le principal décret attendu porte sur le contenu du PLU "alurisé" et en particulier sur le contenu du règlement, véritable petite révolution à venir ! Et, comme ce n'est pas suffisant, le gouvernement travaille à un projet de décret modifiant la partie réglementaire du Code de l'urbanisme.

ENFIN CELUI DE LA FONCTION PUBLIQUE :

Un projet d'accord relatif à l'avenir de la fonction publique, sensé par ailleurs construire la fonction publique des 20 prochaines années et la valoriser, prévoit toute une série de mesures visant à simplifier les règles statutaires et les procédures de mobilité entre les 3 fonctions publiques. Alors, accord ou pas, la machine est en route !

ALORS EXPERT ?

ON RÉPOND ENCORE OUI EN 2016

C'est bien d'affirmer ce que l'on est et ce que l'on fait.

C'est encore mieux de vous le prouver tous les jours.

SOMMAIRE GÉNÉRAL

PRÉAMBULE

8 bonnes raisons de choisir EFE	4
Se former avec des PROS	6
Une pédagogie INTERACTIVE et PARTICIPATIVE	8
Une démarche QUALITE orienté RÉSULTATS	9
BLENDED learning	10
Learning EXPERIENCE	11
DIPLÔMES & CERTIFICATS	12

ZOOM SUR LES EXPERTISES SECTEURS PUBLIC/PRIVÉ

● Marchés et contrats publics	26
● Urbanisme - Aménagement - Maîtrise foncière	60
● Environnement - Développement durable	92
● Domaine public - Opérations immobilières Logement social	98
● Travaux - Construction - Bâtiments	120
● Comptabilité - Finances - Budget	142
● Fonction publique - GRH	152
● Management public	166

COMMENT CHERCHER DANS LE CATALOGUE ?

Sommaire des 200 formations classées par expertises	14
Sommaire des 200 formations classées par niveau	18

J'AI TROUVÉ MA FORMATION, JE FAIS QUOI ?

Je découvre les étapes de mon expérience formation	176
Je remplis le bulletin d'inscription	177



8 BONNES RAISONS DE CHOISIR EFE

ACCOMPAGNEMENT

Une équipe à votre écoute pour recueillir vos attentes et vous aider

- Simplification de vos démarches administratives
- Conseils sur les modes de financement
- Engagement sur l'ouverture garantie de sessions

CONTACTEZ-NOUS

01 44 09 25 08
infoclient@efe.fr



CONCEPTEURS EXPERTS

Des responsables de secteur experts en contenu et en pédagogie

- Garantie d'une offre actualisée pour répondre aux évolutions de vos métiers
- Associant les dernières techniques de **pédagogie interactive et participative**



1

2

3

4

FORMATEURS EXPERTS

Des professionnels en activité qui vous forment

- Sélectionnés pour leurs **compétences opérationnelles**
- Formés à nos méthodes pédagogiques et **labellisés FORMATEURS ABILWAYS**
- **Identifiés** sur les programmes



E-ÉVALUATIONS



- A **J+3 jours** : pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation
- A **J+3 mois** : pour évaluer le transfert des acquis en situation professionnelle

Ne suivez pas une formation,

VIVEZ UNE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

HOMOLOGATIONS & CERTIFICATIONS

Par des organisations professionnelles de référence



5

DÉMARCHE RSE

Déjà 10 ans de Développement Durable avec des actions concrètes dans plusieurs domaines dont :

- La mise en place d'une **plateforme LMS** pour héberger vos **supports pédagogiques**, vos **bilans qualité** et **échanger** avant, pendant et après la formation
- L'utilisation de **papers certifiés PEFC** pour l'impression de nos catalogues et supports promotionnels
- L'**adhésion** depuis 2009 à **EcoFolio**, "l'éco-organisme des papiers"

6

PRIVILÈGES & VIP

Des conditions tarifaires préférentielles

- **Nouveau client** : -20 % sur votre 1^{ère} commande
- **Fidélité récompensée** : faites le point avec nos conseillers
- **Pass dégressif** : -15 % pour le 2^e inscrit à une même session de formation et -20 % dès le 3^e inscrit

Accords cadres

- **Remise annuelle** négociée pour l'ensemble de vos établissements
- **Traitement VIP** de votre compte par un interlocuteur unique



7

CONVIVIALITÉ

Un lieu d'échanges à forte valeur ajoutée

- **2 à 15 participants par session** pour faciliter l'apprentissage
- Un **espace privilégié de networking** et d'échanges professionnels



8

SE FORMER...



NOS SOLUTIONS **INTER** ENTREPRISES

LA CONFÉRENCE D'ACTUALITÉ



- Le **rendez-vous incontournable de votre métier** avec les meilleurs experts
- Vivez une expérience unique et riche de **partages avec vos pairs**
- Un investissement gagnant avec **les best practices** du moment

LE CHOIX PARI 150 CONFÉRENCES D'ACTUALITÉ

LA FORMATION CATALOGUE

- Animée par un **opérationnel labellisé FORMATEUR ABILWAYS** qui connaît votre métier
- Scénarisée avec une **pédagogie participative et interactive**
- Une **mise en pratique immédiate** dans votre quotidien
- S'initier, se perfectionner, se spécialiser : **une multitude de formats**

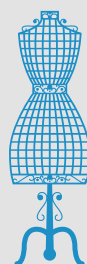


LE CHOIX PARI 900 FORMATIONS CATALOGUE

NOS SOLUTIONS **INTRA** ENTREPRISE



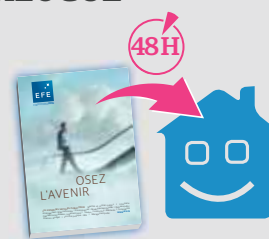
LA FORMATION SUR MESURE



- L'assurance d'une **réponse adaptée** à votre contexte, votre culture d'entreprise et vos objectifs business
- Le choix parmi un **réseau d'experts labellisés FORMATEURS ABILWAYS**
- Un suivi jusqu'à la **mesure des résultats** et des effets produits

LA FORMATION CATALOGUE CHEZ VOUS

- 900 formations catalogue à votre disposition **quand vous voulez et où vous voulez**
- La promesse d'une réponse **sous 48 heures**



POUR VOUS AIDER DANS VOS CHOIX
01 44 09 25 08 ou **infoclient@efe.fr**

AVEC DES **PROS**

DES PROFESSIONNELS QUI FORMENT ET NON DES FORMATEURS PROFESSIONNELS



LE LABEL FORMATEUR ABILWAYS

SON OBJECTIF : associer les compétences techniques de nos experts à l'identité pédagogique du Groupe ABILWAYS

3 PRINCIPES PÉDAGOGIQUES GARANTIS

- **Apprendre à apprendre** : respecter un modèle de formation orientée terrain construite autour d'une pédagogie active
- **Apprendre à innover** : se renouveler en permanence avec du digital, du ludique, de la pédagogie inversée...
- **Apprendre à partager** : échanger entre pairs en favorisant l'apprentissage informel

Vous assurer l'efficacité de la transmission des savoirs : c'est l'enjeu du LABEL FORMATEUR ABILWAYS !



UNE PÉDAGOGIE INTERACTIVE & PARTICIPATIVE

LA PÉDAGOGIE PRO® PAR EFE

Pratiquer grâce à une pédagogie 100 % opérationnelle, dispensée par des experts de terrain

Répondre de manière concrète aux problématiques métiers des participants

Optimiser l'acquisition des savoirs grâce au Blended Learning et aux communautés d'apprenants

LES TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- **Soyez acteur** de votre formation : mises en situation, jeux de rôles et partages d'expériences
- **Construisez votre savoir** : autodiagnos, exercices d'application et études de cas
- **Mettez en application les acquis** de la formation : plan d'action personnel

LES JEUX PÉDAGOGIQUES

- Le **Méli-mélo** pour découvrir un contenu
- Le **Domino quiz** pour mesurer les prérequis
- Le **Juri-bingo** pour évaluer les connaissances acquises
- La **Course aux savoirs** pour partager des pratiques et/ou appliquer une technique



LA SCÉNARISATION DE NOS FORMATIONS

C'est vivre le contenu de votre formation en vous mettant " **dans la peau de...** "

Que vous soyez dans la peau d'un actionnaire, d'un chef de projet ou d'un négociateur... : la scénarisation de nos formations en présentiel vous emporte vers les objectifs pédagogiques de la formation au cours de laquelle **vous incarnez un métier, un profil, un statut.**

Cette approche garantit la **mise en pratique opérationnelle** des acquis dès la formation. Sa finalité est de **coconstruire les meilleures solutions professionnelles** avec vous.

Identifiez nos formations " *dans la peau de...* " grâce à ce picto : 😊

NE SUIVEZ PAS UNE FORMATION, VIVEZ UNE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE



UNE DÉMARCHE QUALITÉ ORIENTÉE RÉSULTATS



98,3% DE SATISFACTION CLIENTS



LA QUALITÉ EFE

Qualité de nos formations qui s'inscrivent dans le cadre légal et bénéficient de la **QUALIFICATION ISQ OPQF**



Qualité relationnelle et informationnelle : **ACCÈS RAPIDE ET GUIDÉ À L'INFORMATION** sur nos offres de formations et de services

35% Qualité des contenus : **DE NOTRE OFFRE RENOUVELÉE** chaque année

Qualité de la pédagogie : prérequis déterminés et respectés, **100% OPÉRATIONNELLE**, experts labellisés **FORMATEURS ABILWAYS, ESPACES D'APPRENTISSAGES RÉINVENTÉS**

Qualité des certifications : des **CRITÈRES OBJECTIFS DE RÉUSSITE** aux examens et une **EMPLOYABILITÉ RENFORCÉE**

L'ÉVALUATION DE NOS FORMATIONS

ÉVALUATION À CHAUD

à J+3 jours un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation

ÉVALUATION À FROID

à J+3 mois une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

QUIZ AMONT/AVAL

Pour les formations qui le prévoient, une mesure de la progression des connaissances



Un **RAPPEL SYSTÉMATIQUE** des participants insatisfaits pour trouver des solutions alternatives



LEARNING ADVISOR : les avis et recommandations des participants à nos formations pour un choix éclairé



Retrouvez-les sur www.efe.fr sur les fiches formation concernées

BLENDED LEARNING



VIVEZ UNE EXPÉRIENCE APPRENANTE À 360°

avant, pendant et après le présentiel



RENFORCER Classe virtuelle

- Pour favoriser les retours d'expérience post formation
- Pour aider à formaliser son mémoire et préparer sa soutenance dans les formations certifiantes



S'ÉVALUER

Quiz amont

Pour tester son niveau de connaissances en amont de la formation présentielle



PARTAGER

Communautés d'apprenants

Un espace collaboratif pour partager savoirs et pratiques pendant et après sa formation

FORMATION PRÉSENTIELLE



VALIDER

Quiz aval

Pour valider les acquis de la formation et formaliser sa progression



PRATIQUER

Exercices d'intersession

Dans les formations longues, pour valider les acquis et préparer la session suivante



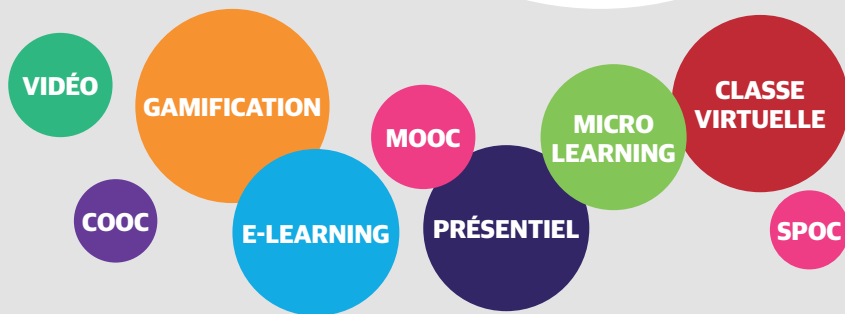
PROGRESSER ATAWAD*

Module e-learning

- Pour se préparer au présentiel
- Pour renforcer l'acquisition de nouveaux savoirs et compétences

* AnyTime, AnyWhere, AnyDevice

LEARNING EXPERIENCE



**ON PEUT APPRENDRE DE 1 000 MANIÈRES
QUELLE EST LA BONNE COMBINAISON ?**

Conseil

Conception
multimédia

Réalisation
technique

ABILWAYS DIGITAL PLACE
Construisons ensemble votre Learning Experience

LA BRIGADE



Jean-Marc Fayolle
M. Direction de Projet
01 44 09 24 14
jmfayolle@abilways.com



Marion Breuleux
Mme Contenu



Fabienne Lochardet
Mme Pédago



Benoît Paulon
M. Techno

LES RESSOURCES

Plateforme LMS

Tableau interactif

Learning Room

Studio TV

Digital Room

Tournage, synopsis

Salle de montage

Studio Radio

DIPLÔMES & CERTIFICATS

1 DIPLÔME & DES CERTIFICATS

EFE et SUPdesRH vous proposent une formation diplômante et des formations certifiantes version Executive, compatibles avec votre activité professionnelle

Titre certifié de Niveau II inscrit au RNCP et éligible au CPF
CHARGÉ(E) DES RESSOURCES HUMAINES

En partenariat avec



NOUVEAUTÉ

Bénéficiez d'un **certificat SupdesRH sur le bloc de compétences de votre choix**, reconnu au RNCP et éligible au CPF.

Plus d'informations sur www.efe.fr

3 CQP EN ASSURANCE

EFE est agréé par la branche professionnelle du Courtage pour proposer et dispenser les formations en lien avec les 3 Certificats de Qualification Professionnelle :

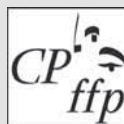
- **CQP Gestionnaire Assurances de personnes**
- **CQP Gestionnaire de Sinistres IARD**
- **CQP Gestionnaire de Production IARD**

LES CQP SONT ÉLIGIBLES AU CPF

Plus d'informations sur www.efe.fr



● LES CERTIFICATS PROFESSIONNELS FFP



Délivrés par un jury d'experts, ils valident des compétences en attestant de la maîtrise d'un métier, d'une fonction, d'une activité.

+ BÉNÉFICES POUR LE SALARIÉ

- validation officielle des acquis de la formation
- reconnaissance des compétences professionnelles

+ BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

- mesure objective des résultats de la formation
- garantie du développement des compétences de vos collaborateurs

33 CYCLES CERTIFIANTS

à découvrir sur www.efe.fr

31 PARCOURS MÉTIERS

● LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

VAE

Savez-vous que votre expérience vaut un diplôme ?

La VAE permet de :

- valider des compétences, savoirs et savoir-faire acquis dans une activité, une fonction, un métier
- obtenir, sans formation ou avec un complément de formation, une certification professionnelle

La certification obtenue par la VAE est la même que celle obtenue par la formation continue.

Retrouvez les conditions, modalités et financements sur www.efe.fr

Un processus en 3 étapes :

- 1** Étude de recevabilité de la candidature
- 2** Constitution du dossier de VAE et accompagnement personnalisé sur demande
- 3** Validation totale ou partielle des compétences clés devant un jury de certification

SOMMAIRE

 **NOUVEAU**
Vos métiers évoluent, notre offre de formation aussi !

 **BLENDED**
Formation mixant présentiel et modalités distancielles

 **ANGLAIS**
Because it's the business language, let's train in english!

 **CP FFP**
Formations validées par un Certificat Professionnel FFP



HOMOLOGATION PAR LE CNB
Liste des formations homologuées par le CNB à consulter sur www.efe.fr








SUPPORT ÉCRIT DÉMATÉRIALISÉ
Pour toutes les formations, support pédagogique dématérialisé et accessible en ligne pendant 6 mois



@ Programme à consulter sur www.efe.fr

Formations certifiantes et longues




• PARCOURS MÉTIERS

Acheteur public		22
Responsable de projets urbanisme et aménagement		22
Responsable d'opérations d'aménagement		23
Chargé d'opérations immobilières		23
Directeur immobilier		24
Chargé d'opérations de construction		24

• CYCLES CERTIFIANTS








Manager d'un service achat	 	42
Responsable urbanisme et aménagement	 	62
Aménageur	 	72
Responsable de montage d'opérations immobilières	 	106
Maître d'ouvrage	 	122
Gestionnaire des ressources humaines	 	154

• CYCLES LONGS




Maîtriser l'essentiel du droit de l'urbanisme		64
Gestion financière et pilotage de la performance		148
Management de projet dans l'espace public		170

Marchés et contrats publics



• FONDAMENTAUX

Réglementation générale des marchés publics		28
Réglementation et pratique des marchés publics - Niveau 1		29
L'indispensable des marchés publics		30
Perfectionner sa pratique des marchés publics - Niveau 2		30
Élaborer, passer et exécuter un MAPA		31
Réussir le déroulement d'une procédure d'accord-cadre		31
Marchés soumis à l'ordonnance du 6 juin 2005		32
Assistant(e) marchés publics		32
Achats et marchés publics responsables		33
Les clauses socioresponsables dans les marchés publics		33
Contentieux des marchés publics		34
L'acheteur public face au risque pénal		35
Rédiger un mémoire en défense		35
Marchés publics - Summer Days		36



• GESTION ET EXÉCUTION

Analyse des candidatures et des offres		37
DCE : rédiger les documents de son marché		37
Dématérialisation des procédures de marchés publics		38
Les prix dans les marchés publics		38
L'exécution des marchés publics		39
Gérer les avenants et modifications d'un marché public		40
Gérer les risques d'exécution dans les marchés publics		41
Co-traitance et sous-traitance		41


• STRATÉGIE D'ACHAT

Manager d'un service achats - Cycle certifiant	 	42
Assistant(e) marchés publics		32
Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achat - Formation ACP		44
20 leviers pour des achats performants - Formation ACP		44
Faire du tableau de bord un référentiel de performance - Formation ACP		45
Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges		45
Piloter un service achat public et gagner en efficacité		46
Négocier dans les marchés publics		46






• MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX ET MAÎTRISE D'ŒUVRE

S'initier aux marchés publics de travaux		47
Exécution technique et financière des marchés de travaux		47
La nouvelle concession de services et de travaux		57
La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre		48

• APPROCHE SECTORIELLE


Marchés publics de prestations intellectuelles		49
Marchés publics d'informatique		49
Les marchés publics d'assurance		50
L'achat d'énergie par les personnes publiques		50
Les journées s du BJCP - Conférence d'actualité		51

• CONTRATS COMPLEXES

Les montages contractuels complexes		52
Les contrats globaux		53
Les marchés de conception-réalisation		53
Choisir le contrat le plus adapté à son projet		54
Le cadre juridique des marchés de partenariat		55
Les 7 clés de la maîtrise financière du marché de partenariat		55
Délégations de service public - Niveau 1		56
Délégations de service public - Niveau 2		56







Marchés et contrats publics (suite)

• MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX ET MAÎTRISE D'ŒUVRE




La nouvelle concession de services et de travaux	 57
Liquidier un contrat de délégation de service public	58
Optimiser le montage fiscal de ses contrats publics	58
BJCP et BJCP online - Revues EFE	59

Urbanisme - Aménagement - Maîtrise foncière













• RÉGLEMENTATION ET PRATIQUE

Responsable urbanisme et aménagement - Cycle certifiant	  62
Maîtriser l'essentiel du droit de l'urbanisme - Cycle long	 64
Réglementation générale de l'urbanisme	 65
Droit de l'urbanisme pour non-juristes	 66
Réglementation et pratique du droit de l'urbanisme	 67
Contentieux de l'urbanisme	68

• DOCUMENTS ET PLANIFICATION

Évaluation environnementale et étude d'impact	69
Concertation et enquêtes publiques	69
Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT)	 70
Le Plan Local d'Urbanisme (PLU)	 70
L'urbanisme commercial	 71
Servitudes, mitoyenneté et bornage	71





• AMÉNAGEMENT URBAIN

Aménageur - Cycle certifiant	  72
Les fondamentaux de l'aménagement urbain	 74
Choisir sa procédure d'aménagement	 75
Conduire son projet d'aménagement	 76
Lotissement	 77
Le permis valant division	77
La concession d'aménagement et la consultation d'opérateurs	 78
Les journées du BJDJ - Conférence d'actualité	79
ZAC étape par étape	 80
Sécuriser ses opérations de ZAC	 81
Mener à bien une opération d'aménagement public	 81
Élaborer le bilan financier d'une opération d'aménagement	82
Commercialiser son opération d'aménagement	 82
Taxes et participations d'urbanisme	 83

• AMÉNAGEMENT URBAIN (SUITE)

Projet urbain partenarial (PUP)	 83
TVA immobilière	84
Écoquartier / quartier durable	84

• MAÎTRISE FONCIÈRE

Les fondamentaux de la maîtrise foncière	 85
Techniques de prospection et de négociation foncières	 86
Expropriation	 87
Le droit de préemption comme outil de maîtrise foncière	 88








• AUTORISATIONS DE CONSTRUIRE

Panorama des autorisations de construire	 89
Instruire ses permis de construire	89

• AFFICHAGE PUBLICITAIRE






La réglementation nationale de l'affichage publicitaire	90
La réglementation locale de l'affichage et des enseignes	90
BJDU et BDJU on line - Revues EFE	91

Environnement et développement durable

Gérer les sites et sols pollués	 94
Sols pollués, friches, changements d'usage	94
Les techniques de dépollution des sols	 95
Gérer une ICPE	 95
Gestion environnementale des eaux de pluie	 96
Assainissement	 96
Exploiter une unité d'incinération d'ordures ménagères	 97
Le cadre réglementaire des énergies renouvelables	 97

Domaine public - Opérations immobilières Logement social






• DOMAINE PUBLIC

Réglementation générale du domaine public	100
Les fondamentaux de la domanialité publique	 101
Domaine public des collectivités territoriales	 102
Valoriser le domaine public de l'État	 103
Les contrats d'occupation du domaine public	103
Le bail emphytéotique administratif	 104
Acquérir, céder et échanger ses immeubles	 104
Les journées de la propriété publique Conférence d'actualité	105










Domaine public - Opérations immobilières Logement social (suite)

• MONTAGES D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

Responsable de montage d'opérations immobilières Cycle certifiant	 	106
Les fondamentaux du montage immobilier		108
Montage d'opérations immobilières		109
Montages immobiliers publics		110
Montage financier d'une opération immobilière		111
Commercialiser son opération immobilière		112
L'évaluation d'un bien immobilier		112
Montage d'opérations immobilières - Summer Days		113
TVA immobilière		114
Intervenir en quartier ancien		114

• DROIT ET CONTRATS IMMOBILIERS









Les contrats et montages immobiliers		115
Vente en l'état futur d'achèvement		115
Le bail à construction		116
Pratique du droit immobilier		117
Sécuriser les contrats de vente immobilière		117
Copropriété		118
Gérer au mieux ses baux commerciaux - Niveau 2		118

• LOGEMENT SOCIAL





Monter une opération de logement social		119
Le logement social à financement public		119

Travaux - Construction - Bâtiments

• PRATIQUE DES OPÉRATIONS DE TRAVAUX

Maître d'ouvrage - Cycle certifiant	 	122
Réussir dans sa fonction de maître d'ouvrage		124
Responsabilités du maître d'ouvrage		125
La démarche de programmation architecturale		126
Le coût global d'une opération de construction		126
Concevoir et piloter une opération en BIM		127
Acquérir les bases du montage d'opération de travaux		128
Suivi, réalisation et réception des travaux		129
L'achèvement d'un chantier et l'exploitation de l'ouvrage		130
Gérer les litiges et réclamations en fin de chantier		130
Gestion technique et opérationnelle d'un chantier		131
Assurer la sécurité sur un chantier		131
Les responsabilités des constructeurs	 	132
Les journées de la construction - Conférence d'actualité		133


• MARCHÉS DE TRAVAUX

Marchés privés de travaux		134
Sous-traitance et marchés de travaux		134
S'initier aux marchés publics de travaux		47
Exécution technique et financière des marchés de travaux		47
La nouvelle concession de services et de travaux		57
La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre		48


• TECHNIQUE ET GESTION DU BÂTIMENT

Approche des technologies du bâtiment		135
Prévenir les pathologies des bâtiments		136
Gérer la maintenance des bâtiments		136
Accessibilité des bâtiments aux personnes handicapées		137

• BÂTIMENT ÉNERGIE ENVIRONNEMENT



HQE, BREEM, LEED		@
Réglementation thermique des bâtiments existants		138
RT 2012		138
Maîtriser l'énergie dans les bâtiments		@
Audit énergétique des bâtiments		139
Monter un projet de rénovation énergétique dans l'habitat		139
Bâtiments basse consommation et énergie positive		@
Les énergies renouvelables dans les bâtiments		@

• BÂTIMENT SANTÉ SÉCURITÉ


Maîtriser la qualité de l'air intérieur		140
Prévenir et gérer les impacts sanitaires des bâtiments		140
Maîtriser le risque légionnelles		@
Initiation à la sécurité incendie		141
Sécurité incendie dans les ERP		141
Désenfumage des bâtiments		@

Comptabilité - Finances - Budget

• COMPTABILITÉ ET FINANCES PUBLIQUES






Finances locales pour non-financiers		144
Analyse financière des collectivités territoriales		144
Pratiquer la comptabilité publique		145
Pratiquer la comptabilité de l'État et de ses établissements publics		145
Pratiquer la comptabilité des collectivités territoriales		146
Initiation à la comptabilité et à la finance hospitalières		146
Appréhender le régime de la TVA		147

• GESTION BUDGÉTAIRE, FINANCIÈRE ET PILOTAGE


Gestion financière et pilotage de la performance - Cycle long		148
Préparer et exécuter son budget		149
Gérer ses AE/CP et AP/CP		149
Indicateurs et tableaux de bord		150
Le contrôle de gestion dans le secteur public		150
Le contrôle interne dans le secteur public		151
Gérer et piloter la masse salariale		151

Fonction publique - GRH



• CADRE STATUTAIRE ET GESTION DU PERSONNEL

Gestionnaire des ressources humaines - Cycle certifiant	 	154
Connaître le statut de la fonction publique territoriale		156
Connaître le statut de la fonction publique d'État		156
Recruter dans la fonction publique		157
Gérer des CDI dans la fonction publique		157
Cumul d'activités dans la fonction publique		158
Les retraites dans la fonction publique		158
Gérer et piloter la masse salariale		151
Gérer la paie des agents dans la fonction publique		159
Mettre en œuvre la PFR et individualiser les rémunérations		159

• GESTION DES CARRIÈRES ET VALORISATION DES COMPÉTENCES



7 outils pour mettre en place une GPEC		160
Concevoir des référentiels de compétences pertinents		160
Dynamiser la mobilité des agents de la fonction publique		161
Organiser les parcours professionnels de ses agents		161
Conduite d'entretiens dans le secteur public		162
Concevoir et piloter un plan de formation dans le secteur public		162

• SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL


Prévenir les risques psychosociaux dans le secteur public		163
Mesurer, contrôler et réduire l'absentéisme		163
Les clés pour mettre en place un CHSCT		164
Pour un dialogue social efficace et légitime		164
Panorama du droit et du conteniteux - Conférence d'actualité		165

Management public - Efficacité professionnelle

• PRENDRE ET VIVRE SA FONCTION DE MANAGER PUBLIC

Manager public : réussir sa prise de fonction		168
Animer et motiver une équipe dans le secteur public		168
Accompagner le changement dans le secteur public		169
Management de projet dans l'espace public - Cycle long		170
Réussir le management de son projet		171
Piloter efficacement un projet dans le secteur public		171

• EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Mieux gérer son temps pour gagner en efficacité		172
Améliorer son efficacité grâce au Mind Mapping		172
Réussir ses réunions		173
Développer son intelligence relationnelle		173
Assertivité et leadership		174
Être synthétique à l'écrit comme à l'oral		174
Améliorer son efficacité avec Outlook		175
5 outils pour une communication impactante		175



SOMMAIRE PAR NIVEAU

Fondamentaux et gestion des marchés publics

Achats publics

1 INITIATION

Réglementation générale
des marchés publics
p. 28

Réglementation
et pratique
des marchés publics
Niveau 1 - p. 29

L'indispensable
des marchés publics
p. 30

Élaborer, passer
et exécuter un MAPA
p. 31

Assistant(e)
marchés publics
p. 32

2 PERFECTIONNEMENT

Perfectionner sa pratique
des marchés publics
Niveau 2
p. 30

Analyse
des candidatures
et des offres
p. 37

Contentieux
des marchés publics
p. 34

Réussir le déroulement
d'une procédure
d'accord-cadre
p. 31

DCE : rédiger les
documents de son
marché
Nouveau - p. 37

Achats et marchés
publics responsables
p. 33

Les clauses
socioresponsables dans
les marchés publics
Nouveau - p. 33

Les prix dans
les marchés publics
p. 38

Élaborer et mettre en
œuvre la politique et les
stratégies d'achats
p. 44

20 leviers pour des
achats performants
p. 44

Faire du tableau
de bord un référentiel
de performance
p. 45

Marchés soumis
à l'ordonnance
du 6 juin 2005
p. 32

Gérer les avenants
et modifications
d'un marché public
p. 40

Négocier dans les
marchés publics
p. 46

Négocier dans les
marchés publics
p. 46

3 EXPERTISE

L'exécution des
marchés publics
p. 39

Analyse des besoins
et rédaction du cahier
des charges
p. 45

L'acheteur public
face au risque pénal
p. 35

Analyse des besoins
et rédaction du cahier
des charges
p. 45

Gérer les risques
d'exécution dans
les marchés publics
p. 41

Marchés publics
Summer Days
p. 36

Rédiger un mémoire
en défense
p. 35

Piloter un service achat
public et gagner
en efficacité
p. 46

Marchés publics de travaux

L'indispensable des marchés publics p. 30

S'initier aux marchés publics de travaux p. 47

Exécution technique et financière des marchés de travaux p. 47

La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre p. 48

La nouvelle concession de services et de travaux p. 57

Domanialité Montages contractuels complexes

Réglementation générale du domaine public p. 100

Les fondamentaux de la domanialité publique p. 101

Le bail emphytéotique administratif **Nouveau** - p. 104

Domaine public des collectivités territoriales p. 102

Valoriser le domaine public de l'État p. 103

La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre p. 48

Les montages contractuels complexes p. 52

Liquider un contrat de délégation de service public p. 58

Optimiser le montage fiscal de ses contrats publics p. 58

Les contrats globaux **Nouveau** - p. 53

Le cadre juridique des marchés de partenariat p. 55

Délégations de service public **Niveau 1** p. 56

Les marchés de conception-réalisation p. 53

Les 7 clés de la maîtrise financière des nouveaux marchés de partenariat p. 55

Délégations de service public **Niveau 2** p. 56

Acquérir, céder, échanger ses immeubles p. 104

Comptabilité - Finances

Pratiquer la comptabilité publique p. 145

Pratiquer la comptabilité de l'État et de ses établissements publics p. 145

Pratiquer la comptabilité des collectivités territoriales p. 146

Appréhender le régime de la TVA p. 147

Finances locales pour non-financiers p. 144

Initiation à la comptabilité et à la finance hospitalière p. 146

Préparer et exécuter son budget p. 149

Le contrôle de gestion dans le secteur public p. 150

Le contrôle interne dans le secteur public p. 151

Analyse financière des collectivités territoriales p. 144

Indicateurs et tableaux de bord p. 150

Gérer et piloter la masse salariale p. 151

Gestion financière et pilotage de la performance **Cycle long** p. 148

SOMMAIRE PAR NIVEAU

Réglementation - planification de l'urbanisme

Aménagement

Maîtrise foncière

Maîtriser l'essentiel du droit de l'urbanisme
Cycle long
p. 64

Les fondamentaux de l'aménagement urbain
p. 74

Les fondamentaux de la maîtrise foncière
p. 85

Réglementation générale de l'urbanisme
p. 65

Droit de l'urbanisme pour non-juristes
p. 66

1 INITIATION

Réglementation et pratique du droit de l'urbanisme
p. 67

Concertation et enquêtes publiques
p. 69

Choisir sa procédure d'aménagement
p. 75

Lotissement
p. 77

Techniques de prospection et de négociation foncières
p. 86

Contentieux de l'urbanisme
p. 68

Schéma de cohérence territoriale (SCoT)
p. 70

Mener à bien une opération d'aménagement public
p. 81

Le permis valant division
p. 77

Expropriation
p. 87

Le Plan local d'urbanisme (PLU)
p. 70

Conduire son projet d'aménagement
Nouveau - p. 76

La concession d'aménagement et la consultation d'opérateurs
p. 78

Le droit de préemption comme outil de maîtrise foncière
p. 88

Commercialiser son opération d'aménagement
Nouveau - p. 82

ZAC étape par étape
p. 80

Taxes et participations d'urbanisme
p. 83

Projet urbain partenarial (PUP)
p. 83

2 PERFECTIONNEMENT

Évaluation environnementale et étude d'impact
p. 69

Élaborer le bilan financier d'une opération d'aménagement
p. 82

Sécuriser ses opérations de ZAC
p. 81

TVA immobilière
p. 84

3 EXPERTISE

Montage d'opérations immobilières

Les fondamentaux du montage immobilier p. 108

Le bail à construction
Nouveau - p. 116

Montage d'opérations immobilières p. 109

Les contrats de montages immobiliers
Nouveau - p. 115

Montages immobiliers publics p. 110

Commercialiser son opération immobilière
Nouveau - p. 112

L'évaluation d'un bien immobilier p. 112

TVA immobilières p. 114

Montage financier d'une opération immobilière p. 111

Travaux - construction - bâtiment

Acquérir les bases du montage d'opération de travaux p. 128

Approche des technologies du bâtiment p. 135

Réussir dans sa fonction de maître d'ouvrage p. 124

Marchés privés de travaux p. 134

Gestion technique et opérationnelle d'un chantier p. 131

Concevoir et piloter une opération en BIM
Nouveau - p. 127

Assurer la sécurité sur un chantier p. 131

Responsabilités du maître d'ouvrage p. 125

Prévenir les pathologies des bâtiments p. 136

La démarche de programmation architecturale p. 126

Suivi, réalisation et réception des travaux p. 129

Gérer la maintenance des bâtiments p. 136

Le coût global d'une opération de construction p. 126

Sous-traitance et marchés de travaux p. 134

Les responsabilités des constructeurs
Nouveau - p. 132

L'achèvement d'un chantier et l'exploitation de l'ouvrage p. 130

Accessibilité des bâtiments aux personnes handicapées p. 137

Gérer les litiges et réclamations en fin de chantier p. 130



Acheteur public

L'acheteur public contribue à la performance et à l'efficacité de la commande publique tout en assurant la sécurité des procédures de passation et d'exécution en anticipant les risques contentieux. Acteur incontournable, il a aussi pour mission d'assurer le meilleur rapport qualité/prix face aux restrictions budgétaires. Pour assurer sa mission, il doit donc acquérir une vision globale alliant connaissance de la réglementation, analyse fonctionnelle, culture de la performance et gestion de l'exécution.

LES GRANDS BLOCS DE COMPÉTENCES DE LA FONCTION SONT :

- 1 - Maîtriser la réglementation des marchés publics
- 2 - Élaborer et mettre en œuvre la passation de son marché
- 3 - Acquérir une culture de la performance
- 4 - Piloter l'exécution de son marché

OPTION CPFFP



ACHETEUR PUBLIC

Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du parcours
Parcours validé par l'ISQ-OPQF (en savoir + p. 13)
Prix HT de l'option CP FFP : 900 €

PROPOSITION DE PARCOURS

Bloc 1 - Maîtriser la réglementation des marchés publics (12 jours)

Réglementation et pratique des marchés publics (2 jours) - p. 29
Perfectionner sa pratique des marchés publics (2 jours) - p. 30
Choisir le contrat le plus adapté à son projet (2 jours) - p.54
Achats et marchés publics responsables (2 jours) - p. 33
Contentieux des marchés publics (3 jours) p.34
L'acheteur public face au risque pénal (1 jour) - p.35

Bloc 2 - Élaborer et mettre en œuvre la passation de son marché (7 jours)

Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges (2 jours) - p. 45
Analyse des candidatures et des offres (2 jours) - p. 37
Négocier dans les marchés publics (2 jours) p. 46
Dématérialisation des procédures de marchés publics (1 jour) - p. 38

Bloc 3 - Acquérir une culture de la performance (4 jours)

20 leviers pour des achats performants (2 jours) - p. 44
Faire du tableau de bord un référentiel de performance (2 jours) - p. 45

Bloc 4 - Piloter l'exécution de son marché (8 jours)

Les prix dans les marchés publics (2 jours) p. 38
L'exécution des marchés publics (2 jours) p. 39
Gérer les avenants et modifications d'un marché public (2 jours) - p. 40
Gérer les risques d'exécution dans les marchés publics (2 jours) - p. 41

COMPÉTENCES MÉTIER
À l'issue de ce parcours, vous aurez acquis les compétences nécessaires au poste d'acheteur public et pourrez obtenir un certificat professionnel reconnu par la FFP.



Code 71314

Contactez-nous au 01 44 09 25 08 pour construire votre parcours métier à la carte et bénéficiez d'un tarif dégressif sur les modules de votre choix



Responsable urbanisme et aménagement

Les métiers de l'urbanisme et de l'aménagement sont au croisement d'une pluralité de disciplines, engendrant des évolutions professionnelles régulières et des adaptations importantes et nécessaires. Évolutions des documents d'urbanisme, mobilisation foncière, assouplissement de la réglementation, lutte contre les recours abusifs... : autant de questions qui sont au cœur de votre métier, vous obligeant à adopter la plus grande vigilance pour mettre en place et réussir vos projets d'aménagement.

LES GRANDS BLOCS DE COMPÉTENCES DE LA FONCTION SONT :

- 1 - Maîtriser les règles et enjeux du droit de l'urbanisme et de l'aménagement
- 2 - Piloter les étapes préalables à une opération d'aménagement
- 3 - Assurer le suivi d'une opération d'aménagement
- 4 - Gérer la maîtrise foncière des terrains
- 5 - Assurer le financement de son opération
- 6 - Gérer les contentieux

OPTION CPFFP



RESPONSABLE URBANISME ET AMÉNAGEMENT

Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du parcours
Parcours validé par l'ISQ-OPQF (en savoir + p. 13)
Prix HT de l'option CP FFP : 900 €

PROPOSITION DE PARCOURS

Bloc 1 - Maîtriser les règles et enjeux du droit de l'urbanisme et de l'aménagement (9 jours)

Réglementation et pratique du droit de l'urbanisme (2 jours) - p. 67
Schéma de cohérence territoriale (SCoT) (1 jour) - p. 70
Le Plan Local d'Urbanisme (PLU) (2 jours) p. 70
Les fondamentaux de l'aménagement urbain (2 jours) - p. 74
Les fondamentaux de la maîtrise foncière (2 jours) - p. 85

Bloc 2 - Piloter les étapes préalables à une opération d'aménagement (3 jours)

Évaluation environnementale et étude d'impact (1 jour) - p. 69
Concertation et enquêtes publiques (2 jours) - p. 69

Bloc 3 - Assurer le suivi d'une opération d'aménagement (13 jours)

Choisir sa procédure d'aménagement (2 jours) - p. 75
Lotissement (1 jour) - p. 77
Le permis valant division (2 jours) - p. 77
La concession d'aménagement et la consultation d'opérateurs (2 jours) - p. 78
ZAC étape par étape (2 jours) - p. 80
Mener à bien une opération d'aménagement public (2 jours) - p. 81

Panorama des autorisations de construire (2 jours) - p. 89

Bloc 4 - Gérer la maîtrise foncière des terrains (6 jours)

Techniques de prospection et de négociation foncières (2 jours) - p. 86
Expropriation (2 jours) - p. 87
Le droit de préemption comme outil de la maîtrise foncière (2 jours) - p. 88

Bloc 5 - Assurer le financement de son opération (6 jours)

Élaborer le bilan financier d'une opération d'aménagement (1 jour) - p. 82
Taxes et participations d'urbanisme (2 jours) p. 83
Projet Urbain Partenarial (1 jour) - p. 83
TVA immobilière (1 jour) - p. 84
L'achèvement d'un chantier et l'exploitation de l'ouvrage (1 jour) - @

Bloc 6 - Gérer les contentieux (2 jours)

Contentieux de l'urbanisme (2 jours) - p. 68

COMPÉTENCES MÉTIER
À l'issue de ce parcours, vous aurez acquis les compétences nécessaires au poste de responsable urbanisme et aménagement et pourrez obtenir un certificat professionnel reconnu par la FFP.



Code 72315

Contactez-nous au 01 44 09 25 08 pour construire votre parcours métier à la carte et bénéficiez d'un tarif dégressif sur les modules de votre choix



Chargé d'opérations immobilières

Le chargé d'opérations immobilières, aussi appelé responsable de programmes immobiliers ou monteur d'opérations d'urbanisme, d'aménagement ou immobilières, prend en main un dossier de la signature du projet à sa réalisation et sa commercialisation. Son métier s'exerce en amont et en aval, du recensement des besoins à la fin des garanties. Entre les aspects administratifs, réglementaires, financiers, commerciaux et opérationnels, le chargé d'opérations immobilières est le chef d'orchestre.

LES GRANDS BLOCS DE COMPÉTENCES DE LA FONCTION

- Maîtriser le marché, la réglementation et la faisabilité des opérations immobilières
- Assurer le montage administratif, juridique, financier et commercial
- Gérer la préparation, la logistique et le lancement
- Contrôler la mise en œuvre et la réalisation opérationnelle
- Assurer la réception d'une réalisation et sa commercialisation

OPTION CPFFP



CHARGÉ D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du parcours

Parcours validé par l'ISQ-OPOF (en savoir + p. 13)
Prix HT de l'option CP FFP : 900 €

PROPOSITION DE PARCOURS

Bloc 1 - Maîtriser le marché, la réglementation et la faisabilité des opérations immobilières (6 jours)

Les fondamentaux de la maîtrise foncière (2 jours) - p. 85

Réglementation et pratique du droit de l'urbanisme (2 jours) - p. 67

Pratique du droit immobilier (2 jours) - p. 117

Bloc 2 - Assurer le montage administratif, juridique, financier et commercial (9 jours)

Montage d'opérations immobilières (2 jours) - p. 109

Montages immobiliers publics (2 jours) p. 110

Montage financier d'une opération immobilière (2 jours) - p. 111

TVA immobilière (1 jour) - p. 114

Sécuriser les contrats de vente immobilière (2 jours) - p. 117

Bloc 3 - Gérer la préparation, la logistique et le lancement (2 jours)

Réussir dans sa fonction de maître d'ouvrage (2 jours) - p. 124

Bloc 4 - Contrôler la mise en œuvre et la réalisation opérationnelle (3 jours)

Suivi, réalisation et réception des travaux (3 jours) - p. 129

Bloc 5 - Assurer la réception d'une réalisation et sa commercialisation (1 jour)

L'achèvement d'un chantier et l'exploitation de l'ouvrage (1 jour) - @

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez tous les outils pour réussir vos montages d'opérations immobilières.



Code 73317

Contactez-nous au 01 44 09 25 08 pour construire votre parcours métier à la carte et bénéficiez d'un tarif dégressif sur les modules de votre choix



Responsable d'opérations d'aménagement

L'aménageur, à la fois acteur du développement local et organisateur de l'espace, a pour mission, à travers les opérations d'aménagement, de créer et de façonner le cadre de vie. Mais concevoir et diriger une opération d'aménagement est un travail complexe, avec des responsabilités et des contraintes économiques, sociales et environnementales dont il faut tenir compte. L'aménageur doit donc avoir acquis des savoir-faire et des compétences juridiques, techniques, et managériales, pour mener à bien son projet d'aménagement.

LES GRANDS BLOCS DE COMPÉTENCES DE LA FONCTION SONT :

- 1 - Respecter les différentes réglementations applicables à l'urbanisme et à l'aménagement
- 2 - Connaître les différentes procédures d'aménagement et faire le meilleur choix pour la satisfaction des besoins
- 3 - Assurer le financement de son projet
- 4 - Manager une opération complexe et une équipe pluridisciplinaire

PROPOSITION DE PARCOURS

Bloc 1 - Respecter les différentes réglementations applicables à l'urbanisme et à l'aménagement (13 jours)

Les fondamentaux de l'aménagement urbain (2 jours) - p. 74

Réglementation générale de l'urbanisme (4 jours) - p. 65

Les fondamentaux de la maîtrise foncière (2 jours) - p. 85

Panorama des autorisations de construire (2 jours) - p. 89

Concertation et enquêtes publiques (2 jours) - p. 69

Évaluation environnementale et étude d'impact (1 jour) - p. 69

Bloc 2 - Connaître les différentes procédures d'aménagement et faire le meilleur choix pour la satisfaction des besoins (10 jours)

Choisir sa procédure d'aménagement (2 jours) - p. 75

ZAC étape par étape (2 jours) - p. 80

La concession d'aménagement et la consultation d'opérateur (2 jours) - p. 78

Lotissement (1 jour) - p. 77

Le permis valant division (2 jours) - p. 77

Projet Urbain Partenarial (1 jour) - p. 83

Bloc 3 - Assurer le financement de son projet (4 jours)

Taxes et participations d'urbanisme (2 jours) p. 83

TVA immobilière (1 jour) - p. 84

Élaborer le bilan financier d'une opération d'aménagement (1 jour) - p. 82

Bloc 4 - Manager une opération complexe et une équipe pluridisciplinaire (2 jours)

Réussir le management de son projet (2 jours) - @

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de ce parcours vous aurez acquis les compétences nécessaires au poste de responsable d'opérations d'aménagement d'opérateur.



Code 72316

Contactez-nous au 01 44 09 25 08 pour construire votre parcours métier à la carte et bénéficiez d'un tarif dégressif sur les modules de votre choix



Directeur immobilier

En adéquation avec la stratégie immobilière et patrimoniale de l'entreprise, le directeur immobilier est responsable de la bonne gestion de l'ensemble des locaux nécessaires à l'activité de l'entreprise, sous ses différents aspects : valorisation du patrimoine, constructions, gestion et exploitation, hygiène, sécurité... Sa mission regroupe donc des domaines de connaissances et de compétences très vastes : juridiques, financiers, fiscaux ou encore techniques.



PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en matière de gestion immobilière.



LES GRANDS BLOCS DE COMPÉTENCES DE LA FONCTION SONT :

- 1 - Lancer des opérations immobilières
- 2 - Gérer les aspects juridiques et fiscaux
- 3 - Piloter les missions techniques d'entretien ou de construction

OPTION CPFFP



DIRECTEUR IMMOBILIER

Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du parcours

Parcours validé par l'ISQ-OPQF (en savoir + p. 13)

Prix HT de l'option CPFFP : 900 €

PROPOSITION DE PARCOURS

Bloc 1 - Lancer des opérations immobilières (2 jours)

Montage d'opérations immobilières (2 jours) p. 109

Bloc 2 - Gérer les aspects juridiques et fiscaux (12 jours)

Pratique du droit immobilier (2 jours) - p. 117
Sécuriser les contrats de vente immobilière (2 jours) - p. 117
Cession-acquisition d'actifs immobiliers (2 jours) - @
Gérer au mieux ses baux commerciaux niveau 2 (2 jours) - p. 118
Fiscalité immobilière - niveau 1 (2 jours) - @
TVA des activités immobilières (2 jours) - @
Fiscalité de la promotion immobilière (1 jour) - @

Bloc 3 - Piloter les missions techniques d'entretien ou de construction (14 jours)

Approche des technologies du bâtiment (2 jours) - p. 135
Suivi, réalisation et réception des travaux (3 jours) - p. 129
Gérer la maintenance des bâtiments (2 jours) - p. 136
Accessibilité des bâtiments aux personnes handicapées (2 jours) - p. 137
Maîtriser l'énergie dans les bâtiments (3 jours) - @
Maîtriser la qualité de l'air intérieur (2 jours) p. 140
Gérer les risques d'exécution dans les marchés publics (2 jours) - p. 41



COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de ce parcours, vous aurez acquis les compétences nécessaires au poste de directeur immobilier et pourrez obtenir un certificat professionnel reconnu par la FFP.



Code 73319

Contactez-nous au 01 44 09 25 08 pour construire votre parcours métier à la carte et bénéficiez d'un tarif dégressif sur les modules de votre choix



Chargé d'opérations de construction

Le maître d'ouvrage est le commanditaire délégué public ou privé et le porteur d'un projet de construction ou d'infrastructure. Sa mission couvre l'ensemble des actions de définition, de développement, de pilotage, de mise en œuvre, de réalisation du projet jusqu'à la livraison de l'ouvrage. Ce rôle de gestion complexe et de coordination de très nombreux acteurs du secteur du BTP implique des savoir-faire administratifs, financiers, juridiques et techniques importants.



LES GRANDS BLOCS DE COMPÉTENCES DE LA FONCTION SONT :

- 1 - Définir un projet, son objectif, son contexte et ses contraintes
- 2 - Piloter les études préparatoires, les démarches et la définition du programme
- 3 - Assumer les responsabilités juridiques inhérentes au projet
- 4 - Assurer la consultation des entreprises et la gestion des contrats de travaux
- 5 - Contrôler le suivi de l'exécution des travaux, leur réception et leur livraison

OPTION CPFFP



CHARGÉ D'OPÉRATIONS DE CONSTRUCTION

Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du parcours

Parcours validé par l'ISQ-OPQF (en savoir + p. 13)

Prix HT de l'option CPFFP : 900 €

PROPOSITION DE PARCOURS

Bloc 1 - Définir un projet, son objectif, son contexte et ses contraintes (6 jours)

Approche des technologies du bâtiment (2 jours) - p. 135
Montage d'opérations immobilières (2 jours) p. 109
Réussir dans sa fonction de maître d'ouvrage (2 jours) - p. 124

Bloc 2 - Piloter les études préparatoires, les démarches et la définition du programme (6 jours)

La démarche de programmation architecturale (2 jours) - p. 126
Accessibilité des bâtiments aux personnes handicapées (2 jours) - p. 137
Le coût global d'une opération de construction (2 jours) - p. 126

Bloc 3 - Assumer les responsabilités juridiques inhérentes au projet (5 jours)

Responsabilités du maître d'ouvrage (1 jour) p. 125
Gestion technique et opérationnelle d'un chantier (2 jours) - p. 131
Assurer la sécurité sur un chantier (2 jours) p. 131

Bloc 4 - Assurer la consultation des entreprises et la gestion des contrats de travaux (5 jours)

Acquérir les bases du montage d'opérations de travaux (1 jour) - p. 128
Marchés privés de travaux (2 jours) - p. 134
Exécution technique et financière des marchés de travaux (2 jours) - @

Bloc 5 - Contrôler le suivi de l'exécution des travaux, leur réception et leur livraison (4 jours)

Suivi, réalisation et réception des travaux (3 jours) - p. 129
L'achèvement d'un chantier et l'exploitation de l'ouvrage (1 jour) - p. 130



COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de ce parcours, vous aurez acquis tous les outils pour réussir dans votre fonction de chargé d'opérations de construction et pourrez obtenir un certificat FFP.



Code 74318

Contactez-nous au 01 44 09 25 08 pour construire votre parcours métier à la carte et bénéficiez d'un tarif dégressif sur les modules de votre choix

DÉCOUVREZ NOS FORMATIONS **SOIR & WEEK-END** POUR TOUS !

2H POUR EXPÉRIMENTER ET REPARTIR AVEC DES CLÉS CONCRÈTES D'ACTION

Suivez des formations "action", véritables expériences professionnelles riches en apports et échanges.

En 10 minutes chrono, l'animateur apporte les éléments contextuels nécessaires à la prise en main du concept, de la thématique ou des enjeux de la rencontre.

**ENSUITE,
PLACE
À L'ACTION !**

**2^H
49€^{TTC}**



BRAINSTORMING

des ateliers en sous-groupes de 4 à 6 personnes pour discuter et échanger sur les problématiques



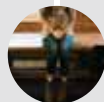
LUDOPÉDAGOGIE

des jeux pour vivre pleinement les apports de la formation



MIND MAPPING / PHOTOLANGAGE

des temps d'échanges créatifs



ACTING

des mises en situation immédiates qui facilitent l'expérimentation, des méthodes et outils clés en main proposés par l'animateur



2 HEURES APRÈS

des participants conscients des savoirs acquis et opérationnels dès le lendemain !

EXEMPLES DE FORMATIONS SOIR & WEEK-END

- Je muscle ma mémoire en 2h
- Je me présente en 2 minutes
- Je gère mon stress efficacement
- Je développe mes talents de médiateur
- Je calcule mes droits à la retraite
- Je défiscalise mon impôt sur le revenu
- Je dépose un permis de construire
- Je mène mon projet de construction individuelle...

Découvrez toute notre offre
SOIR & WEEK-END sur www.efe.fr





Anne DELOM
Responsable du secteur
Marchés et contrats publics

Les nouvelles ordonnances Marchés publics du 23 juillet 2015 et Concessions de services et de travaux et leurs décrets d'application unifient et simplifient le régime des contrats publics. Mesures favorisant les petites et moyennes entreprises, simplification des candidatures grâce au nouveau DUME, innovation, consécration de l'utilisation des critères sociaux et environnementaux, obligation de rejeter les offres anormalement basses, encadrement des règles d'exécution... sont autant de nouvelles mesures mises en œuvre dans

ÉDITO

ces nouvelles ordonnances. Par ailleurs, une nouvelle classification des contrats de la commande publique émerge, autour du couple

Marché public/Concession, créant le nouveau marché de partenariat et voyant disparaître les contrats dits " aller-retour ".

Les deux ordonnances doivent ensuite être reprises dans un Code de la commande publique dont la rédaction sera lancée par la Direction des affaires juridiques de Bercy après le 18 avril 2016, date butoir de transposition. Face à ces nombreux changements, les acteurs de la commande publique doivent faire preuve d'une nécessaire adaptation de leurs pratiques. EFE vous propose une offre de formation complète et actualisée, pour vous permettre de sécuriser vos marchés et contrats publics.

3 QUESTIONS À L'EXPERT

" Le but affiché est aussi celui de l'allègement en volume des textes et d'une simplification d'utilisation. "

Ordonnances Marchés publics et Concessions, quels bouleversements attendre pour la commande publique ?

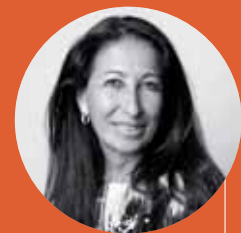
S'agissant des marchés publics il peut être relevé des éléments structurants qui font de l'achat public, plus encore que par le passé, un outil de régulation, économique, social ou environnemental. En matière de concession, l'objectif de la transposition est aussi celui de l'unification législative de règles communes à toutes les concessions de travaux et de services et sectorielles. Toutefois, en deçà du seuil européen de 5.186.000 euros, la perspective serait celle de voir conservé un " cadre concessif à la française " de la loi SAPIN révisité.

Comment les acteurs de la commande publique doivent-ils s'adapter ?

Bon nombre d'entre eux ont toujours su le faire, la commande publique a toujours offert à celui qui la maîtrise des voies d'efficacité et de souplesse éprouvées, mais dont la contrepartie est celle d'une responsabilité assumée, surtout lorsque la bonne utilisation des deniers publics n'est plus l'unique performance recherchée.

Quelles seront les conséquences de l'édification d'un Code de la commande publique ?

L'objectif est de constituer un corpus juridique unique, de niveau législatif, des règles communes applicables aux contrats qui sont des " marchés publics " au sens des directives européennes. Le but affiché est aussi celui de l'allègement en volume des textes et d'une simplification d'utilisation.



Frédérique Olivier
Avocat Associé
DS AVOCATS

MARCHÉS ET CONTRATS PUBLICS

URBANISME - AMÉNAGEMENT - MAÎTRISE FONCIÈRE
ENVIRONNEMENT - DÉVELOPPEMENT DURABLE
DOMAINE PUBLIC - OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES
LOGEMENT SOCIAL
TRAVAUX - CONSTRUCTION - BÂTIMENTS
COMPTABILITÉ - FINANCES - BUDGET
FONCTION PUBLIQUE - GRH
MANAGEMENT PUBLIC

48

FORMATIONS



TÉMOIGNAGE

C'est une formation de très bonne qualité, proposant un contenu complet et actualisé, animé par une formatrice très claire et pédagogue. J'ai pu acquérir une meilleure connaissance de la réglementation en matière d'appels d'offres publics. Je recommande !

Claire NAVARRO

Juriste
TIRU

Participante à la formation " Perfectionner sa pratique des marchés publics " p. 30



Réglementation générale des marchés publics

Sécuriser ses pratiques et minimiser les risques

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application



La réglementation relative aux marchés publics ne cesse d'évoluer. La nouvelle ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 révolutionne les règles de passation et d'exécution. Il convient de bien connaître les règles applicables et de faire le point sur les évolutions réglementaires et jurisprudentielles pour réussir votre marché public.

● OBJECTIFS

- Faire le point sur la réglementation applicable aux marchés publics et ses évolutions.
- Préparer, passer et exécuter un marché en toute sécurité.
- Sélectionner les candidatures et les offres.

● PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et chargés des contrats et achats publics
- Entreprises privées souhaitant conclure des marchés avec les acheteurs publics
- Toute personne souhaitant acquérir les règles indispensables à la passation et à l'exécution des marchés publics

● ANIMATEUR

Pascal TOUHARI
Directeur de l'administration générale
VILLE DE MONTREUIL

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de passer et d'exécuter en toute sécurité vos procédures de marchés publics.

PROGRAMME

Initiation

✔ Quiz amont

Cerner le nouveau contexte législatif et réglementaire

Définir la notion de marché public

- La différence avec les autres contrats : subventions, concessions...
- Délimiter le champ d'application de l'ordonnance et les conséquences de l'abrogation du Code des marchés publics

- Les pouvoirs adjudicateurs

- Les types d'achats soumis et ceux exclus

Apprécier le rôle des CCAG à l'ordonnance

Déterminer les éléments essentiels de refonte des règles

Exprimer son besoin par le pouvoir adjudicateur

Déterminer préalablement et précisément le besoin

- Le recours obligatoire à l'allotissement
- L'expression du besoin, le cahier des charges fonctionnel et les labels
- Définir les différentes formes d'achats
- Le groupement de commandes, la centrale d'achats et les accords-cadres

Évaluer le besoin pour la détermination des seuils

- La notion d'opérations de travaux
- Les prestations homogènes de fournitures et services
- La nomenclature européenne CPV
- La gestion des " petits lots " et le cas des " macro-lots "
- **Exercice d'application** : estimation du besoin et appréciation des seuils

Identifier les étapes d'une procédure de passation

Déterminer les procédures de passation

- Les marchés à procédure adaptée, l'appel d'offres ouvert ou restreint, les différents cas de marchés négociés, l'élargissement du recours au dialogue compétitif

- La procédure concurrentielle avec négociation

Élaborer et rédiger les pièces contractuelles

- L'acte d'engagement et les pièces complémentaires de prix (BPU, DPGF...)
- Les cahiers des charges, les CCAG, le CCAP et le CCTP

Publier et mettre en concurrence

Analyser les candidatures et les offres

- Le DUME : la simplification des dossiers de candidature
- Les informations demandées au titre de la candidature et la question des niveaux minima de capacité
- La limitation du chiffre d'affaire de l'entreprise candidate
- La détermination des critères de choix des offres
- L'élimination des offres anormalement basses et les offres irrégulières
- La possibilité de proposer des variantes en dehors de l'offre de base

Attribuer le marché

- La signature et la notification du marché
- Les obligations d'information aux candidats non retenus
- **Exercice d'application** : la détermination de critères de choix, leur pondération et l'analyse des candidatures et des offres

Exécuter un marché public

- Les prix et leur régime de variation
- Le fonctionnement par ordre de service ou par bons de commande
- Les modifications en cours de marché : l'encadrement des avenants et la décision de poursuivre

- **Exercice d'application** : modification en cours d'exécution

- Les règles applicables au contrôle des prestations

- **Exercice d'application** : délais de validation ou de rejet des prestations

- Les garanties applicables

- Le panorama des recours contentieux possibles

✔ Quiz aval

4 jours
21 heures

Code 71227

Paris		Lyon	
2-3 février et 8-9 mars	2016	18-19 mai et 14-15 juin	2016
18-19 mai et 14-15 juin	2016	4 au 7 octobre	2016
4 au 7 octobre	2016		
7-8 déc. 2016 et 17-18 janvier	2017		

Tarif HT : 2 080 € - Coll. terr. HT : 1 880 € - repas inclus

Réglementation et pratique des marchés publics

Niveau 1



Passer des marchés publics nécessite de bien connaître les opportunités et les contraintes qu'offre la nouvelle ordonnance du 23 juillet 2015 et son décret d'application. Que ce soit dans un cadre d'intégration d'un service de la commande publique, de suivi ou de réponse à un marché, il est nécessaire de connaître l'ensemble des procédures d'achat ainsi que les différentes formes de contrats susceptibles d'être passés.

OBJECTIFS

- Gérer efficacement une procédure d'appel d'offres, de la passation à l'exécution du marché.
- Organiser sa réponse aux appels d'offres.
- Mettre en œuvre les différentes procédures de passation tant du côté acheteur que du côté entreprise.
- Acquérir les bons réflexes et les bonnes questions dans la préparation et l'exécution d'un marché.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Acheteurs et agents publics non juristes amenés à intervenir dans la passation ou l'exécution des marchés publics
- Juristes non spécialisés dans les marchés publics
- Entreprises privées souhaitant renforcer leurs parts de marché avec les acheteurs publics
- Acheteurs publics
- Toute personne souhaitant acquérir des connaissances de base en droit des marchés publics

ANIMATEUR

Raphaël APELBAUM
Associé Département Droit public des affaires
LEXCASE Société d'Avocats Paris-Lyon-Marseille

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez la réglementation nécessaire à la conduite d'un marché public, tant du côté du secteur public que du côté entreprise.

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2015 et de son décret d'application

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Maîtriser le panorama des outils juridiques des acheteurs et des entreprises en marchés publics

Appréhender l'environnement juridique des achats publics en France

- Les dispositions clés de la nouvelle ordonnance et de son décret d'application
- L'abrogation du Code des marchés publics, les CCAG et les circulaires
- Les dernières réformes des marchés publics

Maîtriser les procédures : bien les choisir et bien y répondre

- Les différentes procédures utilisées et ce qu'il ne faut pas faire
- Les procédures négociées : la nouvelle procédure concurrentielle avec négociation, le partenariat d'innovation

Bien connaître les étapes dans la passation d'un marché

- La publicité, la transparence et l'information des candidats
- L'égalité du traitement des candidats

Maîtriser les modalités de publicité

- Les différents supports : BOAMP, JAL, publications européennes et locales...
- **Exercice d'application** : préparation d'un DCE et réponse à une procédure de MAPA

Estimer le montant des prestations

- Identifier les seuils d'achats publics
- Analyser les éléments essentiels du marché public : durée, notion d'opération...
- Savoir quand et comment négocier dans les marchés publics

Recenser les différents types de marchés

Définir l'objet du marché

- La détermination des besoins
- Les marchés de fournitures, de services ou de travaux et les CCAG correspondants

Structurer le marché

- Les marchés à lots, les marchés à bons de commande et les accords-cadres
- Les marchés à tranche ferme et à tranche conditionnelle
- L'allotissement obligatoire

Préparer son marché : les pièces et les organes de la concurrence

Rédiger et analyser les pièces du dossier

- L'AAAP, le règlement de consultation et le cahier des charges
- Lire un DCE pour mieux répondre aux appels d'offres
- Les pièces et les pièges de la réponse
- Le DUME
- La limitation des exigences de capacité financière du candidat

Identifier les organes de la procédure

Utiliser des variantes

- Les possibilités et les interdictions en matière de variantes
- Le mécanisme de présentation et d'évaluation
- La reconduction tacite du marché

Allotir le marché

Déterminer les modalités de paiement du marché

- Le principe du service fait et les exceptions
- L'avance forfaitaire et les modalités de règlement
- Les règles d'actualisation du prix dans les marchés à tranches conditionnelles
- Les délais de retard

Défendre / attaquer un marché public

Les pouvoirs du juge administratif et du juge pénal

Le contentieux d'urgence des marchés publics : les référés précontractuel et contractuel

Étude de cas : analyse commentée d'un cas litigieux

Test de connaissances : évaluation des connaissances

Quiz aval



Code 71090

Paris			Lyon		
19-20	janvier	2016	6-7	juillet	2016
30-31	mars	2016	6-7	décembre	2016
6-7	juillet	2016			
28-29	septembre	2016			
6-7	décembre	2016			

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

L'indispensable des marchés publics

Cerner l'essentiel des règles en un jour



Pour passer leurs marchés, les personnes publiques sont soumises aux contraintes juridiques de la nouvelle ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application. Pour avoir une vision claire, synthétique et globale de cette réglementation et passer en toute sécurité une procédure ou dialoguer efficacement avec les acheteurs publics, il est nécessaire de faire un point sur l'essentiel des règles applicables.

● OBJECTIFS

- Assimiler toutes les connaissances nécessaires en droit des marchés publics.
- Intégrer les procédures de passation et d'exécution des marchés publics.
- Assurer la sécurité de son marché.

● PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Juristes et agents publics intervenant dans le domaine des marchés publics
- Entreprises privées souhaitant participer à un appel d'offres
- Toute personne souhaitant acquérir les connaissances en droit des marchés publics

● ANIMATEUR

Magalie THEBAULT
Avocate
EARTH Avocats

PROGRAMME

Initiation

✔ Quiz amont

Recourir au marché public

Identifier et distinguer les grandes catégories de contrats publics d'affaires : marchés publics, marchés de partenariat, concessions...

- Le champ d'application et la place de chacun
- Le nouveau partenariat d'innovation
- Les avantages et les contraintes de chaque contrat en fonction des besoins du pouvoir adjudicateur

Maîtriser les grands principes de l'ordonnance marchés publics

- Connaître les grands principes de la commande publique et savoir les faire appliquer au profit des candidats concurrents

Répondre et remporter des marchés

Candidature : bien remplir les formulaires en marchés publics

- Le rôle du DUME
- Les pièces de la candidature
- Trouver les documents
- Le contenu des documents
- La limitation des conditions financières exigées

Étude de cas : analyse commentée d'un DCE et du dossier administratif

Recourir aux procédures négociées

- Les procédures prévues par l'ordonnance
- Les pièges à éviter

Exercice d'application : passation d'un dialogue compétitif

Optimiser la réponse à un marché

- Savoir quand et comment négocier
- Identifier les éléments de négociation
- Recourir à l'obligation d'allotir

Sécuriser l'exécution de son marché

La fin de la procédure de passation et l'information des candidats évincés

- La notification du rejet d'une offre, les informations quelle doit contenir
- L'élimination des offres anormalement basses
- Les informations à communiquer à la demande du candidat
- Les documents communicables de plein droit

Identifier, maîtriser et gérer les risques en cours d'exécution

- La modification et la résiliation du marché
- Les avenants encadrés

Régler les litiges de manière amiable

- Le règlement amiable des différends et les instances compétentes
- Les conséquences

✔ Quiz aval

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez toutes les règles indispensables pour passer un marché en toute sécurité.

1
jour

7
heures

Paris		
26	janvier	2016
7	avril	2016

5	juillet	2016
29	septembre	2016
29	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Code 71168

Perfectionner sa pratique des marchés publics

Niveau 2



Les marchés publics représentent plus de 100 milliards d'euros par an. Cela justifie que la commande publique s'appuie sur un corps de règles clair, compréhensible et connu. Il est donc important de connaître les écueils pour éviter tout litige ou toute contre-performance et accompagner l'acheteur dans sa fonction.

● OBJECTIFS

- Maîtriser toutes les facettes de la réglementation applicable pour passer et exécuter des marchés publics en toute sécurité.
- Choisir la procédure adéquate en fonction des seuils et des spécificités du marché.
- Identifier les contrôles qui pèsent sur les marchés publics.

● PRÉREQUIS

Connaître les règles fondamentales applicables aux marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des marchés publics ou des achats
- Juristes amenés à passer des marchés publics
- Toute personne chargée du suivi des procédures de marchés publics, de la passation à l'exécution

● ANIMATEUR

Amélie MAILLIARD
Avocat Associé
CABINET ALONSO MAILLIARD

PROGRAMME

Perfectionnement

✔ Quiz amont

Différencier la notion de marché des autres contrats publics

- Définir et distinguer chaque contrat
 - Choisir le montage contractuel le plus adapté
- Étude de cas :** adoption d'une méthode permettant d'identifier le meilleur montage

Cerner les différentes étapes de la passation

- Adopter la forme de marché adéquate
 - Préparer son marché public
 - Choisir la procédure à lancer pour répondre à ses besoins
 - Respecter les délais de mise en concurrence
 - Respecter les impératifs de publicité
- Exercice d'application :** rédaction d'un avis d'appel public à candidature

Intégrer les techniques de sélection des offres

- Sélectionner les candidatures
- Choisir l'offre économiquement la plus avantageuse
- Identifier les droits des candidats non retenus

Maîtriser les règles d'exécution des marchés publics

- Définir les problématiques d'exécution
- #### Cerner le contentieux des marchés publics

- Le contentieux d'urgence : le référé précontractuel
- Étude de cas :** analyse d'un dossier de référé précontractuel
- Le contrôle de l'impartialité de l'achat public
 - Le référé contractuel

✔ Quiz aval

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez passer et exécuter votre marché en toute sécurité.

2
jours

14
heures

Paris		
24-25	mai	2016
10-11	octobre	2016
13-14	décembre	2016

Lyon		
24-25	mai	2016
10-11	octobre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Code 71004

Élaborer, passer et exécuter un MAPA

Rédiger et mettre en œuvre ses procédures adaptées

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2015 et de son décret d'application

Les marchés à procédure adaptée (MAPA) sont des marchés dont les modalités sont fixées librement par le pouvoir adjudicateur en fonction de la nature et des caractéristiques des besoins qu'il doit satisfaire. Cependant, le pouvoir adjudicateur doit respecter certains principes applicables aux marchés publics et définis dans l'ordonnance marchés publics, à savoir la liberté d'accès à la commande publique, l'égalité de traitement et la transparence des procédures.

OBJECTIFS

- Identifier le cadre réglementaire des MAPA.
- Cerner les règles à respecter pour sécuriser ses procédures en MAPA.
- Savoir rédiger ses documents contractuels en MAPA.

PRÉREQUIS

Connaître les règles de base de la passation des marchés publics.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services marchés et achats
- Responsables des services techniques
- Toute personne chargée du suivi des procédures de marchés publics

ANIMATEUR

Nadia SAIDI
Avocat à la Cour
CABINET NS AVOCATS PARIS

PROGRAMME

Initiation

Définir les MAPA

Allotir

Favoriser l'accès des PME à la commande publique

Cerner le cadre réglementaire des MAPA

- Les MAPA de travaux
- Les MAPA de fournitures et de services

Préparer et passer un MAPA

Définir les besoins

- Le recueil des besoins
- L'utilité de la nomenclature interne
- L'organisation des besoins
- Le rôle du service achats

Exercice d'application : rédaction d'un avis d'appel public à la concurrence (travaux, fournitures et services...)

Respecter les règles de publicité et de mise en concurrence

- Les règles de publicité en MAPA et le support de publicité
- La rédaction de la publicité et les mentions essentielles
- La dématérialisation

Organiser la mise en concurrence

- La rédaction du cahier des charges
- Le dossier de consultation des entreprises (DCE) : contenu et présentation
- La réponse à un MAPA : les pièges à éviter
- Le DUME

Attribuer, exécuter et contrôler les MAPA

Attribuer un MAPA

- La sélection des candidatures
- Le choix des critères de sélection des offres
- La place des critères environnementaux et sociaux
- Le rôle des acteurs : CAO, exécutif local, commission ad hoc...
- Les principes de transparence et d'égalité de traitement au stade de l'attribution
- La négociation
- L'information des candidats retenus et non retenus
- **Exercice d'application** : rédaction d'un cahier des charges (travaux ou fournitures et services)
- **Exécuter un MAPA**
- L'avance, l'acompte et les délais de paiement
- La sous-traitance
- La rédaction des avenants
- **Gérer les contrôles et les recours**
- Les différents types de contrôles et de recours
- Les responsabilités en MAPA
- Les sanctions possibles

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de passer vos marchés selon une procédure adaptée.

2 jours

14 heures

Code 71003

Paris

30-31	mai	2016
22-23	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € repas inclus

Réussir le déroulement d'une procédure d'accord-cadre

Méthodes et outils pour sélectionner efficacement ses fournisseurs

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2015 et de son décret d'application



Les accords-cadres sont des contrats permettant d'établir les termes régissant les marchés à passer au cours d'une période donnée. L'accord-cadre a pour caractéristique essentielle de séparer la procédure du choix du ou des fournisseurs, de l'attribution des commandes ou des marchés. Il s'agit donc d'un outil de planification et d'optimisation de l'achat.

OBJECTIFS

- Maîtriser les différents types d'accords-cadres.
- Rédiger les pièces contractuelles de l'accord-cadre et des marchés subséquents.
- Cerner les étapes clés de la conclusion de l'accord-cadre et des marchés subséquents.

PRÉREQUIS

Cette formation nécessite des notions de base en matière de procédure de la commande publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services marchés et achats publics
- Juristes en charge des contrats publics
- Toute personne impliquée dans la passation ou l'exécution d'un accord-cadre

ANIMATEUR

Cécile GARRIGOUX
Chef du service des marchés publics
PARIS HABITAT

PROGRAMME

Perfectionnement

Définir l'accord-cadre

- Accord-cadre versus marché
- Accord-cadre versus marchés à bons de commande
- Accord-cadre versus système d'acquisition dynamique
- Accord-cadre multi attributaires et mono attributaire

Identifier les intérêts et les limites de l'accord-cadre

- Outil de planification et d'optimisation de l'achat
- Niveau de définition des besoins
- Mise en œuvre des marchés subséquents

Rédiger l'accord-cadre

- Choisir entre les différents types d'accord-cadre
- Le contenu écrit de l'accord-cadre
- Edicter les règles propres aux marchés subséquents
- Fixer les capacités financières, professionnelles et techniques
- Les modalités d'attribution de l'accord-cadre
- **Exercice d'application** : détermination des actions à mener lors de la rédaction d'un accord-cadre multi et mono-attributaire

Passer l'accord-cadre et les marchés subséquents

Maîtriser les étapes clés de la conclusion de l'accord-cadre

Passer les marchés subséquents

- Les modalités et formes de consultation
- La remise en concurrence d'un accord-cadre multi-opérateur et mono-opérateur
- Les critères de choix des opérateurs économiques

Exercice d'application : passation d'un accord-cadre multi attributaires et d'un marché subséquent

Exécuter les marchés subséquents

- Les marchés dont certaines règles sont édictées dans l'accord-cadre
- Les modalités de résiliation

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez mener les différentes phases de la procédure d'un accord-cadre et des marchés ultérieurs

2 jours

14 heures

Code 71092

Paris

19-20	mai	2016
14-15	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € repas inclus

Marchés soumis à l'ordonnance du 6 juin 2005

Passer aux nouvelles règles de l'ordonnance du 23 juillet 2015

A jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

PROGRAMME

Perfectionnement

Avis de publicité, avis d'attribution, procédures et délais : les organismes précédemment soumis à l'ordonnance du 6 juin 2005 doivent respecter désormais les règles de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et de son décret d'application qu'il est important de connaître pour sécuriser sa procédure de marché et éviter tout litige contentieux.

● OBJECTIFS

- Mesurer le champ d'application et les spécificités de la nouvelle ordonnance.
- Assurer la sécurité juridique des marchés.
- Gérer les litiges.

● PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance de l'environnement des marchés publics.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Acheteurs et responsables des services achats des EPIC
- Entreprises publiques et autres entités adjudicatrices soumises à l'ordonnance
- Toute personne impliquée dans la passation des marchés

● ANIMATEURS

Valérie BRAULT
& Sébastien PALMIER
Avocats Associés
CABINET PALMIER & ASSOCIÉS

Cerner le cadre réglementaire

- Décrypter le champ d'application de l'ordonnance du 23 juillet 2015
- Les différences avec l'ordonnance du 6 juin 2005

Lancer la procédure

- Analyser les candidatures et sélectionner les offres
 - Sélectionner les candidats admis à déposer une offre
 - Les écueils à éviter lors de la présentation d'une candidature
 - Définir les critères de choix des offres
 - Déterminer l'utilité de la négociation
- Exercice d'application** : à partir d'un règlement de consultation identification des erreurs à ne pas commettre lors de la passation d'un marché

Le rejet des candidatures et des offres

- L'obligation d'information des candidats évincés préalablement à la signature du marché
- La motivation du rejet des offres
- Les documents communicables

Gérer au mieux l'exécution

- Les travaux supplémentaires
- La conclusion d'avenants et les ordres de service : l'encadrement des conditions

- Les nouveaux délais d'exécution
- Les pénalités de retard
- Les possibilités de résiliation
- Les modes alternatifs de règlement des litiges
- La conciliation et la transaction
- Les mémoires en réclamation

Maîtriser le contentieux de la passation

- Les différents recours susceptibles d'être exercés par les candidats évincés
 - Les risques d'annulation de la procédure en référé précontractuel
 - Le référé contractuel
 - Le recours Tropic Travaux
 - Les procédures devant le juge administratif et devant le juge judiciaire
 - Les modes alternatifs de règlement des litiges
 - Les mémoires en réclamation
- Etude de cas** : examen commenté d'une procédure de référé précontractuel ayant donné lieu à de multiples actions et procédures

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation,

2
jours

14
heures

Code 71154

Paris		
9-10	mars	2016
17-18	octobre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

Assistant(e) marchés publics

Acquérir les outils et les bonnes pratiques pour réussir dans sa fonction

A jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

PROGRAMME

Initiation

L'assistant(e) marchés publics pilote la mise en œuvre de la procédure d'un marché : de la définition à la passation et de l'exécution au suivi contentieux. Indispensable, il/elle contribue aussi à la performance de l'organisation du processus et à la bonne conduite de la procédure.

● OBJECTIFS

- Définir le rôle de l'assistant(e)
- Maîtriser toutes les procédures de marchés publics.
- Déterminer les outils nécessaires au suivi d'un dossier de marché public.

● PRÉREQUIS

Connaître les règles de base de la passation des marchés publics.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Assistants(e) marchés et rédacteurs marchés
- Collaborateurs du service marché
- Toute personne participant à une procédure de marché public

● ANIMATEUR

Nadia ADJMI
Consultante Formatrice

Cerner le champ de compétence de l'assistant(e) marchés publics

Définir le cadre et le contexte d'intervention Identifier les caractéristiques essentielles du poste

- L'assistance à l'analyse et à la détermination du besoin
- L'élaboration des documents de la consultation
- La veille juridique
- La constitution de documents de référence dans le domaine de l'achat public
- Le conseil auprès des élus, des directions et des services gestionnaires

Exercice d'application : mise en situation de prise de fonction d'assistant(e) marchés publics

Maîtriser l'essentiel de la fonction d'assistant(e) marchés publics

- Le langage spécifique des marchés publics
- Les procédures et les subtilités de l'ordonnance marchés publics, les CCAG...
- Le rôle et le fonctionnement des commissions
- Les règles comptables et budgétaires publiques
- La jurisprudence, le précontentieux et le contentieux

Déterminer les activités de l'assistant(e) marchés publics

Participer à la bonne conduite de la procédure des marchés publics

- La programmation en matière de fonctionnement et d'investissement

- L'identification des besoins
 - L'élaboration du dossier de consultation des entreprises
 - La réception des plis et la vérification de la conformité des pièces justificatives
 - La rédaction des procès-verbaux, des rapports d'analyse des offres et des rapports de présentation
 - La gestion du circuit des échanges avec le contrôle de légalité et le trésorier payeur
- Etude de cas** : élaboration d'un tableau de programmation et rédaction de procès-verbaux, de rapports d'analyse des offres et de rapports de présentation

Assurer le suivi administratif et financier des marchés publics

- L'information des candidats non retenus
 - La notification du marché
 - La bonne exécution administrative du marché
 - La vérification du " service fait " et la mise en place d'un suivi financier
 - La gestion des litiges en cours d'exécution
 - La fin d'un marché public
- Exercice d'application** : gestion de litiges en cours d'exécution
- Etude de cas** : analyse d'un avenant

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez assister une procédure de marché public.

2
jours

14
heures

Code 71170

Paris		
5-6	avril	2016
29-30	juin	2016
16-17	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

Achats et marchés publics responsables

Intégrer le développement durable dans vos achats publics

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

La nouvelle ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 consacre les achats socio-responsables : cycle de vie du produit, label... Ces dispositions permettent de traduire ces préoccupations et de réaliser ainsi des achats respectueux de l'environnement, éthiques et économiques.

OBJECTIFS

- Identifier les notions et les enjeux du développement durable.
- Insérer les objectifs de développement durable dans ses marchés publics à tous les stades de la procédure.
- Définir le cadre et les acteurs du développement durable.

PRÉREQUIS

Connaître les règles des marchés publics ou avoir suivi " L'indispensable des marchés publics " (code 71168 p. 30).

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs des cellules achats/marchés
- Acheteurs publics
- Toute personne impliquée dans le processus d'achat public

ANIMATEUR

EARTH Avocats

PROGRAMME

Perfectionnement

Identifier les objectifs du développement durable dans les marchés publics

Maîtriser le cadre national du développement durable

- Identifier les sources disponibles
- Les textes à connaître
- Le plan national d'action pour des achats publics durables et les différents guides
- Définir les acteurs du développement durable
- L'administration
- Le rôle des entreprises
- Le groupement permanent d'études des marchés " développement durable, environnement " (GPEM/DDEN)
- **Exercice d'application** : trouver les bons outils et savoir utiliser les instruments de manière pertinente, afin de maîtriser les enjeux du développement durable

Réussir l'insertion des notions d'éco et socio-responsabilité dans les marchés publics

- Définir ses besoins
- Maîtriser la rédaction du cahier des charges
- Les obligations contenues dans la nouvelle ordonnance
- Les écolabels

Rédiger un appel d'offres en tenant compte du développement durable

- L'ouverture aux partenaires
- Les moyens de favoriser les petites et moyennes entreprises (PME)
- Le contrôle des capacités de l'entreprise
- La réservation des marchés à certaines entreprises
- Sélectionner les candidats en fonction des considérants du développement durable
- Le critère de performance de l'article 53
- Le droit de préférence à équivalence d'offres
- La sélection d'offres anormalement basses
- Les variantes écologiques
- Les offres inacceptables
- Les risques de discrimination
- **Exercice d'application** : rédaction d'un cahier des charges tenant compte des objectifs de développement durable

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez toutes les astuces pour rédiger votre cahier des charges, en tenant compte des objectifs de développement durable.

2 jours
14 heures

Code 71108

Paris

1 ^{er} -2	juin	2016
20-21	septembre	2016
22-23	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 €

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Les clauses socioresponsables dans les marchés publics

Identifier les spécificités et rédiger ses clauses

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application



Lorsque les achats dépassent 100 millions d'euros, les personnes publiques qui concluent des marchés sont désormais obligées d'adopter un " schéma d'achats socialement responsables " . La nouvelle ordonnance du 23 juillet 2015 promeut les achats favorisant les critères de développement durable et d'insertion sociale.

OBJECTIFS

- Identifier les obligations réglementaires en la matière
- Déterminer les spécificités et les intégrer dans la rédaction de vos clauses
- Assurer l'analyse des offres et l'attribution du marché

PRÉREQUIS

Connaître les règles encourageant une approche socioresponsable dans les marchés publics ou avoir suivi " Achats et marchés publics responsables " (code 71108 p. 33).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des marchés publics
- Responsables des achats
- Avocats

ANIMATEUR

Pierre PINTAT
Avocat Associé
PIERRE PINTAT AVOCAT

PROGRAMME

Initiation

Identifier les spécificités relatives à l'insertion sociale

- Définir le champ d'application
- L'insertion professionnelle
- La pondération du critère
- Déterminer le contenu de l'annexe à l'acte d'engagement et rédiger les clauses sociales
- Analyser les offres et mesurer l'impact de l'attribution du contrat du critère social
- Les marchés réservés
- Évaluer, gérer et piloter l'achat public social
- **Étude de cas** : analyse de l'insertion professionnelle à partir de deux cahiers des charges de marchés de services et de travaux et fixation de critères d'analyse des offres
- **Exercice d'application** : rédaction de clauses techniques et gestion de l'exécution

Déterminer les critères du marché écoresponsable

- Identifier les référentiels applicables et les outils disponibles : labels, guides...
- Déterminer une méthodologie de prise en compte des critères durables
- Fixer des critères environnementaux d'analyse des offres et en déterminer la pondération
- Rédiger les clauses d'exécution environnementales
- Lancer le marché et analyser les offres
- Évaluer, exécuter et gérer un marché durable
- **Exercice d'application** : élaboration d'un marché prenant en compte des objectifs de développement durable : fixation de critères, analyse des offres, rédaction de clauses et gestion de l'exécution

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous disposerez de toutes les clés pour rédiger les clauses socioresponsables dans vos marchés en toute sécurité.

1 jour
7 heures

Code 71322

Paris

3	juin	2016
22	septembre	2016
24	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 €
repas inclus

Contentieux des marchés publics

Sécuriser ses procédures de marchés pour éviter les litiges



Une meilleure gestion du contentieux s'inscrit dans une amélioration de la qualité des procédures de passation et d'exécution et dans la réduction des coûts. Depuis 2 ans, le contentieux des marchés publics connaît une importante révolution à travers l'ouverture des recours aux tiers justifiant d'un intérêt à agir. Afin d'adopter la meilleure stratégie possible, il est nécessaire de faire le point sur les règles applicables.

OBJECTIFS

- Cerner les différents recours possibles pour faire valoir ses droits.
- Analyser les règles de forme et de fond à respecter lors d'un recours.
- Identifier les conséquences de l'annulation d'un marché public.

PRÉREQUIS

Connaître les règles de procédure des marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services marchés et du service contentieux
- Acheteurs, avocats, juristes et conseils juridiques
- Toute personne participant à un marché

ANIMATEURS

Clémence CORDIER
Avocat au Barreau de Paris
& Pierre REINE
Avocat à la Cour
EARTH AVOCATS

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez une vision transversale des normes en matière de contentieux des marchés publics afin de mieux les prévenir et les gérer.

PROGRAMME

Perfectionnement



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un magistrat et j'interprète les dispositions principales de la réglementation des marchés publics.
Concept à découvrir p. 8

Quiz amont

Identifier et gérer les différents contentieux de la passation des contrats

Identifier et gérer les caractéristiques des procédures d'urgence

- Le référé contractuel
- Le référé précontractuel

Identifier et gérer les caractéristiques des procédures au fond

- Le recours en contestation de validité du contrat
- Le recours indemnitaire
- Le référé préfectoral

Identifier et prévenir les manquements susceptibles d'entraîner l'annulation de la procédure

Appréhender le risque pénal avec le délit de favoritisme

Étude de cas : analyse de différentes situations contentieuses et identification des risques et des réflexes à adopter suivant les cas

Appréhender les différents contentieux de l'exécution des contrats

Identifier les responsabilités encourues et leurs spécificités

- La responsabilité contractuelle
- La responsabilité extra-contractuelle
- La responsabilité post-réception dans les marchés de travaux

Maîtriser le déroulement des procédures et anticiper les difficultés

- Le référé expertise
- Le référé provision

Identifier et prévenir les litiges fréquents intéressant l'exécution du marché

- Les avenants et leur encadrement juridique

- Les sujétions techniques imprévues

Étude de cas : analyse de différentes situations contentieuses et identification des risques et des réflexes à adopter suivant les cas

Analyser les nouvelles jurisprudences et leur application

- Les actualités de la jurisprudence Smirgeomes
- L'avenir de la jurisprudence Tropic après la décision Tarn-et-Garonne
- Les actualités des jurisprudences Commune de Béziers
- Les modifications du CCAG travaux et ses conséquences sur le contentieux du décompte général

Recourir à un règlement amiable

- Les comités de règlement amiable
- La transaction

Exercice d'application : identification d'une solution de règlement amiable adaptée à un contentieux

Quiz aval



Code 71202

Paris			Lyon		
5 au 7	avril	2016	4 au 6	juillet	2016
4 au 6	juillet	2016	13 au 15	décembre	2016
4 au 6	octobre	2016			
13 au 15	décembre	2016			

Tarif HT : 1750 € - Coll. terr. HT : 1550 € - repas inclus

L'acheteur public face au risque pénal

Prévenir, limiter et faire face à ces risques

Face aux risques contentieux, il est impératif d'évaluer la responsabilité et de prévenir tout risque pénal lié à une faute susceptible d'être commise dans le cadre de la passation ou de l'exécution d'un marché ou d'une délégation de service public.

OBJECTIFS

- Cerner le cadre réglementaire de la responsabilité pénale.
- Identifier les dispositions relatives à la mise en jeu de la responsabilité pénale de l'acheteur public.
- Renforcer les règles de transparence dans les marchés publics.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des règles contentieuses ou avoir suivi la formation " Contentieux des marchés publics " (code 71202 p. 34).

PUBLIC CONCERNÉ

- Avocats, juristes et conseils juridiques
- Responsables des services marchés ou contentieux
- Acheteurs publics

ANIMATEUR

Pierre REINE
Avocat à la Cour
EARTH AVOCATS

PROGRAMME

Expertise

Connaître et maîtriser les principaux délits

Connaître les délits auxquels est confronté l'acheteur public : le délit de favoritisme, la prise illégale d'intérêt, la corruption, la mise en danger de la vie d'autrui...

- Le champ d'application de chaque délit
- Les personnes visées
- Les délégations de pouvoir et de compétences

Étude de cas : analyse commentée de différentes jurisprudences récentes

Prévenir les risques

- Identifier et anticiper les risques de délit de favoritisme aux différents stades de la passation des marchés publics
 - Mettre en place une charte éthique
- Étude de cas :** analyse de différentes situations et identification des risques et des réflexes à adopter

Agir en cas de délit

L'obligation de signaler les délits

- La portée de l'obligation
- Les risques attachés au signalement ou à l'absence de signalement

Mise en œuvre des poursuites

- L'articulation avec les poursuites disciplinaires
- Comprendre les étapes de la procédure pénale et élaborer une stratégie

La protection fonctionnelle des agents publics

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous maîtriserez les règles applicables à la responsabilité pénale afin d'anticiper les risques.

1 jour
7 heures

Code 71203

Paris

26	mai	2016
24	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 €
repas inclus

Rédiger un mémoire en défense

Définir une stratégie contentieuse et construire un bon argumentaire

Contrairement à ce qui est prévu pour les requêtes introductives d'instance, aucun formalisme n'est imposé par le Code de justice administrative pour la présentation des mémoires en défense, qui est pourtant une des étapes majeures du contentieux administratif général.

OBJECTIFS

- Cerner les outils et les méthodes pour répondre aux exigences de la procédure administrative contentieuse.
- Identifier les moyens de fond et de forme à intégrer.
- Tenir compte de sa stratégie contentieuse.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des règles contentieuses ou avoir suivi " Contentieux des marchés publics " (code 71202 p. 34).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services marchés et contentieux
- Toute personne participant à la préparation, la passation et l'exécution d'un marché
- Avocats, juristes et conseils juridiques

ANIMATEUR

Amélie MAILLIARD
Avocat Associé
CABINET ALONSO MAILLIARD

PROGRAMME

Expertise

Établir une stratégie de défense

Identifier les irrecevabilités de la requête

- La compétence de la juridiction administrative
- Les forclusions liées aux délais de recours
- Les règles encadrant la personne du requérant
- La prescription quadriennale

Utiliser les règles du contentieux administratif

- La distinction conclusions / causes juridiques / moyens
- Utiliser cette distinction pour obtenir le rejet des moyens nouveaux
- Vérifier la recevabilité

Réunir les éléments probatoires pertinents

- La force probatoire des éléments de fait détenus par la collectivité
- Contrer les moyens de forme invoqués par le requérant

Organiser de façon méthodologique son mémoire

Exercice d'application fil rouge : rédaction d'un mémoire contentieux tenant compte des problématiques récurrentes

et des techniques rédactionnelles indispensables à connaître

Utiliser le vocabulaire essentiel pour rédiger son mémoire

Construire un argumentaire en fait et en droit

- Le syllogisme juridique
- L'utilisation de la jurisprudence et de la doctrine

Maîtriser les règles du contentieux administratif

- Les règles de délai à respecter
- Focus : les règles relatives aux compétences et au fonctionnement des juridictions administratives

Étude de cas : présentation de différents exemples selon la nature du recours présenté par le requérant

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez toutes les techniques nécessaires à la rédaction d'un mémoire en défense.

1 jour
7 heures

Code 71219

Paris

31	mai	2016
29	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 €
repas inclus



Summer days - Marchés publics

Développer ses compétences techniques et managériales

À jour de l'ordonnance du 23 juillet 2105 et de son décret d'application

Expertise

PROGRAMME

Pour tout professionnel de la commande publique, il est important de maîtriser les dernières actualités en matière de contrats publics après l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application, de gérer leur exécution afin de limiter les risques contentieux et enfin de savoir piloter un projet afin de faciliter la réussite de son marché.

OBJECTIFS

- Intégrer l'actualité des contrats publics.
- Assurer l'exécution du contrat pour limiter les risques contentieux.
- Piloter un marché.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience de la passation des marchés publics.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des marchés publics
- Acheteurs publics
- Toute personne souhaitant développer ses compétences techniques et managériales en marchés publics

ANIMATEUR

Ludovic CUZZI
Associé, Avocat au Barreau de Paris
PARME AVOCATS

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mener une procédure de marché public.

MODULE 1 Analyser l'actualité en matière de marchés publics - 1 jour

Se familiariser avec les nouveautés introduites par l'ordonnance du 23 juillet 2015

- Étudier le partenariat d'innovation
- Analyser le nouveau régime des exigences en matière d'examen des capacités et d'examen différé des candidatures
- Comprendre les enjeux du document unique de candidature : le DUME
- Cerner les simplifications procédurales
- Respecter les exigences environnementales et sociétales

Analyser les nouveaux enjeux de la commande publique

- Cerner les enjeux liés à la rationalisation des montages contractuels dans le futur Code de la commande publique
- Déterminer les grandes étapes du chantier du futur Code de la commande publique

Test de connaissances : évaluation des connaissances acquises

MODULE 2 Assurer une gestion efficace pour limiter les risques contentieux - 1 jour

Exécution des marchés publics : savoir interpréter la dernière jurisprudence

- Identifier les conditions de passation d'un avenant
- Gérer la question de la sous-traitance
- Résilier pour motif d'intérêt général

Analyser les contentieux les plus récents en matière de marchés publics

- Les contentieux liés à la passation
- La question des référés et l'articulation entre eux
- L'intérêt à agir des tiers au contrat
- Les contentieux de l'exécution des contrats

Étude de cas : analyse commentée de dossiers contentieux

MODULE 3 Les 7 outils clés du manager occasionnel - 1 jour

Définir et organiser le projet

Outil 1 : le cahier des charges du projet

Outil 2 : les lettres de mission du chef de projet et du contributeur

Outil 3 : le planning

- Planifier, identifier les risques, estimer les coûts
- Élaborer et mettre à jour un planning, calculer le coût du projet
- Déterminer et gérer les principaux risques

Piloter les acteurs et réaliser le projet

Outil 4 : la validation des résultats de l'équipe projet

- Utiliser les leviers d'action du chef de projet pour impliquer ses partenaires
- Identifier et valider les résultats obtenus

Outil 5 : le plan de communication

- Construire un plan de communication
- Connaître les facteurs clés de succès et d'échec en communication de projet

Outil 6 : les règles de fonctionnement au quotidien

- Piloter des réunions du projet
- Gérer les réunions d'avancement du projet

Outil 7 : le tableau de bord du projet

- Suivre les résultats de son projet
- Identifier les indicateurs pertinents et construire son tableau de bord

MODULE 4 Conduire les réunions de projet - 0,5 jour

Construire et préparer sa réunion

- Préparer l'ordre du jour, identifier les participants et fixer le déroulement

Préparer et animer les réunions de vie d'un projet

Le rôle du pilote, le démarrage et la conclusion de la réunion

Les réunions avec le comité de pilotage

La réunion de présentation de projet

- Informer et communiquer pour développer l'adhésion au projet
- Être clair et crédible et susciter l'intérêt

La réunion de lancement d'un projet

- Définir les résultats visés et la structure de la réunion
- Clarifier les contributions et gérer les échanges

Les réunions d'avancement de projet

- Piloter les réunions, valider les résultats intermédiaires
- Faire un relevé des décisions

Mener les réunions complexes du projet

Les réunions d'échange et de décision

La réunion de capitalisation : la réunion de fin de projet

3,5
jours

25
heures

Paris

19 au 22 juillet 2016

Tarif HT : 2 070 € - Coll. terr. HT : 1 870 €
repas inclus

Code 71307

Analyse des candidatures et des offres

Choisir l'offre économiquement la plus avantageuse

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2015 et de son décret d'application



Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse est au cœur de la procédure d'attribution des marchés et est consacrée dans l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015. Si la définition des critères et des sous-critères, leur pondération et l'analyse des dossiers de candidatures et des offres octroient une certaine marge de liberté à l'acheteur public, elles ne sont pas inconditionnelles et restent sources de contentieux multiples.

OBJECTIFS

- Définir des critères de sélection des candidatures et des offres.
- Analyser les coûts des fournisseurs.
- Cerner et respecter les dispositions de l'ordonnance marchés publics relatives au choix du candidat.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances des règles en matières de marchés public ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services marchés
- Acheteurs publics
- Toute personne participant à l'analyse des offres et des candidatures

ANIMATEUR

Azdine AYAD
Directeur de la commande publique
MAIRIE DE SAINT-DENIS

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Déterminer le cadre juridique applicable au choix des offres

- Cerner les caractéristiques essentielles des appels d'offres
- Examiner les candidatures
- Examiner les offres
- Appliquer les règles relatives aux marchés négociés

Exercice d'application : choix des critères de sélection des candidatures et des offres

Utiliser les outils nécessaires à l'analyse des candidatures et des offres

- Étudier les candidatures reçues
 - Sélectionner les candidatures grâce à un tableau d'analyse des critères choisis
- Exercice d'application** : élaboration d'un tableau d'analyse des candidatures et des offres

Analyser les offres

- Définir la notion d'offre économiquement la plus avantageuse
- Choisir l'attributaire
- Détecter et traiter une offre anormalement basse

Exercice d'application : pondération ou hiérarchisation des critères de choix

Justifier son choix

- Rédiger le rapport de présentation
- Informer les candidats non retenus
- Gérer les recours contentieux

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez tous les outils et les méthodes nécessaires au choix de l'offre économiquement la plus avantageuse.

2 jours

14 heures

Paris

7-8	mars	2016
19-20	septembre	2016

Tarif HT : 1 430 €

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Code 71201

DCE : rédiger les documents de son marché

Sécuriser les clauses clés des documents composant le dossier de consultation des entreprises

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2015 et de son décret d'application



L'ordonnance du 23 juillet 2015 tend à simplifier les mesures pour les collectivités et les entreprises notamment en ce qui concerne les documents du marché. Le nouveau DUME facilite le quotidien des entreprises qui répondent à des marchés publics.

OBJECTIFS

- Déterminer les documents composant le dossier de consultation des entreprises
- Décrypter les clauses essentielles de ces documents
- Savoir les rédiger en toute sécurité juridique

PRÉREQUIS

Connaître les règles fondamentales applicables aux marchés publics ou avoir suivi " L'indispensable des marchés publics " (code 71168 p. 30)

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des marchés publics
- Acheteurs
- Responsables juridiques
- Toute personne amenée à participer à la préparation et la passation d'un marché public

ANIMATEUR

Charlotte ROUXEL
Avocat
ROUXE L.AVOCATS

PROGRAMME

Initiation

Définir le besoin et identifier les documents composant le dossier de consultation des entreprises

Déterminer le besoin
Définir les documents composant le dossier de consultation des entreprises : règlement de consultation, AE, CCAP, CCTP...

Rédiger les documents composant le dossier de consultation des entreprises

- Publier sa consultation**
- Les informations nécessaires à intégrer dans l'avis de publicité
 - Le choix des supports de publication
 - La dématérialisation des documents composant le dossier de consultation des entreprises

Établir le règlement de la consultation

- Les clauses essentielles
 - L'éventuelle visite à organiser
 - Les éléments de réponse pouvant être exigés de la part des candidats
- Rédiger son CCAP**

- La durée du marché
- Les clauses financières
- Les clauses relatives à l'exécution
- La sous-traitance
- La gestion de la fin du marché

Identifier les éléments essentiels du CCTP

- Les informations techniques
- Les informations essentielles en cas de succession de titulaires

Sécuriser la signature du marché

- La notification du marché
- La lettre aux candidats non retenus

Exercice d'application : rédaction d'une lettre de rejet

Mise en situation : sur la base d'un exemple de CCAP, identification des éléments essentiels et rédaction des améliorations pouvant y être apportées à partir d'un exemple de CCAP

Décrypter le nouveau DUME, dossier unique de marché européen

Déterminer le contenu et les informations à transmettre

- Les informations au sujet des capacités techniques, professionnelles et financières
- La règle d'exclusion face à des entreprises condamnées pénalement
- La possibilité de réutiliser le Dume pour plusieurs candidatures

Les mentions obligatoires à faire apparaître
Les éventuelles modifications de capacité(s) et les effets sur le DUME

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez sécuriser la rédaction des pièces de vos marchés.

2 jours

14 heures

Paris

26-27	mai	2016
29-30	septembre	2016
28-29	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € repas inclus

Code 71323

Dématérialisation des procédures de marchés publics

Organiser les procédures et sécuriser les réponses électroniques

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2015 et de son décret d'application



La nouvelle ordonnance du 23 juillet 2015 prévoit une généralisation de la dématérialisation des procédures de marchés publics sur toute l'Union européenne au plus tard le 18 octobre 2018. Cette nouvelle échéance implique une connaissance parfaite de la réglementation en vigueur et des risques susceptibles de survenir lors de la dématérialisation d'une procédure.

OBJECTIFS

- Cerner la réglementation spécifique de la dématérialisation des marchés publics.
- Définir les notions de certificat électronique et de signature numérique.
- Savoir rédiger les documents de la consultation au regard des exigences de la dématérialisation des marchés publics.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances en matière de réglementation des marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics - Niveau 1 " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Acheteurs publics et responsables des services marchés
- Responsables des services informatiques
- Toute personne devant organiser ou participer à des procédures dématérialisées de passation des marchés publics

ANIMATEUR

Dominique DAMO
Avocat Associé
JURISDEMAT AVOCAT

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Maîtriser le cadre juridique de la dématérialisation des marchés

- Les textes relatifs à la commande publique
- Les guides pratiques et la doctrine
- Les textes transversaux
- Les textes relatifs au droit des technologies

Identifier les obligations induites par la dématérialisation des procédures des marchés

Maîtriser le champ d'application de la dématérialisation

- Les avis de publicité
- Les dossiers de consultation
- Les réponses
- Les documents justificatifs

Respecter les obligations de l'acheteur public

Les obligations de l'opérateur économique prévues par le droit communautaire

La mise en cause des responsabilités

- La responsabilité du pouvoir adjudicateur
- La responsabilité de l'opérateur économique

Analyser les principales jurisprudences relatives à la dématérialisation des marchés publics

Prendre en compte des préoccupations sécuritaires

- Les risques techniques inhérents aux échanges électroniques
- Les principales garanties techniques de la sécurité de la dématérialisation des procédures
- Le certificat et la signature électroniques
- Le chiffrement
- L'accusé de réception
- L'archivage électronique
- **Test de connaissances** : QCM relatif aux moyens techniques de sécurisation d'un échange électronique

Identifier les différentes techniques pour les marchés électroniques

- Les enchères électroniques
- Le système d'acquisition dynamique
- Les catalogues électroniques

La facture électronique dans les marchés publics

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez toutes les techniques pour dématérialiser une procédure de marché dans les meilleures conditions.

1 jour

7 heures

Code 71135

Paris		
9	juin	2016
17	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 €
repas inclus

Les prix dans les marchés publics

Approche économique et juridique pour optimiser les marchés publics

PROGRAMME

Perfectionnement

Dans un contexte de concurrence et de rationalité économique, l'offre économiquement la plus avantageuse est celle qui propose la meilleure valeur ajoutée pour répondre au besoin avec une contrepartie financière optimale. Le prix est un critère déterminant pour le choix du titulaire d'un marché public. Sa détermination, son calcul et sa révision sont autant d'éléments essentiels qu'il faut maîtriser car le montant des offres détermine souvent le succès de la passation et de l'exécution d'un marché public.

OBJECTIFS

- Identifier les différentes formes et les caractéristiques des prix.
- Déterminer les modalités d'évolution des prix.
- Analyser les prix et repérer les offres anormalement basses.
- Gérer les prix et les éléments financiers contractuels.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des marchés publics.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des marchés publics
- Entreprises cocontractantes
- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre d'une procédure de marché public

ANIMATEUR

Frédéric ZANNINI
Directeur et consultant
O CARRÉ

Identifier les notions et principes de détermination du prix

Définir les éléments essentiels du prix

- Les notions de prix, de coût, d'unité d'œuvre et de montant.
- Le prix initial et le prix de règlement
- L'intangibilité du prix
- Le prix unitaire et le prix forfaitaire

Déterminer les évolutions économiques du prix : les modalités pratiques

- Le choix d'un prix ferme ou révisable
- L'actualisation d'un prix ferme
- La révision d'un prix par rapport à une référence
- " L'ajustement " du prix et les clauses de sauvegarde et de butoir
- La révision d'un prix par rapport à une formule paramétrique (principe et modalités)
- Le choix des références (indice, index, cours, prix public).

Étude de cas : analyse de la forme et des caractéristiques de prix d'un DCE

Analyser le critère prix des offres

Appréhender la mise en concurrence

Analyser et noter le prix

Négocier le prix

Rémunérer le prix

Exercice d'application : notation des offres et choix de l'offre économiquement la plus avantageuse

Gérer le prix pendant l'exécution du marché

Mettre en œuvre les éléments contractuels

- Les différentes clauses
- Les demandes de paiement et le prix de règlement

Gérer les aléas en cours d'exécution et leurs impacts financiers

- Les modifications du besoin initial
- La création de nouveaux prix
- Le dépassement du montant initial du marché
- La disparition d'un indice
- La réaction sur le prix

Mise en situation : réflexion pour choisir la solution la plus adaptée pour modifier le besoin initial suite à la survenue d'aléas

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez bâtir le cadre de l'analyse qui doit vous conduire à retenir l'offre économiquement la plus avantageuse et gérer les prix qui en résultent lors de la vie du marché public.

2 jours

14 heures

Code 71305

Paris		
25-26	mai	2016
12-13	octobre	2016
13-14	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

L'exécution des marchés publics

Faciliter la gestion administrative et financière en cours de marché

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application



L'ordonnance du 23 juillet 2015 encadre désormais les mesures d'exécution des marchés publics. Les enjeux d'une bonne gestion financière des marchés publics sont importants et souvent méconnus. Une parfaite connaissance de la réglementation permet une maîtrise des clauses contractuelles financières et de leurs multiples incidences.

OBJECTIFS

- Maîtriser l'ensemble de la réglementation relative à l'exécution financière des marchés publics.
- Assurer une gestion administrative et financière complète.
- Acquérir des pratiques adaptées aux besoins.

PRÉREQUIS

Connaître la réglementation applicable aux marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des marchés publics
- Rédacteurs de marchés
- Responsables financiers et comptables

ANIMATEUR

Frédéric ZANNINI
Directeur et consultant
O CARRÉ

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez toutes les clés pour assurer en toute sécurité l'exécution et le suivi financier de vos marchés.

PROGRAMME

Expertise



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un gestionnaire de marché ou comptable et je garantis la bonne exécution des clauses administratives et financières des marchés dont j'ai la charge.

Concept à découvrir p. 8

Quiz amont

Identifier les pièces contractuelles et les pièces relatives à l'exécution

- Les pièces contractuelles (AE, CCAP, CCTP, CCAG...)
- Les annexes financières (DPGF, BPU, décompositions, barèmes...)
- Les ordres de services, les bons de commande et les décisions du RPA

Gérer les cessions, les nantissements de créances des marchés publics et les sûretés financières

- L'exemplaire unique ou le certificat de cessibilité
- La retenue de garantie, les cautions et les garanties à première demande

Respecter les règles relatives aux prix et aux paiements dans les marchés publics

Maîtriser les formes et les variations des prix

- Le prix forfaitaire, unitaire ou mixte
- Le prix ferme éventuellement actualisable
- Le prix révisable par rapport à une référence (ancien ajustement)
- Le prix révisable par rapport à une formule paramétrique

Exercice d'application : calcul d'une formule de révision de prix

Analyser les modes de paiements

- Les avances et les acomptes
- Les paiements partiels définitifs
- Les paiements uniques ou solde
- Les délais de paiement et les intérêts moratoires
- Les retards de paiement

Maîtriser l'exécution des marchés publics et ses aléas

Gérer les délais du marché et les pénalités

- Le délai du marché et les délais d'exécution
- Les spécificités des marchés allotés pour les travaux
- Les modifications des délais et les pénalités de retard (calcul, exonération...)

Exercice d'application : calcul d'une pénalité pour retard dans l'exécution des prestations du titulaire

Encadrer et gérer les sous-traitants et les cotraitants

- Les groupements solidaires et conjoints
- L'acceptation et l'agrément des sous-traitants
- Les paiements (avances, acomptes, soldes...)

Anticiper et gérer les modifications en cours de marché

- Les travaux et les prestations supplémentaires
- Les avenants et la décision de poursuivre
- La décision d'arrêter de l'article 15 du CCAG Travaux

Gérer la fin du marché

Contrôler le service fait et les garanties

- La réception des fournitures et des services (admission, ajournement, réfaction, rejet...)
- La réception des travaux et les réserves
- Les garanties et la libération des sûretés

Gérer les résiliations et les différends

- Les motifs de résiliation
- Les opérations de liquidation
- Le règlement des différends et la transaction

Quiz aval



Code 71229

Paris			Lyon		
1 ^{er} -2	février	2016	22-23	juin	2016
5-6	avril	2016	29-30	novembre	2016
22-23	juin	2016			
22-23	septembre	2016			
29-30	novembre	2016			

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Gérer les avenants et modifications d'un marché public

Sécuriser la procédure en cours d'exécution

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2015 et de son décret d'application

Perfectionnement

PROGRAMME

Un marché public est un document contractuel qui est susceptible d'évoluer en fonction des besoins en cours d'exécution. C'est pourquoi des possibilités de modification du marché, notamment par avenant, sont tolérées mais restent très encadrées.

● OBJECTIFS

- Identifier les possibilités de modifier un marché public en cours d'exécution.
- Acquérir les notions d'avenants, de marchés négociés complémentaires, de marchés de prestations similaires et les possibilités de modification unilatérale du contrat.

● PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances des règles en matière d'exécution des marchés publics ou avoir suivi " L'exécution des marchés publics " (code 71229 p. 39).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre publics ou privés
- Tout acheteur et/ou gestionnaire des marchés publics assurant l'exécution des marchés

● ANIMATEURS

Valérie BRAULT
& Sébastien PALMIER
Avocats Associés
CABINET PALMIER ASSOCIÉS

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez gérer les modifications en cours de marché.

Cerner le cadre juridique de l'avenant

Définir la notion d'avenant

- Les nouveautés en matière d'exécution introduites par l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- Cerner les différentes dispositions des CCAG

Mesurer l'impact du régime sur le déroulement du marché

Délimiter le contexte des avenants

- Les ordres de service, la négociation d'un bon de commande...

Répertorier les avenants modifiant les obligations

- Modification de la mission, des délais, des prix et des indemnités
- Les corrections d'erreurs ou d'omissions
- Les changements de statuts
- Les avenants prenant acte de modifications qui affectent les parties
- Les avenants interdits

Gérer efficacement les modifications par avenant d'un marché public

Maîtriser l'emprunt du marché

Cerner l'éventuel rôle de la Commission d'appel d'offres

- Mesurer les effets des avenants sur le marché

Résilier l'avenant

Maîtriser les règles propres aux avenants augmentant le volume du marché

L'absence de bouleversement

Les justifications par des sujétions techniques imprévues

Le bouleversement sans nouvelle prestation

Prendre la décision de poursuivre

Mesurer l'étendue et les limites du pouvoir de modification unilatérale de l'administration

Mettre en œuvre le principe de mutabilité des contrats administratifs

- Délimiter le champ d'application des ordres de services
- Définir la marge de manœuvre pour le titulaire du marché
- Cerner les sanctions applicables
- Calculer les modalités d'indemnisation

Exercice d'application : rédaction de modèles types d'avenants

Recourir aux marchés négociés complémentaires

Distinguer marchés complémentaires et avenants

Mesurer l'intérêt de recourir aux marchés complémentaires

Conditions et limites de recours aux marchés complémentaires

Recourir aux marchés de prestations similaires

Distinguer marchés complémentaires et marchés de prestations similaires

Conditions de recours aux marchés de prestations similaires

Les étapes et le lancement des marchés complémentaires et de prestations similaires



Code 71133

Paris		
21-22	mars	2016
23-24	juin	2016
15-16	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 €
repas inclus

Gérer les risques d'exécution dans les marchés publics

Prévenir les aléas et les modifications en cours de marché

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

L'exécution d'un marché public se révèle souvent délicate et les cocontractants doivent faire face à des risques, imprévus ou modifications qui affectent l'équilibre du contrat. La nouvelle ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 encadre les règles d'exécution. Les cocontractants doivent pour cela prendre les précautions nécessaires pour prévenir les risques susceptibles de survenir en cours d'exécution.

OBJECTIFS

- Identifier les types de risques en cours d'exécution du marché
- Gérer les risques financiers
- Assurer le suivi des litiges et le règlement amiable

PRÉREQUIS

Connaître la réglementation des marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des marchés publics
- Entreprises cocontractantes
- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre de l'exécution des marchés publics

ANIMATEUR

Amélie MAILLIARD
Avocat Associé
CABINET ALONSO MAILLIARD

PROGRAMME

Expertise

Identifier les risques liés à l'exécution du marché

Gérer les modifications imposées par la personne publique

- La possibilité de modification unilatérale
- Les conditions de recours à un avenant
- Les marchés complémentaires

Assurer les travaux supplémentaires ou modificatifs

- La signature d'un avenant, l'ordre de service ou la décision de poursuivre
- L'absence de demande officielle de la personne publique et ses conséquences

Faire face aux sujétions techniques imprévues

- L'indemnisation de l'entreprise cocontractante et les sujétions non indemnisées
- Le partage des responsabilités
- La preuve des sujétions

Mesurer les risques liés à une exécution non conforme

- Le non-respect des clauses contractuelles et la mise en œuvre de mesures coercitives
- La réfaction
- Les conséquences et les moyens d'actions pour le cocontractant

Identifier les cas affectant le titulaire du marché

- La défaillance de l'entreprise, le redressement judiciaire
- La cession de l'entreprise

- L'hypothèse de la cession du marché et les formalités à accomplir
 - Le cas de la défaillance du sous-traitant
- Étude de cas** : choisir la bonne formule juridique en cas de prestations non prévues

Prévenir les risques financiers

- Les délais de paiement du prix et les suspensions de délai
 - La variation, la révision et les hausses de prix
 - Les règles relatives aux avances et aux acomptes
 - Le retard de paiement par l'administration et les intérêts moratoires
- Exercice d'application** : gestion du paiement direct du sous-traitant

Gérer les litiges et les réclamations

Le cas de la résiliation du marché

Les modalités de mise en œuvre

- Les règles de forme à respecter
 - L'indemnisation
- #### Régler les litiges
- Le règlement amiable
 - La mise en œuvre de la responsabilité et les sanctions
 - Les recours contentieux
- Mise en situation** : contestation du DGD

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de gérer les aléas en cours de marché et éviter tout litige contentieux.

2 jours
14 heures

Code 71306

Paris		
6-7	juin	2016
5-6	octobre	2016
7-8	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

Co-traitance et sous-traitance

Gérer et sécuriser ses relations avec les co et sous-traitants

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

Dans certaines situations (capacité technique ou financière insuffisante, optimisation de l'offre...), il est nécessaire pour un candidat de répondre avec d'autres opérateurs économiques. Deux solutions s'offrent à lui : recourir à la co-traitance ou à la sous-traitance.

OBJECTIFS

- Distinguer les notions de co-traitance et sous-traitance.
- Identifier les responsabilités respectives au sein d'un groupement.
- Cerner les obligations de la personne publique vis-à-vis de la sous-traitance.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et rédacteurs marchés
- Responsables juridiques, techniques et financiers
- Toute personne en charge du suivi des travaux

ANIMATEUR

Sylvie DE CERTEAU
Consultante formatrice marchés publics

PROGRAMME

Perfectionnement

Cerner les principes généraux de la co-traitance

Déterminer les textes applicables

Définir les notions importantes

- Les dispositions de l'ordonnance du 23 juillet 2015
- L'organisation d'un groupement

Identifier la représentation des groupements et leurs relations internes tant financières que contractuelles

- Le rôle du mandataire

Analyser les groupements conjoints et solidaires et leurs responsabilités vis-à-vis du pouvoir adjudicateur

- La notification et le nantissement
- L'avance, l'acompte, le solde et les pénalités

Gérer la défaillance d'un co-traitant et du mandataire

Gérer les litiges entre les co-traitants et vis-à-vis du pouvoir adjudicateur

Appliquer les dispositions des CCAG pour les groupements

Analyser la jurisprudence

- Identifier les grands principes généraux de la sous-traitance

Déterminer les textes réglementaires

Définir les notions clés

- Les sous-traitants directs
- Les sous-traitants indirects

L'acceptation et l'agrément

- La notification et le nantissement

Appliquer le paiement des sous-traitants directs

- L'avance, l'acompte et le solde
- #### Gérer les responsabilités des sous-traitants vis-à-vis du titulaire et du pouvoir adjudicateur

Analyser les dispositions des CCAG en sous-traitance

Cerner la jurisprudence

Exercice d'application : des QCM retracent les éléments clés

Exercice d'application : étude des DC1, DC2 et DC4

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez les différentes formes de groupements possibles et vous saurez gérer administrativement une co ou une sous-traitance.

2 jours
14 heures

Code 71010

Paris		
19-20	mai	2016
5-6	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus



OPTION CPFFP



BLENDED LEARNING

MANAGER d'un service achats

Le manager d'un service achats publics est un acteur essentiel de la stratégie de l'entité. Il élabore et met en œuvre la politique et les stratégies d'achats, participe à l'analyse fonctionnelle des coûts, négocie et évalue les progressions des marchés fournisseurs tout en coordonnant le management du service dédié à ces activités.

● OBJECTIFS

- Acquérir une culture de la performance économique de l'achat public.
- Apporter aux acheteurs la maîtrise des différents outils à leur disposition afin de réaliser des achats économiquement performants.
- Devenir le référent de l'achat public au sein de son établissement.

● PRÉREQUIS

Être un acheteur confirmé.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de services achats-marchés
- Cadres ou acheteurs de ces services soucieux de perfectionner leurs compétences à travers un parcours à forte valeur ajoutée pédagogique et professionnelle

● ANIMATEURS

Consultant-formateur et opérationnels des services achats et marchés publics

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de ce cycle, vous disposerez des outils et des techniques indispensables pour un management performant de votre service achats.

MODULE 1 - 2 jours

Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achats de l'organisme

● OBJECTIFS

- Formaliser la contribution de la fonction achats à la mise en œuvre de la politique globale définie par l'organisme
- Définir les objectifs par famille, associés aux orientations achats pour améliorer sa performance
- Choisir les stratégies et les moyens pertinents pour assurer des objectifs
- Piloter la mise en œuvre de la politique achats

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

📝 Quiz amont

Appréhender la notion de politique d'achat

- Concevoir la finalité et le rôle de la politique d'achat dans la satisfaction des besoins de l'organisme
- Définir les principes et les règles liés à la définition d'une politique d'achat

Établir les fondements de la politique d'achat de votre organisme

- Caractériser l'activité et la typologie des achats
- Élaborer la segmentation des achats
- Définir les axes d'amélioration de la fonction achat et les critères de performance associés

Formaliser la politique d'achats

- Définir les principes directeurs de l'organisation et du fonctionnement des achats
- Définir les moyens et les ressources de la fonction achat

Choisir les principaux leviers d'achat

- Assurer la mise en œuvre de la politique d'achat
- Établir le plan de communication interne des achats
- Définir le mode de pilotage et de contrôle de la fonction achat

Décliner la politique d'achat

- Contrôler la mise en œuvre de la politique d'achat

🌐 Exercice d'intersession

MODULE 2 - 2 jours

L'organisation managériale

● OBJECTIFS

- Poser un diagnostic de l'organisation du service
- Savoir utiliser les outils du management
- Mettre en place une organisation apprenante
- Savoir mener la conduite du changement

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Caractériser la notion de stratégie d'achat

- La stratégie d'achat comme outil de " l'ingénierie " de l'achat

Établir les fondements des stratégies d'achat

- Procéder à l'analyse des besoins
- Déterminer les coûts et les délais internes
- Procéder à l'analyse du marché fournisseur de référence, des prix et des coûts, des risques des achats du segment
- Formaliser les stratégies d'achat
- Identifier et choisir les leviers stratégiques d'achat
- Définir les objectifs de la stratégie d'achat
- Construire le plan d'actions stratégiques des achats
- Assurer la mise en œuvre des stratégies d'achat
- Définir le mode de communication interne et externe
- Contrôler la mise en œuvre de la politique d'achat
- Mesurer et évaluer les résultats obtenus dans la satisfaction des besoins
- Assurer le reporting et conduire les actions correctives

🌐 Exercice d'intersession

MODULE 3 - 2 jours

L'analyse fonctionnelle des coûts dans les marchés publics

● OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes composantes du coût d'un achat
- Réaliser des achats économiquement performants
- Analyser la structure des coûts d'achats dans la perspective de leur réduction

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Connaître les composantes de prix d'un achat

- Les coûts de revient
- L'évaluation des coûts et leurs réductions
- Anticiper et mesurer les coûts susceptibles de générer un dysfonctionnement par rapport au cahier des charges
- La détection des coûts inutiles
- Les fonctions demandées non satisfaites
- Identifier le rôle du benchmarking dans l'analyse des coûts

Le benchmark sur les marchés précédents

- Les éléments liés aux bilans des fournisseurs
- Étude de cas : à partir des éléments du bilan des fournisseurs, une étude sera effectuée sur le calcul du coût journalier

Maîtriser les méthodes d'analyse des coûts

- L'analyse de la valeur appliquée aux coûts
- Étude de cas : analyse sur les coûts horaires et sur la dégressivité des prix
- La méthode " OPERA " (optimisation économique et rationnelle des achats) appliquée aux coûts
- Étude de cas : application des méthodes d'analyse financière des prix

🌐 Exercice d'intersession

CYCLE CERTIFIANT

10 jours **70** heures

Code 71232

Paris - Promotion 1

29 au 31 mars, 11 au 13 mai, 2-3 juin
et 29-30 juin 2016

Paris - Promotion 2

8 au 10 novembre, 5 au 7 décembre 2016,
16-17 janvier et 1^{er}-2 février 2017

Tarif HT : 5 050 € - repas inclus

Tarif TTC pour les particuliers : 4 040 €
repas inclus

OPTION CPFFP



MANAGER D'UN SERVICE ACHATS

Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du cycle

Cycle validé par l'ISQ-OPQF (descriptif p. 10)

Prix HT de l'option CP FFP : 900 €

OPTION

21 jours **150** heures

Contactez-nous au **01 44 09 25 08**

En partenariat avec

MODULE 4 - 2 jours

Techniques de négociation dans l'achat public

● OBJECTIFS

- Préparer et conduire une négociation d'achat
- Définir les points à négocier avec ses fournisseurs ou ses prestataires
- Utiliser les outils et les marges de manœuvre constructives, efficaces et éthiques
- Analyser le résultat de sa propre négociation afin d'identifier des axes d'amélioration et de performance comportementales

● PROGRAMME

🔄 Communauté d'apprenants

Comprendre le processus de la négociation
Préparer la négociation (séquence réalisée sur la base de deux études de cas permettant de mettre en application les thèmes traités)

Étude de cas

- Identifier l'espace négociable et la zone d'accord possible
 - Gérer la phase d'objection et les concessions
 - Définir les comportements à adopter
 - Choisir les techniques de communication pour valider ses hypothèses de négociation, objecter et convaincre
 - Décliner les scénarios possibles et les stratégies à mettre en œuvre
- Conduire l'entretien de négociation (séquence réalisée sur la base de deux études de cas permettant de mettre en application les thèmes traités)**
- Entrer en matière et cadrer la négociation
 - Vérifier et/ou identifier les attentes de son interlocuteur, valider ses hypothèses de départ
 - Faire ou solliciter des propositions
 - Évaluer les propositions et repérer leurs contraintes
 - Savoir conclure la négociation
- S'entraîner à la négociation (sur la base de jeux et de mises en situation)**

🔄 Exercice d'intersession

MODULE 5 - 1 jour

Évaluation et diagnostic des fournisseurs

● OBJECTIFS

- Garantir la conformité des résultats obtenus dans l'exécution du contrat au travers des critères de sélection des candidats et de choix des offres
- Mettre en œuvre des grilles d'analyse des écarts
- Mesurer le retour d'expérience des anomalies et dysfonctionnements

● PROGRAMME

🔄 Communauté d'apprenants

Mesurer la performance obtenue par le fournisseur dans l'exécution du marché
Évaluer le coût de mise à disposition et/ou le coût global

Établir les grilles d'analyse et procéder au recueil des données

Étude de cas : mise en œuvre d'une grille d'analyse permettant de mettre en œuvre un référentiel des indicateurs d'écarts et de dysfonctionnement.

Déterminer et valoriser les écarts

Assurer et gérer le retour d'expérience des anomalies et dysfonctionnements constatés

Assurer la collecte, la gestion, la traçabilité et la communication des informations

🔄 Exercice d'intersession

MODULE 6 - 1 jour

Faire du tableau de bord un référentiel de performance

● OBJECTIFS

- Mesurer l'activité et la performance des achats
- Identifier, suivre et présenter simplement des indicateurs pertinents
- Prendre les mesures adaptées en fonction des résultats constatés
- Définir les actions prioritaires à entreprendre

● PROGRAMME

🔄 Communauté d'apprenants

Identifier les enjeux du tableau de bord

- La mesure de la performance des achats
- Le constat, le suivi et la mise au point d'une donnée
- Différencier le stratégique de l'opérationnel

Choisir et concevoir les indicateurs et les tableaux de bord de l'achat

- L'identification des indicateurs pertinents
- Les objectifs fixés et les écarts constatés
- Les paramètres de contrôle

La présentation des résultats

- Le type d'information à transmettre
 - La hiérarchisation de l'information
 - Les tableaux d'analyse et les différents graphiques
- Identifier les avantages et les limites du tableau de bord**

Étude de cas : étude critique de modèles proposés par l'animateur, élaboration de tableaux de bord à partir de situations exposées par les participants, de graphiques relatifs à des achats et à des fournisseurs à partir de la méthode ABC, puis analyse de leurs résultats

🔄 Quiz aval

Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achat

Un cadre d'action bien défini pour un traitement optimal et maîtrisé de ses besoins

En partenariat avec **acp**
FORMATION
Perfectionnement

La politique d'achats consiste à formaliser les axes de contribution de la fonction achats à la performance globale de l'organisme pour assurer ses missions et ses activités. La définition d'une politique d'achats est un préalable indispensable pour organiser la fonction achats et orienter la valeur ajoutée du processus achat vers les résultats escomptés. La stratégie d'achats a pour rôle essentiel de conférer une réalité à la politique d'achats prédéfinie. Établie dans une logique d'anticipation, elle permet de sélectionner les leviers d'action pour optimiser la mise en adéquation et l'adaptation des besoins d'achats.

● OBJECTIFS

- Définir les axes de performance et les leviers à mettre en œuvre.
- Donner un cadre et une cohérence à l'action dans l'organisation et le traitement des achats.
- Assurer le pilotage et le contrôle des achats sur la base d'éléments de politique et de stratégie d'achats prédéfinis et d'objectifs associés.

● PRÉREQUIS

Avoir des notions sur les techniques et les pratiques d'achats

● PUBLIC CONCERNÉ

- Cadres et responsables des services achats et marchés
- Directeurs et cadres des services juridiques et techniques et acheteurs experts chargés d'élaborer et de faire appliquer la politique et les stratégies achats dans le traitement des achats

● ANIMATEUR

Consultant-formateur
Spécialiste des achats dans le secteur public

PROGRAMME

Appréhender les notions de politique et de stratégie d'achats

Établir les fondements de la politique d'achats

- Positionner le processus achat dans son environnement interne
- L'organisation et les procédures de la fonction achat
- Les coûts et les délais internes liés au processus d'acquisition
- L'activité et les modalités de gestion des achats
- Les contraintes et les risques liés aux achats
- Établir le diagnostic fonctionnel et opérationnel de la fonction achats
- Définir les axes d'amélioration

Formaliser et assurer la mise en œuvre de la politique d'achats

- Définir les éléments de politique d'achats
- Assurer la cohérence et la pertinence des éléments de politique d'achats
- Fixer les objectifs et les indicateurs associés aux éléments de politique d'achats
- Construire et valider le plan d'action
- Étude de cas : identification et formalisation d'éléments de politique d'achats
- Intégrer les éléments de politique d'achats dans le tableau de bord
- Contrôler la mise en œuvre de la politique d'achats dans le traitement des besoins
- Assurer le reporting et conduire les actions correctives

Établir les fondements des stratégies d'achats

- Élaborer la segmentation des achats
- Mettre en œuvre une gestion rationnelle et programmée des achats
- Établir le diagnostic stratégique des achats du segment
- Étude de cas : Réalisation de matrices d'évaluation des contraintes et des risques liés aux achats

Formaliser et assurer la mise en œuvre des stratégies d'achats

- Choisir les leviers à mettre en œuvre
- Fixer les objectifs de la stratégie d'achat
- Décliner les éléments de la stratégie d'achats dans le processus achat
- Assurer le reporting et conduire les actions correctives
- Assurer le retour d'expérience pour ajuster la stratégie d'achats en fonction des résultats obtenus

✔ Quiz aval

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de la formation, vous serez en mesure de contribuer à l'ingénierie d'achats en proposant une politique d'achats adaptée et en mettant en œuvre des stratégies d'achats appropriés aux différents types d'achats de votre organisme

3
jours

21
heures

Code 71233

Paris		
23 au 25	mai	2016
26 au 28	septembre	2016
6 au 8	décembre	2016

Tarif HT : 1 400 € - repas inclus

20 leviers pour des achats performants

Optimiser sa stratégie d'achats



L'amélioration de la performance de l'achat public à travers la mise en place de stratégies d'achats doit permettre d'atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs avérés. Pour ce faire, il est particulièrement important que les politiques d'achats soient fondées sur des leviers d'achats performants afin de permettre un gain de prix, de qualité pour un pilotage optimal et une maîtrise de la consommation.

● OBJECTIFS

- Recourir à des moyens d'actions structurants pour le traitement des besoins d'achats
- Rechercher et développer la création de valeur dans le processus achat
- Contribuer à l'optimisation des coûts et à la satisfaction des besoins

● PRÉREQUIS

Maîtriser la réglementation générale des marchés publics et connaître les étapes clés d'une politique achats.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables achats, managers et cadres des services achats-marchés soucieux d'acquiescer des leviers efficaces pour optimiser leurs achats

● ANIMATEUR

Responsable d'un service marchés publics

PROGRAMME

✔ Quiz amont

4 leviers pour mieux organiser le traitement des besoins

- Assurer la planification et la programmation des besoins d'achat
- Rationaliser et standardiser les besoins et leurs modalités de traitement
- Obtenir des économies d'échelle par la mutualisation et le regroupement des besoins
- Étude de cas : sur les risques d'externalisation et le choix des achats simples

4 leviers pour mettre en adéquation les besoins avec les possibilités du marché fournisseur

- Procéder à l'analyse et à l'expression fonctionnelles des besoins
- Intégrer le développement durable dans le traitement des besoins
- Étude de cas : sur le choix des informations utiles du marché fournisseur afin de mesurer leur impact sur ses achats

4 leviers pour optimiser les offres des fournisseurs ou des candidats

- Choisir des modalités judicieuses pour allouer, organiser et structurer la commande

- Assurer l'efficacité de la publicité et de la mise en concurrence

4 leviers pour assurer une contractualisation efficace

- Assurer la maîtrise des risques liés à l'achat dans les clauses contractuelles
- Définir les règles et les éléments d'une négociation efficace
- Étude de cas : sur les matrices d'évaluation des risques et leurs effets sur les clauses de ses marchés

4 leviers pour optimiser l'efficacité et l'efficience du processus achat

- Mesurer et évaluer la performance des fournisseurs dans la satisfaction des besoins
- Mettre en œuvre un véritable pilotage de la performance des achats
- Étude de cas : sur les indicateurs pertinents d'un tableau de bord afin d'évaluer la performance des fournisseurs et les points d'amélioration

✔ Quiz aval

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de recourir à chacun des leviers pour assurer des achats efficaces, qualitatifs et économiquement performants.

2
jours

14
heures

Code 71234

Paris		
17-18	mai	2016
21-22	septembre	2016
8-9	décembre	2016

Tarif HT : 1 080 € - repas inclus

Lyon		
23-24	mai	2016
1 ^{er} -2	décembre	2016

Faire du tableau de bord un référentiel de performance

Élaborer des indicateurs pertinents pour ses achats

En partenariat avec **acp**
FORMATION
Perfectionnement



Le tableau de bord achats permet de suivre l'évolution d'une activité, de constater les écarts avec les prévisions et les objectifs et d'apporter les correctifs nécessaires. Véritable levier d'ajustement, le tableau de bord est l'outil indispensable pour piloter efficacement le service achats-marchés. Sa bonne utilisation va générer de la valeur et va permettre de dégager les priorités pour la mise en œuvre de la politique d'achats de chaque institution.

OBJECTIFS

- Savoir mesurer l'activité et la performance des achats
- Savoir construire, choisir, suivre et présenter simplement des indicateurs pertinents
- Être capable de prendre les mesures adaptées en fonction des résultats constatés
- Pouvoir identifier les actions prioritaires à entreprendre

PRÉREQUIS

Avoir des notions sur les pratiques d'achat.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services achats,
- Acheteurs et gestionnaires des services logistiques
- Contrôleurs de gestion.
- Toute personne ayant à suivre l'évolution d'une activité achats

ANIMATEUR

Consultant-formateur spécialiste des achats dans le secteur public

PROGRAMME

Quiz amont

Identifier les enjeux du tableau de bord

- Éléments de définition
- Le triangle et le carré de la performance
- Les différents niveaux de tableaux de bord de la fonction achats
- Les apports des tableaux de bord

Concevoir et choisir les indicateurs et tableaux de bord de l'achat

- Les typologies d'indicateurs
 - Méthode d'élaboration et de sélection
 - La fiche de caractérisation d'un indicateur
 - Choisir les représentations graphiques
- Exercice d'application** : construction des indicateurs

Le pilotage de la performance économique

- Déterminer les zones d'enjeu, identifier les leviers et fixer les objectifs de gains
 - Mesurer les gains achats
 - Tenir un tableau de bord pour piloter la démarche de gains achats
- Étude de cas** : tenir un tableau de bord pour piloter la démarche de gains achats

Piloter la performance du processus et mettre les risques sous contrôle

- Avantages et limites du tableau de bord
- Élaborer un tableau de bord de management du processus achat
- Mesurer les gains de performance du processus
- Analyser les risques de la fonction achat
- Mesurer et mettre sous contrôle les risques

Accroître la valeur créée au profit des clients internes du service achats

- Mesurer la qualité du service rendu
- Étude de cas** : analyse d'un questionnaire visant à recueillir les attentes des clients internes et à mesurer leur niveau de satisfaction

Développer la performance des ressources humaines du service achats

- Combiner les indicateurs d'ambiance et les mesures de comportement
- Piloter la mise en adéquation de vos ressources avec les démarches engagées

Élaborer un tableau de bord aligné sur la stratégie

- Établir un diagnostic de la fonction achat
 - Les outils de diagnostic : la matrice FFOM, le diagramme d'Ishikawa et les 5 pourquoi
- Exercice d'application** : diagnostic et définition des orientations stratégiques

Évaluer la maturité du service achat

- Définir un indicateur synthétique de maturité
- Étude de cas** : analyse d'une matrice de maturité de la fonction achat à 11 axes

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'établir un tableau de bord, d'identifier les indicateurs pertinents et d'apprécier l'avantage de son déploiement dans le processus d'un achat performant.

2 jours
14 heures

Code 71236

Paris

15-16 juin 2016

17-18 octobre 2016

Tarif HT : 1080 € - repas inclus

Analyse des besoins et rédaction du cahier des charges

Développer une démarche d'optimisation de ses achats

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

PROGRAMME

Expertise

Pour satisfaire la demande du secteur public et trouver des solutions performantes, la définition du besoin doit être la plus optimale possible. La rédaction du cahier des charges permet d'apporter une réponse pertinente à votre procédure d'achat.

OBJECTIFS

- Mener une analyse fonctionnelle et une analyse de valeur.
- Rédiger un cahier des charges exhaustif.
- Déterminer des critères de sélection des offres adéquats et leurs modes de pondération.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur les règles relatives aux marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des marchés publics
- Directeurs juridiques
- Toute personne impliquée dans le processus d'achat public
- Toute personne récemment nommée ou amenée à prendre ses fonctions au sein d'un service achat public

ANIMATEUR

Azdine AYAD
Directeur de la commande publique
MAIRIE DE SAINT-DENIS

Analyser les besoins

- Maîtriser les spécificités de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- Identifier les spécifications techniques
- Cerner l'importance d'une bonne définition des besoins

Maîtriser la problématique de la définition des besoins

- Identifier les critères de la définition des besoins
- L'objet, le demandeur, le prescripteur, l'utilisateur, la qualité, la quantité, le budget
- Établir l'organisation interne
- Réaliser les supports de recensement des besoins
- La fiche d'expression des besoins
- Mesurer les résultats de la définition des besoins
- La préparation de la définition des critères de choix

Mettre en œuvre l'analyse fonctionnelle

- Maîtriser l'objet et les concepts généraux
- Définir le produit et son environnement
- Cerner les fonctions de service et les fonctions techniques
- Déterminer les contraintes
- Notifier les principes mis en œuvre
- Réaliser les schémas de déroulement

- Extraire les critères fonctionnels
- Construire les grilles d'analyse

Réaliser l'analyse de la valeur

- Définir l'objet et les objectifs
 - Identifier les caractéristiques
 - Utiliser la norme NF X 50-152
 - Analyser les coûts des fonctions techniques
- Exercice d'application** : constitution d'un groupe projet gage de réussite de l'analyse du besoin

Rédiger le cahier des charges fonctionnel et le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)

- Transcrire l'analyse fonctionnelle sous forme d'un cahier des charges fonctionnel
 - Transposer le cahier des charges fonctionnel en CCTP
 - Utiliser des variantes
 - Rédiger le mémoire technique ou cadre de réponses techniques facilitant les propositions des candidats
 - Mesurer l'impact de l'analyse du besoin sur la consultation
- Étude de cas** : analyse commentée d'un marché de fourniture et travaux et/ou de téléphonie

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez rédiger votre cahier des charges.

2 jours
14 heures

Code 71236

Paris

14-15 mars 2016

3-4 octobre 2016

Tarif HT : 1430 €

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Piloter un service achat public et gagner en efficacité

Manager l'achat public et favoriser la performance économique

PROGRAMME

Expertise

La professionnalisation de la fonction d'acheteur public passe par une maîtrise de la réglementation, mais aussi de l'achat. Cette démarche nécessite un effort d'organisation de son processus d'achat : définition du besoin, négociation, respect des procédures... autant de thèmes à aborder sous un angle managérial alliant efficacité et sécurité juridique.

● OBJECTIFS

- Développer des outils et des méthodes de pilotage de l'achat.
- Rechercher la performance économique et la sécurité juridique.
- Améliorer la capacité des services par le management des effectifs, la programmation et le pilotage.

● PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances de l'achat public ou avoir suivi "Élaborer et mettre en œuvre la politique et les stratégies d'achat" (code 71233 p. 44).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Autorités en charge des achats publics
- Acheteurs publics
- Juristes et chargés de mission désirant intégrer une dimension organisationnelle de l'achat

● ANIMATEUR

Christian MAUDUIT
Consultant expert en achats
CQDHA

Définir la fonction achat et son environnement

- Cerner les spécificités de la commande publique et les incidences de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 sur son organisation
- Identifier les contenus possibles de la fonction
- Déterminer les acteurs et leurs rôles (acteurs internes et externes)

Déterminer les outils et les méthodes de pilotage de l'achat

- Gérer le changement
- Réaliser un diagnostic et un état des lieux
- Analyser les forces et les faiblesses de son organisation
- Les pistes d'amélioration ou de réorganisation
- **Autodiagnostic** : identification des forces et des faiblesses de son organisation
- Les différentes organisations possibles : avantages/inconvénients
- La mise en œuvre du changement
- Le recours éventuel à un prestataire externe
- Utiliser les méthodes de pilotage de l'achat public
- La programmation au regard du principe de pluriannualité de la LOLF

- Le contrôle de gestion au sein de la commande publique : comptabilité analytique, tableaux de bord, cartographie, reporting, les 3 "E" (efficacité, efficience, économie)...

Exercice d'application : construction d'un tableau de bord et choix d'indicateurs pertinents

Mesurer la satisfaction des utilisateurs et la performance des prestataires

- Intégrer la gestion des ressources humaines dans le processus et la fonction achat
- Identifier les pratiques managériales et les intégrer dans le processus achat
- La place et le rôle stratégiques du directeur/responsable de service
- Valoriser les métiers de l'achat public
- Le recrutement, le maintien et la valorisation des compétences
- **Exercice d'application** : identification et formalisation des compétences requises dans le cadre d'un recrutement

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez appliquer les outils et les méthodes de pilotage de l'achat afin de le rendre plus performant.

2 jours

14 heures

Code 71105

Paris		
8-9	juin	2016
14-15	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

Négocier dans les marchés publics

Préparer, mener et conclure efficacement une négociation d'achat public

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

PROGRAMME

Perfectionnement

L'une des dimensions importante de l'ordonnance du 23 juillet 2015 et de son décret d'application est la négociation qui doit devenir une pratique largement utilisée par les acheteurs. Il faut établir des relations de confiance au stade de la candidature sans ignorer les principes de la commande publique.

● OBJECTIFS

- Acquérir une méthodologie efficace pour préparer et conduire une négociation d'achat public.
- Cerner les techniques et les outils de la négociation.
- Conclure en toute sécurité l'accord négocié et obtenir sa mise en œuvre.

● PRÉREQUIS

Connaître la réglementation des marchés publics ou avoir suivi "Réglementation et pratique des marchés publics" (code 71090 p. 29).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services achat public et acheteurs publics
- Toute personne souhaitant acquérir les outils et les pratiques de la négociation des marchés publics

● ANIMATEUR

Fabien LEPETIT
Chef service de la commande publique
CONSEIL GÉNÉRAL DE SEINE-SAINT-DENIS

Définir le cadre élargi de la négociation

- Identifier les marges de manœuvre de l'acheteur public et fixer les limites de la négociation
- **Exercice d'application** : identification des éléments négociables dans un contrat

Préparer la négociation

- Définir les points et les cibles de négociation
- Établir son tableau de bord de négociation avec ses objectifs et ses concessions possibles

Conduire l'entretien de la négociation

- Respecter les séquences clés de la négociation
- Gérer le face à face et les interactions
- **Exercice d'application et de mise en situation** : présentation d'un cas concret et réalisation des différentes phases de la négociation des achats en utilisant les différents outils méthodologiques présentés

Le suivi et le bilan de la négociation

- Faire respecter les termes de la négociation
- Évaluer et valoriser les résultats obtenus par la négociation
- Évaluer sa propre performance de négociation et sa marge de progression
- **Exercice d'application** : élaboration d'une grille d'analyse en fin de processus de négociation

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez toutes les clés pour mener une négociation en toute efficacité.

2 jours

14 heures

Code 71171

Paris		
1 ^{er} -2	juin	2016
24-25	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

S'initier aux marchés publics de travaux

Identifier les phases de préparation, de passation et de gestion du marché

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application



Les marchés publics de travaux recouvrent d'importants enjeux financiers et économiques. Il convient de faire le point sur le cadre réglementaire pour sécuriser la préparation, la rédaction des clauses sensibles et l'exécution du marché.

OBJECTIFS

- Identifier les spécificités juridiques des marchés de travaux.
- Maîtriser les étapes de la phase de passation.
- Cerner les litiges liés à l'exécution des marchés de travaux.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur les marchés publics ou avoir suivi " L'indispensable des marchés publics " (code 71168 p. 30).

PUBLIC CONCERNÉ

- Chargés d'opérations de travaux en conception et/ou en exécution en poste ou nouvellement nommé
- Toute personne désirant mieux connaître les différentes étapes de la passation et de l'exécution des marchés publics de travaux

ANIMATEUR

Jean-Louis ZIGLIARA
Chef du service juridique et marchés
AGENCE PUBLIQUE POUR L'IMMOBILIER DE LA JUSTICE (APIJ)

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Définir le cadre général des marchés publics de travaux

Déterminer les acteurs du marché et leurs missions

- Le maître de l'ouvrage, le RPA, le mandataire et le CO
- Les besoins, la faisabilité et le programme
- Les opérateurs économiques, groupements et sous-traitants

Identifier les différentes étapes de la passation d'un marché

- La typologie et les méthodes de dévolution des marchés de travaux
- Les procédures de consultation
- Les marchés fractionnés et allotis
- Les différents documents de consultation
- Les offres et les candidatures : le DUME

Étude de cas : application

de la méthodologie de pondération des critères pour l'appréciation d'une offre

Préparer au mieux son marché

- La notification du marché
- Les pièces contractuelles et les documents d'exécution
- Les assurances les plus adaptées à son opération
- La période de préparation et l'organisation du chantier

Optimiser l'exécution financière de ses travaux

Fixer les prix

- Le prix unitaire ou forfaitaire
- La variation et l'actualisation des prix
- Les variations de la masse des travaux
- Identifier les principes de rémunération de l'entrepreneur
- L'avance facultative et la retenue de garantie
- Les acomptes et les délais de paiement
- Le règlement du sous-traitant direct et indirect
- Les intérêts moratoires, les pénalités et les primes

Appliquer le CCAG Travaux

Assurer le suivi de l'exécution de ses travaux

Gérer les incidents en cours d'exécution

- Les délais d'exécution et les documents d'exécution
- L'arrêt des travaux et les mesures coercitives
- Clôturer le marché
- Les opérations préalables à la réception (OPR)
- La réception et la mise à disposition de l'ouvrage

La clôture financière, la mise en jeu des garanties et les réclamations

Test de connaissances : test sur les acquis de la formation

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez toutes les clés pour participer à une procédure de marché de travaux.

3 jours

21 heures

Code 71007

Paris			
22 au 24	mars	2016	
20 au 22	juin	2016	
11 au 13	octobre	2016	

Tarif HT : 1750 € - Coll. terr. HT : 1550 €
repas inclus

Exécution technique et financière des marchés de travaux

Intégrer les spécificités du CCAG Travaux

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

PROGRAMME

Perfectionnement

L'exécution et le suivi du marché sont essentiels pour assurer la livraison des travaux en toute efficacité.

Retard, variation des prix, modifications en cours de marché sont autant de difficultés qui peuvent survenir en cours de marché. L'arrêté du 03/03/2014 est venu réduire et mieux encadrer les délais contractuels de production du décompte général définitif, point de départ du délai de paiement.

OBJECTIFS

- Déterminer, pour l'ensemble des acteurs, la nature juridique et la portée du CCAG Travaux et des autres textes réglementaires applicables aux marchés de travaux.
- Identifier toutes les règles liées à l'exécution et aux spécificités des marchés de travaux

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en marchés publics de travaux ou avoir suivi " S'initier aux marchés publics de travaux " (code 71007 p. 47).

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'œuvre, architectes, bureaux d'études techniques
- Responsables des services marchés, achats publics, techniques et leurs collaborateurs
- Juristes d'entreprise
- Conducteurs de travaux

ANIMATEUR

Marie-Yvonne BENJAMIN
Avocat Associé
GENESIS AVOCATS

Cerner le cadre juridiques des marchés de travaux

- L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- La valeur juridique du CCAG
- Les dispositions essentielles
- Autodiagnostic : bilan des connaissances de chaque participant sur le CCAG

Réussir chaque étape d'un marché public de travaux

Gérer efficacement la préparation

- Les pièces contractuelles
- Les ordres de service
- La lettre de réserve
- L'obligation de conseil

Veiller à la bonne exécution de ses marchés publics de travaux grâce au CCAG

Mesurer les spécificités liées à ce type de marché

- Les travaux allotis en marchés séparés
- Les règles en matière de co-traitance
- Les garanties des sous-traitants

Gérer les modifications en cours de marché

- Le délai global du marché et les délais de chantier
- La prolongation du délai de réalisation
- Les constatations contradictoires
- Les travaux non prévus

Intégrer les mesures relatives aux questions environnementales dans ses CCAG

Optimiser la gestion financière du marché

- Le marché à prix global, ou forfaitaire ou unitaire
- L'actualisation et la révision des prix
- Les avances et les garanties financières
- Les décomptes et les acomptes mensuels
- Le paiement du solde et le paiement des sous-traitants
- Les délais de paiement et les intérêts moratoires

Sécuriser la fin du marché : prévenir et gérer les litiges

- La réception, la réception partielle et le traitement des réserves
- La prise de possession
- Le dossier des ouvrages exécutés (DOE)
- L'interruption des travaux
- La réclamation
- Les délais de forclusion
- La résiliation du marché

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez gérer l'exécution de notre marché de travaux en tenant compte des exigences du CCAG.

2 jours

14 heures

Code 71013

Paris			Lyon		
11-12	mai	2016	11-12	mai	2016
26-27	septembre	2016	23-24	novembre	2016
23-24	novembre	2016			

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre

Sécuriser ses contrats de maîtrise d'œuvre



Les marchés publics de maîtrise d'œuvre pris en application de la loi MOP sont très spécifiques. Sécuriser la préparation, le suivi, l'exécution et la phase finale du marché sont des étapes complexes qui nécessitent une connaissance exhaustive de la réglementation et des particularités du domaine.

● OBJECTIFS

- Délimiter le champ de la loi MOP.
- Identifier le rôle fondamental de la maîtrise d'ouvrage dans le processus de construction.
- Analyser les relations entre maître d'ouvrage et maître d'œuvre à travers le marché de maîtrise d'œuvre.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en maîtrise d'œuvre.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics ou privés, assistants à maîtrise d'ouvrage, maîtres d'œuvre et mandataires
- Responsables des services juridiques et techniques
- Toute personne amenée à intervenir dans le processus de sélection des candidats ou dans l'organisation des concours

● ANIMATEURS

Nicole SITRUK
Conseil et expertise juridiques
MISSION INTERMINISTÉRIELLE POUR LA QUALITÉ
CONSTRUCTIONS PUBLIQUES

Jean-Louis ZIGLIARA
Chef service juridique et marchés
AGENCE PUBLIQUE POUR L'IMMOBILIER
DE LA JUSTICE (APIJ)

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de passer et de gérer un marché de maîtrise d'œuvre.

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

Perfectionnement

PROGRAMME

✔ Quiz amont

Apprécier les objectifs et le champ d'application de la loi MOP Analyser le cadre réglementaire de la maîtrise d'ouvrage publique

Cerner les procédures de passation des marchés de maîtrise d'œuvre en intégrant les nouvelles mesures issues de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
Définir les objectifs de la loi MOP et son champ d'application

- La qualité des constructions et des coûts
- L'élargissement des possibilités offertes
- Maîtres d'ouvrage : identifier les personnes soumises à la loi MOP
- Les opérations concernées

Maîtriser les dérogations à la loi MOP

- Les contrats domaniaux (AOT, BEA et BEH) et le contrat de partenariat

Pratiquer la maîtrise d'ouvrage publique

Définir la maîtrise d'ouvrage publique et ses missions

- L'opportunité du transfert de maîtrise d'ouvrage ou d'une co-maîtrise d'ouvrage
- La programmation et le choix du processus de construction

Déléguer la maîtrise d'ouvrage

- Le mandataire, le contrat de mandat et les obligations du mandataire

Faire appel à une assistance à maîtrise d'ouvrage

- L'assistance ponctuelle et le recours à la conduite d'opérations

Exercice d'application : définition des clauses essentielles du marché de mandat

Passer un marché de maîtrise d'œuvre

Définir les missions de la maîtrise d'œuvre

- La typologie des missions : ESQ, APS, APD, PRO, EXE, VISA, ACT, DET, AOR...
- Les missions de base pour les opérations de bâtiment
- Le cas des opérations de réhabilitation et l'utilité de l'accord-cadre
- La mission à confier en infrastructure et les missions complémentaires
- La particularité de la mission en cas de consultation anticipée des entreprises

Préciser les engagements du maître d'œuvre sur le coût des travaux

Établir la rémunération du maître d'œuvre et sa responsabilité

- Les bases du forfait et le passage à une rémunération définitive
- La faute de conception, le devoir de conseil et le défaut de surveillance

Réussir la passation et l'exécution du marché

Choisir les procédures de passation des marchés de maîtrise d'œuvre

- La procédure adaptée, la procédure négociée, le concours, l'appel d'offres et le dialogue compétitif

Exercice d'application : rédaction d'un accord-cadre de maîtrise d'œuvre

Sécuriser l'exécution de ses contrats de MOE

- Les clauses essentielles du contrat
- La relation avec les autres partenaires de l'opération (CT, CSPS, Ent.)
- Les engagements sur le coût des ouvrages
- Les aléas, les imprévus et les modifications décidées par le maître d'ouvrage
- Les sanctions applicables en cas de retard ou de défaillance des maîtres d'œuvre
- Le solde du contrat de maîtrise d'œuvre

Étude de cas : les aléas de la gestion contractuelle

✔ Quiz aval



Code 71016

Paris	
30 mars au 1 ^{er} avril	2016
28 au 30 juin	2016
27 au 29 septembre	2016
5 au 7 décembre	2016

Tarif HT : 1 750 € - Coll. terr. HT : 1 550 €
repas inclus

Marchés publics de prestations intellectuelles

Concilier propriété intellectuelle et la nouvelle réglementation marchés publics

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

PROGRAMME

Perfectionnement

Les marchés de Prestation Intellectuelles (PI) obéissent à des règles particulières et complexes. Il est nécessaire d'avoir une vision claire de l'équilibre existant entre commande publique et propriété intellectuelle afin de garantir les risques juridiques inhérents à ce types de marché.

OBJECTIFS

- Maîtriser les spécificités des prestations intellectuelles.
- Analyser le CCAG/PI.
- Adapter les procédures aux contraintes des prestations intellectuelles.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des règles des marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29)

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services marchés et achats publics
- Entreprises offrant des services de prestations intellectuelles
- Toute personne associée à la préparation des marchés

ANIMATEUR

Dominique DAMO
Avocat Associé
JURISDEMAT AVOCAT

Définir la notion de marché de prestations intellectuelles
Intégrer les dispositions générales sur les marchés de PI

Passer un marché de prestations intellectuelles

- Identifier les différentes procédures et leurs limites
- Identifier les critères de sélection des offres
- Passer des accords-cadres de prestations intellectuelles

Maîtriser les principes fondamentaux du droit de la propriété intellectuelle
Maîtriser le contenu et l'exécution du contrat

- Les dispositions hors droit de la propriété intellectuelle : vérification du service fait, modalités de paiement, résiliation...
 - Prévoir les dispositions relatives au droit de la propriété intellectuelle en s'appuyant sur les clauses correspondantes du CCAG-PI
- Étude de cas** : analyse commentée d'une cession de droits d'auteur

Pratiquer les principales catégories de marchés de prestation intellectuelles

Marchés de maîtrise d'œuvre, marchés relatifs à la conception et réalisation de logiciels informatiques, marchés de services juridiques, de services de communication

- Les spécificités de leur passation
 - Les spécificités de leur contenu
- Étude de cas** : établissement des spécificités de chaque marché

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez rédiger les clauses de propriété intellectuelle de vos marchés.

2 jours

14 heures

Code 71019

Paris		
10-11	mars	2016
17-18	octobre	2016

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 €
repas inclus

Marchés publics d'informatique

Combiner les spécificités de l'informatique aux règles des marchés publics

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application



Les spécificités liées à la technicité du domaine informatique doivent être combinées avec les règles des marchés publics. Évolution technologique, complexité de l'écosystème numérique et maintien de la continuité du service sont les défis permanents qui doivent dépasser les acheteurs publics pour sécuriser leurs marchés informatiques.

OBJECTIFS

- Cerner les dispositions du CCAG TIC.
- Rédiger efficacement les documents contractuels.
- Améliorer les performances économiques des achats informatiques.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services marchés, achats publics et informatiques
- Directions commerciales, juridiques et de projets des entreprises de services numériques
- Toute personne intéressée par la préparation, l'exécution et le pilotage des marchés publics informatiques

ANIMATEUR

Dominique DAMO
Avocat Associé
JURISDEMAT AVOCAT

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Intégrer les spécificités de l'informatique

- Les enjeux de l'informatique dans une organisation
- Les caractéristiques et les risques de l'achat informatique
- Les schémas contractuels dans l'achat informatique
- La typologie des marchés

Cerner le cadre juridique de l'achat public d'informatique

- L'ordonnance marchés publics et le CCAG TIC
 - Le Code de la propriété intellectuelle
 - Les textes satellites
 - Le vocabulaire informatique
- Autodiagnostic** : bilan des connaissances de chaque participant sur les marchés publics de TIC

Définir ses besoins et rédiger son marché d'informatique

- Identifier les étapes clés de l'expression des besoins en achat informatique

- Déterminer la démarche d'achat la mieux adaptée aux projets informatiques
 - Réussir la rédaction de son marché d'informatique
- Exercice d'application** : rédaction d'un marché de fourniture et de maintenance de matériels informatiques et d'un marché de maintenance logicielle

Sécuriser l'exécution de son marché d'informatique

- Gérer l'exécution du marché
 - Les manquements et les faiblesses du CCAG/TIC
- Étude de cas** : Analyse commentée des principales clauses d'un marché public d'infogérance

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez rédiger les clauses de votre marché d'informatique.

2 jours

14 heures

Code 71009

Paris		
30-31	mai	2016
27-28	septembre	2016
12-13	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 €
repas inclus

Les marchés publics d'assurance

Sécuriser les clauses de ce contrat spécifique

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

PROGRAMME

Perfectionnement

Les marchés publics d'assurance nécessitent de jongler entre l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et le Code des assurances. Néanmoins, certaines dispositions de ce dernier priment sur l'ordonnance. De telles singularités sont à prendre en compte lors de la passation ou de la reconduction de ce type de marché.

OBJECTIFS

- Maîtriser le régime juridique des marchés publics d'assurance.
- Rédiger les clauses d'un marché public d'assurance.
- Gérer l'exécution et la vie du marché.

PRÉREQUIS

Connaître les règles fondamentales des marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables des marchés publics, des affaires juridiques et contentieuses
- Directeurs et responsables financiers et des assurances
- Collaborateurs des sociétés et mutuelles d'assurances, courtiers et agents généraux

ANIMATEURS

Edouard CLOT
& Marie LHÉRITIER
Avocats Associés
CABINET CLOT LHÉRITIER AVOCATS

Cerner l'environnement des marchés publics d'assurance

Identifier les parties au contrat

- L'assureur
- Le souscripteur du contrat d'assurance
- L'assuré

Déterminer le cadre juridique

- La nature des marchés d'assurance
- La soumission à l'ordonnance marchés publics et sa dualité avec le Code des assurances
- Les textes applicables

Définir les risques pouvant faire l'objet d'un contrat d'assurance

- Les risques liés aux biens
- Les risques liés aux personnels
- Les risques liés aux tiers
- Les risques liés aux marchés de travaux

Analyser son besoin

- L'audit et la définition du besoin
- La sinistralité
- La détermination de l'allotissement

Cas pratique : déterminer et exprimer son besoin, exercice de mise en situation pratique

Passer et exécuter son marché public d'assurance

Gérer la procédure de passation du marché

- Les différentes procédures de passation
- Les seuils de publicité
- Le respect des règles de mise en concurrence
- La durée du contrat

- La question des lots et du fractionnement du marché
- Le cas de la coassurance
- Les types de prix
- L'analyse et la sélection des offres
- La gestion de la sous-traitance
- Les conséquences en cas d'infructuosité de la procédure

Exécuter son marché

- Le paiement et la révision du montant des primes
- Les possibilités de recourir aux avenants
- Les marchés complémentaires et les marchés portant sur des prestations identiques
- Le suivi de la sinistralité
- L'hypothèse de l'aggravation du risque
- Les modifications des termes du contrat
- La résiliation du marché

Etude de cas : rédaction d'un DCE type

Gérer le contrôle et le contentieux en matière de marchés publics d'assurance

- Analyser les différents types de contrôles
- Gérer le précontentieux
- Anticiper les procédures contentieuses

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez les règles spécifiques applicables aux marchés publics d'assurance.

2
jours

14
heures

Code 71296

Paris

1 ^{er} -2	juin	2016
21-22	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

L'achat d'énergie par les personnes publiques

Sécuriser ses marchés publics de fourniture d'électricité et de gaz

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

PROGRAMME

Perfectionnement

Les personnes publiques doivent prendre en compte la fin des tarifs réglementés de vente de gaz et d'électricité. Cela implique de s'approvisionner aux prix de marchés et de couvrir au mieux les besoins énergétiques dans un environnement nouveau et concurrentiel.

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes étapes de la passation des marchés.
- Estimer ses besoins et rédiger un cahier des charges.
- Mettre en concurrence les fournisseurs de gaz et d'électricité.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en marchés publics ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables juridiques et des achats publics
- Responsables des services techniques et de l'éclairage public
- Toute personne impliquée dans la passation et l'exécution des marchés publics d'achat d'énergie

ANIMATEURS

Cécile FONTAINE
Avocat à la Cour
& Nathalie RICCI
Avocate
SCP SEBAN ET ASSOCIÉS

Mesurer l'impact de la réorganisation du marché de l'énergie

- Cerner les fonctions et les acteurs
- Identifier les tarifs réglementés et l'ARENH dans le contexte libéralisé

Maîtriser le cadre juridique de l'achat d'énergie

- Décrypter les différents textes
- Appliquer le droit de la concurrence
- Déclarer son éligibilité

Structurer son marché

- Prendre en compte les spécificités de la fourniture d'énergie
- Identifier et recenser ses points de livraison
- Créer ou adhérer à un groupement de commandes
- Maîtriser les différents contrats
- Intégrer la maîtrise de la demande énergétique et les sources d'énergies renouvelables

- Choisir la procédure de commande adéquate
- Rédiger un cahier des charges pour l'achat d'électricité et de gaz

- Etude de cas** : analyse commentée de cahiers des charges pour la fourniture d'électricité et pour la fourniture de gaz
- Exécuter et suivre le contrat
- Prendre en compte l'évolution de sa consommation
- Renégocier un contrat avec l'opérateur historique ou un autre fournisseur

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez la réglementation applicable aux marchés d'énergie.

2
jours

14
heures

Code 71065

Paris

15-16	mars	2016
21-22	juin	2016
28-29	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

LES JOURNÉES DU BJCP

7 & 8 DÉCEMBRE 2016

Ordonnance Marchés publics du 23 juillet 2015, ordonnance Concessions de services et de travaux, jurisprudence marquante... autant de nouvelles règles qui modifient considérablement vos pratiques. Pour les contrats publics, l'année 2016 est marquée par la **mise en œuvre de nouvelles règles**.

Afin de faire le point sur ces évolutions importantes, **EFE** vous propose **deux journées** pour **décrypter le nouveau cadre juridique, adapter vos pratiques et sécuriser vos contrats**.

Organisée en partenariat avec le **BJCP**, cette conférence réunit chaque année les plus **éminents spécialistes : membres du Conseil d'État, membres du Ministère de l'Économie et des Finances, professeurs d'université et avocats spécialisés**.



Pour vous inscrire, contactez-nous :
01 44 09 25 08
infoclient@efe.fr

**Plus de 1 800 participants
en 18 ans !
Et vous ?**

**À l'issue de cette formation,
vous saurez concrètement :**

- mettre en œuvre les dernières réformes ainsi que la jurisprudence de l'année écoulée

Parmi les témoignages...

- " Très bonne qualité des intervenants " **CONSEIL GÉNÉRAL DE L'AISNE**
- " Très pertinent, bonne vue d'ensemble de la jurisprudence " **RÉGION ALSACE**
- " Toujours aussi percutant et très clair " **COMMUNAUTÉ URBAINE DE STRASBOURG**
- " Interventions très éclairantes et pointues " **VILLE DE CLERMONT FERRANT**
- " Excellent " **HEWLETT PACKARD FRANCE**
- " Éclairage édifiant sur la politique jurisprudentielle du CE " **SITA FRANCE**

Les montages contractuels complexes

Choisir et mettre en œuvre l'outil le plus adapté à son besoin



Pour mettre en œuvre leurs politiques publiques, les décideurs publics disposent de divers outils contractuels complexes. La concession de travaux ou de services, les marchés de partenariat, en sont des exemples. L'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015 et l'ordonnance concessions ont profondément remodelé la classification des contrats publics. Afin de mieux fonder leurs décisions et de sécuriser juridiquement l'exécution du contrat, il est donc nécessaire de connaître les différents outils possibles pour favoriser et optimiser les partenariats avec les secteurs privé ou public.

● OBJECTIFS

- Cerner les montages contractuels complexes existants et les spécificités de chacun.
- Déterminer le montage contractuel le plus adapté à son projet.
- Sécuriser les aspects juridiques et financiers de son opération.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base des montages de la commande publique.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables marchés et contrats publics
- Juristes spécialistes dans les contrats publics
- DAF, DGS, DGA, directeurs juridiques, techniques et financiers

● ANIMATEURS

Evangéla KARAMITROU-MAGUERES
Avocat Associé
Cabinet LANDOT & ASSOCIÉS

Bruno MALHEY
Directeur Général des Services
COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION
DE MARNE LA VALLÉE

Jean ESPINASSE
Consultant sénior
CALIA CONSEIL

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez le régime juridique applicable à chaque montage complexe.

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application

Perfectionnement

PROGRAMME

✔ Quiz amont

Cerner le droit de la commande publique

Identifier les différents montages complexes pour réaliser ses projets

Motiver son choix de recourir à un montage complexe et identifier les avantages et les risques de chacun

Analyser comparativement les montages en fonction du projet souhaité

Cerner les cas où la collectivité n'est pas maître de l'ouvrage

- Les délégations de service public par rapport aux concessions
- Le marché de partenariat
- Le BEA, le bail à construction, le bail à réhabilitation et la VEFA
- Le crédit-bail
- La concession et l'affermage
- La concession de travaux publics de services ou d'aménagement
- Le nouveau partenariat d'innovation
- L'appel à projet
- La vente en l'état futur d'achèvement
- Les SPL, les SEM et les SEMOP

Analyser l'identité du modèle économique relatif à chaque contrat

Définir les financements publics et privés disponibles et les garanties offertes

Gérer le transfert des risques

Étude de cas : analyse commentée d'exemples de montages contractuels complexes

Mettre en place une démarche de projet

• Délimiter les contours et le contexte du projet : les objectifs à atteindre, le portage d'un projet, les délais de réalisation, les enjeux politiques et économique, le financement

Retour d'expérience : présentation des bonnes pratiques à respecter du point de vue d'un cadre territorial

Passer et exécuter le contrat

Définir les conditions de recours à chaque contrat

Identifier précisément ses besoins, les caractéristiques du projet et le type de contrat

Appréhender les incidences quant au choix contractuel

- Les incidences fiscales et budgétaires
- Les risques et le partage des risques

Estimer le coût global du projet : programmation, conception, exploitation, maintenance

Choisir le mode de financement le plus adapté

- Les sources de financement possibles publique et privée
- Le partage des revenus d'exploitation éventuels

Chiffrer et partager les risques entre les partenaires publics et privés

Respecter les règles applicables à chaque montage

- Le cas du marché de partenariat, d'une concession et d'un appel à projet

Rédiger le cahier des charges

Prévoir certaines évolutions dès la rédaction du contrat

Exercice d'application : rédaction de clauses les plus importantes et notamment dans le cas particulier du contrat de partenariat

Exécuter le contrat et gérer les risques en cours d'exécution

- Les coûts et les travaux supplémentaires
- Les évolutions contractuelles et la modification du contrat
- Le contrôle par la personne publique

Exercice d'application : mise en œuvre des différentes étapes d'un montage contractuel complexe

Prévenir les contentieux

Le règlement amiable des différends

Le règlement des contentieux

- Les référés
- Le recours en contestation de validité du contrat
- Le recours pour excès de pouvoir ou de plein contentieux

Étude de cas : analyse commentée de différents contentieux et identification des solutions de gestion retenues

✔ Quiz aval

4
jours

28
heures

Code 71224

Paris

15 au 18	mars	2016
8-9 juin et 5-6 juillet		2016
3 au 6	octobre	2016
5-6 décembre et 17-18 janvier		2017

Tarif HT : 2 080 €. Coll. terr. HT : 1 880 €
repas inclus

Les contrats globaux

Maîtriser les règles spécifiques à ce type de contrat



L'apparition récente d'une réglementation spécifique des marchés publics globaux comportant des engagements de performance a constitué une réforme majeure du droit de la commande publique. Ils comportent des traits communs mais également des traits spécifiques qu'il est essentiel de maîtriser.

OBJECTIFS

- Identifier les règles applicables à chaque type de contrat global
- Déterminer le contrat et la procédure les mieux adaptés selon son projet
- Maîtriser le déroulement des procédures applicables et identifier les points de vigilance quant au contenu de chaque type de contrat

PRÉREQUIS

Avoir une première expérience pratique des contrats publics

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics et collectivités gestionnaires de services publics
- Maîtres d'œuvre et assistants à maîtrise d'ouvrage de projets publics
- Entreprises de bâtiment et de travaux publics, entreprises de services aux collectivités publiques
- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre de contrats publics

ANIMATEUR

Pierre PINTAT
Avocat Associé
PIERRE PINTAT AVOCAT

PROGRAMME

Initiation

Maîtriser le cadre et les clauses des contrats globaux

Identifier leurs champs et leurs conditions d'application

- Les marchés publics globaux de performance
- Les marchés de partenariat
- Les délégations de service public et les concessions de travaux et de services
- Les concessions d'aménagement

Comprendre leurs caractéristiques

- La maîtrise d'ouvrage et le financement
- Les objectifs de performance et autres obligations de résultat

Tirer profit des avantages du contrat global

Étude de cas : choix d'un type de contrat global adapté à un projet

Rédiger les principales clauses d'un contrat public global

- Les clauses de performance et de durée
- Les clauses de financement et de paiement
- Les clauses de contrôle et de sanction

Exercice d'application : rédaction de clauses de performance énergétique

Conclure et exécuter un contrat public global

Choisir et conduire la procédure de passation

- Les appels d'offres
- Le dialogue compétitif
- Les procédures négociées
- La loi « Sapin »

Analyser les candidatures et les offres

- Les organes et la procédure
 - Les méthodes
- Étude de cas :** choix des critères de jugement des offres

Exécuter un contrat public global

- Articuler les phases de réalisation et d'exploitation
 - Le contrôle des prestations et la mesure des performances et résultats
 - Les sanctions et les litiges, ou le partage des gains
- Étude de cas :** réception des ouvrages et ses suites

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez conclure et exécuter un contrat public global.

2 jours
14 heures

Code 71330

Paris

16-17	juin	2016
10-11	octobre	2016
8-9	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € repas inclus

Les marchés de conception-réalisation

Respecter les règles spécifiques de ce type de marché

Dérogatoire à la maîtrise d'œuvre classique, le marché de conception-réalisation est une modalité particulière d'appel d'offres sur performance qui n'est applicable qu'aux marchés portant à la fois sur l'établissement d'études et sur l'exécution des travaux pour la réalisation d'ouvrages.

OBJECTIFS

- Identifier les conditions de recours à cette procédure.
- Organiser et assurer le suivi de la procédure.
- Rédiger les documents constitutifs.

PRÉREQUIS

Connaître les règles des marchés publics ou de la maîtrise d'ouvrage ou avoir suivi " Réglementation et pratique des marchés publics " (code 71090 p. 29) ou " La loi MOP et les marchés de maîtrise d'œuvre " (code 71016 p. 48).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et chargés de la fonction achat et marchés
- Responsables et chargés des marchés publics de travaux et maîtrise d'œuvre
- Toute personne souhaitant se familiariser avec les marchés de conception-réalisation

ANIMATEUR

Jean-Louis ZIGLIARA
Chef service juridique et marchés
AGENCE PUBLIQUE POUR L'IMMOBILIER
DE LA JUSTICE (APIJ)

PROGRAMME

Perfectionnement

Analyser les motifs de recours à cette procédure

Cerner les cas de recours au processus de conception-réalisation pour les pouvoirs adjudicateurs soumis à la loi MOP

Appliquer les textes réglementaires

- Le décret du 25/08/11
- La loi MOP
- Les dispositions de l'ordonnance marchés publics du 23 juillet 2015
- Les textes spécifiques

Organiser la maîtrise d'ouvrage

Identifier les procédures applicables

Délimiter les étapes de la procédure

Déterminer le déroulement de la procédure

- La programmation
- La constitution d'un jury
- La constitution des équipes en infrastructure ou en bâtiment
- Les procédures de choix du groupement : appel d'offres spécifique, dialogue compétitif, procédure négociée, procédure adaptée...

Définir les rôles et les attributions des principaux acteurs de la procédure

- Le maître d'ouvrage et ses assistants
- Le groupement concepteur-réalisateur
- Le mandataire

Sélectionner les équipes

Remettre les prestations

Choisir le titulaire et indemniser les concurrents

Recourir à la procédure adaptée

Analyser la jurisprudence

Exercice d'application : rédaction des documents constitutifs administratifs

Maîtriser le fonctionnement du groupement

Exécuter le contrat

- Les études et le déroulement du chantier
- La réception des travaux

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez les possibilités de recourir à la procédure de conception-réalisation et ses particularités par rapport à la loi MOP.

2 jours
14 heures

Code 71226

Paris

24-25	mai	2016
15-16	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € repas inclus

Choisir le contrat le plus adapté à son projet

Panorama des différents types de montages contractuels

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2105 et de son décret d'application



Marché public, concession de travaux et de services, marché de partenariat, AOT/COT... le droit de la commande publique offre plusieurs montages juridiques en fonction du projet de l'administration. Les ordonnances marchés publics du 23 juillet 2015 et conceptions de travaux et de services et leurs décrets d'application sont l'occasion de rationaliser le paysage juridique de la commande publique afin de réduire le nombre de contrats existants.

● OBJECTIFS

- Maîtriser les différents schémas contractuels applicables pour réaliser un projet public.
- Cerner les différents montages contractuels possibles pour le secteur public et le secteur privé.
- Choisir le montage juridico-financier le plus adapté au projet des entités publiques.

● PRÉREQUIS

Connaître les contrats et les montages complexes de la commande publique et du secteur public.

● PUBLIC CONCERNÉ

- DGS, DGA, directeurs juridiques ou financiers en charge des contrats publics
- Juristes et responsables des contrats et de la commande publics
- Toute personne en charge de la passation, de l'exécution et du suivi de montages contractuels complexes

● ANIMATEUR

Raphaël APELBAUM
Avocat Associé Département Droit public des affaires
LEXCASE PARIS-LYON-MARSEILLE

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez choisir le contrat le plus adapté à votre besoin et mesurer les risques juridiques d'un tel choix.

PROGRAMME

Perfectionnement

✔ Quiz amont

Définir son projet pour répondre aux besoins de la personne publique Identifier les besoins et les enjeux de son projet

- L'acquisition de fournitures et de services
- La réalisation d'une opération immobilière
- L'exploitation d'un équipement public
- La réalisation et la maintenance de travaux publics
- La gestion d'un service public
- Maîtriser les financements publics et privés disponibles
- Le transfert des risques au partenaire privé
- Les marges de manœuvre de chaque acteur

Déterminer la durée du projet

Identifier les différents types de montages contractuels Distinguer les grandes catégories de contrats publics

- Le marché public
- La délégation de service public et la concession de travaux
- Le marché de partenariat

Faire le point sur les principaux montages contractuels complexes

- Les contrats globaux spéciaux
- Le nouveau partenariat d'innovation
- Les contrats d'occupation domaniale
- Le bail emphytéotique administratif
- Le bail emphytéotique hospitalier
- Le bail à construction
- La vente en l'état futur d'achèvement
- Les conventions d'objectifs
- La convention de mécénat
- Les conventions d'entente
- Les conventions d'aménagement

Différencier les contrats à objet exclusivement immobilier des contrats comportant des prestations de services

Étude de cas : analyse commentée du lancement et de la passation d'un contrat de partenariat pour le financement, la construction et la maintenance d'un centre aquatique

Choisir le montage contractuel le plus adapté à son projet

Exercice d'application : analyse comparative juridico-pratique des montages disponibles

Déterminer l'étendue de la liberté de la collectivité dans le choix du contrat

- Les relations avec les usagers
- La volonté politique de rester ou non propriétaire des terrains
- Le cas des conventions entre entités publiques : possibilités et limites
- **Étude de cas :** analyse des différents montages en fonction du projet programmé : le cas de la gestion d'une structure petite enfance (crèche)

✔ Quiz aval



Code 71150

Paris			Lyon		
22-23	mars	2016	15-16	juin	2016
15-16	juin	2016	14-15	décembre	2016
5-6	octobre	2016			
14-15	décembre	2016			

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Le cadre juridique des marchés de partenariat

Saisir l'opportunité de recourir à ce type de contrat

À jour de l'ordonnance du 23 Juillet 2015 et de son décret d'application



Véritable outil de rationalisation de la dépense publique, le contrat de partenariat est devenu le nouveau marché de partenariat depuis l'ordonnance du 23 juillet 2015. De nouvelles règles ont été introduites notamment en ce qui concerne le seuil minimal ou les conditions de recours à cette nouvelle forme de contrat.

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre un marché de partenariat en respectant un cadre juridique précis.
- Optimiser la passation du marché de partenariat et savoir décrypter les offres des opérateurs.
- Maîtriser les enjeux opérationnels des marchés de partenariat d'un point de vue financier et contractuel.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de la commande publique, juridiques et financiers
- Responsables de projet et d'opérations
- Toute personne dont la fonction exige une bonne connaissance des fondamentaux du contrat de partenariat

ANIMATEURS

Édouard CLOT
& Marie LHÉRITIER
Avocats associés
CABINET CLOT LHÉRITIER AVOCATS

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Appréhender la définition et l'intérêt du marché de partenariat pour la mise en œuvre d'un projet public

- Définir le marché de partenariat
- Situer le marché de partenariat par rapport aux autres contrats publics

Réussir la préparation de son projet de marché de partenariat

- Conduire son évaluation préalable
Étude de cas : analyse des éléments de deux évaluations préalables et d'avis de la MAPPP
- Déterminer le partage des risques du projet
- L'étude de la soutenabilité budgétaire
Étude de cas : analyse de matrice des risques
- Cerner les enjeux de la maîtrise d'œuvre dans les marchés de partenariat

Choisir le mode de passation adapté à son projet

- Décrypter les avantages et les inconvénients des différentes procédures
- Maîtriser la sélection des candidatures

Construire le DCE du projet

- Les pièces du DCE
- Définir ses critères de sélection des offres
Étude de cas : analyse d'un DCE type
- Aspects financiers et corporate
- Technique contractuelle : rédiger le projet du marché

Gérer la fin de la procédure et maîtriser l'exécution du marché

- Identifier les risques contentieux
- Gérer l'exécution du marché

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez et saurez respecter les spécificités juridiques du contrat de partenariat.

2 jours
14 heures

Code 71069

Paris

10-11	mai	2016
13-14	octobre	2016
1 ^{er} -2	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

Les 7 clés de la maîtrise financière du marché de partenariat

Maîtriser les aspects financiers d'un projet long-terme externalisé



Afin d'optimiser l'utilisation des deniers publics, dans une période de contrainte budgétaire et de diminution des ressources, la maîtrise financière des marchés de partenariat est essentielle. Or, ils impliquent un saut culturel pour le gestionnaire public : se mettre à la place du partenaire privé pour définir les conditions d'une relation durable et équilibrée.

OBJECTIFS

- Identifier les implications des différents types de marchés de partenariat et distinguer les divers financements de projet existant.
- Acquérir le vocabulaire financier utile à la prise de décision.
- Définir les points stratégiques de la négociation financière d'un marché de partenariat.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des marchés de partenariat ou avoir suivi " Le cadre juridique des marchés de partenariat " (code 71069 p. 55).

PUBLIC CONCERNÉ

- Décideurs publics
- Directeurs des services juridiques ou financiers, des contrats publics et des grands projets
- Toute personne souhaitant se familiariser avec les techniques financières du marché

ANIMATEUR

Élodie PARIER
Directrice et créatrice
DEFI SARL - Expertise et conseil pour la décision financière des projets publics

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Cerner les particularités du financement en marché de partenariat par rapport aux autres types de financements

- Définir la typologie financière
- Maîtriser le cadre juridique

Répondre aux trois questions essentielles pour déterminer le montage le plus adapté

- Choisir le contrat le plus adapté à son projet
Étude de cas : analyse commentée de développements récents, partage d'expériences
- Mesurer l'appétence des opérateurs pour y répondre
- Déterminer la soutenabilité budgétaire du projet en adéquation avec les moyens disponibles

Poser les jalons de la maîtrise financière du projet externalisé

- Réaliser l'étude de faisabilité financière ou évaluation préalable
Exercice d'application : modélisation simplifiée d'un projet sur Excel, analyse

des fiches projet de la MAPPP

- Traduire les enjeux financiers dans les pièces du dossier de consultation
Partage d'expériences : décryptage de plusieurs opérations de marché de partenariat par les acteurs et opérationnels ayant suivi le projet

Négocier les aspects financiers du contrat

- Élaborer une procédure adaptée
- Comprendre les offres financières et les comparer

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'identifier les éléments déterminants du coût de votre marché de partenariat, de comprendre et de comparer les offres financières des candidats, de mettre en évidence les points-clés du volet financier du projet tout au long de la procédure.

2 jours
14 heures

Code 71109

Paris

8-9	juin	2016
7-8	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

Délégations de service public - Niveau 1

Appliquer le cadre réglementaire et les règles de la passation

À jour de l'ordonnance concessions de services et de travaux et de son décret d'application

PROGRAMME

Initiation

La loi Sapin a permis de déléguer à des entreprises privées, des associations ou des SEM, des activités de service public. L'ordonnance sur les concessions de services et de travaux modifie en profondeur la notion et dont la transposition s'avère délicate face au régime actuel de la loi Sapin. La personne publique délégante doit être attentive à la définition du contrat, au respect des procédures de mise en concurrence, aux dispositions financières mais également, aux risques liés à la fin du contrat.

● OBJECTIFS

- Identifier les cas de recours à la délégation de service public (DSP).
- Retracer étape par étape les différentes phases de la procédure de passation des DSP.
- Rédiger son contrat de DSP.

● PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Juristes en charge des contrats publics
- Toute personne impliquée dans un projet de DSP au sein d'une personne publique délégante, d'une entreprise délégataire ou d'une SEM

✦ ANIMATEUR

Nadia SAIDI
Avocat à la Cour
Cabinet NS AVOCATS PARIS

Autodiagnostic : évaluation des connaissances en matière de DSP

Partage d'expériences : échanges sur les difficultés rencontrées en matière de DSP

Apprécier les enjeux de la qualification d'une DSP

Définir l'objet du contrat

- Identifier la DSP par rapport aux autres contrats publics
- La notion de risque d'exploitation
- **Exercice d'application** : l'identification du montage le plus pertinent au regard d'un projet
- La minoration du critère de l'objet

Utiliser au mieux sa marge de manœuvre lors de la passation d'une convention de DSP

- Respecter les étapes de la procédure
- Concilier intuitions personae et obligation de mise en concurrence

Identifier les types de contrats possibles

Définir les caractéristiques de chacun

- Cerner les avantages et les inconvénients
- Déterminer les critères de choix

Rédiger les clauses essentielles

L'objet du contrat et sa durée

- Les tarifs préférentiels
- Les clauses de contrôle et de lisibilité, de sanction et de résiliation du contrat
- Les clauses d'évolution du contrat
- **Exercice d'application** : identification des erreurs sur un contrat de DSP

Introduire les règles d'exécution

- Avenant
- Modification en cours
- Évolution du prix
- Partage des risques

Anticiper et gérer les recours contentieux

- Les référés
- Les recours
- **Plan d'action personnel** : formalisation des actions à mettre en place pour réussir la passation de ses DSP

✦ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez toute la réglementation applicable aux DSP.



Code 71018

Paris				Lyon		
16-17	mars	2016	13-14	juin	2016	
13-14	juin	2016	8-9	décembre	2016	
21-22	septembre	2016				
8-9	décembre	2016				

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Délégations de service public - Niveau 2

Sécuriser l'exécution de ce type de contrat

À jour de l'ordonnance concessions de services et de travaux et de son décret d'application

PROGRAMME

Perfectionnement

La Délégation de Service Public (DSP) constitue une des modalités de gestion d'un service public ou d'un ouvrage public. Encore méconnu, il est important de maîtriser les principes et les modalités de la délégation afin de l'exécuter en toute sécurité. L'ordonnance concessions de services et de travaux a des conséquences importantes sur les règles actuelles issues de la loi Sapin et de sa jurisprudence.

● OBJECTIFS

- Définir le régime des biens en DSP et mettre en place des contrôles efficaces de la délégation.
- Gérer les aléas dans l'exécution des contrats.
- Maîtriser les contentieux et leurs conséquences sur le contrat.

● PRÉREQUIS

Avoir des notions du cadre réglementaire des DSP ou avoir suivi " Délégations de service public - Niveau 1 " (code 71018 p. 56).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Juristes en charge des contrats publics
- Chefs de service supervisant une activité déléguée
- Toute personne en charge de la passation et du suivi de DSP

✦ ANIMATEUR

Nadia SAIDI
Avocat à la Cour
Cabinet NS AVOCATS PARIS

Partage d'expériences : échanges des participants sur leurs expériences en matière de DSP

Choisir la formule contractuelle la plus adaptée

Identifier les différents contrats

- Comparer par rapport aux autres formes contractuelles (marchés de partenariat, BEA, AOT et MP)
- **Exercice d'application** : choix du contrat adapté à une situation donnée

Cerner les points clés du contrat de DSP

Déterminer la durée des contrats : la notion de durée d'amortissement des équipements

- **Fixer la tarification des services**
- Les règles à respecter et les tarifs préférentiels

La rémunération du délégataire

- La part fixe et la part variable
- Les subventions et compensations

Identifier le régime des biens en DSP

Définir la nature et le statut des ouvrages de la concession

- Les ouvrages existants et à construire
- Les droits réels attachés aux biens

Déterminer les biens de retour et de reprise

- La liberté pour les cocontractants dans le choix du régime des biens

Mettre en place des contrôles efficaces

- Le rapport du délégataire : contenu et modalités de mise en œuvre
- Les autres contrôles mis en place
- Les suites du contrôle et les sanctions éventuelles

Gérer les modifications en cours d'exécution

Procéder à la cession des contrats ou au changement de délégataire

- Identifier les cas de résiliation anticipée
- La force majeure et l'imprévision
- Le motif d'intérêt général et la faute du délégataire
- La conclusion d'avenants encadrée

Procéder à la reprise en régie

- Les conséquences sur la reprise du personnel
- Le coût de la reprise en régie
- **Exercice d'application** : gestion de la fin anticipée d'une délégation
- **Plan d'action personnel** : formalisation des actions à mettre en œuvre pour optimiser sa pratique de la DSP

✦ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous disposerez de toutes les clés pour assurer l'exécution de votre contrat de DSP.



Code 71091

Paris				Lyon		
31	mars	2016	7	juillet	2016	
7	juillet	2016	15	décembre	2016	
18	octobre	2016				
15	décembre	2016				

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

La nouvelle concession de services et de travaux

Identifier les spécificités pour conclure une concession



La frontière entre la concession, la délégation de service public et le marché public est parfois tenue et des risques de requalification sont possibles. Il est donc important de bien maîtriser le cadre juridique d'autant que l'ordonnance concessions de services et de travaux a de lourdes conséquences sur les règles actuelles et leur articulation avec la loi SAPIN.

OBJECTIFS

- Cerner le cadre juridique de la concession et le distinguer des autres types de contrats.
- Maîtriser les procédures de passation de la concession en particulier la phase de négociation.
- Gérer les risques contentieux.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur les contrats publics et les marchés publics ou avoir suivi " L'indispensable des marchés publics " (code 71168 p. 30).

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables des marchés et des contrats publics
- Directeurs et responsables juridiques
- Juristes

ANIMATEUR

Blaise EGLIE-RICHTERS
Avocat Associé
SCP SARTORIO-LONQUEUE-SAGALOVITSCH
& ASSOCIÉS

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez toutes les clés pour conclure votre concession de travaux.

À jour de l'ordonnance concessions de services et de travaux et de son décret d'application

PROGRAMME

Expertise

Quiz amont

Cerner le cadre juridique applicable

Identifier les textes applicables en droit communautaire et national

- L'ordonnance Concessions et son décret d'application
- L'articulation avec la loi SAPIN
- Analyser la jurisprudence

Qualifier la concession de travaux

Déterminer le champ d'application du contrat

- Cerner l'importance respective de l'objet du contrat et de l'élément financier
- Identifier la concession de travaux au sein des montages contractuels publics et les spécificités de chacun**

- Les marchés publics
- La convention d'aménagement
- Les baux emphytéotiques administratifs
- Les marchés de partenariat

Définir les intérêts de recourir à une concession de travaux

Maîtriser les règles de passation

Appliquer les principes fondamentaux de la commande publique

- La liberté d'accès à la commande publique, l'égalité de traitement des candidats et la transparence des procédures

Déterminer les besoins

- La prise en compte des objectifs de développement durable

Choisir la procédure de passation

- La mise en concurrence et les mesures de publicité
- Les seuils
- La sélection des candidatures
- Les modalités d'analyse des offres

Étude de cas : analyse commentée du choix de la procédure à mettre en place et de son déroulement

Anticiper et gérer les risques contentieux

- Le référé précontractuel
- Le référé contractuel
- Le recours " Tarn-et-Garonne ", ex recours " Tropic "
- Les recours indemnitaires
- Les modes alternatifs de règlement des litiges

Exercice d'application : identification des risques de contentieux et analyse de la jurisprudence

Quiz aval



Code 71225

Paris

18-19	mai	2016
15-16	septembre	2016
17-18	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

Liquider un contrat de délégation de service public

Gérer la fin du contrat ou conclure un avenant de liquidation

Expertise

La gestion de la fin d'un contrat de délégation de service public (DSP) implique de résoudre les questions du sort du patrimoine, du personnel, de la gestion des soldes des provisions disponibles et de procéder à l'analyse économique rétrospective..

● OBJECTIFS

- Anticiper l'achèvement d'un contrat de DSP.
- Identifier les informations à collecter.
- Rédiger un avenant de liquidation du contrat.

● PRÉREQUIS

Avoir une connaissance de la réglementation relative aux DSP ou avoir suivi " Délégations de service public - Niveau 1 ou Niveau 2 " (code 71018 ou 71091 p. 56).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Élus
- Directeurs financiers, comptables et du contrôle de gestion
- Responsables juridiques, des contrats publics
- Responsables techniques et entreprises délégataires

● ANIMATEUR

Véronique FUOC
Directrice
ECOSFÈRES

PROGRAMME

Identifier les informations à collecter

- Déterminer les objectifs de la collecte des informations
 - Cerner les informations relatives au personnel, au patrimoine et aux modalités de facturation
 - Présenter un calendrier optimisé de collecte des informations
 - Établir des préconisations spécifiques pour les DSP de longues durées (15 à 20 ans)
- Étude de cas** : à partir d'un contrat de concession de production et de distribution d'eau potable de longue durée (15 à 20 ans), puis d'un contrat d'affermage d'un réseau de chaleur (12 ans), identification des bases contractuelles permettant la collecte des informations et rédaction d'un " vade-mecum " de la collecte

Réaliser le bilan économique de la DSP

Partage d'expériences : échanges sur la réalisation du bilan économique d'une DSP

Établir le niveau de rentabilité de la DSP sur la durée à partir des CRF

- Les charges directes, réparties et calculées
- Le retraitement des CRF
- Les modalités de calcul du TRI et de la VAN
- Le rapprochement des données prévisionnelles
- Le rapprochement des données sectorielles

Calcul et devenir du solde des provisions disponibles

- La provision et la garantie totale : rappel du mode de fonctionnement et lecture des contrats
 - La détermination du solde disponible en l'absence de société dédiée
 - Le devenir du solde des provisions disponibles quand le contrat est silencieux
- Exercice d'application** : à partir des CRF des délégations étudiées précédemment, calcul du niveau de rentabilité de la DSP et du solde des provisions disponibles

Rédiger un avenant de liquidation

Conclure un avenant ou rédiger un protocole transactionnel

- En cas de reprise en régie
 - En cas de poursuite de la gestion déléguée
- Exercice d'application** : architecture d'un avenant de liquidation

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'anticiper la fin d'une DSP en cas de remise en concurrence ou de reprise en régie.

1
jour

7
heures

Code 71237

Paris		
7	juin	2016
17	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 €
repas inclus

Optimiser le montage fiscal de ses contrats publics

Les modalités d'application selon le montage choisi

Expertise

Chaque type de contrat public présente des spécificités fiscales : la taxation à la TVA, l'exercice du droit à déduction, l'éligibilité au FCTVA... Il faut donc rechercher les règles fiscales applicables à chaque situation pour connaître le coût fiscal qu'implique chaque type de contrat.

● OBJECTIFS

- Cerner les règles d'assujettissement à TVA.
- Appréhender tous les aspects fiscaux des contrats publics.
- Choisir le montage fiscal le plus adapté.

● PRÉREQUIS

Connaître les règles juridiques applicables aux différents contrats publics ou avoir suivi " Les montages contractuels complexes " (code 71224 p. 52).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables fiscaux, financiers et des contrats publics
- Avocats et juristes des services marchés et contentieux
- Experts fiscalistes

● ANIMATEURS

Marie-Anne CHARBONNIER
Avocat à la Cour
& Christophe BILLET
Avocat Associé
DS AVOCATS

PROGRAMME

Cerner les règles d'assujettissement à TVA

Identifier le champ d'application de la TVA

- Les activités situées dans et hors du champ de la TVA
- Les activités soumises à TVA sur option
- Le calcul de la TVA exigible
- Les règles de déduction de la TVA

Maîtriser le mécanisme du FCTVA

Appliquer l'assujettissement partiel à TVA

Traiter les subventions au regard de la TVA

Exercice d'application : analyse d'un service pouvant, selon le cas, être hors du champ d'application de la TVA ou dans le champ

Contrat par contrat, appliquer les règles fiscales en conformité avec la réglementation juridique

Intégrer les caractéristiques fiscales de la DSP et de la concession

- Le régime fiscal de l'exploitation du service
- La distinction entre les différentes formes de gestion et les conséquences fiscales
- L'assujettissement à TVA
- L'importance des clauses financières

Mesurer l'impact de la qualification du contrat pour les subventions

- Profiter des opportunités fiscales du contrat de partenariat
- Les impôts liés à la construction de l'infrastructure
- Les impôts liés à la personne du cocontractant (IS, CET...)
- Analyser le cas des marchés publics
- La gérance et la régie intéressée
- Maîtriser la fiscalité des concessions et affermagés
- Les redevances et la TVA
- La fiscalité des contrats immobiliers
- Les droits d'enregistrement et la publicité foncière
- Cerner le régime fiscal des BEA
- **Exercice d'application** : application des règles fiscales pour chaque type de contrat

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez mettre en œuvre le régime fiscal applicable à chaque type de contrat public.

2
jours

14
heures

Code 71228

Paris		
13-14	juin	2016
23-24	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 €
repas inclus

BJCP

La revue **BJCP**



Le Bulletin juridique des contrats publics (BJCP), revue bimestrielle éditée par EFE depuis 1998, s'affirme comme **la première revue consacrée entièrement à l'actualité du droit et du contentieux des contrats publics.**

Les spécialistes incontestés qui animent son comité de rédaction vous proposent en exclusivité :

- une analyse détaillée de la jurisprudence administrative, judiciaire et communautaire
- des chroniques d'actualité
- une veille des textes essentiels intéressant les contrats publics.

La lettre **BJCP** *online*



Retrouvez chaque mois, en complément du BJCP, la lettre électronique BJCPonline : un flash actu, un témoignage et une revue de jurisprudence.

L'ABONNEMENT À LA LETTRE **BJCP** *online* EST GRATUIT

► Abonnez-vous sur le site **www.efe.fr**

Retrouvez-nous sur le blog du droit des contrats publics



► Contactez **Karen Belleguic** par tél. au **01 44 09 22 28** ou par e-mail : kbelleguic@efe.fr ► www.efe.fr



Anne DELOM
Responsable du secteur
Urbanisme - Aménagement
Maîtrise foncière

Les motivations et objectifs de la loi ALUR et de ses décrets d'application marquent la volonté politique attachée à l'intercommunalisation des documents d'urbanisme à travers la réalisation de projets de territoires, toujours plus vastes, tout en répondant aux exigences de développement durable. L'évolution de la nature des projets d'aménagement, toujours plus complexes,

ÉDITO

plus longs et associant des partenaires de plus en plus nombreux, implique une nécessaire adaptation des outils en matière d'urbanisme opérationnel. Dans ce contexte en forte mutation, les professionnels de l'urbanisme et de l'aménagement doivent faire évoluer leur pratique et leurs métiers.

Afin de développer ou renforcer vos compétences, EFE vous propose une gamme complète de formations pour répondre à l'ensemble de vos besoins, à chaque étape de votre projet.

3 QUESTIONS À L'EXPERT

" La réforme du fond du droit n'étant pas suffisante, les pouvoirs publics ont décidé de s'en prendre à sa forme. "

Quelles sont les grandes tendances en matière d'urbanisme et d'aménagement ?

La première grande tendance consiste dans un décloisonnement du droit de l'urbanisme, qui s'est ouvert à des préoccupations et politiques largement extérieures auparavant. Il intègre aujourd'hui par exemple des préoccupations d'ordre social ou encore d'ordre environnemental, qui en changent assez radicalement la physionomie. La seconde réside dans la sécurisation du droit de l'urbanisme, qui passe par des mesures simplificatrices et des réformes du contentieux, dont l'objectif est clairement d'éviter les annulations, qu'il s'agisse des autorisations ou des documents d'urbanisme.

Que doit-on attendre des décrets ALUR ?

Un certain nombre de décrets sont d'ores et déjà intervenus mais le principal décret reste toutefois à venir. Il portera sur le contenu du PLU « alurisé » et en particulier sur le contenu du règlement, dont la physionomie devrait être entièrement revue, pour prendre en compte la rédaction de l'article L. 123-1-5 du code de l'urbanisme issue de la loi ALUR. Exit la présentation du règlement en 14 articles !

D'autres réformes sont-elles en marche ?

La réforme du fond du droit n'étant pas suffisante, les pouvoirs publics ont décidé de s'en prendre à sa forme. Le Gouvernement travaille ainsi actuellement à une réécriture du livre 1^{er} du code de l'urbanisme, que le législateur l'a habilité à réaliser dans un délai de dix-huit mois suivant la publication de la loi ALUR (cf. art. 171 de la loi), afin d'en clarifier la rédaction et le plan. Exit la réglementation du PLU aux articles L. 123... Espérons que la mise en concordance de la partie réglementaire correspondante ne tardera pas à être réalisée.



Elise CARPENTIER
Professeur de droit public

URBANISME AMÉNAGEMENT MAÎTRISE FONCIÈRE

ENVIRONNEMENT - DÉVELOPPEMENT DURABLE

DOMAINE PUBLIC - OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

LOGEMENT SOCIAL

TRAVAUX - CONSTRUCTION - BÂTIMENTS

COMPTABILITÉ - FINANCES - BUDGET

FONCTION PUBLIQUE - GRH

MANAGEMENT PUBLIC

37

FORMATIONS



TÉMOIGNAGE

Je suis très satisfaite de la formation qui m'a permis de renforcer mon expertise. J'ai beaucoup apprécié la possibilité d'échanger avec les autres participants appartenant à des structures variées, ceci permettant un véritable partage d'expériences.

Chloé D.

Chargée d'affaires foncières
LOIRE ATLANTIQUE DEVELOPPEMENT - SELA

Participante à la formation " Techniques de prospection
et de négociation foncières " p 86





OPTION CPFFP



BLENDED LEARNING

RESPONSABLE urbanisme et aménagement

Le responsable urbanisme dirige et anime un service chargé de concevoir et de conduire la politique de développement urbain d'une collectivité territoriale ou d'un groupement de collectivités. Pour cela, il coordonne les projets dans le cadre de la maîtrise d'ouvrage ou de l'assistance à maîtrise d'ouvrage pour le choix du mode de réalisation. Il organise l'action entre les différents partenaires publics et privés et veille à la cohérence des projets avec la politique urbaine mise en place. Le cycle certifiant permet à la personne prenant la responsabilité d'un service urbanisme et/ou aménagement d'intégrer toutes les connaissances nécessaires à ses nouvelles compétences.

● OBJECTIFS

- Définir les contours de la fonction responsable d'un service urbanisme.
- Acquérir les outils juridiques et techniques nécessaires à l'exercice du métier de responsable urbanisme.
- Anticiper les risques contentieux liés au droit de l'urbanisme.
- Savoir gérer une équipe.

● PRÉREQUIS

- Connaître les bases du droit de l'urbanisme.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Cette formation s'adresse à toute personne amenée à prendre la responsabilité d'un service urbanisme et/ou aménagement

● ANIMATEUR

Nicolas JACOBELLI, Responsable urbanisme aménagement
VILLE DE PARAY - VIELLE - POSTE

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez toutes les clés pour réussir votre prise de fonction en qualité de responsable urbanisme et/ou aménagement.

MODULE 1 - 2 jours

Définir le champ d'action du responsable urbanisme

● OBJECTIFS

- Cerner les différents contours du métier de responsable urbanisme.
- Piloter les projets d'aménagement et cerner les règles applicables.

● PROGRAMME

- ✔ Quiz amont
- 🌐 Communauté d'apprenants
- Identifier les missions du responsable urbanisme**
- Concevoir et mettre en œuvre les projets d'aménagement urbain
- Conseiller l'exécutif sur les orientations à prendre en matière d'urbanisme et de politique d'aménagement urbain
- Suivre les projets et veiller à leur conformité avec les règles applicables
- Coordonner les activités dévolues au service
- Piloter la conception et la mise en œuvre des schémas d'urbanisme
- Participer aux travaux de suivi, à l'évaluation et à la mise à jour des documents d'urbanisme
- Respecter la réglementation en matière d'urbanisme**
- Maîtriser les particularités du droit de l'urbanisme
- Identifier les grandes lois d'urbanisme : SRU, Urbanisme et Habitat, ENL, loi Boutin, Grenelle II
- Intégrer les enjeux actuels des collectivités en matière d'urbanisme : planification urbaine, déplacements, logement social, rénovation urbaine, densification, lutte contre l'étalement urbain...
- Appréhender la notion d'urbanisme de projet et ses impacts
- Délivrer les autorisations d'urbanisme**
- La déclaration préalable
- Les régimes du permis d'aménager et du permis de démolir
- Les certificats d'urbanisme
- 🌐 Exercice d'intersession

MODULE 2 - 6 jours

Déterminer les politiques urbaines et d'aménagement

● OBJECTIFS

- Rédiger et modifier les documents d'urbanisme.
- Choisir la procédure adaptée à chaque projet urbain.

● PROGRAMME

- 🌐 Communauté d'apprenants
- Élaborer les documents d'urbanisme**
- Le contenu des PLU, SCoT et cartes communales
- Le rôle du PLU
- Leur élaboration, leur révision et leur modification
- La hiérarchie entre les différents documents et leur compatibilité
- Déterminer son projet urbain et choisir entre les divers outils d'aménagement**
- ZAC, lotissement, PUP... : définir chaque outil et l'enjeu de chacun
- Le périmètre d'étude
- Mettre en place une méthode comparative entre le lotissement, le PUP, la ZAC et la concession d'aménagement
- La fiscalité de l'urbanisme (TA et VSD)
- Les enjeux du règlement local de publicité
- Favoriser l'implication du public**
- La concertation
- Les enquêtes publiques
- L'évaluation du projet
- 🌐 Exercice d'intersession
- 🌐 Classe virtuelle d'1h de 14h30 à 15h30 (convocation à 14h)

MODULE 3 - 3 jours

Maîtriser le foncier

● OBJECTIFS

- Assurer la maîtrise foncière en toute sécurité pour favoriser la réussite de vos projets d'aménagement.
- Cerner et appliquer les différentes procédures d'acquisition foncière.

● PROGRAMME

- 🌐 Communauté d'apprenants
- Gérer le droit des sols**
- Les réserves foncières
- La rétention foncière
- Utiliser les outils de maîtrise foncière**
- Exproprier**
- La phase administrative
- La phase judiciaire
- Les garanties profitant aux expropriés
- Instaurer un droit de préemption
- Les titulaires du droit de préemption
- La procédure à suivre
- Le droit de préemption commercial
- Les divisions foncières**
- Le permis valant division : la nature des projets concernés, le régime juridique, l'instruction et la délivrance de la demande, l'exécution du permis
- Le lotissement : les étapes clés du montage, le financement des équipements et la demande d'autorisation
- L'articulation entre maîtrise foncière et documents d'urbanisme**
- 🌐 Exercice d'intersession

CYCLE CERTIFIANT

15 jours **106** heures

Code 72284

Paris - Promotion 1

30-31 mars, 11-12 mai, 8-9 juin, 28 juin*, 7-8 juillet, 29-31 août, 27-28 septembre et 18-19 octobre 2016

Paris - Promotion 2

4-5 octobre, 8-9 novembre, 8-9 décembre 2016, 10-11 janvier, 24 janvier*, 1^{er}-3 février et 7-10 mars 2017

Tarif HT : 7 650 € - repas inclus

Tarif TTC particuliers : 6 120 € - repas inclus

*Classe virtuelle d'1 h de 14h30 à 15h30 (convocation à 14h)

OPTION CPFFP



RESPONSABLE URBANISME ET AMÉNAGEMENT

Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du cycle

Cycle validé par l'ISQ-OPQF (en savoir + p. 13)

Prix HT de l'option CPFFP : 900 €

OPTION

21 jours **150** heures

Contactez-nous au **01 44 09 25 08**

MODULE 4 - 2 jours

Gérer les contentieux liés au droit de l'urbanisme

OBJECTIFS

- Gérer les recours liés au droit de l'urbanisme.
- Maîtriser l'articulation entre les contentieux civil, pénal et administratif.

PROGRAMME

Communauté d'apprenants

Déterminer les risques contentieux liés au droit de l'urbanisme et identifier les règles en matière d'urbanisme

- Cerner les causes contentieuses
- Exercer un recours gracieux
- Gérer les recours abusifs

Déterminer les règles liées au contentieux administratif

Procéder à un recours en annulation

- Les conditions de recevabilité, les délais à respecter, leur prorogation
- L'intérêt à agir

La notification du recours

Mettre en œuvre un référé

- Les délais à respecter et la notion d'urgence

Délimiter les pouvoirs du juge

- L'annulation partielle des autorisations
- La modulation dans le temps des effets d'une annulation
- L'exception d'illégalité

Obtenir l'exécution des décisions

Engager un contentieux indemnitaire

- La demande indemnitaire préalable
- Cerner les conséquences des décisions de retrait des autorisations d'urbanisme
- Le retrait des décisions d'autorisation

Maîtriser les contentieux civil et pénal de l'urbanisme

- Les conditions de recevabilité de l'action des tiers
- Les délais à respecter
- Les catégories d'infractions
- Les personnes responsables et la mise en jeu de leur responsabilité
- Les sanctions

Exercice d'intersession

MODULE 5 - 2 jours

Manager son service

OBJECTIF

- Savoir manager son équipe.

PROGRAMME

Communauté d'apprenants

Gérer une équipe

- Animer et piloter une équipe
- Gérer les conflits
- Utiliser les leviers de communication adéquats en fonction de la situation
- Adopter les attitudes et comportements pour faciliter la communication
- Mobiliser les énergies et motiver les agents
- Susciter l'adhésion de chacun
- Organiser la cohésion d'équipe

La gestion de projets

- Piloter et coordonner les projets
- Impliquer et communiquer avec les différents acteurs : élus, services techniques, administrations et partenaires privés

La gestion administrative du projet

La gestion financière des moyens du service dans le cadre de la préparation et de la mise en œuvre du budget

Organiser et piloter l'activité de son service

Fixer les objectifs opérationnels de votre service et les décliner en plan d'action

- Définir les objectifs cohérents
- Décliner les objectifs en indicateurs, planifier les activités et structurer l'organisation humaine de votre service

Quiz aval

Maîtriser l'essentiel du droit de l'urbanisme

Cycle long



Le droit de l'urbanisme évolue régulièrement et fait l'objet de nombreuses réformes affectant substantiellement l'acte de construire et la mise en œuvre des opérations d'aménagement. Pour ses projets, il est important de maîtriser l'articulation des documents d'urbanisme, des outils opérationnels et de financement, afin d'utiliser les procédures d'aménagement adaptées.

OBJECTIFS

- Cerner, d'une manière cohérente et complète, toute la réglementation spécifique du droit de l'urbanisme.
- Définir l'articulation entre les différents documents d'urbanisme.
- Être opérationnel en intégrant rapidement les étapes des procédures utiles à la conception et à la réalisation de son projet urbain.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et chargés de mission récemment nommés au sein d'un service urbanisme et/ou aménagement
- Directeurs et responsables des services techniques
- Toute personne dont la fonction exige une bonne connaissance des fondamentaux du droit de l'urbanisme

ANIMATEURS

Karine DESTARAC
Avocat à la Cour
CABINET DESTARAC

Frédéric RENAUDIN
Avocat à la Cour
CLAIRANCE AVOCATS

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de concevoir et de réaliser un projet urbain.

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

MODULE 1 Identifier les conditions d'occupation du sol et de l'espace

Discerner la préservation des intérêts supracommunaux et des intérêts locaux

- La portée des principes généraux du droit, des dispositions particulières des lois Montagne et Littoral, des DTADD, des projets ou opérations d'intérêt général
- Les différentes normes et documents d'urbanisme
- Les enjeux environnementaux

Les documents locaux d'urbanisme : adopter la bonne stratégie

Le SCoT intégrateur : document de référence

- Le rapport de présentation, le PADD, le document d'orientations et d'objectifs
- L'évolution du SCoT

Le PLU et le PLUI : étapes de l'élaboration et contenu

- Le rapport de présentation, le PADD, le règlement, les annexes
- Le contenu des orientations d'aménagement et de programmation
- Intégrer la dimension environnementale

La carte communale, un véritable document d'urbanisme

Aire de mise en valeur de l'architecture et du patrimoine (AVAP) : principe et règlement

Étude de cas : qualification d'une servitude figurant dans un document d'urbanisme

Étude de cas : travail sur les normes d'urbanisme applicables à une commune

Exercice d'intersession

MODULE 2 Mesurer les enjeux de l'aménagement et connaître les différents modes de financement

Maîtriser les outils de l'urbanisme opérationnel

Mettre en œuvre une opération d'aménagement

Cerner le régime du lotissement et des divisions foncières

Créer et réaliser une ZAC

- La procédure et les modalités de réalisation de la ZAC : des mesures allégées

- La concession d'aménagement
- Intégrer les spécificités de la rénovation urbaine

Utiliser les outils de la maîtrise foncière Assurer la maîtrise foncière d'une opération grâce à l'expropriation

- Les exigences de la procédure de DUP
- Dissocier la phase administrative de la phase judiciaire

Utiliser le droit de préemption comme un véritable outil de maîtrise foncière

- Les garanties liées au droit de préemption et le rôle du juge
- Le contenu renforcé de la DIA
- Choisir la technique de préemption la plus adaptée : DPU, ZAD...

Étude de cas : examen de la légalité d'une décision de préemption

Choisir le financement pour les équipements publics

Le nouveau PUP

- Choisir la formule la plus adaptée à ses besoins

Les autres modes de financement

MODULE 3 Contrôle de l'utilisation du sol et ses contentieux

Utiliser au mieux les instruments de contrôle

Maîtriser le régime des autorisations d'urbanisme

- Champ d'application de la déclaration préalable du permis de construire, du permis d'aménager et du permis de démolir
- Les certificats d'urbanisme
- Les procédures de délivrance des autorisations
- Identifier les différents recours contentieux contre les autorisations d'urbanisme

Étude de cas : examen d'un refus de permis et analyse des possibilités de recours et de défense

Plan d'action personnel : formalisation des actions à mettre en œuvre pour réussir dans sa fonction

Quiz aval

Classe virtuelle d'1h30 de 11h à 12h30 (convocation à 10h30)

6 jours 42 heures

Code 72064

Paris

15-16 décembre 2015, 12-13 janvier, 2-3 février et 5 avril 2016*

7-8 mars, 5-6 avril, 10-11 mai et 7 juillet 2016*

20-21 septembre, 17-18 octobre, 15-16 novembre 2016 et 19 janvier 2017*

13-14 décembre 2016, 10-11 janvier, 1^{er}-2 février et 6 avril 2017*

Tarif HT : 3 150 € - repas inclus

* Classe virtuelle d'1h30 de 11h à 12h30 (convocation à 10h30)

Règlementation générale de l'urbanisme

Maîtriser les outils et les procédures d'aménagement



Le droit de l'urbanisme est en évolution constante obligeant les praticiens à une nécessaire adaptation : procédures d'évolution des documents d'urbanisme, contentieux, densification... en témoigne la loi ALUR et ses décrets qui révolutionnent l'urbanisme opérationnel et de planification. Il est nécessaire de saisir la traduction de ces évolutions dans les documents d'urbanisme.

OBJECTIFS

- Identifier le contenu et l'articulation des documents d'urbanisme
- Définir le montage opérationnel le plus adapté, en mesurer l'impact et évaluer le planning.
- Maîtriser le régime des autorisations d'urbanisme, leur instruction et leur suivi.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et chargés de mission des services urbanisme, aménagement et techniques
- Aménageurs publics et privés
- Toute personne impliquée dans la gestion de l'urbanisme local, soucieuse d'avoir une vision globale de la législation applicable

ANIMATEUR

Aline SIMARD
Avocat au Barreau de Paris

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de planifier, monter et mener à bien vos projets en choisissant les documents d'urbanisme et outils opérationnels les plus adaptés.

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Déterminer la valeur, la portée des documents d'urbanisme et saisir leur articulation

Appliquer le régime du SCoT : le régime de référence

- Du SDAU au SCoT, l'apport de la loi Grenelle II et de la loi ALUR
- L'intérêt d'élaborer un SCoT
- L'articulation du SCoT avec les autres documents
- Les modalités d'élaboration et de révision

Maîtriser le contenu et les procédures des PLU et du PLU intercommunal

- Le dossier de PLU : les documents constitutifs
- L'élaboration et l'évolution du PLU : le rôle de l'intercommunalité
- La place du PLU dans la hiérarchie des normes
- Le nouvelles modalités de révision et de modification des PLU

Étudier les effets de la carte communale : objet et contenu

- L'intérêt, le contenu et la procédure d'élaboration de la carte communale
- La place de la carte communale dans la hiérarchie des normes

Test de connaissances : contrôle des connaissances acquises sous forme de QCM

Identifier le régime des autorisations d'urbanisme et réagir en cas de contentieux

- Le certificat d'urbanisme
- Les différentes autorisations d'urbanisme : le permis de construire, la déclaration préalable, le permis de démolir, le permis d'aménager, le permis de construire valant division
- Les nouvelles notions de "surface plancher" et "d'emprise au sol"
- Les délais d'instruction
- Le contrôle de conformité
- Le cas des constructions irrégulières
- Le cas des recours abusifs

Exercice d'application : rédaction d'un courrier à la suite d'un recours gracieux et savoir motiver un refus de permis et un sursis à statuer

Identifier les opérations d'aménagement urbain et l'outil fiscal adapté

Identifier les montages pour une opération d'aménagement

- La détermination des enjeux fonciers, financiers, de concertation, d'équipements et d'aménagement

Maîtriser le régime de la ZAC, opération d'initiative publique

- Critères constitutifs, élaboration et délimitation du périmètre : un régime assoupli

Le lotissement, opération d'aménagement d'initiative privée

- Définir, élaborer et gérer une opération de lotissement

Décrypter les nouvelles règles en matière de fiscalité de l'urbanisme

- La taxe d'aménagement (TA) et le versement de sous densité (VSD)
- Les outils financiers : PUP, PVR, la redevance pour archéologie préventive et participation pour assainissement collectif

Test de connaissances : contrôle des connaissances acquises sous forme de QCM

Quiz aval



Code 72239

Paris

24-25 mai et 22-23 juin 2016
4 au 7 octobre 2016
6-7 déc. 2016 et 10-11 janv. 2017

Lyon

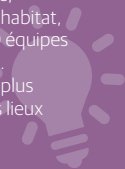
24-25 mai et 22-23 juin 2016
4 au 7 octobre 2016

Tarif HT : 2 080 € - Coll. terr. HT : 1 880 € - repas inclus

LE SAVIEZ-VOUS ?

Urbanisme : Paris se réinvente à tous les étages, Les Échos, 9 juillet 2015

Lancé l'automne dernier, le concours « Réinventer Paris » invite architectes, promoteurs, urbanistes et investisseurs à imaginer de nouvelles formes d'habitat, une nouvelle manière de se véhiculer ou de travailler dans la capitale. 650 équipes ont été retenues pour participer à la compétition ; 372 sont allées au bout. Deux tendances : la première, « solidaire », imagine des lieux destinés aux plus modestes. La seconde, plus « bobo », joue sur Paris-Ville Lumière avec des lieux festifs et attractifs.



Droit de l'urbanisme pour non-juristes

Cerner les règles, documents et procédures applicables



Le droit de l'urbanisme est une matière complexe et dense. Pour le pratiquer en toute confiance, les opérateurs de l'aménagement urbain doivent intégrer la réglementation, ses incidences sur les opérations et les outils qui en découlent.

OBJECTIFS

- Connaître les bases essentielles des règles d'urbanisme.
- Appréhender au mieux les instruments clés quotidiennement utilisés dans ses services : PLU, ZAC, expropriation, préemption et permis de construire.
- Maîtriser les enjeux de l'aménagement urbain.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Juristes ou techniciens récemment nommés au sein d'un service urbanisme et aménagement
- Toute personne impliquée dans un projet urbain désirant acquérir rapidement les bases juridiques des règles d'urbanisme

ANIMATEUR

Nicolas IACOBELLI
Responsable Urbanisme et aménagement
VILLE DE PARAY-VIELLE-POSTE

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de cerner les enjeux de l'aménagement, les règles applicables en urbanisme et les outils de la maîtrise foncière.

PROGRAMME

Initiation



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un technicien impliqué dans un projet urbain et je sécurise juridiquement sa mise en œuvre.
Concept à découvrir p. 8

Quiz amont

Appréhender le contexte de l'urbanisme

- Mesurer la portée des principes généraux du droit, des dispositions particulières des lois Montagne et Littoral, ainsi que des DTADD
- Faire le point sur les textes applicables en droit de l'urbanisme
- La loi ALUR et les dernières réformes de l'urbanisme

Définir et identifier les documents locaux d'urbanisme

- Maîtriser le SCoT : pièce maîtresse de la planification stratégique
- Le contenu du SCoT : les documents d'orientations et d'objectifs
- Les évolutions du SCoT

Cerner le PLU : clé de voûte des projets urbains durables

- Le contenu du PLU : rapport de présentation, évolution du PADD, orientation d'aménagement et de programmation, règlement et annexes
- Les procédures d'élaboration et de gestion
- La compatibilité entre le PLU et les autres documents de planification
- Le PLU intercommunal

Intégrer la carte communale

Exercice d'application : traduction d'un projet urbain en un règlement d'urbanisme

Les aires de mise en valeur de l'architecture et du patrimoine (AVAP)

Mesurer les enjeux de l'aménagement

Identifier les procédures d'aménagement et choisir la plus adaptée

- Le permis groupé, le permis valant division et la ZAC
- Le nouveau PUP
- Le régime du lotissement

Maîtriser la procédure et les modalités de réalisation de la ZAC

- Les phases de concertation préalable de création et de réalisation
- La modification et la clôture de la ZAC
- Définir les participations et taxes d'urbanisme applicables à l'opération
- TA, VSD, ZAC, PUP, PVR, redevance pour archéologie préventive, participation pour assainissement collectif

Assimiler les outils de la maîtrise foncière

Cerner la procédure d'expropriation

Utiliser le droit de préemption

- Maîtriser les motifs justifiant le droit de préemption
- Le renforcement du contenu de la DIA
- Instituer le DPU et maîtriser son champ d'application
- Gérer le déroulement de la procédure

Exercice d'application : mise en œuvre du droit de préemption étape par étape

Appréhender le régime du permis de construire et des autorisations d'urbanisme

Identifier le nouveau champ d'application des différentes autorisations de construire

Intégrer les délais, procédures et instructions applicables

Étude de cas : le champ d'application des autorisations de construire

Quiz aval



Code 72176

	Paris			
27-28	janvier	2016	7-8	décembre 2016
11-12	mai	2016	25-26	janvier 2017
5-6	juillet	2016	Lyon	
10-11	octobre	2016	11-12	mai 2016
			10-11	octobre 2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Réglementation et pratique du droit de l'urbanisme

Mettre en œuvre efficacement son projet urbain dans le respect du Code de l'urbanisme



Le droit de l'urbanisme est une matière complexe et dense qui évolue constamment. La connaissance des notions et instruments clés (SCoT, PLU, ZAC, concession d'aménagement, permis de construire et autorisations d'urbanisme) s'avère indispensable pour concevoir et réaliser un projet urbain. La loi ALUR et ses décrets ont profondément modifié la pratique de l'urbanisme.

● OBJECTIFS

- Traduire son projet urbain dans les documents d'urbanisme.
- Choisir l'outil d'aménagement approprié pour la réalisation de l'opération.
- Intégrer les changements issus des derniers textes.

● PRÉREQUIS

Avoir un minimum de connaissances en droit de l'urbanisme ou de l'aménagement ou avoir suivi " Réglementation générale de l'urbanisme " (code 72239 p. 65) ou " Droit de l'urbanisme pour non-juristes " (code 72176 p. 66)

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et chargés de mission des services urbanisme, aménagement et techniques
- Aménageurs publics et privés
- Toute personne impliquée dans la gestion de l'urbanisme local et la mise en œuvre pratique des projets d'aménagement

● ANIMATEUR

Hugues VAN DOOREN
Consultant
SCP AVOCATS RICARD DEMEURE ET ASSOCIÉS

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de traduire votre projet urbain dans vos documents d'urbanisme et de choisir la procédure d'aménagement la plus adaptée à votre projet.

PROGRAMME

Perfectionnement

✔ Quiz amont

Définir une stratégie de planification urbaine

Identifier le rôle intégrateur du SCoT

- L'élargissement de son champ d'application et ses procédures d'évolution
- Le document intégrateur de la planification urbaine
- Le volet commercial du SCoT

Traduire son projet urbain dans le PLU suite au Grenelle

- Le contenu des dossiers de PLU : les orientations d'aménagement et de programmation
- Les procédures d'élaboration et de gestion
- L'obligation du PLU intercommunal
- Les enjeux liés à la disparition des POS
- La compatibilité entre le PLU et les autres documents de planification

Mesurer la portée de la carte communale

Instaurer une aire de mise en valeur de l'architecture et du patrimoine (AVAP)

- Le principe et le règlement
- Le régime transitoire des ZPPAUP

Obtenir les autorisations d'urbanisme requises

Le champ d'application des autorisations d'urbanisme

- La déclaration préalable
- Le permis de construire
- Le permis d'aménager : mesurer les avantages pour les communes
- Le dépôt d'un permis de démolir

L'achèvement des procédures

- Le contrôle de la conformité des travaux

Monter une opération d'aménagement en choisissant l'outil adapté

Déterminer une stratégie opérationnelle

- Les critères de choix de la ZAC et des autres procédures de division et d'aménagement (permis valant division, lotissement, R. 315-2...)

Cerner le régime des ZAC

- Le sort des ZAC existantes en l'absence de PLU
- Opérations réalisées en ZAC et hors ZAC : des règles communes
- La concertation
- Le contenu du dossier de ZAC

Maîtriser la concession d'aménagement

- Les modalités de publicité et de mise en concurrence
- Les conséquences pour les conventions futures, passées ou en cours
- La modification de la concession et la gestion des avenants

Identifier les participations et taxes d'urbanisme applicables à l'opération

- TA, VSD, ZAC, redevance pour archéologie préventive, participation pour assainissement collectif, PVR : faire le bon choix
- Un outil de financement conventionnel : le nouveau PUP

✔ Quiz aval



Code 72028

Paris			Lyon		
15-16	mars	2016	14-15	juin	2016
14-15	juin	2016	23-24	novembre	2016
23-24	novembre	2016			

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Contentieux de l'urbanisme

Anticiper, maîtriser et gérer les litiges liés à ses projets



La réglementation n'a cessé d'évoluer en matière d'urbanisme, bouleversant les pratiques et obligeant les différents acteurs à s'adapter aux changements. Les services juridiques, en lien avec les services instructeurs, sont chargés de sécuriser les projets et les opérations d'aménagement afin d'éviter tout risque contentieux.

● OBJECTIFS

- Maîtriser l'articulation du contentieux de l'urbanisme avec le contentieux civil et pénal.
- Déterminer une stratégie contentieuse en fonction des moyens de forme et de fonds invoqués.
- Connaître les avantages et les inconvénients de chaque option procédurale.

● PRÉREQUIS

Avoir une connaissance générale du droit de l'urbanisme et des règles contentieuses en droit public ou avoir suivi "Réglementation et pratique du droit de l'urbanisme" (code 72028 p. 67).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et agents des services urbanisme, aménagement et juridique
- Avocats spécialisés en droit de l'urbanisme ou en droit public
- Toute personne participant aux contentieux de l'urbanisme

● ANIMATEUR

Valérie GUEGUEN
Avocat Associé
FIDAL

⊕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de la formation, vous disposerez de toutes les clés pour faire face aux risques contentieux en matière d'urbanisme.

PROGRAMME

Perfectionnement

Déterminer les règles liées au contentieux des documents d'urbanisme

- Les actes susceptibles de recours
- La nature des différents recours
- Les règles relatives au recours
- Les moyens d'annulation
- Les voies de recours contre le jugement

Exercices d'application : détermination d'une stratégie face à un recours gracieux contre une délibération approuvant la révision d'un PLU ou face à un recours gracieux contre une décision de permis de construire

Déterminer les règles liées au contentieux des autorisations d'urbanisme Procéder à un recours en annulation

- Les conditions de recevabilité, les délais à respecter et leur prorogation
- L'affichage du permis de construire
- Les conditions d'affichage d'un permis de construire
- La connaissance acquise de la délivrance du permis de construire
- L'intérêt à agir
- La notification du recours
- Les moyens d'annulation

Étude de cas : analyse commentée de plusieurs recours contentieux

Mettre en œuvre un référé

- La combinaison des différentes procédures de référé
- La saisine du juge des référés et le respect du contradictoire
- Les délais à respecter et la notion d'urgence
- L'interprétation du doute sérieux par le juge des référés

Délimiter les pouvoirs du juge

- L'annulation partielle des autorisations
- La modulation dans le temps des effets d'une annulation
- L'exception d'illégalité

Obtenir l'exécution des décisions

- Les conséquences de l'annulation d'un PLU ou d'un permis de construire
- Cas pratique** : annulation d'un permis de construire alors que la construction est achevée

Engager un contentieux indemnitaire

- La demande indemnitaire préalable
- Les conséquences des décisions de retrait des autorisations d'urbanisme
- Le retrait des décisions d'autorisation en cas de fraude

Mesurer les conséquences d'un recours abusif

Maîtriser les contentieux civil et pénal de l'urbanisme

- Les conditions de recevabilité de l'action des tiers
- La violation des règles d'urbanisme
- La demande en réparation au civil et devant le juge administratif
- Les délais à respecter

Mettre en œuvre le contentieux pénal de l'urbanisme

- Les catégories d'infractions
- Les personnes responsables et la mise en jeu de leur responsabilité
- Les sanctions



Code 72285

Paris

23-24	mai	2016
15-16	septembre	2016
12-13	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Évaluation environnementale et étude d'impact

Maîtriser les enjeux et analyser les procédures étape par étape

Pour un aménageur ou un concepteur de projets urbains, intégrer les enjeux environnementaux est fondamental. L'élaboration de l'évaluation environnementale constitue une étape clé de la conception de tous les projets, aussi bien au stade de leur planification, que de leur réalisation.

OBJECTIFS

- Mesurer les enjeux de l'intégration des préoccupations environnementales dans le droit de l'urbanisme.
- Intégrer les enjeux de l'évaluation environnementale et de l'étude d'impact.
- Identifier la méthodologie de l'évaluation environnementale des documents d'urbanisme.

PRÉREQUIS

Maîtriser l'essentiel du régime des documents d'urbanisme ou avoir suivi " Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT) " (code 72067 p. 70) ou " Le Plan Local d'Urbanisme " (code 72068 p. 70).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme et de l'aménagement
- Ingénieurs et chargés d'opérations
- Toute personne susceptible de travailler sur un projet urbain

ANIMATEUR

Frédérique FERRAND
Avocat Associé
SELARL HORUS AVOCATS

PROGRAMME

Expertise

Mesurer les enjeux de l'étude d'impact et cerner son champ d'application

- La concertation avant le dépôt de l'étude d'impact
- Les travaux obligatoirement soumis à étude d'impact
- Les travaux dispensés d'étude d'impact
- **Maîtriser le contenu**
- Déterminer les précautions particulières à prendre
- Le régime de l'évaluation des incidences Natura 2000
- **Analyser la procédure**
- La soumission pour avis à l'autorité de l'État compétente en matière d'environnement
- Les formalités de publicité de l'étude d'impact

Identifier l'évaluation environnementale des plans et des programmes

- **Appréhender le champ d'application de l'évaluation environnementale**
- La liste limitative des plans et programmes soumis à évaluation environnementale
- La spécificité des programmes inscrits dans les sites Natura 2000
- **Définir la forme et le contenu**
- Analyser le contenu du rapport environnemental
- Mesurer les spécificités du dossier d'évaluation pour les programmes inscrits dans les sites Natura 2000

Maîtriser la procédure

- Les consultations requises
- La participation et l'information du public

Maîtriser l'évaluation environnementale des documents d'urbanisme

- **Mesurer les enjeux de la démarche**
- La soumission systématique des documents d'urbanisme supra-communaux (SCoT)
- La soumission sous condition des PLU
- La dispense de certaines procédures

Méthodologie de l'évaluation environnementale

- La forme et le contenu de l'évaluation
- Les rubriques communes aux rapports de présentation
- Les éléments spécifiques à certains documents d'urbanisme

Connaître la procédure

- Les consultations requises
- Le suivi des documents d'urbanisme
- **Étude de cas** : rédaction d'une évaluation environnementale

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de définir les différentes étapes de l'évaluation environnementale et de l'étude d'impact.

1 jour
7 heures

Code 72197

Paris		
7	avril	2016
21	juin	2016
13	octobre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Concertation et enquêtes publiques

Conduire et organiser ses procédures

La plupart des projets ou décisions administratives doivent aujourd'hui être précédés d'une concertation et/ou d'une enquête publique. Ces procédures, devenues obligatoires dans les documents d'urbanisme et les projets d'aménagement et d'équipement ont connu des évolutions auxquelles il faut s'adapter.

OBJECTIFS

- Cerner le champ d'application des enquêtes publiques.
- Maîtriser les procédures applicables.
- Identifier les différents interlocuteurs et leur rôle respectif.

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance de la réglementation générale de l'urbanisme opérationnel et réglementaire ou avoir suivi " Réglementation générale de l'urbanisme " (code 72239 p. 65).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme, de l'aménagement et des opérations foncières
- Ingénieurs et chargés de projets urbains
- Toute personne impliquée dans la mise en œuvre d'une procédure de concertation et/ou d'enquête publique

ANIMATEURS

Lorea LASALDE, Directrice d'études, AIRE PUBLIQUE
Frédérique FERRAND, Avocat Associé
SELARL HORUS AVOCATS

PROGRAMME

Perfectionnement

Réaliser la concertation en amont du projet

- **Définir le champ d'application de la concertation étendu aux procédures d'élaboration et de révision des SCoT et PLU**
- Le calendrier de la concertation et les personnes associées
- Le bilan de la concertation
- **Mettre en œuvre la concertation**
- L'organisation de la procédure et les outils

- **Exercice d'application** : élaboration d'une stratégie de concertation et rédaction d'une délibération en fixant les modalités
- **Conduire la concertation**
- Les informations à communiquer sur le projet
- L'animation des réunions publiques
- La consultation de la population

- **Exercice d'application** : préparation d'une réunion de concertation
- **Définir quand et comment recourir aux différentes catégories d'enquêtes publiques**

- **Programmer la concertation avant l'enquête publique**
- **Déterminer le cadre juridique et le champ d'application des enquêtes publiques**
- **Maîtriser le déroulement de la procédure**

Déterminer le cadre juridique et le champ d'application des enquêtes publiques

- La constitution du dossier : les règles à respecter et les pièges à éviter
- Le renforcement du rôle du commissaire enquêteur
- L'ouverture et le déroulement de l'enquête : les garanties relatives à l'information, à la participation du public et à la modification du projet au cours de l'enquête

Gérer les suites de l'enquête

- **Analyser le rapport et les conclusions du commissaire enquêteur**
- **Mesurer les conséquences d'un avis défavorable du commissaire enquêteur**
- **Étude de cas** : examen de rapport de commissaire enquêteur

- **Identifier les marges de manœuvre du maître de l'ouvrage à l'issue de l'enquête**

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mener à bien vos concertations et enquêtes publiques en amont de votre projet.

2 jours
14 heures

Code 72031

Paris		
22-23	mars	2016
27-28	juin	2016
16-17	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT)

Élaborer et mettre en œuvre son document



L'élaboration d'un Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT) nécessite parfois des adaptations aux évolutions législatives et réglementaires en cours de procédure. La loi ALUR a sensiblement modifié le contenu et les procédures d'évolution des SCoT. Maîtriser les étapes clés qui en ponctuent le parcours est indispensable pour sécuriser l'élaboration, l'application et l'évolution des SCoT mais aussi pour pouvoir intervenir efficacement.

● OBJECTIFS

- Intégrer les évolutions et les nouveautés issues des lois Grenelle II, ALUR...
- Définir un projet d'aménagement et de développement durable (PADD), un document d'orientation et d'objectifs (DOO) et mettre en place l'évaluation environnementale du SCoT.
- Identifier les bonnes pratiques de mise en œuvre du SCoT.

● PRÉREQUIS

Maîtriser l'essentiel du droit de l'urbanisme ou avoir suivi " Réglementation générale de l'urbanisme " (code 72239 p. 65).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme, de l'aménagement et/ou de la planification
- Ingénieurs et chargés de mission SCoT
- Toute personne susceptible de travailler sur un projet d'aménagement du territoire

★ ANIMATEUR

Jean-Philippe STREBLER
SYNDICAT MIXTE DU SCoT DE SELESTAT ET SA RÉGION
Maître de conférences Associé Université de Strasbourg
Directeur

PROGRAMME

Perfectionnement

📌 Quiz amont

Initier l'élaboration ou la révision d'un SCoT

Déterminer le périmètre et la maîtrise d'ouvrage adaptés
Définir les modalités de concertation publique efficaces
Rédiger la délibération de prescription
Définir les instances de coordination et de suivi

- Les comités de pilotage et les groupes de travail
- La coordination partenariale et institutionnelle
- Exercice d'application** : créer le " fil rouge " de la procédure

Cerner cadre réglementaire du SCoT

- Le SCoT comme unique document de référence
- SCoT " intégrateur " : l'articulation du SCoT avec les documents de planification et de programmation
- La prise en compte de l'énergie, du climat et de la biodiversité

Traduire les enjeux territoriaux dans le SCoT : le PADD et le DOO

Rédiger et illustrer le PADD

Intégrer le DOO et les nouveaux champs d'action du SCoT

- Les mesures adaptées pour orienter les politiques d'urbanisme et d'aménagement, d'habitat, de transports et déplacements, du commerce...
- La traduction des prescriptions de densité, de performance énergétique et du document d'aménagement commercial dans le DOO
- Les règles s'appliquant au PLU
- Le principe d'urbanisation limitée
- La lutte contre les friches commerciales

Choisir parmi les outils de mesure de la consommation d'espace

Identifier les critères d'évaluation pour le suivi du SCoT

Mettre en place les indicateurs environnementaux mobilisables et les indicateurs économiques et sociaux pertinents

Étude de cas : mise en place des outils réglementaires adaptés

Assurer un suivi performant du SCoT

📌 Quiz aval

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de conduire une procédure d'élaboration et/ou de modification de votre SCoT.

1 jour
7 heures

Code 72067

Paris

13	juin	2016
12	décembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Le Plan Local d'Urbanisme (PLU)

Élaborer son document dans une démarche globale d'aménagement local et intercommunal



Le Plan Local d'Urbanisme (PLU) est appelé à répondre à de plus en plus d'enjeux sociaux et environnementaux. La loi ALUR et ses décrets ont profondément modifié son contenu, ses procédures d'élaboration et d'adaptation pour lui permettre d'évoluer plus aisément avec le projet de l'intercommunalité. La maîtrise de ce cadre juridique est essentielle pour la mise en place d'un projet au service de son territoire.

● OBJECTIFS

- Maîtriser les outils d'analyse, de définition de projet et d'écriture réglementaire du PLU.
- Intégrer les procédures d'élaboration et de révision.
- Identifier les bonnes pratiques de mise en œuvre des procédures de PLU.

● PRÉREQUIS

Maîtriser l'essentiel du droit de l'urbanisme ou avoir suivi la formation " Réglementation générale de l'urbanisme " (code 72239 p. 65).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme, de l'aménagement et/ou de la planification
- Ingénieurs et chargés de mission PLU
- Toute personne susceptible de travailler sur un projet urbain et d'appliquer le droit des sols

★ ANIMATEUR

Yann LE CORFEC
Responsable du service juridique
SNAL

PROGRAMME

Perfectionnement

📌 Quiz amont

Maîtriser les objectifs et enjeux assignés aux PLU

Faire évoluer son contenu
Adopter une démarche intercommunale

- La caducité des POS et le transfert de compétence aux EPCI
- Les contraintes spécifiques à l'élaboration d'un PLU Intercommunal (PLUI)
- Le rôle et les compétences respectives de l'EPCI et des communes membres
- L'articulation entre SCoT, PLUI et PLU

Intégrer l'urbanisme de projet

Élaborer et gérer son PLU

Initier l'élaboration ou la révision de son document

- Les procédures d'élaboration et d'adaptation
- La délibération de prescription
- Les outils de la concertation publique
- Les instances de coordination et de suivi
- Exercice d'application** : créer " le fil rouge " de la procédure

Rédiger son rapport de présentation

- L'état initial de l'environnement et les incidences du PLU sur l'environnement
- Les outils de mesure de la consommation de l'espace

Construire le PADD

- La description et la traduction du projet urbain intercommunal ou communal
- La présentation des enjeux
- Étude de cas** : analyse de documents graphiques

Intégrer les OAP

Élaborer le règlement et le contenu pré-opérationnel du PLU

- Le zonage et les secteurs
- La prise en compte du projet urbain préalablement défini lors de la rédaction du règlement

La nouvelle architecture du règlement

La problématique de la définition des droits à construire

- Schémas et annexes
- Connaître les évolutions apportées au contentieux des PLU par la loi ALUR
- La consécration du sursis à juger

📌 Quiz aval

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mener à bien l'élaboration, la mise en application et la révision des PLU communaux et intercommunaux.

2 jours
14 heures

Code 72068

Paris

4-5	avril	2016
8-9	juin	2016
22-23	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Lyon

8-9	juin	2016
22-23	novembre	2016

L'urbanisme commercial

Intégrer sa stratégie de développement commercial dans ses documents d'urbanisme



La législation en matière d'implantation commerciale, a encore été récemment modifiée par le décret du 12/02/2015. L'intégration du commerce dans les documents d'urbanisme se renforce. Il est ainsi important de maîtriser les diverses réglementations en vigueur pour intégrer au mieux l'urbanisme commercial dans ses documents.

OBJECTIFS

- Intégrer tous les enjeux de l'urbanisme commercial.
- Identifier les règles de fond et la procédure applicable.
- Anticiper et prévenir l'ensemble des risques administratifs et contentieux.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances des règles d'urbanisme ou avoir suivi " Réglementation et pratique du droit de l'urbanisme " (code 72028 p. 67).

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables juridiques, immobiliers et développement de la grande distribution
- Responsables et chargés d'études urbanisme, aménagement et/ou urbanisme commercial au sein des collectivités territoriales, des EPCI, des CCI...
- Avocats, juristes et responsables contentieux

ANIMATEUR

Jean-André FRESNEAU
Avocat
QUADRIGE SOCIÉTÉ D'AVOCATS

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Décrypter la réglementation

- Cerner les modalités de la réforme opérée par les lois ALUR, ACTPE et la " Loi Macron "
- Mesurer les différences avec le régime de la LME

Maîtriser les points clés du régime en vigueur aujourd'hui

Identifier le champ de l'autorisation d'exploitation commerciale

- Les projets soumis à autorisation de ceux qui en sont dispensés
- Identifier la problématique du " drive "
- Les projets soumis à autorisation unique et autorisation spéciale d'exploitation commerciale

Définir la procédure et les délais du permis de construire tenant lieu d'autorisation d'exploitation commerciale

- Constituer la demande d'autorisation d'exploitation commerciale
- Découvrir la nouvelle pratique des commissions départementales et nationale

Identifier les acteurs décisionnels Cerner les nouvelles conditions d'autorisation des projets

- Déterminer les nouveaux critères d'appréciation
- Rédiger et présenter le dossier de demande

- Préparer la défense du projet et l'audition
- Dresser le bilan des premiers avis et décisions des CDAC et de la CNAC
- **Étude de cas** : analyse d'un projet examiné par la CDAC et la CNAC, détermination du sens de l'avis, rédaction des motifs et confrontation des différentes appréciations

Appréhender les conditions de réalisation des projets

- Identifier les délais et définir le calendrier
- Mettre en œuvre le permis de construire
- Mesurer les conséquences d'une modification substantielle du projet

Gérer les risques contentieux

- Anticiper la portée du recours préalable obligatoire devant la CNAC
- Contester les dispositions d'un document d'aménagement artisanal et commercial
- Anticiper le risque d'annulation par le juge

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de comprendre les tenants et les aboutissants de la réglementation en matière d'urbanisme commercial et sa traduction dans la pratique.

2 jours
14 heures

Code 72178

Paris

21-22	mars	2016
20-21	juin	2016
29-30	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Servitudes, mitoyenneté et bornage

Maîtriser le cadre juridique et anticiper les risques contentieux

Mener à bien un projet de construction, instruire une demande d'autorisation d'urbanisme ou gérer un bien immobilier à proximité d'autres constructions ou enclavé pose inévitablement la question des servitudes civiles et d'utilité publique, de la mitoyenneté et du bornage des propriétés. Distance à respecter, travaux sur un mur, désenclavement d'un terrain... sont autant de situations sources de contentieux.

OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre juridique des servitudes, de la mitoyenneté et du bornage.
- Anticiper, prévenir et gérer les risques de contentieux.
- Identifier les modalités de création et d'extinction des servitudes et de la mitoyenneté.

PRÉREQUIS

Connaître le droit de la construction.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs, responsables et chargés d'opérations des services techniques, aménagement, urbanisme, immobilier et foncier
- Aménageurs, architectes et géomètres-experts
- Juristes

ANIMATEUR

Frédéric RENAUDIN
Avocat à la Cour
CLAIRANCE AVOCATS

PROGRAMME

Initiation

Identifier les caractéristiques du droit de propriété

- Déterminer les composantes de ce droit : droit d'usage, droit de jouissance...
- Analyser les différents modes d'acquisitions de la propriété

Maîtriser le contenu et les caractéristiques des servitudes

- Distinguer les grandes catégories de servitudes : naturelles, légales, conventionnelles
- Déterminer les caractères de chaque type de servitude et les combiner entre elles
- Appréhender la notion spécifique de servitude " par destination du père de famille "
- Identifier le régime juridique des servitudes
- Décrypter le caractère fixe d'une servitude
- Acquérir une servitude, prouver son existence et la revendiquer
- Différencier les cas de prescription acquisitive et extinctive
- Déterminer les cas d'extinction, de disparition ou de suppression de la servitude
- **Étude de cas** : analyse commentée d'un droit de passage, d'une cour commune, d'une servitude de passage

Analyser et repérer une mitoyenneté

- Différencier la servitude de la mitoyenneté
- Acquérir la mitoyenneté : construction, cession, prescription...
- Prouver la mitoyenneté : présomptions, témoins, titres, marques matérielles...
- Décrypter les régimes spécifiques aux murs et aux clôtures
- Mettre en œuvre de manière pratique la mitoyenneté
- Mesurer les conséquences d'un abandon de la mitoyenneté
- **Étude de cas** : analyse commentée de différents cas de contentieux de mitoyenneté

Cerner les enjeux du bornage

- Définir le bornage et son utilité
- Identifier une borne
- Gérer un bornage amiable et un bornage contradictoire
- Mener une action en bornage judiciaire
- **Étude de cas** : à partir d'un exemple concret, gestion d'un bornage amiable et judiciaire

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de maîtriser le régime juridique des servitudes, de la mitoyenneté et du bornage.

2 jours
14 heures

Code 72182

Paris

21-22	mars	2016
22-23	juin	2016
7-8	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus
Tarif TTC particuliers : 1 145 € - repas inclus



OPTION CPFFP



BLENDED LEARNING

AMÉNAGEUR

Les procédures d'aménagement sont nombreuses et particulièrement complexes. Le choix pour réussir son projet est parfois cornélien. Pour cela, il est indispensable de connaître les différents outils existants, leurs impacts financiers et fiscaux afin de faire le meilleur choix et de réussir chaque étape de son projet.

● OBJECTIFS

- Identifier le champ d'application des différentes procédures d'aménagement
- Déterminer leur financement
- Mettre en place la meilleure stratégie pour réussir le montage, la réalisation et le financement de ses projets d'aménagement

● PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des règles applicables à l'urbanisme et à l'aménagement.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'aménagement
- Lotisseurs et aménageurs
- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre d'une procédure d'aménagement

● ANIMATEURS

Nicolas GATEAU-LEBLANC
Directeur
TERRIDEV
Claire BERTHET
Consultante
CITADIA CONSEIL

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de ce cycle, vous serez en mesure d'exercer le métier d'aménageur dans une structure publique ou privée et de maîtriser les outils et les procédures disponibles pour mener à bien des opérations d'aménagement.

MODULE 1 - 2 jours

Déterminer le montage d'opération d'aménagement public et privé

● OBJECTIFS

- Cerner les spécificités des opérations d'aménagement
- Maîtriser les différentes étapes d'une opération d'aménagement.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

🎯 Quiz amont

Définir les opérations d'aménagement public et privé

- La définition de la notion d'opération d'aménagement
- Le rôle intégrateur du SCoT
- L'organisation de l'aménagement dans le PLU et le PLU intercommunal
- Les rapports entre les documents d'urbanisme et l'opération d'aménagement

Préparer son opération

- Le rôle et les missions de chaque acteur
- Les opérations d'aménagement avec ou sans procédure d'urbanisme
- La compatibilité de l'opération avec les documents et l'adaptation des documents
- Les réserves foncières

Mener à bien son opération

- La faisabilité de l'opération
- La concertation préalable et le débat public
- Les études préalables, pré opérationnelles et opérationnelles
- Le choix du mode de réalisation : la régie, le mandat ou la concession d'aménagement

Cerner les différentes phases d'une opération d'aménagement

- Les montages spécifiques aux opérations d'aménagement public
- Les montages pour les opérations publiques et privées mobilisant les outils

Exercice d'application : validation de la bonne réalisation des étapes essentielles d'une opération

🌐 Exercice d'intersession

MODULE 2 - 3 jours

Identifier les modalités de mise en œuvre des procédures d'aménagement

● OBJECTIFS

- Identifier les différentes procédures d'aménagement
- Faire le choix adapté à son projet

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Recourir à la ZAC

- La ZAC, procédure d'initiative publique
- Les modalités de création et de réalisation de la ZAC : la définition du programme, les participations à la charge de l'aménageur, le bilan prévisionnel et le phasage des opérations
- La concertation et le bilan de concertation
- Les modalités de désignation de l'aménageur et les risques contentieux liés
- La ZAC et les autorisations d'urbanisme
- L'évolution de la ZAC en cours d'opération : la modification du dossier de création et de réalisation

La fin de la ZAC

- Le lotissement, procédure d'initiative publique ou privée
- Les projets soumis à lotissement et sa distinction avec les autres procédures
- Les étapes clés du montage : la délimitation du terrain, la division du terrain, le dossier de demande d'autorisation,
- Les équipements communs
- Les documents du lotissement
- Les contributions d'urbanisme à la charge du lotisseur

Procéder au permis valant division

- Le régime : la délivrance de l'autorisation
 - Les projets concernés : les opérations de construction et d'aménagement
 - L'exécution du permis valant division
- Exercice d'application** : choix de la bonne procédure en fonction du porteur de projet et de la nature de l'opération

🌐 Exercice d'intersession

MODULE 3 - 2 jours

Passer par un mode contractuel

● OBJECTIFS

- Maîtriser la procédure de passation d'une concession d'aménagement.
- Intégrer les spécificités et les bonnes pratiques de recours au PUP.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Assurer la passation d'une concession d'aménagement

- La passation : les modalités de publicité et de mise en concurrence
- L'objet du contrat et les missions du concessionnaire
- L'exécution et les modifications de la concession
- Le traité de concession
- Les règles financières entre la personne publique et le concessionnaire
- La question des subventions

Étude de cas : analyse commentée d'un traité de concession

Recourir au PUP

- Le nouveau PUP depuis la loi ALUR du 24/03/2014
- Les partenaires à la convention et le respect des engagements contractuels
- Le contenu de la convention et sa durée
- Le partage des financements
- La gestion de la convention

Étude de cas : analyse commentée d'un modèle de convention de PUP

🌐 Exercice d'intersession

🌐 Classe virtuelle d'1h de 14h30 à 15h30 (convocation à 14h)

CYCLE CERTIFIANT

12 jours **85** heures

Code 72250

Paris - Promotion 1

30-31 mars, 11-13 mai, 8-9 juin, 29 juin*,
7-8 juillet et 21-23 septembre 2016

Paris - Promotion 2

4-5 octobre, 8-10 novembre,
8-9 décembre 2016, 10 janvier*,
17-18 janvier et 7-9 mars 2017

Tarif HT : 6 120 € - repas inclus

Tarif particuliers TTC : 4 895 € - repas inclus

*Classe virtuelle d'1 h de 14h30 à 15h30
(convocation à 14h)

OPTION CPFFP



AMÉNAGEUR

Soutenance devant un jury
professionnel d'un mémoire
à l'issue du cycle

Cycle validé par l'ISQ-OPQF
(en savoir + p. 13)

Prix HT de l'option CP FFP : 900 €

OPTION

21 jours **150** heures

Contactez-nous au **01 44 09 25 08**

MODULE 4 - 2 jours

Cerner les modalités de mise en œuvre
de l'opération d'aménagement

● OBJECTIFS

- Déterminer les modalités d'acquisition et de gestion foncière
- Assurer la commercialisation de son opération

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Assurer la maîtrise foncière du terrain

- L'acquisition amiable
- Le recours à la préemption ou à l'expropriation
- La valeur vénale du terrain
- Les risques contentieux
- 📄 **Exercice d'application** : établissement du schéma des procédures d'expropriation et de préemption

Maîtriser la qualité du projet et coordonner les chantiers

- Les cahiers des charges de cession de terrain
- Les cahiers de limite de prestations techniques
- Les cahiers des charges de chantier de bâtiments
- Commercialiser son opération
- Les différents modes possibles et leur encadrement juridique en fonction du montage choisi
- Les contrats
- Les consultations promoteurs
- Les outils de maîtrise du projet

📄 **Exercice d'application** : organisation une consultation de promoteurs

🗣️ Exercice d'intersession

MODULE 5 - 3 jours

Utiliser les outils de pilotage de l'opération
d'aménagement

● OBJECTIFS

- Déterminer les financements adaptés à son opération.
- Élaborer le bilan financier de son opération.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Définir les régimes des contributions exigibles pour le financement des équipements publics

- Les personnes concernées
- Les cas particuliers selon la procédure d'aménagement choisie
- Le champ d'application des taxes et participations
- Identifier les taxes imposables aux constructeurs et aux aménageurs
- La taxe d'aménagement et son évolution
- Les autres taxes d'urbanisme : le versement pour sous-densité, la redevance pour l'archéologie préventive...
- La TVA immobilière

Élaborer le bilan financier de son opération

- La programmation des recettes
- La définition des dépenses
- La faisabilité du programme
- Le plan de trésorerie
- La place et l'investissement de la collectivité publique
- La répartition des risques entre les secteurs public et privé
- 📄 **Exercice d'application** : élaboration d'un bilan de faisabilité d'une opération

🗣️ Quiz aval

Les fondamentaux de l'aménagement urbain

Identifier les outils de l'aménagement et optimiser le montage de son opération



Le bon fonctionnement des villes et la réussite d'un projet d'aménagement reposent sur la capacité de la collectivité à planifier son développement et à mobiliser les acteurs locaux. Il est important de mettre en œuvre les procédures les plus adaptées, afin de créer des espaces de vie harmonieux qui, dans une perspective de développement durable, répondent aux besoins de la population.

● OBJECTIFS

- Maîtriser la terminologie relative aux opérations d'aménagement.
- Définir le rôle des différents acteurs et leurs missions.
- Identifier les difficultés qui peuvent survenir dans le montage d'une opération d'aménagement.

● PRÉREQUIS

Avoir un minimum de connaissances en droit de l'urbanisme ou avoir suivi " Droit de l'urbanisme pour non-juristes " (code 72176 p.66)

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et chargés d'opérations récemment nommés au sein d'un service urbanisme et/ou aménagement
- Secrétaires, assistant(e)s des responsables d'opérations et aménageurs publics ou privés
- Toute personne impliquée dans la mise en place et la réalisation d'une opération d'aménagement

● ANIMATEUR

Sandrine MASQUELET
Directrice de l'urbanisme, de l'habitat et du développement durable
COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DE MOULINS

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de participer au montage d'une opération d'aménagement.

PROGRAMME

Initiation

✔ Quiz amont

Cerner les évolutions urbaines et les besoins d'aménagement

Définir les grandes étapes de l'histoire urbaine
Identifier les conséquences sur les besoins actuels d'intervention

- Les différents types d'opérations
- Les acteurs
- Le rôle de l'économie mixte dans l'aménagement
- Différencier l'urbanisation et le renouvellement urbain
- La diversité des besoins
- La maîtrise du foncier

Étude de cas : analyse d'un PLU

Cerner le cadre juridique de l'opération d'aménagement

Définir les opérations concernées

- La définition du Code de l'urbanisme
- L'influence de la jurisprudence administrative
- Choisir l'opération d'aménagement avec ou sans procédure d'urbanisme
- Définir les rôles et les missions des aménageurs

Analyser les principales démarches et les procédures d'aménagement

Identifier le champ d'application du lotissement

- La définition et les caractéristiques
- Le cadre juridique actuel
- La valeur des documents
- Recourir aux permis de construire et permis valant division

Promouvoir la restauration immobilière

- La définition et les caractéristiques

Résorber l'habitat insalubre

- Les enjeux de la procédure et sa mise en œuvre

Monter une Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat de Renouvellement Urbain (OPAH-RU)

Zoom sur la ZAC : identifier les étapes clés

Définir les objectifs

- Les avantages et les inconvénients de la procédure : les assouplissements des règles
- Les différentes phases
- Le rôle et les missions des différents acteurs

Étude de cas : analyse commentée du montage d'un dossier de ZAC

Procéder à la concertation de la population

Réaliser les études préalables

Choisir le mode de réalisation de l'opération

Le Projet Urbain Partenarial (PUP)

Cerner le champ d'application du PUP depuis la loi ALUR

- Le PUP comme une méthode de financement d'origine contractuelle
 - La souplesse du PUP au service du financement de ses opérations immobilières
- Mise en situation** : analyse d'une opération type, choix de la procédure et démarche d'aménagement à mettre en œuvre

✔ Quiz aval



Code 72153

Paris

16-17	mars	2016
7-8	juin	2016
21-22	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Choisir sa procédure d'aménagement

Identifier les outils opérationnels et choisir le plus adapté à son projet



Les divers acteurs de l'aménagement opérationnel sont confrontés au choix de la procédure la mieux adaptée aux objectifs de leur projet. Dès lors, l'une ou l'autre des procédures offertes par le Code de l'urbanisme n'entraîne pas les mêmes conséquences et un mauvais choix peut s'avérer lourd de conséquences pour l'opérateur. Il doit donc être particulièrement vigilant sur les règles applicables et modifiées depuis la loi ALUR du 24/03/2014.

OBJECTIFS

- Identifier les procédures d'aménagement existantes.
- Déterminer les avantages et les inconvénients de chacune des procédures.
- Choisir la procédure d'aménagement la plus adaptée à son projet.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de l'aménagement urbain ou avoir suivi " Les fondamentaux de l'aménagement urbain " (code 72153 p. 74).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et chargés d'opérations urbanisme et aménagement
- Aménageurs publics ou privés et promoteurs immobiliers
- Toute personne impliquée dans la mise en place et la réalisation d'une opération d'aménagement

ANIMATEUR

Karine DESTARAC
Avocat à la Cour
CABINET DESTARAC

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'arbitrer entre les procédures d'aménagement et de choisir la plus adaptée à votre projet.

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Identifier les principaux instruments opérationnels

Le PUP, la ZAC, le lotissement et les divisions foncières

Articuler les procédures d'aménagement avec les documents d'urbanisme

Maîtriser le nouveau cadre juridique des règles d'urbanisme

- Les procédures envisageables pour mettre en compatibilité les projets avec les documents d'urbanisme
- La chronologie à respecter
- Définir le rôle du ScoT
- Le lien avec les opérations d'aménagement
- Distinguer organisation et aménagement dans le PLU
- Le contenu du PADD
- La place du règlement et des orientations d'aménagement et de programmation

Identifier les rapports entre le PLU et la ZAC

Établir les liens entre le lotissement et les documents d'urbanisme

Mesurer les critères de choix entre la procédure de ZAC et de lotissement

Définir les critères de choix de la ZAC

- Les contraintes procédurales et temporelles
- La maîtrise du foncier
- La mise en place des modalités de financement
- Définir les critères de choix du PUP
- Le champ d'application du PUP : une méthode de financement d'origine contractuelle
- La souplesse du PUP pour financer ses opérations immobilières
- Définir les critères de choix du lotissement
- Le nouveau régime du lotissement issu de l'ordonnance du 22/12/11 et du décret du 28/02/12
- L'exécution des travaux d'aménagement

Cerner la procédure de permis de construire valant division parcellaire

Analyser les avantages et les inconvénients

- Les cas où le permis de construire peut être utilisé comme procédure d'aménagement

Recenser les opérations pouvant être réalisées sans procédure d'aménagement

- La révision des documents d'urbanisme
- Les régimes de participation

Définir les combinaisons possibles entre les différentes procédures

- L'articulation des procédures entre elles
- La planification des procédures

Partage d'expériences : échanges entre les participants sur leurs choix de procédures d'aménagement

Quiz aval



Code 72110

Paris

2-3	février	2016
25-26	mai	2016
6-7	juillet	2016
10-11	octobre	2016
6-7	décembre	2016

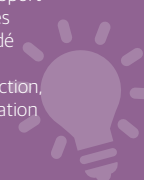
Lyon

25-26	mai	2016
10-11	octobre	2016

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

LE SAVIEZ-VOUS ?

- Le préfet Jean Pierre Duport a remis le vendredi 3 avril 2015 à Sylvia Pinel, Ministre du Logement, et Ségolène Royal, ministre de l'Ecologie, un rapport intitulé « accélérer les projets de construction, simplifier les procédures environnementales, moderniser la participation du public ». Commandé cet automne, ce document s'attaque à la rénovation des procédures d'aménagement autour de trois axes : accélérer les projets de construction, simplifier les procédures environnementales et moderniser la participation du public.



Conduire son projet d'aménagement

Réussir les différentes phases, de la conception à la mise en œuvre

Perfectionnement

Conduire un projet d'aménagement nécessite, de l'évaluation préalable jusqu'aux bilans financiers, de maîtriser les aspects juridiques, techniques, fonciers, fiscaux et financiers. Il est nécessaire de maîtriser toutes les étapes du pour réussir son opération d'aménagement.

● OBJECTIFS

- Maîtriser la réglementation relative à l'aménagement et intégrer les besoins en matière de développement durable
- Définir les enjeux et l'approche à retenir en matière de gouvernance du projet
- Piloter son projet jusqu'en phase d'évaluation

● PRÉREQUIS

Connaître les règles de base encadrant l'aménagement urbain ou avoir suivi "Les fondamentaux de l'aménagement urbain" (code 72153 p. 74).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de programmes immobiliers
- Responsables commerciaux
- Responsables marketing
- Toute personne amenée à participer aux actions marketing et commerciales d'une opération immobilière

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mener à bien votre projet d'aménagement en utilisant les méthodologies et l'organisation adaptées.

PROGRAMME

Décrypter les dernières actualités en matière d'aménagement

Faire le point sur les derniers textes et implications sur l'aménagement urbain

- La loi ALUR et ses décrets d'application
- La loi ACTPE
- La loi Macron

Déterminer les nouveaux enjeux en matière de développement durable appliqués à l'aménagement

- La lutte contre l'étalement urbain
- La densification
- Zoom sur les écoquartiers

Étude de cas :

Analyser les enjeux en matière de gouvernance du projet

Identifier les différents acteurs et leurs rôles respectifs

- L'aménageur
- La collectivité territoriale
- Les opérateurs et les entreprises
- Les AMO

Déterminer le contenu et les objectifs du projet

Mettre en place des modalités de concertation

Exercice d'application :

Piloter le projet d'aménagement

Choisir la démarche et les outils

- Les étapes préalables : évaluation environnementales, études...

Faire le lien entre le projet et les documents de planification

- Le SCoT, le PLU... : le respect des documents

Choisir la procédure : état des lieux de chaque outil, ses avantages et ses inconvénients

- La ZAC
- La concession
- Le lotissement, le permis valant division
- Le PUP

Évaluer son projet : le bilan financier en phase de conception

Mise en situation :



Code 72325

Paris

2-3 juin 2016

26-27 septembre 2016

29-30 novembre 2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Lotissement

Cerner tous les enjeux, de la technique au montage opérationnel



Le lotissement constitue une opération d'aménagement à part entière. Il est important, pour l'ensemble des acteurs de l'acte de lotir, de percevoir l'imbrication des différentes phases de l'aménagement et du montage opérationnel. La loi ALUR a réformé le lotissement en le simplifiant et en apportant de nouvelles règles liées aux documents du lotissement des divisions foncières.

OBJECTIFS

- Maîtriser le nouveau régime des divisions foncières.
- Déterminer les avantages de la procédure de lotissement.
- Optimiser le montage financier, fiscal et la commercialisation d'une opération de lotissement.

PRÉREQUIS

Connaître les différentes procédures pour monter une opération d'aménagement ou avoir suivi " Les fondamentaux de l'aménagement urbain " (code 72153 p. 74) ou " Choisir sa procédure d'aménagement " (code 72110 p. 75).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme et de l'aménagement ou d'un service foncier
- Aménageurs publics et privés et promoteurs immobiliers
- Toute personne associée à des opérations de lotissement

ANIMATEUR

Guillaume DE LA LUBIE
Chargé d'opérations
LOTICIS

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Le régime des divisions foncières

- L'évolution du champ d'application de la procédure de lotissement
- Les documents du lotissement et leur évolution
- La caducité des documents du lotissement

Adopter de manière stratégique la technique du lotissement

Délimiter les cas où le lotissement doit être privilégié

Distinguer clairement le lotissement des autres outils d'aménagement

- ZAC, permis de construire valant division et copropriété horizontale

Identifier les étapes clés du montage opérationnel

Analyser le contexte juridique et technique du terrain

Garantir la maîtrise du foncier

Choisir le montage financier le plus adapté

Déterminer la composition du dossier de demande d'autorisation

- Les pièces obligatoires/facultatives
 - Le contenu du règlement
 - La rédaction des statuts de l'ASL ou la convention de rétrocession des ouvrages
- Utiliser toutes les ressources du Code de l'urbanisme

- La commercialisation et la délivrance des permis de construire
- Les garanties d'achèvement

Réaliser des équipements communs :

échelonnement et gestion provisoire

Faire face aux imprévus : la modification du lotissement

Intégrer l'archéologie préventive dans le montage de l'opération

Délimiter le régime financier des équipements

Définir les contributions d'urbanisme exigibles du lotisseur

- PVR, redevance pour archéologie préventive, participation pour assainissement collectif, PUP
- Identifier les équipements propres à la charge du lotisseur

La consistance et les limites

Le cas des réseaux d'eau et d'électricité

Maîtriser la fiscalité des mutations de terrain

- Choisir le régime adapté : TVA de droit commun, TVA sur marge ou droits de mutation
- Exercice d'application : montage d'une opération de lotissement de A à Z

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de conduire les différentes phases du montage d'une opération de lotissement.

1
jour

7
heures

Code 72033

Paris

19	mai	2016
13	octobre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Le permis valant division

Mesurer les avantages de cet outil pour vos projets d'aménagement

La réalisation d'opérations d'aménagement et immobilières passe aujourd'hui par des montages juridiques complexes. Cela implique une pluralité de maîtres d'ouvrage sur une même unité foncière ou la réalisation d'une opération unique sur une pluralité de propriétés foncières. Le permis valant division permet de simplifier certaines procédures d'aménagement.

OBJECTIFS

- Identifier les aménagements pouvant être effectués avec le permis valant division.
- S'approprier la procédure du permis valant division.
- Intégrer les évolutions de la réforme des autorisations d'urbanisme sur le permis valant division.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de l'aménagement urbain ou avoir suivi " Les fondamentaux de l'aménagement urbain " (code 72153 p. 74) ou " Choisir sa procédure d'aménagement " (code 72110 p. 75).

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables de l'urbanisme, de l'aménagement et de services fonciers
- EPL, entreprises de construction, aménageurs publics et privés
- Avocats, notaires et conseils

ANIMATEUR

Éric BINETEAU
Avocat Associé
SELARL HORUS AVOCATS

PROGRAMME

Perfectionnement

Définir le régime du permis de construire valant division

Identifier les projets pouvant être réalisés avec le permis groupé

- Les opérations de construction avec un constructeur unique ou plusieurs constructeurs
- Les opérations d'aménagement publiques ou privées
- Les actions d'aménagement d'initiative publique

Maîtriser son champ d'application

- Les divisions en jouissance et en propriété
- La construction de plusieurs bâtiments
- La division avant l'achèvement des travaux

Instruire la demande

- La composition du dossier
- Le délai d'instruction et la majoration du délai
- La prolongation du délai majoré
- Les consultations pendant l'instruction
- La conformité du projet par rapport aux règles d'urbanisme
- Le permis express

Exécuter le permis valant division et réaliser le projet

- La durée de validité de l'autorisation
- Le transfert du permis
- La modification du projet
- La commercialisation des lots
- La réalisation des travaux et leur conformité

Financer les équipements publics

- La taxe d'aménagement et la taxe d'aménagement groupée
- Le PUP

Appréhender le contentieux du permis de construire groupé

- Le contentieux administratif
- Le contentieux civil
- Le contentieux pénal

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous maîtriserez le régime du permis valant division et pourrez identifier les aménagements pouvant être effectués avec cette procédure.

2
jours

14
heures

Code 72240

Paris

23-24	mars	2016
9-10	juin	2016
23-24	juin	2016
7-8	novembre	2016
15-16	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Lyon

9-10	juin	2016
7-8	novembre	2016

La concession d'aménagement et la consultation d'opérateurs

Cerner les enjeux pratiques et réglementaires de ces procédures d'aménagement



Dans un environnement législatif et économique en constante évolution, il est important de garantir la sécurité juridique et financière des projets d'aménagement. Dès lors, il convient d'intégrer les évolutions réglementaires suite à la transposition de la directive concessions, ainsi que le cadre juridique relatif à la consultation des aménageurs et des promoteurs afin de mener à bien ses projets.

● OBJECTIFS

- Maîtriser la réglementation.
- Identifier les modalités de passation des concessions d'aménagement et des contrats conclus par les aménageurs et promoteurs.
- Mesurer les responsabilités pour les acteurs de l'aménagement.

● PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des règles de l'aménagement urbain ou avoir suivi " Les fondamentaux de l'aménagement urbain " (code 72153 p. 74).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme et de l'aménagement
- Aménageurs publics et privés et promoteurs immobiliers
- Toute personne associée à des opérations d'aménagement

● ANIMATEURS

Laetitia SANTONI
Avocat Associé
CARADEUX CONSULTANTS

Nicolas GATEAU-LEBLANC
Directeur
TERRIDEV

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en œuvre et de sécuriser vos concessions d'aménagement.

PROGRAMME

Perfectionnement

✔ Quiz amont

Maîtriser le champ d'application de la concession d'aménagement et de la consultation d'opérateurs

Intégrer la réglementation relative aux trois procédures d'attribution et les apports de la directive concessions et sa transposition

Définir les évolutions apportées aux contrats d'aménagement

- L'unification des contrats d'aménagement
- La procédure de mise en concurrence préalable
- Analyser les caractéristiques de la concession d'aménagement
- L'existence préalable d'une opération d'aménagement
- Le transfert de maîtrise d'ouvrage

Analyser les différents modes de réalisation des opérations d'aménagement et de cession du foncier

Distinguer la concession des autres modes d'intervention

- Identifier les critères de choix : régie/mandat/concession d'aménagement
- La responsabilité et le risque financier
- Le financement de l'opération et la fiscalité
- La réalisation des équipements publics
- Les modes de passation des marchés

Analyser les avants contrats de vente

Utiliser les procédures de passation des concessions d'aménagement et de la consultation d'opérateurs

La maîtrise du foncier

- Les modalités de publicité et de mise en concurrence
- Analyser les dossiers de consultations des aménageurs et des promoteurs
- Identifier les points de vigilance

L'exécution et la modification de la concession d'aménagement

Étude de cas : la composition d'un dossier de consultation

Identifier le contenu de la concession d'aménagement

Définir l'objet du contrat et les missions de l'aménageur

Analyser les dispositions obligatoires du contrat

Étude de cas : analyse d'un traité de concession

Cerner les relations financières entre les collectivités publiques et les aménageurs

- Le contrôle du concédant
- Le régime des contrats passés par l'aménageur

Analyser le bilan financier et le régime fiscal de la concession Identifier les éléments financiers

- Déterminer la rémunération de l'aménageur
- Le régime fiscal des opérations au regard du régime des participations d'urbanisme: taxes d'aménagement, régimes dérogatoires (ZAC, PUP)
- Les subventions particulières

Maîtriser l'articulation de la concession avec les autres volets du processus opérationnel

- L'articulation des études préalables et de la concession
- L'articulation concession/ZAC/concertation

✔ Quiz aval



Code 72111

Paris

1 ^{er} -2	juin	2016
23-24	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

QUELQUES MOTS DE +

Concession d'aménagement ou contrat de partenariat ?
Contrats Publics - n° 145 - juillet-août 2014, Alexandre Vandepoorter,
Avocat à la Cour, SCP Seban et associés,

« L'équilibre économique de la concession d'aménagement demeure aujourd'hui encore un sujet sensible. Il s'apprécie en considération de ce que « le concessionnaire assume une part significative du risque économique de l'opération ». Et la procédure de publicité et de mise en concurrence qui intervient préalablement à la passation de ce contrat traduit cette considération : les règles de passation ne sont pas celles du marché public, mais répondent pour l'essentiel à la structure des règles de passation applicables aux concessions (concession de service public ou concession de travaux). »





LES JOURNÉES DU BJDU

LUNDI 5 ET MARDI 6 DÉCEMBRE 2016

Les décrets d'application de la loi ALUR, la jurisprudence abondante et marquante : l'actualité 2015/2016 du droit de l'urbanisme a connu des **bouleversements majeurs** qui impactent directement vos pratiques.

EFE vous propose **deux journées** pour intégrer l'ensemble de ces évolutions afin d'adapter vos outils fonciers et opérationnels.

Organisée en partenariat avec le **BJDU**, cette formation rassemble chaque année **les plus éminents spécialistes**, juge à la **Cour de justice de l'Union européenne, Conseillers d'État, avocats renommés, professeurs d'université, notaires** qui vous fournissent **les clés pour décrypter les réformes** et leurs conséquences pratiques.



Pour vous inscrire, contactez-nous :
01 44 09 25 08
infoclient@efe.fr

**Plus de 1600 participants
en 20 ans !
Et vous ?**

**À l'issue de cette formation,
vous saurez concrètement :**

- appliquer les textes législatifs et réglementaires ainsi que les dernières décisions de jurisprudence afin de sécuriser votre pratique.

Parmi les témoignages...

- « Interventions très claires et pertinentes en raison des expériences des intervenants » **COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DE SAINTES**
- « Bravo » **COMMUNAUTÉ URBAINE DE BORDEAUX**
- « Très pédagogique et en lien avec la pratique » **VILLE D'ANGERS**
- « Interventions pointues et riches » **VILLE DE BESANÇON**
- « Tous les intervenants sont d'excellente qualité » **EDF**
- « Clarté et précisions des interventions » **VILLE DE VENISSIEUX**

ZAC étape par étape

Maîtriser la procédure, de sa création à sa réalisation



Du choix du site à la commercialisation des terrains viabilisés, le montage d'une Zone d'Aménagement Concerté (ZAC) nécessite une analyse juridique permanente et approfondie, afin de mettre en œuvre les bons outils de façon coordonnée et cohérente. La loi ALUR est venue modifier les règles de la ZAC et assouplir la procédure.

● OBJECTIFS

- Maîtriser chaque étape de la procédure de la ZAC pour monter au mieux son projet urbain.
- Cerner les enjeux de l'aménagement urbain après ALUR.
- Anticiper et gérer les risques contentieux.

● PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de l'aménagement urbain ou avoir suivi " Les fondamentaux de l'aménagement urbain " (code 72153 p. 74).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme et de l'aménagement
- Aménageurs publics et privés
- Toute personne impliquée dans la mise en place et l'exécution d'une ZAC

● ANIMATEUR

Yamina ZERROUK
Avocat
SEKRI VALENTIN ZERROUK

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de conduire chaque étape de la procédure de ZAC pour monter au mieux votre projet urbain.

PROGRAMME

Perfectionnement

✔ Quiz amont

Choisir entre la ZAC et les autres modes d'aménagement possibles

Déterminer les critères de choix de la ZAC

- La définition, l'objet et la localisation
- Identifier les autres procédures d'aménagement
- Maîtriser les démarches de l'aménagement

Maîtriser les modalités de réalisation

Mettre en œuvre les études préalables et opérationnelles

- Les différents niveaux d'études
- Les interactions entre le PLU et les études de ZAC

Articuler la ZAC avec les documents d'urbanisme et les autorisations d'urbanisme

- Le SCoT, la ZAC et le PLU
- La ZAC et les autres documents d'urbanisme
- La ZAC et les autres réglementations
- La ZAC et les autorisations d'aménager

Exercice d'application : identification des conditions et des modalités d'un projet d'aménagement

Effectuer la concertation préalable à la création : des obligations renforcées

- Les allègements liés à l'enquête préalable
- L'obligation de réaliser une étude d'impact

Créer la ZAC

- Les initiateurs de la ZAC et le contenu du dossier
- La personne prenant la décision de la création de la zone
- Les éléments fixés par le cahier des charges

Réaliser la ZAC

- Le contenu du dossier
- La modification des documents d'urbanisme avec la procédure de ZAC
- L'approbation du dossier de réalisation

Exercice d'application : identification du calendrier de la procédure de ZAC

Identifier les caractéristiques des régies, des conventions et des concessions

Financer l'opération

- Les modalités de financement et les évolutions
 - La fiscalité de la ZAC
- Exercice d'application** : passation d'une concession d'aménagement tenant compte des aspects financiers de la ZAC

Assurer la maîtrise du foncier

- L'acquisition amiable, l'expropriation et la préemption

Faire évoluer une ZAC en cours d'opération

- Modifier le dossier de création ou de réalisation de la ZAC
- Mettre fin à l'opération de ZAC

Identifier les risques contentieux

- Cerner les recours possibles
 - Prévenir les risques contentieux pour une meilleure sécurité
- Étude de cas** : le contentieux de la ZAC

✔ Quiz aval

2 jours / 14 heures

Code 72073

Paris		
2-3	février	2016
9-10	mai	2016
7-8	juillet	2016
6-7	octobre	2016
12-13	décembre	2016
1 ^{er} -2	février	2017

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Sécuriser ses opérations de ZAC

Optimiser le montage de son projet



La mise en concurrence des concessions d'aménagement et la requalification de l'opération aux risques de l'aménageur ont eu pour effet de reporter la responsabilité du projet sur l'opérateur. Dès lors, pour optimiser et sécuriser au mieux le montage de ses opérations, il est indispensable de maîtriser le régime juridique et les modalités de réalisation de la ZAC.

OBJECTIFS

- Définir les missions de l'aménageur et les modalités de réalisation de la ZAC.
- Sécuriser le montage de son opération.
- Identifier et anticiper les risques contractuels.

PRÉREQUIS

Connaître la procédure de ZAC ou avoir suivi " ZAC étape par étape " (code 72073 p. 80).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme et de l'aménagement
- Aménageurs publics et privés
- Toute personne impliquée dans l'exécution d'une ZAC

ANIMATEUR

Éric BINETEAU
Avocat Associé
SELARL HORUS AVOCATS

PROGRAMME

Expertise

Quiz amont

Mener les études préalables

- Réaliser le diagnostic et les études de faisabilité
- Mener la concertation préalable
- Maîtriser les mesures de sauvegarde

Préparer le dossier de création et le dossier de réalisation de la ZAC

Déterminer les points clés du dossier de création

- La personne publique à l'initiative et la personne publique compétente
- Maîtriser la composition du dossier
- Intégrer l'étude d'impact
- Prendre en compte la fiscalité adaptée

Établir le dossier de réalisation

- Maîtriser sa composition
- Réaliser le bilan prévisionnel
- Intégrer le programme des équipements publics
- Approuver le dossier de réalisation et le programme des équipements publics

Appréhender les modalités de désignation de l'aménageur

Anticiper les risques contractuels

Définir le mode de réalisation de la ZAC et réaliser l'opération

Déterminer les caractéristiques des différents modes de réalisation

- La régie
- La SPL et la problématique des contrats " in house "

- La concession d'aménagement et sa procédure de dévolution

Réaliser l'opération

- Effectuer les études préopérationnelles
- Adapter le PLU
- Sécuriser la maîtrise foncière
- Financer les équipements publics

Achever la ZAC

Étude de cas : analyse commentée de différents dossiers de ZAC et identification des points d'amélioration

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'optimiser vos montages d'opérations de ZAC.

1 jour
7 heures

Code 72084

Paris		
12	mai	2016
17	octobre	2016
15	décembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Mener à bien une opération d'aménagement public

De la maîtrise foncière à la délivrance des autorisations



Le cadre de la conception et de la passation des opérations d'aménagement public a fortement évolué et révèle de nouveaux enjeux pour l'aménagement urbain. Dès lors, maîtriser les règles applicables au territoire de projet et identifier les avantages et les inconvénients de chacun des outils opérationnels s'avèrent essentiels pour réaliser une opération.

OBJECTIFS

- Identifier les outils adaptés pour la réalisation des opérations d'aménagement.
- Maîtriser les connexions entre les différentes procédures et les règles encadrant les opérations d'aménagement public.
- Identifier les acteurs des opérations d'aménagement et leurs rôles.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances en aménagement urbain ou avoir suivi " Les fondamentaux de l'aménagement urbain " (code 72153 p. 74).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme opérationnel
- Aménageurs publics et privés
- Toute personne impliquée dans la conduite de projets d'aménagement et soucieuse de bien maîtriser l'environnement juridique de ces projets

ANIMATEUR

Éric BINETEAU
Avocat Associé
SELARL HORUS AVOCATS

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Définir les opérations d'aménagement

Intégrer la réglementation applicable

Distinguer les opérations d'aménagement avec ou sans procédure d'urbanisme

Préparer l'opération d'aménagement

Permettre la réalisation de l'opération dans les documents d'urbanisme et avec des mesures de sauvegarde

- L'inscription des opérations dans les documents d'urbanisme
- La mise en place d'emplacements réservés
- Le sursis à statuer et le droit de préemption

Créer des réserves foncières par voie d'expropriation ou de préemption

Mettre en œuvre l'opération d'aménagement

- Organiser la concertation préalable et le débat public
- Déterminer qui réalise les études préalables et selon quelles modalités
- Choisir le mode de réalisation
- Mettre en place les procédures et les contrats

Adapter le document d'urbanisme

Mettre en place la procédure d'urbanisme

- La zone d'aménagement concerté
- Le permis d'aménager et le lotissement

Le permis de construire groupé

Réaliser l'opération d'aménagement

- Les acquisitions foncières
- La réalisation des travaux
- La commercialisation de l'opération d'aménagement

- Les cessions immobilières des collectivités territoriales et des EPL

- Le principe d'égalité des usagers de l'opération d'aménagement

Identifier le régime de TVA applicable

- Le régime marchand de biens
- Les particularités des opérations réalisées en concession d'aménagement

Exercice d'application :

prendre en compte les compétences des acteurs, les règles d'urbanisme applicables et les contraintes particulières, afin de déterminer les modalités de réalisation et les étapes de mise en œuvre adaptées pour la réalisation du projet d'aménagement proposé.

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de déterminer l'ensemble des contraintes à prendre en compte pour mener à bien votre opération.

2 jours
14 heures

Code 72029

Paris		
10-11	mars	2016
1 ^{er} -2	juin	2016
7-8	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Élaborer le bilan financier d'une opération d'aménagement

Maîtriser les outils pour optimiser la gestion financière de son projet

PROGRAMME

Expertise

Les chargés d'opérations sont responsables de la gestion financière des opérations d'aménagement qui leur sont confiées. Dans cette perspective, ils doivent impérativement être en mesure d'apprécier et d'expliquer l'évolution du bilan de ces opérations.

● OBJECTIFS

- Maîtriser le contenu d'un bilan d'aménagement et intégrer les mécanismes financiers qui déterminent son évolution.
- Examiner le bilan comme la traduction chiffrée des enjeux du projet et des stratégies opérationnelles
- Consolider la pratique de l'élaboration d'un bilan et d'un plan de trésorerie à partir d'exemples concrets.

● PRÉREQUIS

Connaître l'environnement financier des opérations d'aménagement ou avoir suivi " Mener à bien une opération d'aménagement public " (code 72029 p. 81).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables d'opérations
- Aménageurs publics ou privés
- Toute personne impliquée dans le montage d'une opération d'aménagement

● ANIMATEUR

Florence SIÉ
Directrice régionale
SÉMAPHORES

Situer la place de l'aménagement dans la chaîne de production immobilière

Maîtriser l'économie de la chaîne immobilière

- Les différents acteurs
- L'économie de leur activité
- Le lien entre économie de la promotion et économie de l'aménagement
- Les caractéristiques de l'aménagement public
- Les moyens de puissance publique qui permettent d'intervenir sur des périmètres larges et des enjeux complexes
- Une programmation construite autour d'enjeux de politique publique
- Une mise en œuvre à long terme qui induit des risques financiers

Élaborer le bilan d'opération d'aménagement comme grille de lecture de la stratégie opérationnelle

Programmer les recettes

- La définition du programme
- L'approche des valeurs de charges foncières : le compte à rebours promoteur
- Le financement par les collectivités des coûts d'opération : périmètre et enjeux

Définir les dépenses

- La maîtrise foncière

- Les travaux d'espaces publics
- Les équipements publics de superstructure
- Les charges de gestion des opérations
- La conduite de la maîtrise d'ouvrage et la rémunération de l'opérateur
- **Exercice d'application** : exposé des données d'un cas simplifié et élaboration, par groupe, d'un bilan de faisabilité représentant des objectifs de politique publique différents

Établir le financement des opérations d'aménagement

- Le plan de trésorerie
- Le profil du besoin de financement des opérations
- La mobilisation des collectivités en garantie ou en avance dans un contexte de risque

Mesurer le résultat financier des opérations d'aménagement

- La nature du risque
- La répartition du risque public/privé
- La prise en charge du coût de l'aménagement durable

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de justifier un bilan d'opération.

1 jour 7 heures

Code 72206

Paris

19	mai	2016
4	octobre	2016
1 ^{er}	décembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Commercialiser son opération d'aménagement

Maîtriser les étapes clés et mettre en œuvre les actions efficaces



La commercialisation de son opération d'aménagement est une étape essentielle du projet qui doit être réfléchie le plus en amont possible. Cette étape nécessite de bien connaître le marché immobilier et les outils de commercialisation des terrains.

● OBJECTIFS

- Comprendre le marché immobilier
- Définir une stratégie commerciale
- Mener des actions de cession de terrains

● PRÉREQUIS

Connaître les règles de base encadrant les opérations d'aménagement.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de projets d'aménagement
- Responsables commerciaux
- Responsables marketing
- Toute personne amenée à participer aux actions marketing et commerciales d'une opération d'aménagement

● ANIMATEUR

Nicolas GATEAU-LEBLANC
Directeur
TERRIDEV

PROGRAMME

Perfectionnement

Identifier les étapes préalables à la commercialisation

Définir le marché immobilier

- Le produit à vendre : son contenu et ses objectifs
- Définir la cible poursuivie en commercialisation
- L'évaluation du bien : définir les coûts de cession

Déterminer une stratégie commerciale

- Organiser la commercialisation : les infrastructures et les vecteurs de vente
- Définir les supports publicitaires et marketings
- Mettre en place le suivi de la commercialisation
- Les liens entre le promoteur et l'aménageur
- **Exercice d'application** : réalisation d'une étude de marché logements

Céder les terrains

Déterminer le cadre juridique applicable

- La promesse de vente, le contrat de vente, l'avant-contrat de vente
- Les clauses essentielles
- La conclusion du contrat

Décrypter le contenu du cahier des charges de cession

- Les prescriptions techniques, urbanistiques, environnementales...
- Les documents d'urbanisme applicables
- **Étude de cas** : définition de l'articulation entre le compromis de vente et le cahier des charges de terrains

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous disposerez des bonnes pratiques pour mener à bien la commercialisation de votre projet d'aménagement.

2 jours 14 heures

Code 72324

Paris

16-17	juin	2016
17-18	octobre	2016
13-14	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Taxes et participations d'urbanisme

Choisir le financement le plus adapté pour ses équipements publics



La Taxe d'Aménagement (TA) constitue le cadre de référence du financement des équipements publics rendus nécessaires par les opérations d'aménagement et d'urbanisme. D'autres dispositifs sont également disponibles tels que la ZAC, le PUP, le Versement pour Sous-Densité (VSD) ou la Participation pour Assainissement Collectif (PAC). Il convient de maîtriser ces règles et procédures associées à ces outils, pour choisir et optimiser le financement de ses équipements publics, induit par sa politique d'urbanisme.

OBJECTIFS

- Identifier les différentes taxes et participations exigibles à l'occasion des opérations d'urbanisme et d'aménagement.
- Anticiper la mise en place des outils adaptés en identifiant les avantages et limites de chacun.
- Contribuer à la définition de la stratégie locale de choix des financements des équipements publics.

PRÉREQUIS

Connaître les procédures d'aménagement ou avoir suivi " Les fondamentaux de l'aménagement urbain " (code 72153 p. 74).

PUBLIC CONCERNÉ

- Élus et leurs adjoints chargés de l'urbanisme, des travaux ou des finances
- Responsables et agents des services urbanisme, aménagement, techniques, juridiques ou financiers des collectivités territoriales et des structures concessionnaires de réseaux
- Aménageurs et constructeurs publics et privés

ANIMATEUR

Stanley GENESTE
Consultant en urbanisme, GUAM

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Maîtriser les principes généraux applicables au financement des équipements publics

- Les personnes assumant le financement des équipements publics
- Les évolutions des régimes des contributions des constructeurs
- Les contributions d'urbanisme exigibles, celles qui peuvent se cumuler et celles qui s'excluent les unes par rapport aux autres
- L'exigibilité de ces contributions

Déterminer les taxes

et les participations exigibles Identifier les taxes pouvant être imposées aux constructeurs et aux aménageurs

- Le régime des équipements propres d'une opération
- Le régime de la taxe d'aménagement
- Les taxes d'urbanisme annexes : le VSD, la redevance d'archéologie préventive...

Exercices d'application : calculs de taxes et redevances, secteur à taux majoré de la part locale de la taxe d'aménagement

Définir les participations exigibles pour la réalisation d'équipements publics

- La suppression des cessions gratuites de terrains, du PAE et de la PVR
- Les possibilités offertes par les secteurs à taux majoré de la part locale de la taxe d'aménagement

- Les possibilités offertes et les limites des régimes de participations maintenus : la ZAC et le PUP depuis la loi ALUR, la réalisation d'équipements publics exceptionnels
- Exercice d'application** : mise en place d'une TAM et d'un PUP

Prévenir les risques contentieux concernant les contributions d'urbanisme

Cerner le contentieux fiscal des taxes d'urbanisme

Anticiper le contentieux administratif et financier des participations d'urbanisme

- Les risques d'annulation des participations illégales
- Les risques de répétition des participations indues

Plan d'action personnel : formalisation des actions à mettre en œuvre pour maîtriser les contributions nécessaires à la réalisation des équipements publics

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'identifier les différents régimes de financement exigibles pour la réalisation de vos équipements publics.

2 jours
14 heures

Code 72076

Paris		
19-20	mai	2016
17-18	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Projet urbain partenarial (PUP)

Favoriser le développement de l'urbanisme opérationnel d'initiative privée



Le Projet Urbain Partenarial (PUP) permet un financement contractualisé entre les communes et les différents acteurs de l'aménagement, en leur offrant la possibilité de faire financer les équipements publics nécessités par leurs opérations d'aménagement ou de construction. La loi ALUR et son décret du 27/04/2015 ont profondément modifié son contenu et ses objectifs.

OBJECTIFS

- Maîtriser chaque étape de la procédure du PUP.
- Définir le mode de financement le plus adapté à son projet.
- Anticiper et prévenir les risques contentieux.

PRÉREQUIS

Il est recommandé d'avoir préalablement suivi " Taxes et participations d'urbanisme " (code 72076 p. 83)

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables de l'urbanisme, de l'aménagement, des services techniques et fonciers
- Architectes, géomètres-experts, aménageurs fonciers publics et privés, lotisseurs et entreprises de construction
- Avocats, notaires, juristes et conseils

ANIMATEUR

Yann LE CORFEC
Responsable du service juridique
SNAL

PROGRAMME

Expertise

Quiz amont

Cerner le champ d'application du PUP depuis la loi ALUR

Étude de cas : présentation d'un projet d'opération d'aménagement

Utiliser le PUP comme une méthode de financement d'origine contractuelle

- Déterminer les partenaires à la convention
- Trouver l'équilibre entre concertation et participation
- Définir le contenu de la convention
- Prévenir les conséquences en cas de non-respect des engagements contractuels

Utiliser la souplesse du PUP pour financer ses opérations immobilières

Partager le financement entre partenaires

- Les participations mises à la charge de l'aménageur
 - Les équipements nécessaires à la satisfaction des besoins des usagers des futures constructions
 - La participation : contribution financière ou cession des terrains
 - Les cas de coût des équipements supérieur aux besoins de l'opération
 - Le type de fiscalité applicable au PUP
- Assurer la gestion de son opération d'aménagement**

- Les perspectives et les opportunités pour ses projets d'aménagement complexes
- Les cas de pluralité de propriétaires et d'aménageurs

Articuler le PUP avec le PLU

Étude de cas : identification des liens entre PUP et PLU

Le financement des équipements publics induits par des opérations successives : du PUP au quasi PAE

Anticiper le financement des équipements induits par des opérations successives et en assurer la prise en charge financière par les opérateurs

- Les novations au régime du PUP apportées par la Loi ALUR
- Déterminer le périmètre et son délai de validité
- Le régime de ce quasi PAE
- Récupérer les financements engagés par la collectivité

PUP, ZAC et PAC : choisir le mode de financement le mieux adapté à ses besoins

Étude de cas : modèle de convention de PUP

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de mettre en place une convention de PUP.

1 jour
7 heures

Code 72167

Paris			Lyon		
4	février	2016	31	mai	2016
31	mai	2016	12	octobre	2016
12	octobre	2016			

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

TVA immobilière

Cerner les enjeux financiers des opérations assujetties à TVA

Expertise

Le régime de la TVA applicable aux opérations réalisées par les organismes publics a substantiellement évolué. La réglementation actuelle distingue les opérations réalisées par les assujettis, de celles réalisées par les non assujettis. Les organismes publics ainsi assujettis doivent donc en mesurer les conséquences afin de sécuriser leurs projets immobiliers.

● OBJECTIFS

- Identifier le périmètre des opérations soumises à TVA.
- Appliquer les procédures et sécuriser ses opérations immobilières.
- Appréhender les principaux enjeux de la fiscalité.

● PRÉREQUIS

Avoir des notions sur la fiscalité et/ou les opérations immobilières.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables de l'urbanisme ou de l'habitat
- Directeurs et responsables financiers, comptables
- Toute personne travaillant dans le secteur de l'immobilier public et au sein des services fonciers

● ANIMATEUR

Frédéric BERTACCHI
Avocat
CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE

PROGRAMME

Définir le champ d'application de la TVA applicable aux opérations réalisées par les personnes morales de droit public

Déterminer les mutations qui entrent dans le champ d'application de la TVA

- Les organismes publics assujettis à la TVA au titre des opérations immobilières réalisées
- Traiter les ventes réalisées entre collectivités et la cession de terrains isolés

Maîtriser les nouvelles définitions des biens vendus

- Les terrains à bâtir et les terrains non à bâtir
- Les immeubles neufs et les immeubles anciens

Déterminer le régime de TVA et la base d'imposition applicable aux mutations

- Les ventes exonérées de TVA de plein droit
- L'intérêt d'un assujettissement d'une vente à la TVA sur option
- Définir les ventes taxables de plein droit à la TVA
- Déterminer les cas où la vente est taxable à la TVA sur le prix total ou sur la marge

Maîtriser les nouvelles obligations déclaratives pour les opérateurs publics

- Les obligations liées à la construction de biens immobiliers
- Les obligations liées à la mise en location de biens immobiliers

- Les autres obligations liées aux opérations immobilières
- Définir les règles en matière de droits à déduction**
- Cerner le régime pour les opérations de construction dans le cadre d'activités dont la gestion est déléguée**

- La récupération la TVA grevant les investissements réalisés
- Le transfert des droits à déduction
- La distinction entre les immeubles et les autres immobilisations mises à disposition de délégués

Identifier les conséquences budgétaires et comptables

Exercice d'application : détermination, à partir d'exemples pratiques, des nouvelles options dont disposent les organismes publics dans le cadre de leurs opérations immobilières, des conséquences sur la gestion des droits à déduction de la TVA et leurs obligations déclaratives

Exercice d'application : les nouvelles dispositions dans le cadre de constructions utilisées pour des activités déléguées

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'identifier les opérations soumises au régime de la TVA.

1
jour

7
heures

Code 73246

Paris

19	mai	2016
15	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Écoquartier / quartier durable

Adapter sa démarche aux enjeux de son territoire

Perfectionnement

Beaucoup de nouveaux projets d'aménagement sont qualifiés d'écoquartiers. Cette notion s'accompagne d'une évolution des pratiques : renouvellement urbain, hautes performances environnementales, mixités sociale et fonctionnelle ou gouvernance partagée. Le recours à ces techniques permet de favoriser et de promouvoir des démarches d'aménagement durable.

● OBJECTIFS

- Préciser les conditions de production d'un quartier durable/écoquartier.
- Révéler les points clés du montage et de la réalisation d'un quartier durable, sur la base de retours d'expériences.
- Identifier les référentiels et appels à projets existants.

● PRÉREQUIS

Avoir une bonne maîtrise de l'aménagement urbain.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme de l'aménagement et/ou du développement durable
- Chargés de projet urbain
- Toute personne à l'initiative ou amenée à réfléchir à la conception et au montage d'un projet d'écoquartier ou quartier durable

● ANIMATEUR

Carole PEUREUX
Responsable Environnement et territoires Île-de-France
CAP TERRE

PROGRAMME

Maîtriser les référentiels et les éléments d'évaluation des quartiers durables/écoquartiers

Définir un quartier durable
Analyser les appels à projets écoquartier
Maîtriser le contenu et les étapes de la mise en œuvre du label national écoquartier

- Identifier les critères à prendre en compte
- Respecter le niveau minimum d'exigence
- Intégrer les enjeux de la labellisation

Maîtriser le référentiel HQE Aménagement

Identifier les autres démarches

Mettre en œuvre les quartiers durables/écoquartiers

- Les points clés pour réussir son approche
- Prendre en compte le jeu des acteurs : élus, services, aménageurs, concepteurs
- Intégrer la place de la concertation dans une démarche de quartier durable
- Zoom sur la densité, clé du quartier durable
- Réfléchir en coût global lors du choix des solutions d'aménagement et de constructions

Appliquer les méthodes et les outils pour un quartier durable

- Identifier le rôle de l'assistance à maîtrise d'ouvrage développement durable et son articulation avec la maîtrise d'œuvre urbaine
- Adopter une approche environnementale de l'urbanisme
- Identifier des solutions techniques permettant de tendre vers un quartier durable

Tirer les enseignements de trois écoquartiers

- Analyser et mettre en évidence les points communs
- Identifier les innovations propre à chaque projet
- Analyser les différentes démarches selon le contexte

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez une vision globale des points clés relatifs à la conception, au montage, à la réalisation et aux conditions de réussite d'un écoquartier/quartier durable.

2
jours

14
heures

Code 72207

Paris

7-8	juin	2016
28-29	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Les fondamentaux de la maîtrise foncière

Maîtriser les techniques et les outils de l'aménagement foncier



La maîtrise foncière conditionne l'équilibre des opérations d'aménagement et de construction. Il est indispensable de définir la méthode pour maîtriser le foncier et distinguer les différents outils : acquisition amiable, droit de préemption ou procédure d'expropriation.

OBJECTIFS

- Cerner les spécificités du droit de la propriété immobilière.
- Maîtriser les différentes procédures juridiques d'acquisition foncière.
- Être en mesure d'appréhender les difficultés pouvant survenir lors d'une opération.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et chargés de projets fonciers
- Promoteurs, constructeurs, lotisseurs, aménageurs publics et privés
- Toute personne impliquée dans le montage d'opérations

ANIMATEUR

Éric BINETEAU
Avocat Associé
SELARL HORUS AVOCATS

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de choisir et d'utiliser au mieux les outils de la maîtrise foncière, lors d'une opération.

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Analyser l'évolution des politiques foncières

- Intégrer les exigences du droit communautaire dans les politiques foncières locales
- Appréhender et maîtriser les conséquences juridiques des dernières lois favorisant l'action publique foncière

Cerner les outils de la maîtrise foncière

Préparer les acquisitions amiables

- Les avant-contrats
- L'acte de vente
- Les clauses contractuelles négociables

Instaurer le droit de préemption

- Le champ d'application
- Les titulaires
- La procédure

Programmer la procédure d'expropriation

- La phase administrative
- La phase judiciaire
- Les garanties profitant aux expropriés

Mettre en œuvre une politique foncière efficace

Identifier les initiateurs du projet

- Les opérateurs publics
- Les opérateurs privés

Délimiter le périmètre foncier

- Les contraintes urbanistiques
- Les contraintes environnementales
- Les contraintes techniques
- Les contraintes financières

Choisir l'outil de maîtrise foncière adapté à son projet

- Les projets concernés
- L'opportunité : les droits de préemption
- La nécessité : la procédure d'expropriation

Exercice d'application : application des connaissances acquises sur un cas concret de maîtrise foncière

Quiz aval

2 jours
14 heures

Paris

6-7	avril	2016
13-14	juin	2016
1 ^{er} -2	décembre	2016

Lyon

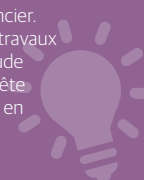
13-14	juin	2016
1 ^{er} -2	décembre	2016

Code 72083

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

LE SAVIEZ-VOUS ?

- Tout projet d'aménagement repose sur trois éléments essentiels : la réalisation d'études préalables, une démarche opérationnelle et la maîtrise du foncier. Cette maîtrise foncière nécessite la mise en œuvre de trois outils : les travaux préalables au travers de la réalisation d'un dossier de DUP et d'une étude d'impact, l'élaboration de l'état parcellaire permettant de lancer l'enquête parcellaire et éventuellement les acquisitions forcées et, enfin, la mise en œuvre d'une négociation amiable.



Techniques de prospection et de négociation foncières

Intégrer chaque étape, de la recherche à la maîtrise du terrain



La maîtrise foncière est l'avantage concurrentiel majeur du promoteur et du lotisseur. Questionner ses pratiques de recherche et de négociation, les comparer avec d'autres approches, expérimenter de nouvelles méthodes seront des facteurs d'amélioration de ses résultats.

OBJECTIFS

- Cerner les caractéristiques et les spécificités du marché foncier.
- Organiser une recherche foncière active et améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires privés.
- Maîtriser la sécurisation juridique des acquisitions.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la maîtrise foncière ou avoir suivi " Les fondamentaux de la maîtrise foncière " (code 72083 p. 85).

PUBLIC CONCERNÉ

- Collaborateurs d'un service foncier
- Prospecteurs fonciers, promoteurs et lotisseurs
- Toute personne impliquée dans le montage d'opérations et la gestion foncière

ANIMATEUR

Alain JOUHANNEAU
Consultant-formateur

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en œuvre une recherche active du foncier et de négocier de manière optimale.

PROGRAMME

Perfectionnement



JE VIS MA FORMATION

dans la peau d'un négociateur foncier et je garantis les meilleures conditions économiques et foncières à la réalisation de mon projet d'aménagement
Concept à découvrir p. 8

Quiz amont

Déterminer les caractéristiques et les spécificités du marché foncier

- Un marché concurrentiel
- Un marché de " prototype "
- Un marché opaque

Déterminer les enjeux et les outils de la maîtrise foncière : le cas des ZAC publiques

- Analyser les avantages et les inconvénients
- Optimiser le suivi et les réponses au concours
- Cultiver le relationnel
- Asseoir sa notoriété

Appliquer les méthodes de recherche de terrains privés

- Le ratisage des terrains constructibles
- Le relationnel
- La communication
- L'état de veille
- L'utilisation d'une base de données actives
- La mise en constructibilité
- La gestion des relances

Développer la communication

- Comprendre le monde de l'autre : croyances, valeurs et personnalités
- Les différents types de personnalité : un outil spécifique
- Apprendre à communiquer autrement

Améliorer ses techniques de négociation avec des propriétaires privés

Maîtriser les cinq phases de la négociation

- Mettre en confiance : synchronisation, reformulation...
- Découvrir les motivations conscientes et inconscientes : écoute active, dissociation, association...
- Proposer : les termes de l'offre et les modalités de sa présentation
- Dissuader les objections
- Conclure et garder le contrat
- **Partage d'expériences** : présentation et analyse de différentes situations réelles de négociations sur la base de l'expérience du formateur et des participants, identifications des bonnes pratiques

Sécuriser ses accords sur le plan juridique

Identifier les types de contrats

- Le pacte de référence
- Le protocole d'accord
- La promesse de vente
- La promesse à double entente...

S'approprier les différentes garanties apportées au vendeur

- Le débit
- Les indemnités d'immobilisation
- La clause pénale

Définir les clauses suspensives

Connaître les modalités du prix et du paiement

Maîtriser la fiscalité de la vente des terrains à bâtir

- La TVA applicable : le régime de la TVA immobilière et les Droits de Mutation à Titre Onéreux (DMTO)
- La taxe communale sur les terrains rendus constructibles
- La taxe nationale sur les terrains nus rendus constructibles
- Les plus values immobilières des particuliers

Quiz aval

2 jours
14 heures

Code 72209

Paris

23-24	mai	2016
5-6	octobre	2016
5-6	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Expropriation

Assurer la maîtrise foncière d'une opération



Les opérations d'aménagement nécessitent régulièrement le recours à la procédure d'expropriation. Cette procédure, souvent mal maîtrisée, est source de difficultés de nature à compromettre le succès final des opérations : limites de la notion d'utilité publique, recherche du ou des propriétaires, fixation du prix...

OBJECTIFS

- Connaître les modalités de la procédure.
- Sécuriser l'opération d'un point de vue juridique.
- Gérer au mieux le contentieux administratif et judiciaire.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la maîtrise foncière ou avoir suivi " Les fondamentaux de la maîtrise foncière " (code 72083 p. 85).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme, de l'aménagement, foncier
- Aménageurs publics et privés et CAUE
- Toute personne impliquée dans une procédure d'expropriation et souhaitant en maîtriser les différentes étapes

ANIMATEURS

Clément MORTINI
Avocat
& François DAUCHY
Avocat au Barreau de Paris
CABINET DS AVOCATS

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de sécuriser votre procédure d'expropriation.

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

La phase administrative de l'expropriation L'expropriation pour cause d'utilité publique

- Identifier les acteurs de l'expropriation
- Déterminer les biens expropriables
- Bien distinguer l'objet de la déclaration d'utilité publique et l'objet de la déclaration de projet
- Mesurer l'utilité publique d'une opération : l'appréciation par le juge de la notion d'utilité publique

Maîtriser l'organisation de l'enquête publique

- Constituer le dossier d'enquête
- Les étapes du déroulement de l'enquête publique et les pièges à éviter
- La clôture de l'enquête publique et ses conséquences
- Le rapport du commissaire enquêteur : contenu du rapport, suite à donner à l'avis émis par le commissaire enquêteur

Étude de cas : analyse de rapports de commissaires enquêteurs

Établir une Déclaration d'Utilité Publique (DUP)

- La compétence pour prendre une DUP
- La nature et les caractéristiques de l'arrêté de DUP et ses effets

Identifier la procédure de cessibilité

- Le dossier à constituer et le déroulement de l'enquête parcellaire
- L'arrêté préfectoral de cessibilité : forme, contenu et effets

Gérer et anticiper les risques contentieux

- Les conditions de recevabilité des requêtes en matière de DUP : délai pour agir, requérants potentiels, moyens invocables...
- Les caractéristiques et les conséquences des annulations de DUP et d'arrêté de cessibilité

Partage d'expériences : échanges entre les participants et l'animateur sur la phase administrative de l'expropriation

La phase judiciaire de l'expropriation

Le transfert de propriété

- Mesurer le rôle du juge de l'expropriation
- Maîtriser les incidences des recours sur l'ordonnance
- Définir le niveau de garantie du droit de rétrocession des propriétaires

Gérer au mieux le contentieux de l'indemnisation préalable

- Maîtriser la procédure de droit commun en première instance et en appel : les obligations des parties, le recours à l'expertise, les différentes méthodes d'évaluation

Connaître les cas de difficultés du paiement ou de la consignation, de la prise de possession et de l'expulsion

Partage d'expériences : échanges entre les participants et l'animateur sur la phase judiciaire de l'expropriation

Quiz aval



Code 72032

Paris			Lyon		
26-27	janvier	2016	5-6	juillet	2016
6-7	avril	2016	14-15	décembre	2016
5-6	juillet	2016			
13-14	octobre	2016			
14-15	décembre	2016			
24-25	janvier	2017			

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Le droit de préemption comme outil de maîtrise foncière

Maîtriser les différentes procédures applicables



Les décisions de préemption obéissent à un processus très complexe, tant en ce qui concerne la procédure proprement dite, que la motivation. Face à l'augmentation des annulations contentieuses, la loi ALUR modifie substantiellement les compétences, le champ d'application et les modalités d'exercice de ce droit.

● OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de préemption.
- Éviter les écueils liés à la déclaration d'intention d'aliéner.
- Anticiper les risques d'une préemption illégale et prévoir les évolutions du contentieux.

● PRÉREQUIS

Connaître les bases de la maîtrise foncière ou avoir suivi la formation " Les fondamentaux de la maîtrise foncière " (code 72083 p. 85).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme, de l'aménagement ou d'opérations foncières
- Établissements publics fonciers et aménageurs publics et privés
- Toute personne impliquée dans une procédure de préemption

● ANIMATEUR

Olivier SAVIGNAT
Avocat à la Cour
OS-AVOCAT

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en œuvre une procédure de préemption.

PROGRAMME

Perfectionnement

✔ Quiz amont

Respecter la procédure de préemption d'un bien

Déterminer les champs d'application de la procédure

- L'articulation entre le Droit de Préemption Urbain (DPU), le droit de préemption dans les Zones d'Aménagement Différé (ZAD) et le droit de préemption des espaces naturels sensibles
- Les champs d'application respectifs de chaque droit de préemption
- Les techniques de préemption et la maîtrise des nouvelles pratiques

Délimiter le périmètre de préemption

- La définition du périmètre
- La durée de validité des périmètres et leurs conditions de prorogation

Mesurer le degré de liberté accordé pour transférer le droit de préempter

- Les formalités à respecter pour transférer ce droit
- L'organe et les acteurs compétents pour l'exercer : la montée en puissance des EPCI et de l'État
- La possibilité de déléguer l'exercice du droit

Mettre en œuvre le droit de préemption avec précaution

- Les conséquences d'un silence de plus de deux mois
- La décision de préemption : les écueils à éviter
- Les possibilités et les conséquences d'un renforcement à exercer le droit en cours de procédure

Cerner les conditions d'utilisation des biens préemptés

- L'utilisation et l'aliénation des biens préemptés
- L'usage pour un motif différent de celui préempté
- La rétrocession du bien

Maîtriser le contenu et les difficultés inhérentes à la bonne gestion de la Déclaration d'Intention d'Aliéner (DIA)

- L'état environnemental du terrain
- Une meilleure connaissance du terrain préempté
- Les conditions de suspension du délai d'exercice du droit de préemption

Appliquer le mécanisme du délaissement

- Le délaissement dans le périmètre du DPU
- Les spécificités du délaissement dans les ZAD

Prévenir et gérer les risques contentieux

Prévenir les risques liés au déroulement de la procédure de préemption

Gérer les recours liés à votre procédure

- L'annulation de la préemption : les obligations du titulaire du droit
- Le référé suspension
- Le contentieux judiciaire de la préemption

Mesurer les conséquences d'une préemption illégale

- La rétrocession

Analyser les conditions de l'action en dommages et intérêts devant le juge judiciaire

- Le risque financier pour la collectivité en cas de décision de préemption illégale

Respecter la procédure de fixation de l'indemnité

- Les conditions de saisine du juge : délai, forme, consignation...
- Le déroulement de la procédure devant le juge de l'expropriation
- Les méthodes d'évaluation du bien
- Le paiement du prix et le transfert de propriété

✔ Quiz aval



Code 72034

Paris

26-27	mai	2016
27-28	septembre	2016
21-22	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Panorama des autorisations de construire

Décrypter tous les régimes et les procédures des différents permis



Les autorisations d'urbanisme sont des formalités préalables à la réalisation de travaux de construction, d'aménagement et aux changements de destination. Il est indispensable de comprendre les subtilités et le champ d'application de chaque autorisation pour dialoguer plus efficacement avec les responsables de services instructeurs, les promoteurs, les constructeurs, les architectes et les avocats.

OBJECTIFS

- Cerner le régime des autorisations de construire.
- Maîtriser les points nécessaires à l'instruction de ces autorisations.
- Appréhender le risque contentieux.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables urbanisme, aménagement, juridiques et contentieux publics ou privés
- Avocats, juristes, notaires et conseils des collectivités territoriales, EPCI, DDE
- Toute personne chargée de l'application du droit des sols

ANIMATEUR

Frédéric RENAUDIN
Avocat à la Cour
CLAIRANCE AVOCATS

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Appliquer les procédures déclaratives

- Maîtriser le régime de la déclaration préalable
- Analyser les certificats d'urbanisme
- **Test de connaissances** : les procédures déclaratives

Maîtriser le régime du permis de construire

- Identifier les cas dans lesquels y recourir
- Le permis de construire valant division
- Le permis de construire modificatif
- Le transfert de permis de construire

Maîtriser le régime du permis d'aménager

- Cerner le champ d'application de cette autorisation
- Le lotissement
- L'aménagement de terrain pour l'hébergement touristique
- Analyser le permis valant division et son intérêt en pratique
- Le régime des contributions et taxes
- **Étude de cas** : analyse commentée d'un dossier de permis d'aménager

Analyser le régime du permis de démolir

- Identifier le champ d'application
- La simplification du régime
- **Étude de cas** : analyse commentée d'un dossier de permis de démolir

Cerner le risque contentieux

Le contentieux du certificat d'urbanisme

- Le contentieux de la déclaration préalable et du permis d'aménager
- **Exercice d'application** : rédaction d'une requête et de la réponse à y apporter

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'instruire une demande d'autorisation de construire.

2 jours
14 heures

Code 72082

Paris		
1 ^{er} -2	juin	2016
28-29	septembre	2016
24-25	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Instruire ses permis de construire

De la réception de la demande à la maîtrise du contentieux

Construire une maison, un lotissement ou un immeuble passe toujours par le dépôt d'un permis de construire ou d'un permis d'aménager. Le porteur d'un projet, le service instructeur et le conseiller juridique, doivent maîtriser la composition du dossier de demande, l'instruction du dossier et les risques juridiques et contentieux.

OBJECTIFS

- Identifier les étapes de la demande d'autorisation de permis de construire.
- Maîtriser les points nécessaires à l'instruction des permis de construire afin de sécuriser leur délivrance.
- Appréhender les risques de contentieux.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances sur les autorisations de construire ou avoir suivi " Panorama des autorisations de construire " (code 72082 p. 89).

PUBLIC CONCERNÉ

- Promoteurs et constructeurs
- Services juridiques et contentieux publics ou privés
- Toute personne chargée de l'application du droit des sols dans les collectivités territoriales, EPCI et DDE

ANIMATEUR

Frédéric RENAUDIN
Avocat à la Cour
CLAIRANCE AVOCATS

PROGRAMME

Initiation

Intégrer le régime du permis de construire

- Maîtriser la réglementation
- Articuler le permis de construire avec les documents d'urbanisme

Décrypter le champ d'application du permis de construire

- Identifier les travaux soumis à permis, ceux soumis à une simple déclaration préalable, et ceux qui ne nécessitent aucune formalité au titre de l'urbanisme
- Analyser la portée du certificat d'urbanisme
- **Test de connaissances** : questionnaire sur le nouveau régime du permis de construire

Maîtriser les nouvelles règles d'instruction

Intégrer les règles de fond et de forme de la demande

Cerner la simplification de l'instruction de la demande

- La recevabilité, le caractère complet ou incomplet de la demande
- La notification du délai d'instruction
- Les consultations obligatoires et facultatives
- **Étude de cas** : réception et instruction d'une demande de permis de construire

Identifier le nouveau régime de la conformité des travaux

Assurer la mise en œuvre du permis

Mesurer l'impact de la caducité du permis de construire et des prorogations éventuelles

Gérer les transferts de permis et les permis modificatifs

- Les conditions d'acceptation du transfert par l'administration et leurs conséquences
- Les transferts partiel et total
- La déclaration attestant de l'achèvement des travaux et de la conformité
- Le contrôle de la conformité des travaux

Intégrer les nouvelles règles contentieuses et mesurer les risques

- Le contentieux administratif et juridictionnel
- Les contentieux pénal et civil
- **Exercice d'application** : identification des moyens de défense en réponse à un recours administratif ou contentieux

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'anticiper les difficultés pouvant survenir lors de l'instruction d'une demande de permis de construire.

2 jours
14 heures

Code 72081

Paris		
15-16	juin	2016
5-6	décembre	2016
24-25	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

La réglementation nationale de l'affichage publicitaire

Concilier respect des intérêts économiques et préservation du cadre de vie

Perfectionnement

Les règles nationales organisent les possibilités d'expression publicitaire. Par ailleurs, le rôle des acteurs a été totalement redéfini depuis la réforme opérée par la Loi Grenelle 2. Dès lors, maîtriser le nouveau régime de l'affichage publicitaire permet de mieux réagir aux situations d'infraction.

OBJECTIFS

- Cerner les enjeux de l'affichage publicitaire et des enseignes.
- Maîtriser le cadre juridique de l'affichage publicitaire.
- Éviter les situations d'infraction.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance du droit de l'environnement et du droit de l'urbanisme.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables et agents de l'urbanisme, de l'aménagement, des services techniques ou juridiques
- Bureaux d'études
- Responsables d'association de mise en valeur du cadre de vie ou de protection des paysages naturels ou urbains
- Toute personne amenée à installer ou à gérer des panneaux d'affichage publicitaire, des enseignes ou des préenseignes

ANIMATEUR

Jean-Philippe STREBLER
Directeur
SYNDICAT MIXTE DU SCOT DE SELESTAT ET SA RÉGION
Maître de conférences Associé, Université de Strasbourg

PROGRAMME

Concilier la liberté d'expression avec la protection de l'environnement

- Cerner les réglementations qui peuvent concerner la publicité, les enseignes et les préenseignes
- Identifier les dispositifs et modes d'expression publicitaire

Maîtriser la réglementation nationale Identifier les contraintes qui s'appliquent aux dispositifs publicitaires

- Les secteurs dans lesquels la publicité est interdite
- Les règles de densité, d'implantation, de surface, de hauteur
- Connaître les conditions d'utilisation de supports publicitaires spécifiques
- Les conditions d'utilisation du mobilier urbain à des fins publicitaires
- Les conditions d'installation et d'utilisation de la publicité lumineuse
- Les bâches publicitaires et les publicités de dimensions exceptionnelles
- Le micro-affichage publicitaire
- L'affichage d'opinion, la publicité associative, l'affichage " officiel "

Connaître les conditions d'installation des enseignes et préenseignes

Étude de cas : présentation et analyse commentée de dispositifs en situation

Intervenir efficacement à l'encontre des dispositifs en infraction

Déterminer les compétences respectives du préfet et du maire

Maîtriser la nouvelle réglementation et les contrôles administratifs préalables

- La déclaration préalable de publicité
- Les autorisations préalables
- Les procédures de délivrance des diverses autorisations

Identifier les situations irrégulières les plus fréquentes et les possibilités d'interventions administratives Obtenir la disparition des dispositifs irréguliers

- L'astreinte administrative, la suppression ou la mise en conformité d'office, les sanctions pénales...
- **Étude de cas :** déclarations préalables de publicité, autorisations d'enseigne et de publicité, procès-verbaux et arrêtés de mise en demeure
- **Plan d'action personnel :** formalisation des actions à mettre en œuvre pour concilier respect des intérêts économiques et préservation du cadre de vie

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en œuvre les moyens d'intervention à l'encontre des publicités ou des enseignes en infraction.

2 jours
14 heures

Code 72035

Paris

14-15	juin	2016
13-14	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

La réglementation locale de l'affichage et des enseignes

Adapter localement les nouvelles règles nationales

Perfectionnement

La capacité est offerte aux collectivités territoriales d'instituer des règles locales pour assurer la protection et la mise en valeur de leur environnement et de leur cadre de vie. La répartition des compétences et la procédure d'élaboration et de révision des règlements locaux doivent être maîtrisées.

OBJECTIFS

- Maîtriser les outils.
- Identifier les étapes de la procédure d'élaboration.
- Prévenir et gérer au mieux les risques de contentieux.

PRÉREQUIS

Maîtriser la réglementation nationale de l'affichage publicitaire ou avoir suivi au préalable la formation " La réglementation nationale de l'affichage publicitaire " (code 72035 p. 90).

PUBLIC CONCERNÉ

- Élus, responsables et agents en charge de l'urbanisme, de l'aménagement, de l'environnement, des services techniques ou juridiques
- Bureaux d'études
- Responsables d'associations de mise en valeur du cadre de vie ou de protection des paysages naturels ou urbains
- Responsables de sociétés amenées à installer ou à gérer des panneaux d'affichage publicitaire, des enseignes ou des préenseignes

ANIMATEUR

Jean-Philippe STREBLER
Directeur
SYNDICAT MIXTE DU SCOT DE SELESTAT ET SA RÉGION
Maître de conférences Associé, Université de Strasbourg

PROGRAMME

Réglementer localement la publicité et les enseignes

Identifier l'intérêt d'élaborer une réglementation locale Réglementer " ponctuellement " la publicité, les enseignes ou préenseignes

- La protection des immeubles remarquables et leurs abords
- **Étude de cas :** analyse commentée d'exemples de protection d'immeubles remarquables
- La traversée d'agglomération par des routes à grande circulation
- L'harmonisation des préenseignes dérogatoires par le gestionnaire de la voie routière

Cerner les différents secteurs de réglementations locales de la publicité : hors agglomération, dans les secteurs environnementalement sensibles et dans les agglomérations

Étude de cas : analyse commentée d'exemples d'état des lieux

Définir les restrictions susceptibles d'être édictées localement

- La réglementation locale et les libertés de l'affichage et du commerce
- Les règlements locaux de publicité
- Les règles locales applicables à la publicité, aux préenseignes et aux enseignes
- **Étude de cas :** analyse commentée d'exemples de réglementations locales

Instaurer des zones de réglementation spéciale de la publicité

- L'initiative de la procédure et les étapes clés
- Les modalités d'adoption
- Les procédures d'élaboration, de modification et de révision du document

Prévenir les risques de contestation de la réglementation locale

Associer les personnes publiques, les professionnels et les associations aux divers stades de la procédure

- Les modalités de concertation
- La concertation lors de l'entrée en vigueur de la réglementation locale

Identifier les interventions du juge administratif

- Le contrôle juridictionnel des règlements locaux
- Les recours à l'encontre de règlements locaux
- La limitation légale des recours fondés sur des irrégularités de procédure
- **Plan d'action personnel :** formalisation des actions à mettre en œuvre pour élaborer des règles locales concernant la publicité et les enseignes

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'adapter localement les règles concernant la publicité et les enseignes.

1 jour
7 heures

Code 72002

Paris

16	juin	2016
15	décembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus



BJDU

Bulletin de
Jurisprudence
de Droit de
l'Urbanisme

LA PUBLICATION
DE RÉFÉRENCE EN DROIT
DE L'URBANISME



■ Édito

Les journées du BJDU sont le rendez-vous incontournable des acteurs de l'urbanisme et de l'aménagement. Organisées en partenariat avec le BJDU, la revue de référence en urbanisme, ces journées sont l'occasion unique de faire le point sur un an d'actualité et sont animées par les meilleurs experts du domaine.

■ La revue

Le Bulletin de jurisprudence de droit de l'urbanisme (BJDU), revue bimestrielle éditée par EFE depuis 1994, s'affirme comme **la publication de référence en droit de l'urbanisme**. Les spécialistes incontestés qui animent son comité de rédaction vous proposent en exclusivité :

- une sélection détaillée et commentée de la jurisprudence la plus récente
- des chroniques d'actualité
- une analyse opérationnelle de l'évolution du droit de l'urbanisme



■ La lettre **BJDU online**

Retrouvez chaque mois, en complément du BJDU la lettre électronique BJDU online : un flash actu, un témoignage et une revue de jurisprudence.

L'ABONNEMENT À LA LETTRE

BJDU online EST GRATUIT
Abonnez-vous sur le site www.efe.fr



www.efe.fr

Pour tout renseignement sur le BJDU, contactez
Karen Belleguic par tél. au 01 44 09 22 28
ou par e-mail : kbelleguic@efe.fr



Cécile ORDOVAS
Responsable du secteur
Environnement
Développement durable

Transition énergétique, pollution de l'air, valorisation des déchets, prévention des risques industriels... autant de sujets quotidiennement présents dans la presse et les dossiers traités par le gouvernement et les institutions. Si les préoccupations environnementales, énergétiques, de santé et sécurité au travail sont aujourd'hui bien intégrées dans les priorités des entreprises, la pression réglementaire,

ÉDITO

économique, stratégique, toujours plus forte, complexifie la tâche des responsables opérationnels en charge de ces sujets.

C'est pourquoi nous avons à cœur de vous accompagner efficacement dans vos missions quotidiennes en adaptant nos formations aux besoins que vous rencontrez sur le terrain. Et pour que les années se suivent sans se ressembler, notre offre 2016 vous propose encore plus de nouvelles formations, de nouveaux formats et de nouvelles approches pédagogiques !

3 QUESTIONS À L'EXPERT



" Le mariage du digital et de l'environnement constitue un véritable tsunami pour le monde économique dans son ensemble. "

Corinne LEPAGE

Ancienne Ministre de l'Environnement
Avocate, Associée fondatrice
HUGLO LEPAGE & ASSOCIÉS

Auteur du rapport* " L'économie du Nouveau Monde "

Quels sont les grands rendez-vous à venir en matière d'environnement et d'énergie ?

La transition énergétique et économique est en marche. Entre le vote définitif de la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte qui est intervenu le 22 juillet 2015 et les différentes étapes qui vont conduire à la COP 21 à la fin du mois de novembre 2015, le sujet est constamment à l'agenda, non seulement des instances politiques, mais avant tout et surtout de la société civile, des entreprises, chercheurs, associations, initiatives citoyennes...

Quels sont les enjeux pour les acteurs économiques ?

Les enjeux pour les acteurs économiques sont considérables comme j'ai l'honneur de le rappeler dans le rapport sur l'économie du Nouveau Monde* que je viens de remettre à Madame Royal. Le mariage du digital et de l'environnement constitue un véritable tsunami pour le monde économique dans son ensemble, qui est appelé à se métamorphoser. Les excellents exemples sont légions ; il convient désormais de briser le plafond de verre et d'en faire le modèle dominant.

À plus long terme, quelles mesures structurelles permettraient de passer à une économie verte ?

Dans le rapport sur l'économie du Nouveau Monde*, nous suggérons 5 mesures structurelles pour créer de véritables synergies entre tous les acteurs de la nouvelle économie et 100 mesures concrètes dans le domaine de la législation, de la fiscalité, des marchés publics et du financement, qui permettraient une formidable dynamique pour notre pays qui a tous les atouts pour réussir.

*à télécharger sur www.adnmonde.fr

MARCHÉS ET CONTRATS PUBLICS
URBANISME - AMÉNAGEMENT
MAÎTRISE FONCIÈRE

ENVIRONNEMENT DÉVELOPPEMENT DURABLE

DOMAINE PUBLIC - OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES
LOGEMENT SOCIAL
TRAVAUX - CONSTRUCTION - BÂTIMENTS
COMPTABILITÉ - FINANCES - BUDGET
FONCTION PUBLIQUE - GRH
MANAGEMENT PUBLIC

8

FORMATIONS



TÉMOIGNAGE

Je recommande cette formation pour toutes les personnes voulant se perfectionner sur la partie environnement d'un dossier de demande d'autorisation d'exploiter une ICPE. La partie réglementaire est très bien abordée ainsi que le descriptif du contenu d'une étude d'impact. La formatrice a su répondre à toutes nos questions avec un avis juridique si nécessaire.

Valérie W.

Ingénieur environnement
ASSYSTEM EOS

Participante à la formation " Réussir l'étude d'impact
d'une ICPE " sur www.efe.fr



Gérer les sites et sols pollués

Approche juridique et technique



La présence de polluants dans les sols génère de nombreuses questions juridiques, financières et techniques. La loi ALUR a créé un cadre législatif dédié et de nouvelles opportunités et obligations pour les différents acteurs publics et privés concernés par des sites pollués. C'est pourquoi, afin de sécuriser vos opérations immobilières et foncières, il est fondamental de maîtriser les différents niveaux de responsabilités et les obligations qui s'y rattachent, avant d'étudier les solutions de gestion visant à réhabiliter le site concerné.

● OBJECTIFS

- Faire le point sur le cadre juridique et l'étendue des responsabilités en matière de sols pollués.
- Prévenir les risques en cas de cession ou d'acquisition de sites pollués.
- Identifier les différentes méthodes d'évaluation des risques puis de gestion des sites.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur la prévention des impacts environnementaux des sites industriels.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de site
- Responsables de service foncier
- Ingénieurs environnement, sécurité et qualité
- Responsables juridiques et juristes
- Toute personne en charge de la gestion de sites pollués

● ANIMATEURS

Isabelle GUITTON-BERNET
Avocat à la Cour
& Laura VERDIER
Consultante environnement
LVR CONSULTING

PROGRAMME

Initiation

✔ Quiz amont

Assimiler le cadre juridique de la gestion des sites pollués

Présentation de la réglementation française et des textes applicables en matière de pollution

Maîtriser la procédure administrative de fermeture d'un site industriel

- Identifier le responsable de la remise en état
 - Recenser les solutions en cas de liquidation, de pollueur insolvable, de site orphelin...
 - Déterminer l'usage futur du site
 - Maîtriser la procédure de remise en état
- Étude de cas** : mise en œuvre de la procédure de remise en état en fin d'activité
- Les responsabilités administrative, civile et pénale du pollueur**

Sécuriser les opérations d'acquisition ou de cession de sites pollués

Identifier les obligations d'information

Réussir un audit d'acquisition ou de cession : objet, contenu et étapes

Étude de cas : analyse commentée de décisions de justice suite à un recours des acquéreurs

Évaluer la pollution et préparer la réhabilitation d'un site

Cerner la politique nationale en matière de sols pollués

Évaluer les risques de pollution

- Identifier les sources d'information
 - Connaître l'outil d'interprétation de l'État des Milieux (IEM)
 - Mettre en œuvre un plan de gestion
- Exercice d'application** : choix d'une démarche de gestion (IEM ou plan de gestion)
- Procéder à la réhabilitation d'un site**
- Déterminer des critères pertinents
 - Mettre en place un projet de réhabilitation
 - Les différentes techniques de traitement
- Exercice d'application** : choix de la technique de dépollution à adopter en fonction de différents contextes

✔ Quiz aval

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de gérer les aspects techniques et juridiques en cas de pollution des sols et notamment à l'occasion d'opérations de cession et d'acquisition de sites.



Code 40016

Paris			
1 ^{er} -2	février	2016	13-14 décembre 2016
30-31	mars	2016	1 ^{er} -2 février 2017
15-16	juin	2016	Lyon
29-30	août	2016	15-16 juin 2016
13-14	octobre	2016	13-14 décembre 2016

Tarif HT : 1 345 € - repas inclus

Sols pollués, friches, changements d'usage

Maîtriser les aspects juridiques et méthodologiques de la valorisation et du réaménagement

Les anciens sites industriels sont une opportunité pour la lutte contre l'étalement urbain et la raréfaction du foncier en agglomération. La loi ALUR précise les responsabilités des différents acteurs d'un projet face au risque de pollution, sécurisant sa mise en œuvre. Il reste néanmoins indispensable, face aux enjeux financiers, de respecter les contraintes méthodologiques et d'urbanisme lors de la cession et de la dépollution du site.

● OBJECTIFS

- Gérer l'achat, la cession et le devenir des friches industrielles.
- Identifier les possibilités de réaménagement et les critères déterminants du choix.
- Analyser les contraintes juridiques et financières liées à la réhabilitation d'une friche industrielle.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en droit de l'environnement ou avoir suivi la formation " Découvrir le droit de l'environnement industriel " (code 40001 p. 480).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs des services juridiques
- Responsables environnement et techniques
- Responsables aménagement, urbanisme
- Toute personne souhaitant maîtriser les aspects juridiques du réaménagement et de la valorisation des friches industrielles

● ANIMATEURS

Patricia SAVIN, Avocate Associée
& Frédéric LEVY, Avocat à la Cour
CABINET D.S AVOCATS

PROGRAMME

Perfectionnement

Intégrer les enjeux du réaménagement des sites pollués

Analyser les contraintes juridiques et financières liées à la réhabilitation d'une friche industrielle

- Gérer la sortie d'activité
- Maîtriser la démarche et les obligations administratives
 - Comprendre la hiérarchie des responsables et identifier les nouveaux acteurs
 - Caractériser l'état du terrain et analyser la situation d'urbanisme
 - Envisager la substitution de l'exploitant par un tiers intéressé
 - Prendre en compte l'usage futur du site
 - Connaître les solutions en cas de site orphelin
- Étude de cas** : analyse commentée d'un arrêté préfectoral de remise en état
- Réussir la dépollution**
- Choisir l'auditeur et les partenaires techniques
 - Définir le protocole d'étude
 - Adapter les plans de gestion à l'évolution du projet immobilier
 - Obtenir la " validation " administrative des opérations de dépollution
- Étude de cas** : analyse commentée d'un rapport d'audit technique
- Sécuriser la cession d'un site**
- Les obligations du vendeur et de l'acquéreur

- Appréhender les sanctions du défaut d'information
 - Analyser les principales décisions de jurisprudence
 - Estimer la valeur du terrain
 - Maîtriser les mécanismes de cessions amiables ou forcées
 - Accorder des garanties pertinentes et adaptées
- Exercice d'application** : rédaction de garanties de passif : cas acheteur et cas vendeur
- Maîtriser le devenir du site**
- Cerner les prérogatives respectives de l'État et des municipalités
 - Appliquer les règles relatives à l'instruction des autorisations d'urbanisme
 - Maîtriser les vecteurs de contrainte
 - Assimiler l'articulation des responsabilités du dernier exploitant, du bailleur, du preneur, du propriétaire, de l'aménageur, de la collectivité
 - Examiner la procédure d'institution de servitudes d'utilité publique

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de piloter une opération de cession ou d'acquisition de sites pollués en vue d'un projet de reconversion d'activité en toute sécurité juridique et méthodologique.



Code 40025

Paris			
30	mars	2016	
17	juin	2016	
17	novembre	2016	

Tarif HT : 895 € - repas inclus

Les techniques de dépollution des sols

Réussir la réhabilitation des sols pollués



La dépollution d'un site dépend de différents critères relevant des caractéristiques des sols, des polluants présents, des objectifs de valorisation du terrain... Ainsi, afin de choisir la technique adaptée, il convient de croiser et de hiérarchiser ces différentes données technico-économiques.

OBJECTIFS

- Cerner le comportement des polluants dans les nappes et les sols.
- Identifier les différentes méthodes de réhabilitation des sols et de dépollution des eaux souterraines.
- Mettre en place un projet de dépollution.

PRÉREQUIS

Connaître les bases réglementaires et méthodologiques de la gestion des sites et sols pollués ou avoir suivi " Gérer les sites et sols pollués " (code 40016 p. 94).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables environnement, sécurité et qualité
- Ingénieurs et techniciens
- Membres de bureaux d'études

ANIMATEURS

Claude MICHELOT
Directeur du département Ville et Territoire
& Nathalie MONTIGNY
Consultant environnement
BURGEAP

PROGRAMME

Perfectionnement

Maîtriser les principales caractéristiques des pollutions

Identifier les principales familles de polluants
Définir l'influence des paramètres des polluants
Apprécier l'influence des paramètres du milieu sur le comportement des polluants

Analyser les techniques de réhabilitation

Connaître les différents types de traitements
• Définir les techniques de mise en sécurité simple
• Identifier les techniques de confinement et d'immobilisation par stabilisation
• Inventorier les techniques de confinement hydraulique pour les eaux souterraines
• Étudier les techniques de dépollution pour les sols et les eaux souterraines
Comparer les avantages et les inconvénients de ces techniques ainsi que leurs coûts
Exercice d'application : calcul des coûts d'une opération
Identifier les évolutions futures à travers l'état des lieux des dernières technologies innovantes

Choisir la technique de dépollution la mieux adaptée à chaque contexte

• Hiérarchiser les priorités de la réhabilitation
• Prendre en compte les résultats du plan de gestion et de l'Évaluation Quantitative des Risques Sanitaires (EQRS) pour une réhabilitation optimale
• Cerner la notion de bilan coûts-avantages
• Définir les critères pertinents pour le choix
• Prendre en compte les aspects sanitaires et environnementaux
• Définir les aspects techniques et économiques de faisabilité
• Évaluer la pérennité et la durabilité
• Intégrer les aspects de sociabilité et d'acceptabilité
Exercice d'application : choix de la technique de dépollution à adopter en fonction de différents contextes : milieu urbain, rural, pollution par des hydrocarbures, des solvants, des métaux...

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de caractériser et d'identifier les techniques de traitement des sols en fonction de la nature des polluants présents.



Code 40034

Paris			Lyon		
31 mars et 1 ^{er} avril	2016		17-18 mars	2016	
4-5 juillet	2016		1 ^{er} -2 décembre	2016	
29-30 septembre	2016				
6-7 décembre	2016				

Tarif HT : 1 375 € - repas inclus

Gérer une ICPE

Pratique de la réglementation des installations classées



Une installation classée pour la protection de l'environnement relève d'un régime juridique spécifique. Ainsi, sa gestion dans le respect des exigences administratives sera facilitée par la maîtrise des bonnes pratiques à adopter, de sa création à sa fermeture ou cession, et bien entendu tout au long de son exploitation.

OBJECTIFS

- Cerner le cadre juridique applicable aux installations classées.
- Maîtriser les démarches et les précautions à prendre aux différentes étapes de la vie d'un site.
- Évaluer les risques de mise en jeu de la responsabilité et les sanctions.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de connaissances générales en droit mais la participation à la formation " Découvrir le droit de l'environnement industriel - Niveau 1 " (code 40001 sur www.efe.fr) permet de s'y préparer utilement.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs de site
- Responsables techniques et environnement
- Responsables juridiques et juristes

ANIMATEURS

Dominique EBERENTZ
Consultant expert ICPE
CABINET EBERENTZ CONSULTANTS
Bertrand BURG
Avocat spécialiste en droit de l'environnement
CLAIRANCE AVOCATS

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Analyser les textes applicables

Exercice d'application : identification des rubriques récurrentes sur un site classé ICPE

Maîtriser la procédure administrative pour l'ouverture de l'installation

Identifier les précautions à prendre selon le régime applicable
• La déclaration, le régime d'enregistrement l'autorisation et les procédures associées
• Les nouvelles procédures de certificat de projet et d'autorisation unique
Exercice d'application : identification des points clefs de la réforme de l'étude d'impact sur la base de retours d'expérience
• Les exigences liées à la transposition de la directive Seveso III
• Les MTD (Meilleures Techniques Disponibles) : obligations ou recommandations
Étude de cas : analyse d'un schéma récapitulatif d'une demande d'autorisation d'exploiter
La constitution des garanties financières
• Les modalités de constitution
• Les organismes pouvant se porter garants

Cerner les enjeux juridiques et financiers en cours d'exploitation

Développer des relations avec la DREAL
Faire face à un contentieux administratif des ICPE

• Engager un recours et respecter les délais
• Les pouvoirs du juge et les sanctions prononcées
Étude de cas : présentation d'un retour d'expérience en matière de contentieux de demande d'autorisation d'exploitation
Identifier les responsabilités civile et pénale du fait des dommages causés par l'installation
Intégrer les contraintes lors de la cession ou de la fermeture de l'installation
• Changer d'exploitant : obligations et responsabilités de l'acheteur et du vendeur
• Audits techniques et évaluation du passif environnemental
• Procédure de fermeture du site : portée pratique de l'obligation de remise en état
Partage d'expériences : échange sur les difficultés rencontrées dans la pratique et les actions prioritaires à mettre en œuvre dès son retour en situation professionnelle

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de vous conformer aux obligations administratives afin de gérer votre installation classée en toute sécurité juridique.



Code 40024

27-28 janvier	2016	13-14 décembre	2016
12-13 mai	2016	25-26 janvier	2017
24-25 août	2016	Lyon	
11-12 octobre	2016	23-24 mai	2016
		11-12 octobre	2016

Tarif HT : 1 345 € - repas inclus

Gestion environnementale des eaux de pluie

Concevoir et mettre en œuvre une solution d'assainissement pluvial



De la maîtrise des polluants à la prévention des risques d'inondation, la gestion des eaux de pluies est encadrée par la réglementation. Dès lors, il est indispensable à toute personne impliquée dans un projet d'aménagement collectif ou individuel de comprendre les enjeux d'une gestion environnementale de l'eau de pluie en vue du choix et du dimensionnement des solutions à mettre en œuvre.

OBJECTIFS

- Intégrer la réglementation européenne et nationale.
- Identifier les solutions techniques et leurs modalités de mise en œuvre.
- Appréhender le dimensionnement d'une solution compensatoire d'eau pluviale à l'échelle d'une parcelle ou d'un projet urbain.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances générales sur les enjeux de la gestion des eaux de pluies au regard de l'aménagement et de l'environnement.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrages, ingénieurs et techniciens de services d'assainissement
- Maîtres d'œuvre et architectes
- Responsables d'exploitation
- Toute personne chargée de la conception d'un projet d'aménagement ou d'un bâtiment

ANIMATEUR

Dominique SALIN
Ingénieur Conseil
ICARE

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Appliquer le cadre réglementaire
Intégrer la réglementation européenne et la Directive cadre sur l'eau
Maîtriser la réglementation nationale

- La Loi sur l'eau, les textes d'application et les procédures d'autorisation et déclaration
- Les liens avec l'urbanisme

Maîtriser les connaissances de base sur les eaux pluviales

Appréhender les paramètres hydrologiques

- Intégrer les données pluviométriques et définir la "période de retour"
- Évaluer la relation pluie-débit
- Évaluer les volumes de rétention nécessaires selon différentes méthodes

Caractériser la pollution issue des eaux de pluie

- Analyser les impacts à court et long termes sur le milieu récepteur

Appréhender les méthodes de traitement avant et après entrée dans les réseaux

- Exercice d'application** : calcul des débits et dimensionnement des volumes de rétention nécessaires

Identifier et dimensionner les solutions techniques de gestion des eaux pluviales

Définir les critères de choix entre les solutions de rétention et d'infiltration

- Le contexte local
- Les modalités de construction et d'entretien
- Les coûts associés

Comparer les solutions de gestion à la parcelle

- Les toits stockants ou végétalisés
- Les puits d'infiltration et les tranchées
- La réutilisation des eaux de pluie
- Étude de cas** : analyse commentée de différentes réalisations et identification des bonnes pratiques à retenir

Comparer les solutions de gestion en grand

- Les noues
- Les bassins de stockage et d'infiltration
- Les bassins enterrés
- Le stockage en canalisation
- Exercice d'application** : dimensionnement de différentes solutions selon les données de projets réels

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de définir la solution technique d'assainissement pluvial conforme aux contraintes réglementaires et techniques d'un projet.

1 jour
7 heures

Code 40020

Paris

12	mai	2016
29	novembre	2016

Tarif HT : 875 € - repas inclus

Assainissement

Maîtriser la gestion d'un système d'assainissement



Responsables de la création, de l'entretien et de la surveillance des réseaux collectant et traitant les eaux usées, les communes situées en zones urbaines doivent apporter un soin particulier à la gestion de ce service. En effet, les solutions techniques ou juridiques retenues pour mener à bien cette mission ne sont pas neutres, tant d'un point de vue environnemental, qu'économique et financier.

OBJECTIFS

- Cerner les obligations des collectivités territoriales en matière d'assainissement.
- Choisir un mode de gestion du service public d'assainissement adapté.
- Maîtriser le fonctionnement des filières d'assainissement.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances générales sur la gestion des eaux usées.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services de l'eau et de l'assainissement
- Responsables environnement et sécurité
- Responsables des services techniques
- Responsables de bureau d'études assainissement

ANIMATEUR

Dominique SALIN
Ingénieur Conseil
ICARE

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Intégrer le cadre juridique de l'assainissement

Connaître le vocabulaire de base sur l'assainissement
Identifier le contexte législatif et réglementaire

- Test de connaissances** : quiz sur le cadre juridique

Identifier les obligations en matière d'assainissement

- Élaborer un zonage d'assainissement
- Obligations de contrôle des installations d'assainissement non collectif
- Obligations en assainissement collectif
- Service des eaux pluviales

- Étude de cas** : analyse commentée d'un exemple de zonage

Choisir le mode de gestion approprié et identifier les risques juridiques de la gestion du service

Les composants principaux d'un service d'assainissement collectif : réseau, station de traitement, pompage...

Identifier les principaux modes de gestion d'un service public

- Étude de cas** : analyse commentée d'un contrat de gestion déléguée
- Intégrer les risques juridiques liés à la gestion d'un service d'assainissement**

- Partage d'expériences** : échange sur les risques juridiques rencontrés et les solutions à envisager

Maîtriser les filières de traitement des eaux usées

Analyser les techniques d'assainissement non collectif des eaux usées

- Étudier les étapes du traitement par assainissement non collectif
- Analyser les techniques d'assainissement collectif des eaux usées**

- Assimiler le fonctionnement de l'assainissement collectif
- Avantages, inconvénients et coûts de ces techniques
- Étude de cas** : exercice de définition d'une filière de traitement

Éliminer les sous-produits : identifier les débouchés

Comprendre la formation des sous-produits

- Les matières de vidange de l'assainissement non collectif
- Les sous-produits de station d'épuration
- Traiter et valoriser les boues de station d'épuration**

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de maîtriser les aspects essentiels tant juridiques que techniques de votre système d'assainissement.

2 jours
14 heures

Code 40019

Paris

22-23	mars	2016
6-7	octobre	2016

Tarif HT : 1 345 € - repas inclus

Exploiter une unité d'incinération d'ordures ménagères

À travers un simulateur de conduite UIOM

Face aux enjeux environnementaux, énergétiques et financiers, l'exploitation d'une UIOM nécessite des compétences et qualifications pointues des opérateurs. Ils doivent notamment limiter les écarts de conduite, garantir des démarrages et des reprises de service rapides et sûrs, minimiser la fatigue des matériels.

OBJECTIFS

- Découvrir les équipements d'une usine et leur fonctionnement.
- Cerner la logique de contrôle/commande de l'unité.
- Maîtriser les bilans matières, énergie et l'économie du traitement des déchets.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience dans le traitement des déchets ménagers

PUBLIC CONCERNÉ

- Ingénieurs et responsables des services déchets des collectivités territoriales
- Cadres des sociétés prestataires de services en traitement des déchets ménagers

ANIMATEUR

Christophe BELOT
Expert senior en combustion - Chargé d'affaires
BERTIN TECHNOLOGIES

PROGRAMME

Expertise

Un simulateur de conduite UIOM en temps réel permet de découvrir le fonctionnement d'une unité en explorant librement les postes de conduite et d'acquérir la logique de contrôle par la mise en situation et l'expérimentation libre des actionneurs

Intégrer les exigences de la nouvelle réglementation

Test de connaissances : le point sur ses connaissances de l'arrêté du 20/09/02

Définir les technologies de l'incinération

Comprendre les mécanismes de combustion et d'émission des polluants à partir des déchets ménagers

Comparer les caractéristiques des différentes technologies

- Four à grille et rotatif
- Lit fluidisé

Exercice d'application : analyse fonctionnelle du poste de conduite d'un four à grille (simulateur pédagogique)

Maîtriser les bilans de l'incinération

Caractériser les déchets

- Paramètres de composition
- Pouvoirs calorifiques et comburivores

Définir des conditions opératoires

- Diagramme de combustion
- Facteur d'air

Établir les bilans de l'incinération

- Débits de fumées et de solides
- Composition et température des fumées

- Analyse des composantes du coût de traitement des déchets
- Exercice d'application** : détermination du point de fonctionnement moyen four-chaudière d'une UIOM à partir des données d'exploitation

Cerner les technologies de traitement des fumées

- Dépoussiérage
 - Traitement des gaz acides (SO_x, HCl)
 - Traitement des oxydes d'azote
 - Traitement des dioxines-furanes
- Exercice d'application** : analyse fonctionnelle d'un poste de conduite d'épuration par voie humide (simulateur pédagogique)

Acquérir la logique générale de conduite d'une unité

- Diagramme de fonctionnement du four
 - Objectif de conduite et contraintes
 - Principes de contrôle commande
- Exercice d'application** : diagnostic et réaction face aux alarmes (simulateur pédagogique)

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de veiller au bon fonctionnement d'une UIOM grâce au suivi de différents paramètres physiques, techniques et réglementaires de l'incinération des ordures ménagères.

2 jours

14 heures

Paris

15-16	juin	2016
13-14	décembre	2016

Tarif HT : 1 425 € - repas inclus

Code 40038

Le cadre réglementaire des énergies renouvelables

Sécuriser le montage juridique de son projet



Les objectifs nationaux et européens de transition énergétique et de renforcement de la part des énergies renouvelables dans le mix énergétique à l'horizon 2020 et 2030 créent de nombreuses opportunités d'investissements dans ces filières. Mais pour s'assurer de l'aboutissement d'un projet, il est impératif de se préserver de tout risque administratif et juridique en maîtrisant le cadre réglementaire.

OBJECTIFS

- Faire le point sur le développement des filières énergies renouvelables et maîtriser le cadre réglementaire en France.
- Anticiper les échéances et les différentes étapes administratives d'un projet.
- Intégrer les bonnes pratiques afin de prévenir les risques juridiques.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances générales sur les enjeux réglementaires et juridiques du montage de projets de production d'énergie renouvelable.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables énergie
- Responsables de projets et chargés de missions énergies renouvelables
- Acteurs du financement des projets portant sur les énergies renouvelables

ANIMATEUR

Carl ENCKELL, Avocat Associé
SELARL ENCKELL AVOCATS
Mounir MEDDEB, Avocat à la Cour
ÉNERGIE-LEGAL

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Cerner le cadre européen et national de développement des filières énergies renouvelables

- La directive relative à la promotion de l'électricité produite à partir de sources d'énergies renouvelables et paquet énergie-climat 2030
- Les dispositifs de soutien
- La nouvelle donne du projet de loi de transition énergétique pour la croissance verte

Maîtriser le cadre réglementaire et administratif

Réviser les documents d'urbanisme

Obtenir le permis de construire

- Obtenir l'autorisation d'exploiter ou de déclarer l'installation
 - Bâtir l'étude d'impact
 - Conduire l'enquête publique
- Exercice d'application** : identification des pièces pertinentes à fournir selon la typologie des installations de production d'énergie renouvelable
- Obtenir les titres électriques**
- Effectuer la demande de raccordement aux réseaux électriques
 - Comprendre les mécanismes et les étapes du raccordement

- Obtenir le certificat ouvrant droit au bénéfice de l'obligation d'achat et signer le contrat d'achat
- Examiner les modalités et les tarifs d'achat**
- Exercice d'application** : audit des documents fournis et identification des compléments et rectifications nécessaires dans le cadre d'une installation bénéficiant de l'obligation d'achat de l'électricité

Cerner les enjeux juridiques

Identifier les différentes formes juridiques pour l'exploitation de l'installation

Prévenir les risques contentieux

- Sur l'étude d'impact
 - Sur les règles d'urbanisme
- Etude de cas** : analyse de différents cas de jurisprudence ayant conduit à un refus de permis de construire
- Sur le raccordement aux réseaux électriques

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de maîtriser le cadre juridique et réglementaire du développement d'un projet de production d'énergie à partir de sources renouvelables.

2 jours

14 heures

Paris

21-22	juin	2016
12-13	décembre	2016

Tarif HT : 1 345 € - repas inclus

Code 40068

Ne suivez pas une formation, vivez une expérience professionnelle

www.efe.fr

EFE Formations 2016



Anne DELOM
Responsable du secteur
Domaine public - Opérations
immobilières - Logement social

En cette période de carence budgétaire, les collectivités publiques doivent aller chercher de nouveaux leviers pour trouver de nouvelles ressources financières. L'occupation du domaine public, la valorisation de ses propriétés publiques constituent des ressources financières importantes. La possibilité de constituer un fonds de commerce sur le domaine public, récemment créé par la loi ACTPE,

ÉDITO

en est un exemple fort. Pour valoriser son patrimoine, il vous faut faire le choix du montage contractuel le plus adapté à ses besoins. Face à la diversité des outils juridiques existants, il est indispensable d'identifier l'ensemble des possibilités offertes, pour faire ainsi le meilleur choix du montage immobilier.

Pour cela, EFE vous propose une offre de formations complète en matière de gestion domaniale et de montages immobiliers afin de vous accompagner dans l'évolution de vos pratiques.

3 QUESTIONS À L'EXPERT

" Le rebond attendu des mises en chantier appelle les collectivités à prêter une attention particulière aux autorisations d'urbanisme et de manière générale aux projets de développement urbain de leur territoire. "



Aldo SEVINO
Avocat spécialisé en droit public
et droit immobilier / CABINET ASEA
Auteur de 2 ouvrages " Montages d'opérations immobilières " et " Montages immobiliers publics " aux Éditions EFE.

Que peut attendre le secteur immobilier pour 2016 ?

Quelques décret d'application de la loi ALUR doivent encore être adoptés (encadrement et Garantie Universelle des Loyers), un projet de loi a été déposé afin de ratifier l'ordonnance n° 2014-1345 du 6 novembre 2014 relative à la partie législative du code de l'expropriation pour cause d'utilité publique, une proposition de loi visant à exonérer de droits de mutation les petites parcelles forestières a été déposée le 22 juillet 2015. Enfin, il conviendra de surveiller la parution du décret d'application de la loi Macron, dont certaines dispositions vont impacter le secteur de l'immobilier et de la construction.

Quels seront les défis à relever pour les acteurs publics et privés?

Avec une légère remontée des taux d'emprunt, la baisse du prix des logements anciens va se ralentir, après quatre années de baisse consécutive. Après une forte baisse en 2011, le volume des transactions sur l'ancien va poursuivre sa croissance, même si un rythme moins soutenu est annoncé (cf. DGFIP et bases notariales). En ce qui concerne le neuf, un grand bon des mises en chantier est attendu, avec une croissance estimée à 11,6 % soit 360 000 unités, hausse qui devrait se poursuivre sur les années à venir.

Quelles sont vos recommandations dans cette perspective ?

Le rebond attendu des mises en chantier appelle les collectivités à prêter une attention particulière aux autorisations d'urbanisme et de manière générale aux projets de développement urbain de leur territoire. Il conviendra également de surveiller la mise en application des dispositifs d'encadrement des loyers dans les zones tendues, mais aussi de dépoussiérer les baux d'habitation car de nouvelles clauses vont apparaître (recours en réévaluation/diminution, nouveaux cas de réduction du délai de préavis, ...).

MARCHÉS ET CONTRATS PUBLICS
URBANISME - AMÉNAGEMENT
MAÎTRISE FONCIÈRE

ENVIRONNEMENT - DÉVELOPPEMENT DURABLE

DOMAINE PUBLIC OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES LOGEMENT SOCIAL

TRAVAUX - CONSTRUCTION - BÂTIMENTS
COMPTABILITÉ - FINANCES - BUDGET
FONCTION PUBLIQUE - GRH
MANAGEMENT PUBLIC

27

FORMATIONS



TÉMOIGNAGE

" Je suis très satisfait de la formation, j'ai beaucoup appris. Je pourrai dorénavant porter une plus grande attention sur nos bilans, vérifier le calcul de la taxe d'aménagement. Je suis par ailleurs très satisfait du professionnalisme dont fait preuve EFE, tout est bien pensé et organisé. "

Jonathan Z.

Chargée d'affaires foncières
LOIRE ATLANTIQUE DEVELOPPEMENT

Participant à la formation " Montage financier d'une opération immobilière " p. 111.



Réglementation générale du domaine public

Valoriser son domaine en toute sécurité juridique et financière

À jour de l'ordonnance du 23 juillet 2015

Initiation

Le droit applicable sur le domaine public est un droit technique et résolument évolutif. Valoriser son domaine public impose d'identifier les différents composants de celui-ci, de cerner les formes d'occupation et d'utilisation domaniales, d'appréhender les clauses sensibles des contrats d'occupation, de déterminer les montages contractuels innovants possibles et de connaître les procédures d'attribution des autorisations et conventions.

● OBJECTIFS

- Définir les notions de domaines public et privé
- Appliquer les règles liées à la gestion domaniale
- Maîtriser les enjeux juridiques et financiers d'un secteur en forte évolution
- Anticiper les contentieux sur le domaine

● PRÉREQUIS

Connaître les règles de base en matière de gestion du domaine public

● PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables du domaine
- Directeurs et responsables juridiques
- Toute personne concernée par la gestion du foncier, du patrimoine immobilier ou mobilier, de l'urbanisme et de la voirie

● ANIMATEURS

Nicolas POLUBOCSKO
Avocat au Barreau de Paris
& Evangéla KARAMITROU-MAGUERES
Avocat Associé
CABINET LANDOT & ASSOCIÉS

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous disposerez des connaissances opérationnelles en matière d'occupation, d'utilisation, de valorisation et de préservation du domaine public, et des bonnes pratiques à mettre en œuvre.

PROGRAMME

Maîtriser les fondamentaux du domaine public

Identifier les critères d'appartenance d'un bien au domaine public

- La propriété publique
- Le critère de l'affectation et de l'accessoire

Le domaine privé

Le domaine immatériel et mobilier

Les biens insusceptibles d'appartenir au domaine public

Déterminer les grands principes de la domanialité

- Inaliénabilité, imprescriptibilité, insaisissabilité et incessibilité

Faciliter la gestion des biens du domaine public

Classer et déclasser

- Le critère de la désaffectation
- Les règles applicables au déclassement
- Les exceptions introduites par le CGPPP

Procéder à des superpositions et des transferts de gestion

Céder et échanger les biens

Respecter les règles liées aux servitudes sur le domaine public

Exercice d'application : classement, déclassement, cession, échange, transfert et superposition de biens domaniaux

Identifier les règles liées à la préservation du domaine public

- Les contraventions sur le domaine public
- Les pouvoirs de police domaniaux

Sécuriser les risques contentieux liés à l'usage du domaine public

Maîtriser les règles financières d'utilisation du domaine public

Respecter le principe du paiement d'une contrepartie financière : la redevance

- Le calcul et les modalités de paiement de la redevance
- Le recouvrement en cas de non-paiement
- La gratuité

Déterminer les cas d'occupation sans titre

Gérer les évolutions complexes du domaine

Tenir compte de l'intercommunalisation

Gérer la montée en puissance des mises en concurrence

Faire le lien entre le domaine et les contrats complexes

- Les contrats possibles : BEA, marché de partenariat, PPP...
- Le cas des AOT/COT
- Les conséquences de la disparition des contrats dits "aller-retour"
- Focus sur le domaine privé de la commune : les contrats, baux possibles et fonds de commerce

Exercice d'application : le choix du contrat sur le domaine

Appréhender les fondamentaux du droit de la voirie

Cerner le cadre juridique

- Les cas particuliers (voies privées ouvertes au public, chemins ruraux...)

Gérer les biens sous-viaires

- La superposition domaniale
- La coordination des travaux de voirie
- Les aspects financiers

Exercice d'application : gestion des biens sur la voirie

Sécuriser les expropriations, les préemptions et les mutations domaniales

Exercice d'application : choix du régime adapté

Domaine et environnement : appréhender des interactions méconnues

Cerner le régime des ICPE et des IOTA sur le domaine public



Code 73286

Paris

23-24 mai, 21-22 juin	2016
10 au 13 octobre	2016
14-15 déc. 2016, 18-19 janvier	2017

Tarif HT : 2 080 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 880 € - repas inclus

Les fondamentaux de la domanialité publique

Intervenir efficacement sur les domaines public et privé

À jour de l'ordonnance du 23 juillet 2015

Initiation



Le CG3P définit les domaines public et privé et les règles en matière de circulation des biens et d'utilisation collective et privative du domaine. Le gestionnaire du domaine ou toute personne souhaitant intervenir sur les biens publics doit donc maîtriser les fondamentaux textuels et jurisprudentiels pour gérer et intervenir efficacement sur ses domaines public et privé.

OBJECTIFS

- Identifier les domaines public et privé et les précisions apportées par les textes
- Cerner les règles fondamentales de circulation des biens publics et de la police.
- Maîtriser la réglementation de l'occupation et de la protection du domaine public.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne dont la fonction exige une connaissance des règles applicables à la domanialité publique
- Toute personne souhaitant conforter une première expérience dans la gestion et la valorisation des domaines public et privé

ANIMATEURS

Nicolas POLUBOCSKO
Avocat au Barreau de Paris
& Evangéla KARAMITROU-MAGUERES
Avocat Associé
CABINET LANDOT & ASSOCIÉS

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez concrètement appliquer les principes fondamentaux de gestion et d'intervention sur les domaines public et privé.

PROGRAMME

Quiz amont

Identifier les règles du CG3P

Délimiter le champ d'application du domaine public

- Les critères d'appartenance au domaine public et celui de l'aménagement
- La portée de la règle de l'accessoire et de la domanialité publique globale
- La règle des quatre "A" : appartenance, affectation, aménagement et accessoire
- L'analyse de domaines publics spécifiques

Distinguer la propriété de la domanialité

- La règle des quatre "I" : inaliénabilité, imprescriptibilité, inaccessibilité et insaisissabilité
- L'impact de la distinction propriété/domanialité sur la copropriété, la mitoyenneté, les titres d'occupation et les servitudes

Définir le domaine privé

- Les biens reconnus par la jurisprudence : les chemins privés, les forêts domaniales et les logements sociaux
- Les prérogatives attachées aux biens du domaine privé

Exercice d'application : identification du régime domanial des immeubles de bureaux et des différents biens publics

Définir le domaine public mobilier

Cerner le régime de la circulation des biens

Appliquer les règles depuis l'entrée en vigueur du CG3P

- Les règles d'acquisition

Maîtriser les règles du classement, du déclassement et de l'échange

Respecter les règles de cession et la cession-bail

Maîtriser les procédures de circulation et distinguer les différents outils (convention de gestion/transfert de gestion/superposition d'affectation)

Étude de cas : analyse d'une convention de superposition de gestion, d'une convention de gestion, d'une convention de mise à disposition et d'une convention de transfert de gestion

Cerner la police du domaine public

Gérer efficacement l'occupation du domaine public

Maîtriser la définition et le régime des AOT-COT (refus d'autorisation et motivation, retrait/résiliation, indemnisation...)

Étude de cas : analyse des clauses sensibles des AOT-COT

Verser des redevances

- Le régime des redevances : estimation de France Domaine, évolution, garantie, calcul et indexation
- La simplification de la procédure de fixation de la redevance pour le domaine public de l'Etat

Passer une AOT-COT

Gérer les droits réels

Jeu pédagogique : constitution d'un tableau en séance pour distinguer les différents types de droits réels

Quiz aval



Code 73149

Paris		
3-4	février	2016
11-12	mai	2016
26-27	septembre	2016
29-30	novembre	2016
1 ^{er} -2	février	2017
Lyon		
11-12	mai	2016
29-30	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Domaine public des collectivités territoriales

Cerner les modalités d'occupation et de valorisation domaniales

À jour de l'ordonnance du 23 juillet 2015

Perfectionnement



Le droit des domaines public et privé des collectivités territoriales, des EPCI et établissements publics locaux connaît une évolution constante. Pour autant, d'autres règles figurant dans le Code général des collectivités territoriales et la jurisprudence sont également à connaître. Le gestionnaire du domaine local ou toute personne souhaitant intervenir sur les biens publics locaux doit donc intégrer les particularités du droit des propriétés publiques locales.

● OBJECTIFS

- Identifier les différents types d'autorisations ou de conventions des domaines public et privé des collectivités territoriales et de leurs établissements publics.
- Rédiger efficacement un titre d'occupation sur le domaine local.
- Maîtriser le régime juridique du BEA.

● PRÉREQUIS

Connaître les règles de base en matière de gestion du domaine public.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables d'un service juridique
- Avocats, notaires et géomètres-experts
- Maîtres d'ouvrage publics et privés, aménageurs, développeurs immobiliers et monteurs d'opérations
- Toute personne impliquée dans la gestion du domaine public local ou amenée à occuper le domaine public local

● ANIMATEUR

Philippe HANSEN
Avocat Associé
UGGC et Associés

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez mettre en œuvre la réglementation issue du CG3P.

PROGRAMME

✔ Quiz amont

Maîtriser les règles issues du CG3P

- L'apport du CG3P et les règles contenues dans le CGCT
- Cerner les dispositions réglementaires du CG3P

Sécuriser les définitions des domaines public et privé

Identifier le champ d'application du domaine public, du domaine privé et des propriétés publiques

- Les définitions du domaine public
- Les notions d'accessoire et d'accession sur le domaine
- Le domaine public régional, départemental, communal et intercommunal
- Le champ du domaine privé et son régime

Étude de cas : analyse de la jurisprudence en matière d'immeuble de bureaux, de logement...

Faciliter la circulation des biens et la gestion entre collectivités

Maîtriser les règles d'acquisition, de circulation des biens, les échanges et le classement-déclassement

- Les acquisitions gratuites et onéreuses, le déclassement et les cessions
- Les transferts de gestion et de propriété et la superposition d'affectation

Étude de cas : analyse d'une convention de transfert de gestion

Maîtriser le régime de l'occupation privative : les assouplissements des règles de gestion

Panorama des contrats possibles

Le régime des AOT-COT et des utilisations du domaine public

- Les occupations compatibles ou conformes à l'affectation et les autorités compétentes
- La distinction AOT-COT et la distinction occupation/utilisation
- Les règles liées à la précarité
- La sous-occupation du domaine public et le fonds de commerce sur le domaine public

Passer une AOT-COT

Étude de cas : analyse d'un AAPC et d'un RC

Calculer les redevances d'occupation et les cas de gratuité

Exercice d'application : examen des modalités de calcul des redevances

Accorder des droits réels et des servitudes

Les droits réels et les servitudes

Le BEA depuis l'ordonnance du 23 juillet 2015

- La typologie des BEA et le cas d'utilisation du BEA
- Le régime du BEA

Exercice d'application : examen d'opérations mises en place sur la base d'un BEA

La COT ou l'AOT de l'arricle L.1311-5 du CGCT et les possibilités de montages complexes

Exercice d'application : examen des caractéristiques essentielles des COT constitutives de droits réels

L'examen d'AOT-COT

La distinction AOT-COT et convention de mise à disposition

Exercice d'application : examen d'une convention de mise à disposition d'une collectivité

Les clauses d'AOT ou de COT

Exercice d'application : rédaction des clauses sensibles d'un AOT-COT

✔ Quiz aval

2 jours
14 heures
Code 73015

Paris			Lyon		
8-9	mars	2016	1 ^{er} -2	juin	2016
1 ^{er} -2	juin	2016	1 ^{er} -2	décembre	2016
3-4	octobre	2016			
1 ^{er} -2	décembre	2016			

Tarif HT : 1430 € - Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Valoriser le domaine public de l'État

Analyser les modalités d'occupation et leurs spécificités

À jour de l'ordonnance du 23 juillet 2015

Perfectionnement



L'État et ses établissements publics concluent fréquemment des conventions ou des autorisations d'occupation temporaire du domaine public afin de permettre à des investisseurs publics ou privés d'occuper les dépendances de leur domaine public. Or, les modalités d'occupation et de valorisation du domaine public ont évolué. Le gestionnaire du domaine national ou toute personne souhaitant intervenir sur les biens publics doit donc intégrer les particularités du droit des propriétés publiques de l'État.

OBJECTIFS

- Cerner les règles de définition, de circulation des biens publics et d'occupation privative.
- Préparer efficacement la rédaction de contrats portant occupation du domaine.
- Apprécier la marge de négociation dans la passation et la rédaction du contrat ou de l'autorisation.

PRÉREQUIS

Connaître les bases de la réglementation du domaine public ou avoir suivi " les fondamentaux de la domanialité publique " (code 73149 p. 101).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables d'un service juridique
- Géomètres-experts
- Maîtres d'ouvrage publics et privés, monteurs d'opérations immobilières et développeurs immobiliers
- Avocats et notaires
- Toute personne impliquée dans la gestion du domaine public de l'État, concessionnaires de l'État et établissements publics nationaux

ANIMATEUR

Philippe HANSEN, Avocat Associé
UGGC et Associés

PROGRAMME

Quiz amont

Identifier les composantes du domaine public de l'État aux termes du CG3P

Distinguer les notions de domaine public, domaine privé et propriétés publiques
Cerner les principes et la définition de la domanialité publique

- La notion d'affectation à l'usage direct du public ou d'affectation à l'exécution du service public et d'aménagement indispensable
- Les domaines publics en vertu de la loi et reconnus par la jurisprudence
- La notion de domanialité publique globale

Identifier les cas de transferts de bien

Étude de cas : analyse d'une convention de superposition de gestion de l'État, de transfert de gestion et examen d'une AOT constitutive de droits réels

Caractériser le régime de l'occupation privative

Distinguer les différents titres d'occupation du domaine public
Comparer les titres d'occupation et les contrats publics
Appliquer le droit de la concurrence sur le domaine public

Étude de cas : analyse d'un AAPC et un RC d'AOT et COT de l'État

Calculer les redevances domaniales d'occupation
Maîtriser le régime du déplacement des ouvrages

Identifier le régime des droits réels cédés à l'occupant du domaine public

Définir l'application classique des droits réels

Étude de cas : décryptage des montages complexes liés à une COT de droits réels

Constituer des servitudes sur le domaine public

Les droits réels de l'article L. 2122-6 du CG3P

Rédiger efficacement ses conventions et ses autorisations d'occupation

Délimiter la structure d'une COT classique et constructive de droits réels

Exercice d'application : rédaction des clauses sensibles d'une COT classique

Les principales clauses à connaître pour éviter les risques contentieux

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez les règles relatives aux modalités d'occupation et de valorisation du domaine public ainsi que les évolutions législatives et réglementaires.



Code 73049

Paris

25-26	mai	2016
12-13	octobre	2016
12-13	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Les contrats d'occupation du domaine public

Sécuriser la passation et la rédaction des AOT-COT et des BEA

À jour de l'ordonnance du 23 juillet 2015

Expertise

Les AOT, COT et BEA obéissent à des règles complexes qu'il convient de maîtriser. La personne souhaitant en rédiger ou contracter avec l'administration devra ainsi acquérir les éléments opérationnels liés à la mise en concurrence et à la rédaction de ces titres d'occupation constitutifs, ou non, de droits réels.

OBJECTIFS

- Cerner les éléments de procédure de passation d'une AOT-COT ou d'un BEA
- Rédiger ses contrats en toute sécurité.
- Maîtriser les droits et obligations de la collectivité et de l'occupant.

PRÉREQUIS

Connaître les règles de la domanialité publique ou avoir suivi " Les fondamentaux de la domanialité publique " (code 73149 p. 101) ou " Réglementation générale du domaine public " (code 73286 p. 100).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables, cadres et agents des services gestion du domaine, voirie, stationnement, services techniques ou urbanisme
- Maîtres d'ouvrage publics et privés
- Toute entreprise qui souhaite investir sur le domaine public

ANIMATEUR

Marie-Yvonne BENJAMIN, Avocat Associé
GENESIS Avocats

PROGRAMME

Recourir à une occupation privative du domaine public et passer une AOT-COT

- Les contrats d'occupation et autres contrats
Exercice d'application : analyse d'une convention de mise à disposition
- Le pouvoir de résiliation
- Maîtriser les modalités de passation
Exercice d'application : analyse et rédaction d'AAPC et RC

Rédiger une AOT-COT

Déterminer les clauses obligatoires et sensibles

Exercice d'application : analyse et rédaction d'une AOT de voirie et d'une AOT de l'État

- La structuration d'une COT
- Les clauses domaniales
- Les clauses de contrôle et revoyure
- Les clauses de responsabilité/dommage/assurance
- Les pénalités et les sanctions
- La reprise du bien et la remise en état
Exercice d'application : analyse et rédaction de plusieurs clauses de COT
- Identifier le type de " tarification "
- Déterminer l'impact de l'activité de l'occupant sur la redevance
- Maîtriser les conditions de paiement
Exercice d'application : analyse et rédaction des clauses financières

Rédiger une AOT-COT avec droits réels

- Définir la structure d'une AOT-COT avec droits réels classiques
- Les clauses relatives aux droits réels
- Les clauses spécifiques
Exercice d'application : analyse et rédaction d'une COT constitutive de droits réels

Conclure un BEA sur le domaine public

Définir le BEA

La comparaison du BEA avec les autres contrats

Déterminer le régime juridique du BEA

La durée, les droits réels, le financement, les garanties

Passer et rédiger son BEA

Cerner les différents montages possibles

Rédiger les clauses de son BEA

Les clauses essentielles et les clauses sensibles

Les clauses domaniales

Les clauses financières

Exercice d'application : analyse d'un BEA et d'une CMAD en gendarmerie/hôpital

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez rédiger vos contrats d'occupation du domaine public en toute sécurité.



Code 73198

Paris

30-31	mars	2016
27-28	juin	2016
15-16	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Le bail emphytéotique administratif

Mettre en œuvre ce montage de A à Z

Le BEA constitue une réponse au besoin des personnes publiques de valoriser au mieux leur patrimoine public. Cependant, les modifications du droit de la commande publique dans le cadre de la transposition des directives européennes ont des effets sur le son champs d'application. Il est donc essentiel de bien maîtriser le nouveau champ d'application du BEA pour pouvoir le solliciter en toute sécurité et de façon optimale..

OBJECTIFS

- Identifier les spécificités du BEA
- Déterminer les modalités de mise en œuvre de son régime juridique
- Identifier les clauses sensibles

PRÉREQUIS

Connaître les règles de base en matière de contrats et de gestion du domaine public.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des contrats publics
- Entreprises cocontractantes
- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre d'une procédure de BEA

ANIMATEUR

Alexandre VANDEPOORTER
Avocat Associé
SEBAN & ASSOCIÉS

PROGRAMME

Initiation

Identifier le champ d'application et les caractères du BEA

Définir les évolutions réglementaires du BEA

- La typologie des BEA
- Les apports des ordonnances " Marchés publics " : la fin du BEA " aller-retour "
- Le BEA face aux montages contractuels complexes
- Le BEA par rapport aux autres contrats de la commande publique

Déterminer le champ d'application du BEA

- Un contrat administratif
- Les objectifs poursuivis : la mission de service public, l'intérêt général...
- Les clauses substantielles : sa durée, la redevance, les droits réels, les garanties...
- La réalisation d'une évaluation préalable
- Les modalités de passation

Étude de cas : analyse commentée d'un bail emphytéotique administratif qui confie au preneur la charge de réaliser une série d'équipements préalablement définis et qui seront exploités pour les besoins propres du preneur tout en étant utiles à la vie de la Cité

Analyser les droits et obligations des parties

- Les droits et obligations du bailleur
 - Les droits et obligations de l'emphytéote
- Choisir les modalités de mise en concurrence préalable à la passation du BEA**

Gérer l'exécution du BEA

Étude de cas : analyse commentée d'une décision de résiliation pour faute d'un BEA : légalité de la décision, modalités de résiliation, conséquences indemnitaires, juge compétent pour connaître d'un contentieux...

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez utiliser le bail emphytéotique administratif en toute sécurité

1 jour
7 heures

Code 73332

Paris

29	juin	2016
17	octobre	2016
12	décembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Acquérir, céder et échanger ses immeubles

Pour une bonne gestion des immeubles des personnes publiques



Le CG3P a contribué à l'amélioration de la matière domaniale. Il apporte une approche rationnelle de la propriété publique précédant une approche domaniale : cession, acquisition, gestion des biens... Les procédures de transfert des biens sont désormais modernisées.

OBJECTIFS

- Appréhender les particularités juridiques et pratiques des acquisitions par les collectivités territoriales.
- Anticiper tout risque de nullité des actes.
- Éviter le refus de paiement des comptables publics.

PRÉREQUIS

Connaître les règles de la vente d'immeuble et des notions de base en droit public.

PUBLIC CONCERNÉ

- Agents des collectivités territoriales et des établissements publics
- Avocats et notaires

ANIMATEUR

Ludovic CUZZI
Avocat Associé
PARME AVOCATS

PROGRAMME

Expertise

Quiz amont

Acquérir un bien

Mener une acquisition amiable

- Les contrats prohibés
- La compétence pour acquérir
- La détermination du prix
- La procédure d'acquisition
- La signature
- Le paiement et les formalités postérieures

Faire des acquisitions forcées

- L'expropriation
- Les droits de préemption
- L'article L. 318-3 du Code de l'urbanisme
- Les cessions gratuites dans le cadre des permis de construire
- L'alignement
- L'emplacement réservé

Céder et échanger

Procéder à des cessions et échanges classiques

- Rappels des fondamentaux : l'obligation de déclasser, la théorie de la domanialité publique virtuelle, la règle d'inaliénabilité et d'imprescriptibilité

- La compétence pour céder
- Les éléments de procédure (consultations et mises en concurrence)
- Les contrats

Recourir à des cessions et échanges complexes issus du CG3P

- Les cessions et échanges entre personnes publiques sans déclasser
- La cession-bail

✓ **Quiz aval**

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez gérer les particularités liées aux modes d'acquisition, de cession ou d'échange des immeubles par les personnes publiques.

1 jour
7 heures

Code 73179

Paris

19	mai	2016
22	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus



LES JOURNÉES DE LA PROPRIÉTÉ PUBLIQUE

MERCREDI 16 ET JEUDI 17 NOVEMBRE 2016

Gérer les domaines public et privé, c'est les valoriser au mieux pour les optimiser tout en respectant les contraintes imposées par les règles des biens publics.

Pour faire le point sur toute l'actualité et les contraintes liées à la gestion domaniale, **EFE organise son 15^e rendez-vous annuel des journées de la propriété publique.**

Cette conférence réunit chaque année les **plus éminents spécialistes de la matière** : membres du Conseil d'État, professeurs, avocats, notaires, représentants de collectivités... qui vous livrent leur analyse et vous font partager leur expertise.

Pour vous inscrire, contactez-nous :
01 44 09 25 08
infoclient@efe.fr



Plus de 800 participants
en 14 ans !
Et vous ?

À l'issue de cette formation, vous saurez concrètement :

- appliquer les textes législatifs et réglementaires ainsi que les dernières décisions de jurisprudence afin de sécuriser votre pratique.

Parmi les témoignages...

- " Très bien, très clair " **VILLE DE PARIS**
- " Casquette d' élu, d'enseignant et de praticien utile " **SCE**
- " Présentation très concrète, claire et synthétique " **VNF**
- " Intervention très pédagogique " **PROMO MÉTRO**
- " Panorama très complet " **MAIRIE DE TOULOUSE**
- " Excellentes interventions très pratiques " **CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX**

RESPONSABLE DE MONTAGE

Le montage, la réalisation et la gestion d'opérations immobilières obéissent à des contraintes de plus en plus complexes dans un contexte de foisonnement des textes et d'imbrication des règles publiques et privées. Le montage d'une opération immobilière requiert plusieurs étapes incontournables faisant appel à des notions très différentes mais indispensables à la bonne réussite du projet : financières, fiscales, techniques, juridiques, environnementales... Cette nécessaire polyvalence vous oblige à posséder l'ensemble des connaissances et des compétences pour assurer la cohérence du montage de l'opération, de sa faisabilité à sa réalisation.

● OBJECTIFS

- Définir les règles applicables au montage d'opérations.
- Maîtriser les enjeux techniques, juridiques et financiers.
- Cerner les risques liés au montage d'opérations et en garantir la sécurité.

● PRÉREQUIS

- Connaître les bases du montage d'opérations immobilières.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de la maîtrise d'ouvrage publique ou privée
- Promoteurs et responsables d'opérations immobilières et de programmes immobiliers

- Chefs de projet chargés du montage et/ou du suivi d'opérations immobilières
- Toute personne amenée à travailler sur le montage d'opérations immobilières

● ANIMATEURS

- Cécile PANASSAC, Avocat associé, BTP AVOCATS
- Aldo SEVINO, Avocat Associé, Cabinet ASEA
- Alain JOUHANNEAU, Formateur-Consultant

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de ce cycle, vous aurez tous les outils et clés pour réussir votre prise de fonction de responsable des programmes immobiliers.

MODULE 1 - 3 jours

Cerner les fondamentaux du droit de l'urbanisme

● OBJECTIF

- Mesurer l'impact des règles d'urbanisme sur les opérations immobilières.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

🗳 Quiz amont

Cerner le cadre juridique

- Les documents d'urbanisme : hiérarchie et compatibilité

Déterminer les procédures d'aménagement possibles

- La ZAC, le lotissement et les divisions foncières, le PUP, la concession d'aménagement
- **Partage d'expériences** : échanges sur les difficultés rencontrées dans la détermination de la procédure d'aménagement adaptée et identification des bonnes approches à retenir

Analyser les règles fiscales en matière d'urbanisme et d'aménagement

- La TA et le VSD
- Les participations pour le financement des équipements, le PUP et la ZAC
- Les redevances

Obtenir le permis de construire

- Les liens entre la demande de permis de construire et les documents d'urbanisme
- Le dépôt de la demande et les pièces constitutives
- Les points de vigilance à apprécier lors de la demande
- Les règles en cas de modification ou de transfert du permis

Connaître les contentieux liés aux règles d'urbanisme et aux permis

🌐 Exercice d'intersession

MODULE 2 - 3 jours

Déterminer les étapes préalables au montage immobilier

● OBJECTIFS

- Gérer la maîtrise foncière.
- Cerner les étapes préalables au montage d'opérations.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Réussir la maîtrise foncière de son terrain

Délimiter le périmètre de son assiette foncière

- Les contraintes urbanistiques, environnementales, techniques et financières
- La constructibilité du terrain

• La viabilité du projet immobilier face aux contraintes liées à la nature du bien

Choisir l'outil de maîtrise foncière adapté à son projet

- L'opportunité : le droit de préemption
- La nécessité : la procédure d'expropriation
- **Étude de cas** : analyse commentée de cas de maîtrise foncière dans le cadre de projets immobiliers

Mesurer les étapes préalables au montage immobilier

Identifier les différents acteurs à l'acte de construire et les autres partenaires
Réussir les études préalables au montage d'opérations

- L'étude approfondie du terrain du projet et sa constructibilité
- Les équipements existants et ceux à construire
- Les surfaces de plancher et les surfaces habitables
- Les risques liés à l'emprise du terrain
- Le coût de construction des ouvrages immobiliers
- Les intervenants au montage

L'étude de faisabilité du projet immobilier

- La méthodologie à adopter
- Les objectifs du projet
- La faisabilité financière et fiscale du projet : le bilan prévisionnel et le calendrier de trésorerie
- Le phasage du projet

Exercice d'application : détermination graphique de la constructibilité d'un terrain sur la base d'un exemple réel

🌐 Exercice d'intersession

🌐 Classe virtuelle d'1h de 14h30 à 15h30 (convocation à 14h)

MODULE 3 - 3 jours

Réussir le montage financier et juridique de l'opération

● OBJECTIFS

- Maîtriser les contrats associés au montage.
- Identifier et gérer les litiges.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Mesurer les enjeux du montage financier de l'opération immobilière

Calculer le coût de l'opération

- Les différents postes budgétaires
- Le calcul des ratios
- Les différents coûts : travaux, taxes et participations d'urbanisme, frais annexes, charge foncière...
- La détermination du besoin en financement : les fonds propres, les emprunts, la commercialisation...
- Le budget des études préalables
- Le bilan prévisionnel
- La définition d'une matrice des risques
- Le bilan définitif de l'opération

Mesurer la rentabilité du projet

- Les critères pertinents d'analyse financière
- Les endettements
- Les investissements
- Le calcul du prix de revient
- Le calcul de la marge et de la rentabilité des fonds investis

Exercice d'application : élaboration d'un budget, d'un plan de trésorerie et d'un plan de financement à partir de l'étude de constructibilité de l'exercice précédent

Contractualiser le montage

- Les différents types de montages possibles : la VEFA, le marché public, le contrat de partenariat, le BEA...
- Les avantages et inconvénients de chacun
- Les clauses essentielles du contrat : indexation, révision, actualisation
- La nature des contrats avec les entreprises intervenant au montage
- Les obligations de chacun vis-à-vis du maître de l'ouvrage
- Le paiement du prix : la variation et l'actualisation, les modalités de paiement, les retards de paiements et les pénalités

Exercice d'application : détermination du montage adapté à différents projets immobiliers

🌐 Exercice d'intersession

D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

CYCLE CERTIFIANT - PERFECTIONNEMENT

15 jours **106** heures

Code 73297

Paris - Promotion 1

30 mars au 1^{er} avril, 11 au 13 mai,
19 mai*, 8 au 10 juin, 6 au 8 juillet,
20 au 22 septembre 2016

Paris - Promotion 2

4 au 6 octobre, 8 au 10 novembre,
24 novembre*, 5 au 7 décembre,
17 au 19 janvier, 8 au 10 mars 2017

Tarif HT : 7 650 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 6 120 € - repas inclus
*Classe virtuelle d'1h de 14h30 à 15h30
(convocation à 14h)

OPTION CPFFP



RESPONSABLE DE MONTAGE D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

Soutenance devant un jury professionnel
d'un mémoire
à l'issue du cycle

Cycle validé par l'ISQ-OPQF
(en savoir + p. 13)

Prix HT de l'option CPFFP : 900 €

OPTION

21 jours **150** heures

Contactez-nous au **01 44 09 25 08**

MODULE 4 - 3 jours

Suivre l'exécution et réceptionner les travaux

● OBJECTIFS

- Déterminer le coût global de son opération.
- Assurer la rentabilité du projet.
- Gérer la réception des travaux.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Optimiser l'exécution des marchés de travaux lors de la réalisation de l'opération

Le lancement du marché et la préparation

- Les préparations administrative, technique et comptable
- La phase de préparation du chantier par l'entrepreneur
- La notification et les ordres de services
- Le démarrage des travaux et le compte au prorata

Organiser le dossier financier

- Les avances, garanties, retenues et cautions
- Les nantissements et les cessions de créances

Maîtriser les aspects comptables

- Les prix et les variations
- Les décomptes, acomptes et règlements
- Les circuits de paiement et la sous-traitance
- Exercice d'application** : examen de décomptes et acomptes mensuels

Optimiser la réalisation des travaux

- Le contrôle de l'exécution des travaux
- La gestion des délais et du planning contractuel
- Les modifications de prestations et les avenants
- Les défaillances et les cas de résiliation
- Exercice d'application** : examen de projets d'avenants

Gérer les litiges en cours de chantier

- Le cas de l'entreprise défaillante ou en faillite
- Les retards de chantiers
- Les malfaçons
- La réception des travaux et les responsabilités

Réceptionner les travaux

Déterminer les opérations préalables à la réception

- La fin des travaux et la préparation de la réception
- L'objet et les conditions des opérations préalables à la réception

Réussir la réception et le traitement des réserves

- Le suivi et la levée des réserves
- Les désordres apparents
- Les réfections
- La livraison de l'ouvrage et la prise de possession anticipée

🌐 Exercice d'intersession

MODULE 5 - 3 jours

Mesurer les responsabilités propres à chaque acteur du projet

● OBJECTIFS

- Définir les obligations de chacun et les responsabilités à mettre en œuvre.
- Identifier les cas de recours à l'assurance construction.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Définir le champ d'application

- Les textes applicables : la loi Spinetta, ses évolutions et les différents régimes de responsabilité
- Les acteurs de la construction : rôle et responsabilité de chacun
- La passation des marchés : les différents montages et les clauses de responsabilité et d'assurance
- Étude de cas** : le groupement momentané d'entreprises
- Les obligations administratives du maître d'ouvrage et les responsabilités pénales

Déterminer les responsabilités

- Les responsabilités avant réception
- La réception de l'ouvrage
- Les responsabilités après réception
- Exercice d'application** : détermination du régime applicable à un désordre
- Les délais de prescription : les différents délais, interruptions et suspensions
- Les pièges de la procédure judiciaire : les personnes habilitées à agir, le référé, l'expertise judiciaire et l'action au fond
- Étude de cas** : exemple de contentieux

Recourir à l'assurance construction

- Le régime de l'assurance construction
- Le champ de l'obligation d'assurance décennale : les travaux et les personnes assujetties, les garanties obligatoires et les garanties facultatives
- L'assurance des risques avant réception
- L'assurance décennale des constructeurs : les garanties obligatoires et facultatives, les conditions de garanties, les exclusions et déchéances de garantie, l'action directe du maître d'ouvrage
- Exercice d'application** : savoir lire une attestation d'assurance décennale
- L'assurance dommages-ouvrage : la souscription et la vie du contrat, le bénéficiaire du contrat, les garanties facultatives, la prise d'effet et la fin de la garantie
- Les montants de garantie
- L'assurance responsabilité civile du maître d'ouvrage
- La gestion du sinistre amiable : la déclaration du sinistre, la procédure et le délai d'expertise, la CRAC, la prescription biennale
- Étude de cas** : exemple d'un sinistre dommage-ouvrage

👉 Quiz aval

Les fondamentaux du montage immobilier

Identifier chaque étape pour mener à bien son projet



Tout projet immobilier implique la connaissance de l'environnement d'une opération immobilière : les intervenants, les étapes principales, les contraintes juridiques... Il convient également de maîtriser les principales étapes du montage d'opération avant de commencer un projet.

● OBJECTIFS

- Cerner les étapes du montage d'opération immobilière.
- Identifier l'ensemble des contraintes juridiques.
- Maîtriser la réglementation applicable aux acquisitions foncières.

● PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Assistant(e)s et employés d'une société de promotion immobilière, de construction ou d'un cabinet d'architecture
- Promoteurs et architectes
- Toute personne impliquée dans le montage d'un dossier d'opération immobilière

● ANIMATEUR

Renaud - Jean CHAUSSADE
Avocat
DELSOL AVOCATS

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de participer au montage d'une opération immobilière.

PROGRAMME

Initiation

✔ Quiz amont

Appréhender l'ensemble des points clés d'une opération immobilière

Définir l'opération

Identifier les principaux intervenants

- Le promoteur
- Le vendeur
- Le banquier
- Le maître d'œuvre
- L'assureur
- L'entrepreneur
- Le client

Maîtriser les grandes étapes

- L'étude de faisabilité
- La maîtrise foncière
- Le financement
- La réalisation
- La commercialisation

Prendre en compte les contraintes juridiques

Les contraintes urbanistiques

- Les règles d'urbanisme
- Le certificat d'urbanisme
- Les autorisations de construire
- Le contentieux des autorisations
- Les taxes d'urbanisme

Les autres contraintes

- La réglementation de l'environnement
- Les diagnostics
- L'archéologie préventive

Étude de cas : gestion du calendrier de l'opération en fonction des contraintes juridiques

Déterminer les règles d'acquisition foncière et de construction

Les règles d'acquisition foncière et de construction

- Les avant-contrats
- Les conditions suspensives
- La conclusion de l'acte

La réglementation des marchés de travaux

- Le choix des entreprises
- Le suivi du chantier
- La réception des ouvrages

Cerner les principaux contrats immobiliers

- La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
- La vente à terme
- La construction de maison individuelle
- Le secteur libre

Exercice d'application : suivi des travaux et réponses aux exigences des clients

✔ Quiz aval



Code 73145

Paris		
10-11	mai	2016
16-17	novembre	2016
Lyon		
23-24	juin	2016
6-7	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Montage d'opérations immobilières

Maîtriser le projet de la formalisation à son exécution



Les opérations immobilières impliquent la mise en œuvre de nombreux acteurs juridiques, administratifs et financiers qui relèvent de domaines de compétences particulièrement étendus, allant de la fiscalité immobilière aux missions d'organisation de pilotage et de coordination des chantiers.

OBJECTIFS

- Maîtriser les dernières étapes du montage de projets immobiliers : de la définition du programme à la réception de l'ouvrage et à sa commercialisation.
- Cerner son intervention juridique, technique, financière et pratique, en cohérence par rapport à ses partenaires.
- Analyser les caractéristiques d'un terrain.

PRÉREQUIS

Connaître les règles de base du montage d'une opération ou avoir suivi " Les fondamentaux du montage immobilier " (code 73145 p. 108).

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics et privés et maîtres d'œuvre
- Promoteurs immobiliers et chargés d'opérations
- Toute personne impliquée dans le montage d'opérations immobilières et souhaitant les appréhender dans leur globalité

ANIMATEURS

Aldo SEVINO
Avocat associé
Cabinet ASEA

François PETIT
Maître d'ouvrage délégué
SARL PASSIFIM

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez mener, étape par étape, chaque phase d'une opération immobilière.

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Se poser les bonnes questions avant d'acheter un terrain

Introduction au montage d'opérations

- La notion d'opération immobilière et les notions voisines
- Les différentes opérations immobilières
- Les acteurs

Identifier un terrain et apprécier sa potentialité économique

- Le foncier
- Les potentialités socioéconomiques du foncier identifié

Analyser les contraintes juridiques

- L'audit de la situation foncière du terrain et de son état d'occupation
- L'audit de la situation du terrain au regard du droit de l'urbanisme et de l'environnement

Intégrer la faisabilité technique et le préprogramme

- Le choix du programmiste et la définition du programme
- L'objectif de l'étude de faisabilité

Calculer le prix de revient de l'opération et le bilan de faisabilité

- Le coût du terrain
- Les participations financières des constructeurs
- Les frais d'études, les coûts techniques et les frais divers

Concrétiser le projet

Maîtriser les étapes, de l'offre à la promesse de vente

- L'offre et les avant-contrats
- Les conditions suspensives
- Les clauses spécifiques à intégrer en matière d'urbanisme

Mettre en place une maîtrise d'œuvre

- Le régime juridique applicable aux marchés de maîtrise d'œuvre
- Les aspects financiers
- Le compte-rendu des missions du maître d'œuvre

Demander les autorisations administratives nécessaires

- Le permis de construire, le permis de démolir et les autorisations annexes

Faire la levée des conditions suspensives et la conclusion de la vente

- La promesse unilatérale de vente
- Les effets de la promesse de vente valant vente
- Le régime de la promesse de vente ne valant pas vente

Réaliser le projet et sa commercialisation

Choisir le financement du projet, les assurances et les garanties

Traiter les contraintes juridiques non éliminées

- Le financement
 - Les assurances de la construction et les garanties
- Exercice d'application** : analyse commentée et illustrations jurisprudentielles

Articuler le choix des intervenants et des entreprises

- Les divers assistants à la maîtrise d'ouvrage
- Les entreprises

Procéder aux travaux

- La préparation du chantier
- L'exécution, la réception des travaux et la fin de l'opération

Commercialiser le projet

- Les modalités juridiques de commercialisation du projet
- La commercialisation opérationnelle

Test de connaissances : Quiz sur les différentes étapes et les aspects du montage d'opérations immobilières

Quiz aval



Code 73046

Paris			Lyon		
2-3	février	2016	23-24	mai	2016
2-3	juin	2016	29-30	novembre	2016
3-4	octobre	2016			
13-14	décembre	2016			

Tarif HT : 1 485 €* - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 295 €* - repas inclus

* incluant le prix de l'ouvrage Montage d'opérations immobilières, remise de 5 % sur le prix public

Montages immobiliers publics

Choisir le montage le plus adapté à son opération

Perfectionnement

La réalisation d'opérations immobilières publiques s'est très largement complexifiée en raison des diverses réformes intervenues et des nouvelles obligations incombant aux collectivités territoriales. Dans un contexte de contraintes financières et de recherches d'une meilleure satisfaction des différentes fonctions sociales, les collectivités publiques doivent définir la meilleure ingénierie contractuelle propre à répondre à leurs besoins, parmi les différents outils et les montages contractuels disponibles.

● OBJECTIFS

- Définir les étapes préalables au montage d'une opération immobilière publique.
- Choisir le mode contractuel le plus adapté.
- Réussir la fin du projet.

● PRÉREQUIS

Avoir des notions en matière de marchés publics.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables immobiliers
- Chargés d'opérations immobilières
- Maîtres d'ouvrage publics
- AMO et bureaux d'études

● ANIMATEURS

Aldo SEVINO
Avocat associé
Cabinet ASEA

Camille MORCRETTE
Directeur Associé
AMOAu

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de la formation, vous connaîtrez les règles de montage d'une opération immobilière publique.

PROGRAMME

Prendre en compte les contraintes préalables au montage du projet

Initiatives publiques ou privées

Notion d'ouvrage complexe

Les différentes fonctions

Maîtriser le foncier : acquérir ou louer le terrain

- L'acquisition amiable ou forcée
- Les emplacements réservés et autres outils
- Tenir compte de la nature du foncier
- Le domaine public : consistance, régime juridique, gestion, valorisation...
- La division en volume

Faire face aux contraintes économiques et financières

Étude de cas : définition du rôle de la maîtrise d'ouvrage

Choisir le mode contractuel le plus adapté et mettre en œuvre le projet

Construire un ouvrage immobilier

- Les contrats types loi MOP
- La conception-réalisation
- La VEFA
- Le crédit-bail immobilier
- Le marché de partenariat...

Construire et exploiter un équipement public

- Les marchés de travaux
- Les délégations de service public
- La concession de service ou de travaux

Exercice d'application : choix du montage le plus adapté à son besoin

Demander les autorisations d'urbanisme préalables

- Le permis de construire
- Le permis de démolir
- Les autorisations connexes

Faire appel à un sous-traitant

Déterminer le financement le plus adapté au projet

Réceptionner les travaux et mettre en œuvre les garanties et assurances

- La réception et ses effets
- Les garanties financières
- Les assurances obligatoires et facultatives



Code 73287

Paris		
10-11	mai	2016
28-29	septembre	2016
23-24	novembre	2016

Tarif HT : 1484 €* - repas inclus

Coll. terr. HT : 1294 €* - repas inclus

* incluant le prix de l'ouvrage Montage immobiliers publics, remise de 5 % sur le prix public

QUELQUES MOTS DE +

Montages immobiliers publics, Éditions EFE, Aldo Sevino et Camille Morcrette

Pour des raisons financières, politiques ou pratiques, les collectivités publiques peuvent souhaiter ne pas acquérir le foncier nécessaire de leurs opérations immobilières. Elles disposent dans ce cas de mécanismes contractuels pouvant leur conférer des droits réels immobiliers. Le choix entre ces différents instruments juridiques dépend notamment de la consistance et de la nature des fonciers concernés.



Montage financier d'une opération immobilière

Évaluer les risques financiers liés à son projet d'opération

Le lancement d'une opération immobilière entraîne impérativement l'établissement d'un budget prévisionnel. Il implique la connaissance des spécificités liées au statut de chaque acteur, la détermination des concours financiers et leur gestion.

● OBJECTIFS

- Élaborer de façon pertinente un budget, un plan de trésorerie et un plan de financement d'une opération immobilière.
- Évaluer et hiérarchiser les risques et leurs conséquences financières.
- Concevoir une demande de crédit bancaire efficace.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances générales en droit immobilier et en droit de l'urbanisme et de la construction ou avoir suivi " Montage d'opérations immobilières " (code 73046 p. 109).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Promoteurs immobiliers
- Marchands de biens
- Lotisseurs et aménageurs privés
- Toute personne chargée du financement de la promotion immobilière

✦ ANIMATEUR

Alain JOUHANNEAU
Formateur-Consultant

✦ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'élaborer le financement d'une opération immobilière.

PROGRAMME

Perfectionnement

Définir les structures juridiques des opérations immobilières

Maîtriser les points essentiels du droit des sociétés et des engagements des associés

- La responsabilité des associés vis-à-vis des dettes sociales (solidarité, étendue)
- L'intuitu personae
- La cessibilité des droits sociaux
- Le régime fiscal (transparence ou opacité)

Décrire les différentes structures juridiques utilisées et leurs caractéristiques

- Les intérêts de création d'une structure pour chaque opération immobilière
- La société civile de construction-vente
- La SARL

Appréhender les budgets, évaluer et hiérarchiser les risques

Définir la notion de budgets glissants

- Les budgets de faisabilité
- Les budgets d'engagement : outils de communication et de contractualisation
- Les budgets de contrôle et de clôture

Définir les outils budgétaires

- Le budget prévisionnel
- Le plan de trésorerie
- Le plan de financement

Maîtriser les principales définitions financières

- La marge
- La rentabilité des fonds propres
- Le cash flow
- Le point mort
- L'impasse
- Le risque à terminaison

Évaluer et hiérarchiser les risques

- Identifier les risques techniques, commerciaux et administratifs
- Mesurer les impacts financiers des risques
- **Exercice d'application** : calcul du prix de revient et du chiffre d'affaires, définition du plan de trésorerie, élaboration du plan de financement (fonds propres, fonds acquéreurs, crédit bancaires)

Formaliser et sécuriser la demande de financement

Maîtriser les critères d'appréciation du banquier

- Les notations bancaires
- Le support juridique de la société maître d'ouvrage (SCI, SNC, SARL...)
- La connaissance du client
- Les encours clients
- La quotité de fonds propres
- La pré-commercialisation
- La pertinence du projet

Identifier les caractéristiques d'un crédit

- Le principe du compte centralisateur
- Les commissions d'engagement
- Le taux des agios
- Les conditions de mise en place
- La garantie financière d'achèvement : garantie extrinsèque ou intrinsèque
- Les garanties : sûretés, hypothèques, privilèges de prêteurs de deniers, cautions...
- Les crédits par caisse et engagements par signatures

Appréhender les nouveaux modes alternatifs de financement : crowdfunding

Exercice d'application : montage du plan de financement d'une opération de construction



Code 73086

Paris

10-11	mai	2016
3-4	octobre	2016
7-8	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Commercialiser son opération immobilière

Maîtriser les étapes clés et mobiliser les actions efficaces



La commercialisation d'une opération immobilière nécessite de comprendre le marché immobilier, de définir la stratégie commerciale la plus adaptée et chaque phase de la commercialisation.

OBJECTIFS

- Déterminer l'approche marketing à suivre
- Décrypter les étapes de pré-commercialisation et de commercialisation
- Mener des actions efficaces à forte valeur ajoutée

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de programmes immobiliers
- Responsables commerciaux
- Responsables marketing
- Toute personne amenée à participer aux actions marketing et commerciales d'une opération immobilière

ANIMATEUR

Consultant spécialisé dans le secteur immobilier

PROGRAMME

Initiation

Identifier les opérations immobilières commercialisées

Définir le champ de la VEFA

- Identifier l'intérêt de recourir à ce montage
- Respecter la procédure de l'avant contrat
- Mettre en œuvre le contrat définitif
- **Étude de cas** : analyse commentée d'opérations en VEFA et identification des points de vigilance
- Appréhender l'impact du développement durable dans les opérations immobilières
- Intégrer le développement durable dans la stratégie commerciale et marketing

Analyser les techniques commerciales et marketing efficaces

Identifier les besoins du client

Faire un benchmark

Mettre en place la stratégie de commercialisation

- Le plan marketing et la publicité
- Les actions commerciales
- Les techniques innovantes
- **Exercice d'application** : définition d'une stratégie de commercialisation d'une opération dans un contexte donné

Commercialiser son opération

Assurer le bilan financier et la rentabilité du programme

- La variation du prix de vente
- Les dispositifs fiscaux

Favoriser la phase de pré-commercialisation

- Définir le bon timing
- Recourir aux outils et supports adaptés

Assurer le lancement commercial

- **Étude de cas** : analyse commentées d'opération, identifications des points forts de la stratégie commerciale retenue et des améliorations

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de définir les méthodologies et les outils adaptés à la commercialisation de votre opération immobilière.

2 jours / 14 heures

Code 73326

Paris

21-22	juin	2016
13-14	juin	2016
14-15	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

L'évaluation d'un bien immobilier

Établir la valeur vénale d'un bien immobilier

La connaissance de la valeur immobilière génère beaucoup d'incompréhension, d'attente ou de contentieux. Le principe de " juste valeur " ou " fair value " est au centre de beaucoup de réformes de nos institutions. Ainsi, il est nécessaire d'établir précisément la valeur vénale d'un bien et de cerner les bonnes pratiques de l'expertise.

OBJECTIFS

- Appréhender la différence entre estimation et expertise.
- Identifier les différentes valeurs et les méthodes d'expertise.
- Bien rédiger la clause du règlement de consultation d'une mission d'expertise immobilière.

PRÉREQUIS

Être confronté au secteur immobilier dans sa pratique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables ou collaborateurs d'un service foncier dans une collectivité territoriale
- Aménageurs, promoteurs et établissements publics fonciers
- Toute personne devant évaluer un bien immobilier

ANIMATEUR

Nicolas BEGUERIE
Expert en évaluation immobilière

PROGRAMME

Perfectionnement

Identifier les principes de l'évaluation immobilière

Comprendre la pratique de l'expertise

- Découvrir la Charte de l'expertise immobilière
- Obligations et responsabilités de l'expert
- Découvrir les nouvelles contraintes juridiques et environnementales

Mesurer les enjeux pour les collectivités territoriales

- Dans la gestion de leur parc immobilier
- Dans leur stratégie d'acquisition, d'expropriation ou de préemption
- Dans la relation avec leurs partenaires

Déterminer la définition de la valeur vénale

Situer les définitions de la valeur vénale

- L'importance croissante de la notion de valeur
- Définition de la Direction Générale des impôts
- Définition de la Charte de l'expertise en estimations immobilières
- Définition de la Cour de cassation

Cerner les différents types d'immeubles à évaluer

- Les terrains
- Le foncier à usage futur
- Les immeubles à démolir ou à réhabiliter
- Les lots de copropriété

- Les immeubles de bureau
- Les immeubles atypiques
- Les valeurs locatives
- Les indemnités d'éviction
- **Étude de cas** : analyse commentée de deux rapports d'expertise adaptés à l'activité des participants, telle que la vente aux enchères d'un bien immobilier public

Choisir et mettre en œuvre la méthode adaptée à chaque catégorie de biens

- La méthode par capitalisation des revenus
- La méthode par comparaison
- La méthode par la SHON potentielle constructible
- La méthode par récupération foncière
- La méthode par la revalorisation
- La méthode du cash flow

Intégrer les différentes formes d'expertises

- L'expertise judiciaire
- L'expertise amiable
- L'expertise règlementée
- L'expertise domaniale (France Domaine)

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez parfaitement déterminer la valeur d'un bien immobilier et adapter votre méthode d'évaluation à votre type de bien.

1 jour / 7 heures

Code 73243

Paris

23	mars	2016
13	juin	2016
17	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Tarifs TTC pour les particuliers : 705 € repas inclus

Pour tout professionnel de l'immobilier, il est important de maîtriser les fondamentaux et les étapes clés du montage immobilier, de choisir le financement le plus adapté et enfin de savoir piloter son projet d'opération immobilière de A à Z.

OBJECTIFS

- Intégrer les étapes clés du montage.
- Assurer un financement adapté aux besoins de son opération immobilière.
- Piloter une opération immobilière.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en matière de projets immobiliers.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de programmes immobiliers
- Toute personne souhaitant développer ses compétences techniques et managériales en montages d'opérations immobilières

ANIMATEUR

Consultant expert en immobilier

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de gérer les étapes clés d'une opération immobilière.

PROGRAMME

MODULE 1 Analyser les fondamentaux du montage d'opération immobilière (1 jour)

Se poser les bonnes questions avant l'opération

- L'étude de faisabilité
 - La maîtrise foncière : la situation foncière du terrain, le coût du terrain...
 - Le financement : les participations financières des constructeurs, les frais d'études ; les coûts techniques et les frais divers
 - La réalisation et la commercialisation de l'opération
- Analyser les étapes clés**
- De l'offre à la promesse de vente : les conditions suspensives et les clauses spécifiques
 - Le rôle de la maîtrise d'œuvre
 - Les autorisations d'urbanisme nécessaires
 - La conclusion de la vente
- Commercialiser l'opération**
- Le choix des entreprises
 - Le déroulement des travaux
 - la commercialisation du projet

MODULE 2 Assurer un financement adapté à son opération (1 jour)

Construire son budget et évaluer les risques

- Les budgets glissants : études de faisabilité, budgets d'engagement, budgets de contrôle et de clôture
 - Les outils budgétaires : le plan prévisionnel, de trésorerie et de financement
 - La hiérarchisation des risques
- Formaliser sa demande de crédit**
- Les critères d'appréciation du banquier : notations bancaires, pertinence du projet, encours du client, pré-commercialisation...
 - Les caractéristiques du crédit : garanties financières, suretés, cautions...

MODULE 3 Piloter une opération immobilière (1 jour)

Cadrer son opération

- Planifier le l'opération
- Sécuriser son opération : les rôles de chacun, le budget, l'équipe projet...
- Lancer l'opération : les réunions de lancement

Assurer le bon déroulement de son opération

- L'état d'avancement du projet : les indicateurs d'efficacité, les situations difficiles
- Les réunions de chantier
- La gestion des risques en cours d'opération

MODULE 4 Conduire les réunions de projet (0,5 jour)

Construire, préparer et animer les réunions de vie d'un projet

- Préparer l'ordre du jour, identifier les participants et fixer le déroulement
- Le rôle du pilote, le démarrage et la conclusion de la réunion**
- Les réunions avec le comité de pilotage**
- La réunion de présentation de projet**
- Informer et communiquer pour développer l'adhésion au projet
 - Être clair et crédible et susciter l'intérêt
- La réunion de lancement d'un projet**
- Définir les résultats visés et la structure de la réunion
 - Clarifier les contributions et gérer les échanges
- Les réunions d'avancement de projet**
- Piloter les réunions, valider les résultats intermédiaires
 - Faire un relevé des décisions
- Mener les réunions complexes du projet**
- Les réunions d'échange et de décision**
- La réunion de capitalisation : la réunion de fin de projet**
- Les réunions de résolution de problème, de crise**

3,5 jours

25 heures

Paris

19 au 22 juillet 2016

Tarif HT : 2 070 € - repas inclus

Code 73309

TVA immobilière

Cerner les enjeux financiers des opérations assujetties à TVA

Le régime de la TVA applicable aux opérations réalisées par les organismes publics a substantiellement évolué. La réglementation actuelle distingue les opérations réalisées par les assujettis, de celles réalisées par les non assujettis. Les organismes publics ainsi assujettis doivent donc en mesurer les conséquences afin de sécuriser leurs projets immobiliers.

● OBJECTIFS

- Identifier le périmètre des opérations soumises à TVA.
- Appliquer les procédures et sécuriser ses opérations immobilières.
- Appréhender les principaux enjeux de la fiscalité.

● PRÉREQUIS

Avoir des notions sur la fiscalité et/ou les opérations immobilières.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables de l'urbanisme ou de l'habitat
- Directeurs et responsables financiers, comptables
- Toute personne travaillant dans le secteur de l'immobilier public et au sein des services fonciers

● ANIMATEUR

Frédéric BERTACCHI
Avocat
CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE

PROGRAMME

Définir le champ d'application de la TVA applicable aux opérations réalisées par les personnes morales de droit public

- Déterminer les mutations qui entrent dans le champ d'application de la TVA
- Identifier les organismes publics assujettis à la TVA au titre des opérations immobilières réalisées
- Traiter les ventes réalisées entre collectivités et la cession de terrains isolés

Maîtriser les nouvelles définitions des biens vendus

- Les terrains à bâtir et les terrains non à bâtir
- Les immeubles neufs et anciens
- Les conséquences liées à la suppression des anciennes définitions

Déterminer le régime de TVA et la base d'imposition applicable aux mutations

- Les ventes exonérées de TVA de plein droit
- L'intérêt d'un assujettissement d'une vente à la TVA sur option
- Définir les ventes taxables de plein droit à la TVA
- Déterminer les cas où la vente est taxable à la TVA sur le prix total ou sur la marge

Maîtriser les nouvelles obligations déclaratives pour les opérateurs publics

- Les obligations liées à la construction de biens immobiliers
- Les obligations liées à la mise en location de biens immobiliers

- Les autres obligations liées aux opérations immobilières
- Définir les règles en matière de droits à déduction
- FCTVA, voie fiscale et procédure de transfert
- Cerner le régime pour les opérations de construction dans le cadre d'activités dont la gestion est déléguée
- La récupération, la TVA grevant les investissements réalisés
- Le transfert des droits à déduction
- La distinction entre les immeubles et les autres immobilisations mises à disposition de délégataires
- Identifier les conséquences budgétaires et comptables

Exercice d'application : détermination, à partir d'exemples pratiques, des nouvelles options dont disposent les organismes publics dans le cadre de leurs opérations immobilières, des conséquences sur la gestion des droits à déduction de la TVA et leurs obligations déclaratives

Exercice d'application : les nouvelles dispositions dans le cadre de constructions utilisées pour des activités déléguées

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'identifier les opérations soumises au régime de la TVA.

1 jour
7 heures

Code 73246

Paris

19	mai	2016
15	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Intervenir en quartier ancien

Tous les aspects juridiques, financiers et fiscaux du montage d'opération

Que ce soit dans le cadre d'opérations financées par l'ANRU ou à travers des OPAH renouvellement urbain plus classiques, il est important de savoir articuler les outils patrimoniaux et les outils d'intervention sur l'habitat dégradé.

● OBJECTIFS

- Intégrer les conséquences des lois nouvelles sur les enjeux de la rénovation des bâtiments et des immeubles.
- Déterminer les éléments juridiques et financiers permettant d'intervenir dans un quartier ancien.
- Maîtriser et articuler les différents outils en fonction du projet.

● PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance du renouvellement urbain.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables d'opérations dans un centre ancien
- Aménageurs publics et privés et promoteurs
- Toute personne amenée à intervenir dans un quartier ancien

● ANIMATEURS

Xavier COUTON
Avocat Associé
CARADEUX CONSULTANTS

Olivier AUBIER
Responsable du service renouvellement urbain
SEMERCLI

PROGRAMME

Identifier les outils patrimoniaux Cerner les objectifs et le cadre juridique des outils patrimoniaux

- La loi Malraux et le Code de l'urbanisme
- Le contenu et le régime juridique des Aires de Mise en Valeur de l'Architecture et du Patrimoine et des Plans de Sauvegarde et de Mise en Valeur
- **Exercice d'application** : exemple de bilans financiers de réhabilitation d'un immeuble

Analyser les outils d'intervention sur l'habitat dégradé

- Différencier les OPAH et les OPAH RU
- Les objectifs et le cadre juridique
- La procédure de mise en œuvre
- Les financements

Articuler le périmètre de restauration immobilière et la DUP " travaux "

- La procédure de mise en œuvre
- Le contenu du dossier d'enquête parcellaire
- Examiner les opérations de résorption de l'habitat insalubre et l'expropriation Vivien

- Les objectifs et le cadre juridique
- La procédure de mise en œuvre
- Le financement

Approfondir le régime de la vente d'immeuble à rénover (VIR)

- Le contenu d'un contrat de VIR
- La comparaison avec un contrat de VEFA

Exercice d'application : analyse comparative des différents outils d'interventions et présentation de cas concrets d'intervention dans un centre ancien

Identifier le processus de montage d'opérations dans un quartier ancien Procéder aux études préalables et pré-opérationnelles et au montage de l'opération

- Les objectifs des études
- L'articulation des procédures en fonction du niveau de dégradation du bâti, de la dureté foncière et des marchés immobiliers
- Le planning des différentes étapes du montage

Réaliser une opération en quartier ancien en concession d'aménagement

- L'articulation des outils et des procédures avec les concessions d'aménagement
- Les modalités de passation des concessions d'aménagement

➕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de définir la stratégie pour intervenir dans un quartier ancien.

2 jours
14 heures

Code 73208

Paris

8-9	juin	2016
23-24	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Les contrats et montages immobiliers

Maîtriser les règles spécifiques à chaque type de contrat et montage



Le domaine de l'immobilier et plus spécifiquement celui de la construction, implique de préparer au mieux les futures relations contractuelles. En effet, la construction d'un immeuble implique bien souvent plusieurs intervenants devant exécuter un travail pour un client final. Dans ces circonstances le recours au bon contrat est indispensable pour toutes les parties, ainsi qu'une rédaction claire et précise afin de gérer au mieux les éventuels désaccords ou contentieux.

OBJECTIFS

- Identifier les règles applicables à chaque montage immobilier
- Déterminer le contrat à utiliser selon son projet immobilier
- Maîtriser les risques attachés à chaque contrat

PRÉREQUIS

Connaître les bases du montage d'une opération immobilière ou avoir suivi " Les fondamentaux du montage immobilier " (Code 73145 p.108).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables immobilier
- Responsables de promotion
- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre de contrats et montages immobiliers

ANIMATEUR

Hakim BERRAH
Avocat au Barreau de Paris
Intervenant principalement en droit de la construction et de l'urbanisme

PROGRAMME

Perfectionnement

Panorama des contrats et montages immobiliers existants Décrypter les avantages et inconvénients de la VEFA

Définir son champ d'application

- Les alternatives : la vente à terme et la vente en l'état
- Le régime juridique
- Les étapes clés : contrat de réservation, acte authentique...
- Le contrat préliminaire et ses caractéristiques
- Le contrat de VEFA : paiement du prix, réception du bien, livraison du bien, garanties, responsabilités...

Déterminer le champ d'application de la VIR

- Le champ d'application
 - Les étapes clés
 - La livraison du bien et ses conséquences
- Étude de cas :** gestion du déroulement du chantier et préparation de la réception définitive des travaux, en identifiant les rôles respectifs du maître d'œuvre et de l'architecte

Recourir au contrat de promotion immobilière

Les clauses importantes

- Les critères de recours au contrat et le rôle du promoteur

- Les risques
- La fin des travaux, la réception de l'ouvrage et les garanties

Exercice d'application : rédaction d'une clause intempérie et/ou d'un courrier justifiant les retards. Simulation d'une réception d'ouvrage : étapes préliminaires à la réception, opération de réception, rédaction du procès-verbal de réception

Utiliser le contrat de construction de maison individuelle

- Le champ d'application et les différents intervenants
- Le contrat de construction d'une maison individuelle avec fourniture de plan
- Le contrat de construction d'une maison individuelle sans fourniture de plan

Faire le point sur les montages spécifiques : définition, risques et avantages

- La BEFA
- Le crédit-bail
- Le crédit vendeur

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez utiliser les contrats immobiliers en toute sécurité.



Code 73331

Paris		
16-17	juin	2016
10-11	octobre	2016
8-9	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Vente en l'état futur d'achèvement

Sécuriser ses montages d'opérations



La Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) implique la connaissance des différentes étapes qui s'échelonnent dans le temps. Les acteurs doivent identifier les risques pouvant survenir tout au long de l'opération et déterminer les clauses les mieux adaptées à ce type de montage.

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles de ce montage complexe qui s'échelonne dans le temps.
- Déterminer les clauses contractuelles les mieux adaptées à l'opération.
- Prévenir les risques liés à la mise en œuvre de l'opération.

PRÉREQUIS

Connaître les principales étapes du montage de projet immobilier ou avoir suivi " Les fondamentaux du montage immobilier " (code 73145 p. 108).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des services juridiques et fonciers
- Opérateurs privés et publics
- Entreprises de construction principales et sous-traitantes
- Toute personne impliquée dans le montage d'une opération en VEFA

ANIMATEUR

Patrick MENEGHETTI
Avocat à la Cour
MENEGHETTI AVOCATS

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Cerner l'intérêt de recourir à ce montage complexe

Distinguer secteur libre et secteur protégé

- Mesurer les avantages et les inconvénients du choix de la VEFA
- Identifier les opérations sur lesquelles utiliser ce montage

Le place de la VEFA publique aujourd'hui Appréhender la réglementation de l'avant-contrat

Identifier l'intérêt pour le vendeur de la signature d'un avant-contrat

- Les différentes formes d'avant-contrats
- Le contrat préliminaire dans le secteur protégé
- Les avant-contrats plus contraignants dans le secteur libre

Le contenu de l'avant-contrat

Mesurer les droits de l'acheteur à ce stade de l'opération

Mettre en œuvre le contrat définitif

Le contenu du contrat définitif

- Intégrer les mentions obligatoires
- Les obligations du vendeur**
- Les obligations de l'acquéreur**
- Les prix et les modalités de paiement
- Les sanctions en cas de retard

L'achèvement de l'immeuble

- La notion d'achèvement
- Les conséquences

Identifier les risques spécifiques

- Le paiement des travaux
- Le défaut de conformité

La mise en jeu des garanties

- La garantie d'achèvement
 - La garantie de remboursement
- Étude de cas :** analyse commentée de la jurisprudence

Articuler les différents recours

- Les précautions à prendre lors de la réception de l'opération
- Les délais d'action

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mener à bien le montage d'une VEFA.



Code 73078

Paris		
12	mai	2016
8	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Le bail à construction

Maîtriser ses règles spécifiques



Le bail à construction est un contrat qui se caractérise essentiellement par le fait que le preneur s'engage, à titre principal, à édifier des constructions sur le terrain du bailleur et à les conserver en bon état d'entretien pendant toute la durée du bail. Il confère dès lors un droit réel immobilier en faveur du preneur.

● OBJECTIFS

- Identifier le régime juridique du bail à construction
- Déterminer les avantages d'y recourir
- Maîtriser la fin du bail

● PRÉREQUIS

Connaître les bases du montage d'une opération immobilière ou avoir suivi " Les fondamentaux du montage immobilier " (code 73145 p. 108)

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables immobilier
- Responsables de promotion
- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre de contrats et montages de construction

● ANIMATEUR

Claire-Marie DUBOIS
Avocat à la Cour
SEBAN & ASSOCIÉS

PROGRAMME

Initiation

Décrypter les avantages et inconvénients du bail à construction

Définir son champ d'application

- Les cas où il peut être utilisé : la destination du bail
- La nature de l'opération et les distinctions avec le bail emphytéotique
- Les parties prenantes
- Les obligations du preneur : construction, réparation, démolition...
- La durée du bail

Définir le prix du bail

- Le cas de la remise d'immeuble
- Le versement de loyers périodiques

La fiscalité applicable au bail à construction

- Les assouplissements liés à la durée du contrat

Définir le régime juridique du bail à construction

Les droits réels conférés au preneur

La cession des droits réels

La constitution de servitudes

Le formalisme à respecter lors de la conclusion du bail

La définition par contrat des caractéristiques des construction à édifier : plans, notice descriptives...

Gérer la fin du bail

Les cas de résiliation

La vente du bien construit

Les conséquences

- Le bénéfice des constructions réalisées pour le bailleur
 - Le versement ou non d'une indemnité au preneur
- Exercice d'application** : exemples de baux à construction et distinction avec les autres baux

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez utiliser le bail à construction.



Code 73327

Paris

30	juin	2016
18	octobre	2016
13	décembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Pratique du droit immobilier

Maîtriser les évolutions légales et jurisprudentielles



Le droit immobilier a fait l'objet de nombreuses réformes ces dernières années, les praticiens doivent donc acquérir une vision globale des changements intervenus en matière de vente immobilière, de baux commerciaux ou encore d'urbanisme, de manière à intégrer les conséquences dans leur propre domaine.

OBJECTIFS

- Faire le point sur le cadre légal et jurisprudentiel en matière de droit immobilier.
- Maîtriser les nouveautés en matière de vente immobilière, de copropriété, de bail commercial, de droit de la construction et de l'urbanisme.

PRÉREQUIS

Être confronté dans sa pratique au droit immobilier.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables juridiques et juristes
- Responsables immobiliers et agents immobiliers
- Avocats, notaires et conseils

ANIMATEUR

Christophe MLYNARSKI
Notaire
MICHELEZ & ASSOCIÉS NOTAIRES

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Maîtriser le contrat de vente d'un bien immobilier

Les avant-contrats

- Délai de rétractation
- Analyser les obligations en cas de paiement d'une indemnité d'immobilisation

Les contrats définitifs

- Délai de réflexion
- Les informations à fournir à l'acquéreur
- Garanties à mettre en place
- **Exercice d'application** : rédaction de garanties efficaces

Identifier les évolutions en matière de copropriété

- Le carnet d'entretien
- Le diagnostic technique de l'immeuble
- Les nouvelles majorités

Optimiser la gestion d'un bail commercial

Rédiger au mieux un bail commercial

- Les parties à la signature d'un bail
- La durée du bail commercial
- Identifier les clauses en matière de travaux et en matière de charges locatives

Tirer le meilleur parti du fonctionnement d'un bail commercial

- Définir le droit au renouvellement
- Identifier les fautes qui peuvent être reprochées au locataire

- Calculer le montant du bail renouvelé
- Cerner les critères en matière de déplaçonnement
- La révision triennale
- Mesurer la prescription en matière de bail commercial

Étude de cas : la rupture du bail commercial et l'éviction en cas de refus de renouvellement

Intégrer les dernières évolutions en matière d'urbanisme et d'assurance-construction

Mesurer les modifications apportées par la loi SRU en matière d'urbanisme

- L'encadrement de l'urbanisme local
- Les nouveaux documents d'urbanisme

Identifier la responsabilité des constructeurs

- La réception
- Les garanties après réception
- Les causes d'exonération

Analyser les dernières évolutions jurisprudentielles en matière de souscription d'une assurance-construction

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'exploiter les évolutions légales et jurisprudentielles du droit immobilier.

2 jours

14 heures

Code 20046

Paris		
4-5	avril	2016
5-6	juillet	2016
24-25	novembre	2016

Tarif HT : 1 410 € - repas inclus

Sécuriser les contrats de vente immobilière

Promesse d'achat, compromis de vente et contrat de vente



Il est aujourd'hui impossible de vendre ou d'acquérir un bien immobilier sans prendre en compte les paramètres légaux, contractuels et environnementaux dont l'enjeu financier peut être considérable. Tout professionnel de l'immobilier doit maîtriser les mécanismes permettant de gérer et de rédiger un contrat de vente aussi précis que complet, d'identifier les risques inhérents à la vente afin de se prémunir contre la mauvaise affaire et de protéger au mieux ses intérêts.

OBJECTIFS

- Choisir entre promesse unilatérale et compromis de vente.
- Identifier les risques et déjouer les pièges le plus fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière.
- Maîtriser la rédaction des clauses les plus sensibles.

PRÉREQUIS

Être confronté dans sa pratique aux ventes immobilières.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables immobiliers
- Juristes
- Agents immobiliers

ANIMATEUR

Pierre LECOEUR
Notaire

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Module e-learning : initiation au droit des contrats

Négocier au mieux son avant-contrat immobilier

Précontrats : définir les engagements pour les parties

- Typologie et nature des engagements
- Céder un avant-contrat

Les promesses de vente immobilière Déterminer stratégiquement la durée des promesses

- Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur
- L'engagement unilatéral d'achat
- Délais de rétractation et de réflexion
- **Étude de cas** : examen des décisions jurisprudentielles en la matière

Gérer la défaillance du promettant et du bénéficiaire

Les autres avant-contrats : savoir quand les utiliser

- Le pacte de préférence
- Le contrat préliminaire
- **Étude de cas** : analyse des aménagements contractuels dans les relations vendeur/acquéreur
- Étude comparative compromis de vente / promesse de vente / d'achat...
- Examen des différentes formules et rédaction des clauses essentielles

Sécuriser son contrat de vente immobilière

Identifier les risques fréquemment rencontrés en pratique lors d'une vente immobilière

Exercice d'application : élaboration d'un référentiel pour un audit et rédaction des clauses permettant de prendre en compte les risques relevés

Achat de biens donnés en location

- L'opposabilité du bail à l'acheteur
- Le sort des garanties
- Le sort du bail en cas de résolution ultérieure du contrat de vente

Cerner les garanties immobilières Réalisation de la vente : les conséquences juridiques

- Les modalités de la délivrance
- Cerner ce que recouvre l'obligation de garantie

Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

- Identifier et comprendre la fiscalité immobilière

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de rédiger les clauses sensibles de vos contrats de vente immobilière.

2 jours

14 heures

Code 20021

Paris		
14-15	mars	2016
23-24	juin	2016
29-30	septembre	2016
19-20	décembre	2016

Tarif HT : 1 410 € - repas inclus

Copropriété

Maîtriser la gestion juridique, technique et financière



Le régime de la copropriété s'impose aux immeubles dont la propriété est répartie entre plusieurs personnes. Il s'agit d'un régime strictement encadré qui a fait l'objet de nombreuses réformes dont la récente loi ALUR et dont l'essentiel des articles est d'ordre public. Dès lors, il importe non seulement de maîtriser les règles légales qui le gouvernement, mais également d'intégrer toutes les pratiques en matière de tenue d'assemblée, de travaux, de budget de recouvrement des charges et de vente de lot.

OBJECTIFS

- Organiser une copropriété avec un syndic efficace.
- Cerner au mieux la préparation d'une assemblée, l'organisation des travaux et la répartition des charges.
- Assurer le suivi des changements au sein d'une copropriété : mutation des lots, scission et redressement.

PRÉREQUIS

Être impliqué dans la gestion d'une copropriété.

PUBLIC CONCERNÉ

- Gestionnaires de copropriété et syndics
- Responsables fonciers
- Notaires, avocats, juristes, huissiers et gestionnaires de biens

ANIMATEUR

Christine DOBROHODOV
Juriste en droit immobilier
Expert judiciaire près la Cour d'appel de Versailles
professeur de droit de la copropriété et du cycle
Gestionnaire d'affaires immobilières à l'ESPI

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Étude de cas fil rouge : les participants travaillent sur des documents existants

Maîtriser le cadre juridique de la copropriété

L'organisation de la copropriété

- La structure et le fonctionnement
- Les différentes formes de syndicats
- Le syndic : pouvoirs et responsabilité
- Les nouvelles obligations en matière de contrat et de mandat du syndic

Étude de cas : analyse du nouveau contrat de syndic

Interpréter le règlement de copropriété

- Détecter les clauses irrégulières-importance de la destination de l'immeuble
- Étude de cas** : analyse de clauses irrégulières d'un règlement de copropriété

Les assemblées de copropriétaires

- L'ordre du jour et les informations préalables à envoyer
- Appliquer les règles de majorités
- Le procès-verbal : établissement, mentions obligatoires
- Les contestations de l'assemblée
- Test de connaissances** : application de la bonne majorité de vote - Modification loi ALUR

Optimiser sa gestion technique et budgétaire

Les travaux dans l'immeuble en copropriété

- L'obligation de tenir un carnet d'entretien
- Le vote des travaux
- La gestion budgétaire de la copropriété**
- La répartition des charges
- L'ouverture de compte bancaire séparé
- Le budget prévisionnel
- Avance de trésorerie permanente
- La création d'un fonds de travaux au regard de la loi ALUR
- Le recouvrement des charges

Gérer les évolutions d'une copropriété

- La mutation des lots de copropriété**
- Les nouvelles informations sur les copropriétés
- Les informations aux candidats acquéreurs
- Les obligations du syndic en cas de vente d'un lot
- Les nouvelles règles en matières d'opposition au prix de vente
- Les règles de répartition des charges entre vendeur et acquéreur
- Le recouvrement des sommes dues par le vendeur

La division du syndicat

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de comprendre et d'assurer la gestion juridique, technique et financière des copropriétés dans sa globalité.



Code 20068

Paris		
23	mars	2016
1 ^{er}	juillet	2016
30	novembre	2016

Tarif HT : 910 € - repas inclus

Gérer au mieux ses baux commerciaux - Niveau 2

De la négociation à la fin du bail



Le statut des baux commerciaux, s'il a été intégré dans le Code de commerce et fait l'objet de nombreuses modifications législatives, demeure en constante évolution par une jurisprudence très abondante. Il s'agit d'un statut complexe dans lequel bailleurs et preneurs doivent maîtriser toutes les nuances juridiques pour éviter de se retrouver confrontés à un résultat contraire à celui recherché initialement.

OBJECTIFS

- Maîtriser la rédaction des clauses essentielles d'un bail commercial.
- Analyser les aménagements possibles dans le cadre des articles L.145-1 à L.145-60 du Code de commerce.
- Gérer la fin du bail et ses incidences.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en gestion des baux commerciaux ou avoir suivi " Négocier ses baux commerciaux - Niveau 1 " (code 20144 sur www.efe.fr).

PUBLIC CONCERNÉ

- Gestionnaires de baux commerciaux
- Responsables juridiques et juristes
- Responsables de la gestion immobilière

ANIMATEUR

Avocat à la Cour

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Maîtriser les conditions du droit au statut des baux commerciaux

- Identifier les baux soumis au statut
- Définir les clauses négociables au regard des articles L.145-1 à L.145-60 du Code de commerce
- Le régime des baux dérogatoires : les cas pour lesquels déroger au statut des baux commerciaux est envisageable
- Étude de cas** : examen du régime des baux dérogatoires issu de la loi Pinel
- Identifier la marge de manœuvre dans la fixation du loyer
- Étude de cas** : examen de la procédure de fixation du loyer à l'occasion de la révision ou du renouvellement du bail

Bail vert : rédiger une annexe verte

- Optimiser la fiscalité des baux commerciaux
- Optimiser le fonctionnement des baux commerciaux**
- Gérer un bail commercial

- Entretien, réparation, travaux de mise en conformité : identifier les droits et les obligations des parties
- Étude de cas** : examen du formalisme nécessaire en cas de sous-location

Anticiper la fin des baux commerciaux

- Exercer le congé
- Définir les conditions de droit au renouvellement du bail
- Étude de cas** : faire le point sur toutes les conditions nécessaires au renouvellement
- Maîtriser les mécanismes de résolution et de résiliation
- Analyser le sort du bail dans une procédure collective

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'optimiser la gestion de vos baux commerciaux.



Code 20017

Paris			Lyon		
24-25	mars	2016	20-21	juin	2016
20-21	juin	2016	15-16	décembre	2016
30-31	août	2016			
17-18	octobre	2016			
15-16	décembre	2016			

Tarif HT : 1 495 € - repas inclus

Monter une opération de logement social

Maîtriser les problématiques de construction spécifiques liées au secteur social



L'étude des différentes étapes dans la construction des logements sociaux amène à découvrir de nouveaux outils de maîtrise foncière et immobilière. Ces outils sont destinés à aider et à solutionner toutes les problématiques juridiques, sociales et financières rencontrées actuellement, dans la réalisation de nouveaux programmes.

OBJECTIFS

- Maîtriser les spécificités du secteur social à chaque étape de l'opération de construction.
- Identifier le rôle des différents acteurs publics et privés pour optimiser la conduite de l'opération.
- Intégrer les objectifs de développement durable dans la réflexion.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances sur le montage d'opérations immobilières.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de la politique de la ville, de l'habitat et de l'urbanisme
- Bailleurs sociaux, promoteurs et gestionnaires de sociétés immobilières
- Toute personne impliquée dans le montage d'une opération de logement social

ANIMATEUR

Olivier ROCCA
Consultant en gestion de patrimoine
SOLARIS SEP

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Analyser le contexte économique et réglementaire du logement social

Faire le point sur la réglementation
Identifier les étapes clés du montage d'opération et maîtriser le foncier
Utiliser les instruments de prospection foncière

- Les outils d'acquisition et d'intervention foncière
- Les outils de définition du projet
- Tenir compte des instruments juridiques permettant de construire sans acheter un terrain
- Le bail emphytéotique, le bail à réhabilitation, le bail à construction et le droit de superficie

Prendre en compte le rôle spécifique des structures d'intervention foncière
Mettre à disposition le terrain dans des conditions privilégiées

- La vente du terrain avec une décote
- Le portage du prix du terrain ou "foncier différé"
- Le découpage du terrain et la vente en jouissance

Organiser la construction

- Cerner les mesures fiscales

- Déterminer les aides financières à la construction de logements sociaux
- Maîtriser les montages juridiques

Mener à bien l'attribution et l'accession à la propriété d'un logement social

Déterminer les bailleurs sociaux et le parc immobilier locatif
La structuration et le pouvoir des bailleurs sociaux
Les rapports entre les bailleurs sociaux et l'État
Cerner les étapes et critères d'attribution des logements sociaux
Procéder à une étude statistique de la personne de "référence" du logement social

Inscrire le logement social dans le développement durable

Exercice d'application : élaboration d'une opération de logement social étape par étape dans un contexte choisi par chaque participant

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de mesurer les spécificités du secteur social pour élaborer une opération.



Code 73144

Paris

25-26	mai	2016
28-29	novembre	2016

Lyon

7-8	juin	2016
8-9	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Le logement social à financement public

Mener à bien le montage d'une opération

Le besoin de logements sociaux sur le territoire national reste une préoccupation forte, notamment du fait des attentes dans les zones les plus tendues. Il est important de se repérer dans les différents types de logements sociaux à financement public, afin d'avoir une vision claire et synthétique du montage d'opération de ces logements et de leurs attributions.

OBJECTIFS

- Délimiter le champ d'application de la notion de logement social.
- Optimiser l'obtention de financement adapté.
- Faciliter l'équilibre des opérations.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des problématiques du logement social ou avoir suivi la formation " Monter une opération de logement social " (code 73144 p.119).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables de l'urbanisme, de l'aménagement ou d'un service foncier
- Bailleurs sociaux : directeurs financiers et monteurs d'opérations
- Toute personne associée à une opération de construction ou de réhabilitation de logements sociaux d'initiative publique

ANIMATEUR

Christine MÉROT
Architecte DPLG
AGENCE MÉROT

PROGRAMME

Perfectionnement

Définir la notion de logement social dans toute sa diversité

- Les différents types de logements sociaux à financement public
- La population visée : actifs, personnes âgées, handicapés, jeunes travailleurs...
- Les plafonds de ressources
- Les financements différents : PLAI, PLUS, PLS et PLI
- Le dépassement du COS
- La VEFA

Déterminer la possibilité de disposer au sein de sa population du quota de logements sociaux

- L'article 55 de la loi SRU et les 20 % de logements sociaux
- L'obligation du logement social - l'inventaire
- L'APL
- Le constat de carence
- La sanction

Mesurer l'évolution et l'image du logement social (TFPB et H&E)

- Le constat, l'étude d'opportunité, de faisabilité et le programme
- Optimiser la gestion financière de son opération

Définir le programme en surface

- Les surfaces habitables et utiles
- L'attribution des logements
- La proportion de PLAI et PLUS

Élaborer des bilans financiers

Exercice d'application : simulation d'un bilan financier selon différents taux de TVA

Déterminer les coefficients de majoration pour les subventions

Maîtriser et s'exercer sur le calcul des subventions

- Les subventions d'État
- La surcharge foncière
- Le total des subventions
- Le calcul des prêts dont celui du terrain à 50 ans
- Identifier les coefficients de majoration pour les loyers
- Le calcul de loyers conventionnés avec le loyer d'équilibre

Étude de cas : étude de la gestion financière d'une opération

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'analyser les différents financements possibles et de choisir le plus adapté à l'opération.



Code 73047

Paris

16-17	mars	2016
15-16	juin	2016
5-6	octobre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus



Cécile ORDOVAS
Responsable du secteur
Travaux - Construction
Bâtiments

La construction est un secteur clé dans notre économie, pesant pour 5 % du PIB, 25 % de l'investissement et plus de 5% de la population active en France. Malgré les nombreuses réformes engagées et les mesures de soutien du gouvernement pour relancer les grands travaux, faciliter les rénovations de logements et accentuer la construction de logements neufs, la conjoncture reste morose.

ÉDITO

Les maîtres d'ouvrage, architectes, et promoteurs, doivent aussi intégrer les nouvelles règles dans leur pratique, afin de garantir un positionnement stratégique sur un marché en profonde mutation. Les défis posés par la qualité de l'ouvrage, la complexité de sa réalisation, l'importance des financements, constituent des enjeux majeurs pour tout projet de construction.

EFE vous propose ainsi une gamme de formations qui vous apportent des réponses opérationnelles, pour optimiser chaque étape de votre opération de construction, respecter les exigences juridiques et anticiper tous les événements pouvant subvenir au cours de votre projet.

3 QUESTIONS À L'EXPERT

" Parmi les outils nouveaux, il faut noter les opérations de VEFA qui ne peuvent désormais plus faire l'objet d'une garantie intrinsèque d'achèvement. "



Jean-Pierre KARILA
Docteur en droit, Avocat
SCP KARILA & ASSOCIES
Professeur à l'ICH

Il est l'auteur d'ouvrage sur " Les responsabilités des constructeurs " (Éditions Delmas).

Quelles sont les actualités récentes en droit de la construction ?

Parmi les nouveautés, deux retiennent l'attention. On notera l'entrée en vigueur du décret du 29 décembre 2014 prolongeant de deux à trois ans le délai de validité des permis de construire, par dérogation aux dispositions de l'article R 424-17 du Code de l'urbanisme. Puis il faut signaler l'institution par l'article L 111-3-1 du Code de la construction et de l'habitation de nouvelles règles dans les marchés privés de travaux, y compris pour les contrats de sous-traitance.

Quelles mesures permettent de dynamiser le secteur de la construction ?

Deux nouveaux outils juridiques sont destinés à favoriser le développement des projets de construction à savoir : l'ordonnance du 20 février 2014 relative au logement intermédiaire introduisant le bail réel immobilier et l'article 47 de la loi ALUR du 24 mars 2014 introduisant les coopératives d'habitants

Quels dispositifs permettent une meilleure protection des acteurs de la construction ?

Parmi les outils nouveaux, il faut noter les opérations de VEFA qui ne peuvent désormais plus faire l'objet d'une garantie intrinsèque d'achèvement, les vendeurs devant désormais fournir une garantie financière extrinsèque d'un établissement financier. Par ailleurs, les assujettis aux obligations d'assurance de responsabilité décennale doivent désormais justifier de la souscription effective d'une telle police par une attestation d'assurance

MARCHÉS ET CONTRATS PUBLICS
URBANISME - AMÉNAGEMENT
MAÎTRISE FONCIÈRE
ENVIRONNEMENT - DÉVELOPPEMENT DURABLE
DOMAINE PUBLIC - OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES
LOGEMENT SOCIAL

TRAVAUX CONSTRUCTION BÂTIMENTS

COMPTABILITÉ - FINANCES - BUDGET
FONCTION PUBLIQUE - GRH
MANAGEMENT PUBLIC

28

FORMATIONS



TÉMOIGNAGE

Depuis la formation certifiante, ma fonction a pu évoluer en intégrant notamment le titre de Chargée d'opérations junior. La formation a parfaitement répondu à mes attentes, à la fois par le contenu dispensé mais aussi grâce aux intervenants totalement en phase avec l'activité et les besoins opérationnels des participants. La formation m'a permis de mettre en œuvre les bonnes pratiques aux différentes étapes d'une opération et la rigueur nécessaires à sa conduite

Alycia Le Saux

Assistante de direction maîtrise d'ouvrage
et chargée d'opérations junior
HARMONIE HABITAT

Participante à la formation " Maître d'ouvrage " p. 122





OPTION CPFFP



BLENDED LEARNING

MAÎTRE D'OUVRAGE

L'enjeu de la qualité de l'ouvrage, la complexité de sa réalisation, la multiplication des acteurs, le poids des investissements constituent les difficultés essentielles de l'exercice de la maîtrise d'ouvrage. Le maître d'ouvrage se doit donc d'être très professionnel. Ce cycle certifiant permet de faire le lien entre les aspects juridiques, administratifs, réglementaires et la pratique opérationnelle du chantier afin de créer des réflexes d'anticipation et de viser l'efficacité et la qualité.

● OBJECTIFS

- Monter, conduire et gérer une opération de travaux depuis le recensement du besoin jusqu'à la fin des garanties.
- Planifier les étapes et gérer les interfaces entre tous les acteurs.
- Établir des méthodes de gestion de la maîtrise d'ouvrage à travers les aspects administratifs, techniques, financiers et juridiques.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur les opérations de travaux.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables bâtiments
- Responsables d'opérations, aménageurs publics et privés, promoteurs immobiliers
- Toute personne associée à des opérations de construction

● ANIMATEURS

Pierre DOYARD, Consultant-formateur, ARCHITECTE DPLG
Alain JOUHONNEAU, Consultant-formateur
Pascal JANZAM, Consultant, PASCAL JANZAM CONSEILS PARTICIPATIONS

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de ce cycle, vous serez apte à monter, conduire et gérer une opération de travaux et à exercer pleinement le métier de maître d'ouvrage.

MODULE 1 - 3 jours

La conduite du projet

● OBJECTIFS

- Identifier les enjeux de la maîtrise d'œuvre.
- Savoir anticiper les procédures.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Choisir la maîtrise d'œuvre et les autres acteurs de l'ingénierie

AMO, architecte, BET, contrôles techniques, SPS, SSI, OPC, assurances

- La loi MOP
- L'organisation des acteurs, rôles et responsabilité
- L'organisation spécifique de la maîtrise d'œuvre pour le projet
- Procédures de consultation et critères de choix
- Les missions de la maîtrise d'œuvre
- Les relations contractuelles
- Production neuve et réhabilitation
- **Étude de cas** : analyse critique d'un contrat de maîtrise d'œuvre, identification des éléments de mission à ne pas oublier

Les autorisations de construire

Anticiper pour ne pas retarder, voire bloquer l'obtention de l'autorisation d'urbanisme

- L'influence des élus
- L'instruction du dossier
- Les écueils (ABF, archéologie, sismologie, commission sécurité...)
- La fiscalité locale
- La purge des recours et les droit des tiers
- Les recours abusifs

🌐 Exercice d'intersession

MODULE 2 - 3 jours

Stratégie patrimoniale, immobilière et foncière

● OBJECTIFS

- Définir une stratégie patrimoniale et immobilière.
- Connaître les enjeux et les outils de la maîtrise foncière.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Stratégie patrimoniale et immobilière

Lire, définir ou comprendre la stratégie de son entreprise

- Identifier les objectifs des structures immobilières
- Formaliser et comprendre les enjeux nationaux et locaux en matière immobilière et d'aménagement.
- Les acteurs de la maîtrise d'ouvrage
- Déterminer des axes de développement
- Identifier les capacités financières et structurelles de développement
- Comprendre les modes de constitution d'un patrimoine : la notion d'actifs immobiliers
- Comprendre la rédaction d'un cahier des charges de recherche foncière ou immobilière

Recherche foncière

Identifier les axes de recherche, leurs spécificités et « les règles du jeu »

- Définir le rôle des collectivités territoriales et les politiques d'aménagement
- Maîtriser les outils d'intervention (observatoires, ZAC, droit de préemption, expropriation)
- Les documents d'urbanisme
- Les "apporteurs d'affaires"
- Les réseaux

Maîtrise foncière

Réaliser une première faisabilité en évaluant les difficultés et en évacuant les éléments bloquants

- Effectuer une faisabilité sur une construction neuve : estimation de capacité, analyse de la prise de risque
- Acquisition d'immeubles construits : diagnostic du bâti
- Maîtriser l'environnement urbain
- Identifier les contraintes techniques, état du sol, loi sur l'eau, parcelles voisines, VRD, fluides, concessionnaires...
- Occupation des lieux, servitudes, pollution des sols, ouvrages enterrés
- Préparer les actes : compromis, promesses d'achat ou de vente, bail à constructions, conditions suspensives

Exercice d'application : étude de faisabilité

et analyse des risques liés au foncier d'une opération immobilière

🌐 Exercice d'intersession

🌐 Classe virtuelle d'1h de 14h30 à 15h30 (convocation à 14h)

MODULE 3 - 3 jours

Le programme et le montage financier

● OBJECTIFS

- Établir un programme répondant aux exigences du projet.
- Choisir le montage financier le plus adapté à son opération.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Définir un programme

Définir le rôle du maître de l'ouvrage et formaliser ses exigences et les critères d'évaluation de la réponse architecturale

- Étude de marché, concertation avec les services de gestion et utilisateurs finaux, organisation des espaces, typologies
- Les performances techniques et architecturales
- Le développement durable et la conception écologique
- Les coûts d'objectif

Maîtriser le financement et les simulations financières

- Établir des bilans de promotion et bilans d'exploitation prévisionnelle
- Connaître les solutions et principes de financement
- Identifier les partenaires financiers et leurs modes d'intervention
- Établir le montage financier des opérations de promotion
- Effectuer un montage financier pour des opérations d'investissement

Applications

Méthodes de simulation d'exploitation applicable aux opérations locatives

- Identifier et comprendre les effets des paramètres de charges et de ressources
- Respecter les échelles de grandeur et la cohérence des paramètres utilisés

Simulation de rentabilité (long terme)

- La notion de revenus d'équilibre
- Les caractéristiques des financements et leurs effets
- Les calculs de rentabilité : VAN, TRI
- La notion de fonds propres et leur reconstitution

Simulation de trésorerie (court terme)

- La répartition des charges et des ressources, des besoins de trésorerie
- Les moyens d'actions

🌐 Exercice d'intersession

CYCLE CERTIFIANT

14 jours **99** heures

Code 74251

Paris - Promotion 1

23-25 mars, 11 au 13 mai, 24 mai*,
8 au 10 juin, 7-8 juillet,
28 au 30 septembre 2016

Paris - Promotion 2

5-7 octobre, 16 au 18 novembre,
29 novembre*, 12 au 14 décembre,
26-27 janvier, 8 au 10 mars 2017

Tarif HT : 7 140 € - repas inclus
Tarif TTC pour les particuliers : 5 710 €
repas inclus

*Classe virtuelle d'1h de 14h30 à 15h30
(convocation à 14h)

OPTION CPFFP



MAÎTRE D'OUVRAGE

Soutenance devant un jury
professionnel d'un mémoire
à l'issue du cycle

Cycle validé par l'ISQ-OPQF
(en savoir + p. 13)

Prix HT de l'option CP FFP : 900 €

OPTION

21 jours **150** heures

Contactez-nous au **01 44 09 25 08**

MODULE 4 - 2 jours

La consultation des entreprises et la gestion
des contrats de travaux

● OBJECTIFS

- Connaître les clauses d'exécution et gérer les marchés de travaux.
- Sécuriser ses procédures.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Identifier les moyens de consultation des entreprises

Adapter les choix en matière de travaux aux moyens de l'organisme
et aux conditions de marché

- Entreprises générales, groupement d'entreprises, corps d'états séparés,
sous-traitance

Comprendre le fonctionnement des entreprises
face à un appel d'offres pour en optimiser les résultats
Marché public

- L'ordonnance marchés publics, le CCAG/Travaux
- Le marché de partenariat

Marché privé

- La réglementation et domaine d'application

Respecter la procédure de passation des marchés

- L'analyse des candidatures, des offres et capacités des entreprises

Maîtriser la gestion des contrats de travaux

Préparer le chantier

- La notification, la préparation du chantier, les installations, le compte prorata
- Les autorisations administratives, le démarrage des travaux

Maîtriser les aspects comptables et financiers

Sécuriser la réalisation du chantier

- Le contrôle de l'exécution des travaux, les réunions de chantier
et les procès-verbaux
- La gestion des délais et du planning contractuel
- Les modifications de prestations
- Les litiges et les résiliations

🌐 Exercice d'intersession

MODULE 5 - 3 jours

Les phases de chantier et de réception

● OBJECTIFS

- Identifier les responsabilités et les rôles du maître d'ouvrage
et du maître d'œuvre.
- Anticiper la réception des travaux.

● PROGRAMME

🌐 Communauté d'apprenants

Le chantier

Assumer les responsabilités de maître d'ouvrage

- Les responsabilités et obligations du maître d'ouvrage
- Évaluer, contrôler, arbitrer, décider
- Les formalités d'ouverture
- La gestion de la sous-traitance, le travail dissimulé
- La gouvernance du chantier
- La constitution d'un dossier chantier
- Le suivi opérationnel et financier du chantier
- La gestion de la qualité
- Les réunions de chantier
- Le traitement des litiges courants et défaillances d'entreprises
- Le chantier et le développement durable ; chantiers propres

La réception et la livraison

Préparer et gérer la phase de réception

- La programmation de la livraison, checklist, coordination avec les équipes
de gestion
- Les OPR, la réception, les levées de réserves
- Les formalités de clôture
- La constitution du dossier d'archives
- L'année de parfait achèvement, l'assurance DO, les garanties
- Le traitement des litiges courants
- Le bilan opérationnel, la clôture financière de l'opération, le débriefing

✔ Quiz aval

Réussir dans sa fonction de maître d'ouvrage

Rôles et reponsabilités du maître d'ouvrage face à ses partenaires

Initiation

Les opérations immobilières sont de plus en plus complexes par leurs aspects juridiques, techniques et financiers. Choisir judicieusement les partenaires de la maîtrise d'ouvrage et savoir les piloter efficacement sont des compétences incontournables pour faire avancer ses projets.

● OBJECTIFS

- Préciser les rôles et les responsabilités de la maîtrise d'ouvrage.
- Identifier ses besoins en Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO).
- Piloter efficacement les AMO dans les projets immobiliers.

● PRÉREQUIS

Connaître les règles applicables ou avoir suivi la formation " Acquérir les bases du montage d'opération de travaux " (code 74112 p. 128).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics et privés
- Chargés d'opérations et promoteurs immobiliers
- Toute personne impliquée dans le montage ou la conduite d'une opération immobilière

● ANIMATEUR

Maxime MEMETHY
Project manager
BATYOM

⊕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de réaliser une synthèse des points clés pour la réussite de vos missions AMO.

PROGRAMME

Identifier les principaux acteurs d'une opération immobilière

Déterminer les fondamentaux de la maîtrise d'ouvrage : rôles et responsabilités

- La définition de la maîtrise d'ouvrage
- La diversité des contextes
- Les obligations du maître d'ouvrage
- Les prérogatives du maître d'ouvrage

Définir la notion de commande

- Les notions de programme et de projet
- Connaître ses besoins et ses contraintes
- Hiérarchiser ses demandes
- Les spécificités de la commande publique

Identifier les différents types de mission d'AMO

- Les missions de conduite de projet (AMO généraliste)
- Les missions spécialisées (AMO spécialiste)
- Le contenu des missions selon l'avancement du projet : des études à l'exploitation

Définir les points clés de la mission et du contrat d'AMO

- Rédiger le cahier des charges de consultation
- Organiser sa consultation pour faire le bon choix
- **Exercice d'application** : analyse de cahiers des charges de consultation pour une mission de programmation

Déléguer la maîtrise d'ouvrage

- La définition des termes et les limites des missions
- AMO, MOD, mandat, CPI, contrat de conception-réalisation et PPP
- **Étude de cas** : analyse d'un contrat d'AMO en conduite de projet

Organiser la maîtrise d'ouvrage

- Définir l'organisation du projet et veiller à son respect
- L'articulation des contrats de différentes AMO

Suivre et évaluer la prestation d'AMO

- Entretenir une démarche itérative
- Les risques de dispersion
- Piloter les AMO avec une maîtrise d'ouvrage multiple
- Les outils de suivi et de reporting
- L'évaluation de la mission
- **Plan d'action personnel** : formalisation d'une synthèse des points clés pour la réussite des missions d'AMO

2
jours

14
heures

Code 74213

Paris

24-25	mai	2016
26-27	septembre	2016
6-7	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Responsabilités du maître d'ouvrage

Prévenir et gérer les différents risques juridiques

Le maître d'ouvrage est l'acteur principal de l'opération de construction qui peut être la source de dommages variés et importants engageant sa responsabilité. Il doit donc, pour se prémunir des conséquences techniques et financières, contracter certaines garanties.

● OBJECTIFS

- Cerner les responsabilités pesant sur le maître d'ouvrage.
- Gérer les risques liés à la sous-traitance.
- Prévenir les risques grâce à l'assurance.

● PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance du droit de la construction.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrages publics et privés
- Assistants à maîtrise d'ouvrage

● ANIMATEUR

Benoît VARENNE
Avocat au Barreau de Paris, Associé
CHEYSSON MARCHADIER & ASSOCIÉS

PROGRAMME

Perfectionnement

Gérer les risques contractuels et leurs enjeux

La gestion contractuelle des risques par le maître d'ouvrage

- La gestion des risques par le maître d'ouvrage dans la définition du programme et dans la préparation des marchés : la définition du programme et l'économie excessive réalisée par le maître d'ouvrage
- La responsabilité du maître d'ouvrage en cas de modifications du marché
Étude de cas : analyse commentée d'exemples jurisprudentiels et identification des conditions du bouleversement économique du marché
- L'immixtion du maître d'ouvrage dans les travaux

La gestion des risques du maître d'ouvrage par rapport aux obligations légales

- La garantie de paiement de l'entrepreneur
- Le travail illégal

Prévenir et gérer les risques associés à la sous-traitance

Les risques liés à la présence d'un sous-traitant irrégulier

Les risques liés au sous-traitant impayé

- La responsabilité du maître d'ouvrage : délégation/garantie
- Défaillance de l'entreprise principale : le risque du double paiement
Étude de cas : dans le cadre d'un marché privé, identification des obligations/responsabilités du maître d'ouvrage confronté à la réclamation d'un sous-traitant

Prévenir les risques et responsabilités associés au trouble anormal de voisinage

- La préparation du chantier
- La stipulation de clauses de garantie contractuelle et de clauses de transfert de responsabilité
- La responsabilité du maître d'ouvrage sur le fondement des troubles anormaux de voisinage et les recours possibles

Maîtriser le rôle de l'assurance dans la prévention des risques

- L'assurance dommages-ouvrage
- L'assurance Tous Risques Chantier
- L'assurance Constructeur Non Réalisateur

⊕ COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous saurez mettre en œuvre les bonnes pratiques vous permettant de prévenir et de gérer toute mise en cause de votre responsabilité lors de la réalisation d'une opération de construction ou de travaux.

1
jour

7
heures

Code 74298

Paris

26	mai	2016
28	septembre	2016
8	décembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

LE SAVIEZ-VOUS ?

Quand il s'agit de réaliser des travaux, construire ou rénover un ouvrage, il est important de connaître la responsabilité de chaque acteur en cas de problème.

Seul le maître d'ouvrage est considéré comme le plus apte à connaître le besoin des utilisateurs de l'ouvrage. Il lui est de ce fait très fortement conseillé de souscrire, avant l'ouverture des travaux, une assurance dommages-ouvrage qui lui permet de débiter les travaux de réparation rapidement, en cas de problème, puisqu'elle garantit les dommages relevant de la garantie décennale et ce, avant même que la responsabilité du maître d'œuvre soit établie.

Cette assurance permet donc de gagner du temps au niveau des procédures, dès lors qu'il est prouvé une atteinte à la solidité de l'ouvrage ou que celui-ci est devenu impropre à sa destination.

En cas de cession de l'immeuble dans les 10 premières années de sa construction, cette assurance est transmissible au nouvel acquéreur.

La démarche de programmation architecturale

Réussir son opération de construction ou de réhabilitation

Perfectionnement

Face aux enjeux multiples que représente toute réalisation d'un équipement public et face à la multiplicité des acteurs, les collectivités ont besoin d'une aide méthodologique pour maîtriser et réussir le processus tout au long du projet : c'est la démarche de programmation architecturale.

● OBJECTIFS

- Connaître la démarche de programmation architecturale.
- Être en mesure de conduire une démarche de programmation architecturale en interne et en externe.

● PRÉREQUIS

Connaître les bases du montage de projets de construction ou avoir suivi " Acquérir les bases du montage d'opération de travaux " (code 74112 p. 128).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics ou privés
- Architectes intégrés, conducteurs de projet ou chefs de projet
- Chefs des services techniques des collectivités territoriales et cadres territoriaux en charge de la conduite d'opération

● ANIMATEUR

Daniel PELLOUX
Programmiste en architecture

PROGRAMME

Cerner le contexte et les buts des études de programmation

Définir les objectifs et l'étendue des études de programmation

Identifier les avantages à en tirer

- Un outil de communication entre tous les acteurs
- La maîtrise des coûts et des délais
- La satisfaction des usagers
- Une aide à la conception par les maîtres d'œuvre

Définir la démarche de programmation et quand l'utiliser

Maîtriser le déroulement général d'une étude de programmation

- La phase pré-opérationnelle
- La phase opérationnelle

Identifier les caractéristiques générales d'une opération de réhabilitation

- Les attentes du maître d'ouvrage
- La connaissance de l'existant
- L'estimation des coûts

Analyser le déroulement chronologique et le contenu des différentes étapes

Pour chaque étape : contenu précis, exemples vécus et conseils pratiques pour la mise en œuvre

- La réunion de lancement
- Le pré-programme théorique ou d'intention
- L'étude de faisabilité : maîtriser les aspects fonctionnels et les aspects du site

- Le pré-programme définitif, les différents scénarios
 - Le programme architectural et technique
 - L'assistance à la désignation du lauréat et la mise au point
 - La mise en adéquation programme - projet
- Exercice d'application** : réalisation des schémas fonctionnels

Conduire une démarche de programmation en externe

Identifier le programmiste et les autres acteurs possibles

- Quand faire appel à un programmiste
 - Comment faire appel à un programmiste
- Intégrer la démarche HQE dans la démarche de programmation**
- Le développement durable et ses liens avec l'urbanisme, les modes de vie individuels et la commande publique
 - Le développement durable et l'architecture
 - Intégrer la démarche HQE à la démarche de programmation

Mise en situation : examen critique de dossiers et rédaction de dossier de consultation programmiste

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de conduire une démarche de programmation en interne et en externe pour la réalisation d'un équipement.

2 jours
14 heures

Code 74230

Paris

30-31	mars	2016
18-19	octobre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Le coût global d'une opération de construction

Assurer la gestion économique efficace du projet de construction

Perfectionnement

La recherche permanente d'économies et d'optimisation demande une professionnalisation de plus en plus importante des acteurs d'une opération de construction. Il devient indispensable à chacun de tout faire pour mieux comprendre l'autre.

● OBJECTIFS

- Déterminer l'enveloppe financière d'une opération et intégrer la dimension développement durable.
- Suivre et actualiser l'estimation aux différentes phases d'avancement du projet.
- Intégrer les choix financiers et l'analyse en coût global du projet.

● PRÉREQUIS

Bien connaître les règles liées à la construction.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Chargés d'opérations, responsables techniques et maîtres d'œuvre
- Chargés d'études ou de programmation et économistes de la construction
- Toute personne impliquée dans un projet de construction

● ANIMATEUR

Pierre RASOLO
Associé
GREEN BUILDING

PROGRAMME

Identifier les éléments constitutifs d'une enveloppe financière

Connaître et suivre les différentes étapes de la programmation

- Bien formuler la commande du maître d'ouvrage
 - Déterminer les contours et la faisabilité du projet
 - L'importance de la définition des surfaces
- Définir les éléments constitutifs de l'enveloppe financière**
- Le coût du foncier et de ses frais annexes
 - Le coût des travaux et des éléments mobiliers
 - Le coût des prestations intellectuelles
 - Les aléas et les provisions diverses
 - Les provisions pour actualisation
 - Les frais financiers

Estimer les coûts et les évolutions durant les phases d'avancement du projet

Intégrer les éléments permettant l'estimation de l'enveloppe travaux du projet

- Les données liées au site choisi

- Les contraintes propres au programme
 - Les choix liés à l'environnement
- Déterminer et estimer les coûts**
- Les banques de données
 - La méthodologie

Établir les choix financiers et l'analyse en coût global du projet

Définitions et choix en coût global

- La prise en compte des coûts différés
- Les objectifs environnementaux et de développement durable**
- Réaliser un ouvrage adapté aux contraintes environnementales
 - Réaliser un ouvrage facile à maintenir et à exploiter
- Étude de cas** : réalisation de l'estimation des coûts de construction d'un pavillon individuel

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez maîtriser vos coûts de construction grâce à la méthode de coût global et répondre aux besoins de développement durable des bâtiments.

2 jours
14 heures

Code 74218

Paris

1 ^{er} -2	juin	2016
29-30	novembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Concevoir et piloter une opération en BIM

Intégrer la démarche pour la maîtrise d'ouvrage



Le lancement du Plan Transition Numérique dans le bâtiment place le BIM et l'ensemble des acteurs du bâtiment et de l'immobilier au cœur de cette transition numérique. La maîtrise d'ouvrage est particulièrement concernée, et notamment la maîtrise d'ouvrage publique si l'obligation de prise en compte du BIM dans les marchés publics se confirme à horizon 2017. Dès lors, il est indispensable de connaître les enjeux techniques, opérationnels et organisationnels du BIM afin de réussir le pilotage de son opération, de la conception à l'exploitation du bâtiment.

OBJECTIFS

- Appréhender le BIM dans toutes ses dimensions et en intégrer les enjeux techniques, organisationnels et de gestion
- S'initier aux outils logiciels du BIM pour en comprendre le fonctionnement
- Maîtriser les spécificités du processus BIM pour la maîtrise d'ouvrage

PRÉREQUIS

Connaître le process d'un projet de construction.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrages
- Directeurs immobiliers
- Directeurs des services techniques et chargés d'opérations au sein de la maîtrise d'ouvrage ou de la promotion immobilière

ANIMATEUR

Ingénieur expert BIM

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de piloter l'intégration du BIM dans le cadre de vos nouvelles opérations de construction.

PROGRAMME

Initiation

Identifier et intégrer les applications du BIM

Comprendre le BIM et ses évolutions

- Faire le point sur le BIM et ses enjeux réglementaires, techniques, économiques, organisationnels...
 - Identifier les caractéristiques du BIM comme système, au-delà de la maquette numérique
 - Maîtriser les différents niveaux d'usage du BIM : de la 2D à la 7D, du niveau 1 au niveau 3
 - BIM et cycle de vie du bâtiment : le développement durable des ressources numériques
 - Appréhender les outils logiciels et leurs évolutions
 - Identifier les caractéristiques collaboratives : cloud et interopérabilité au cœur du sujet
- Étude de cas** : identification des propriétés d'un objet selon les phases et les acteurs, à partir de l'exemple d'un projet de bâtiment

Appliquer le BIM aux différentes étapes de la vie d'un bâtiment

- Identifier l'impact, la valeur ajoutée et les freins du passage au BIM pour les phases de conception, construction, exploitation et maintenance
- Exercice d'application** : définition du schéma d'organisation des principaux acteurs tout au long d'un projet de bâtiment BIM

Intégrer le BIM à son métier et à son organisation

- Identifier les motivations de passage au BIM
 - Définir les ressources humaines et l'organisation
 - Élaborer le planning d'intégration
 - Accompagner le changement
- Plan d'action personnel** : construction du plan d'action "passer au BIM" et analyse des points critiques pour une bonne mise en œuvre dès son retour en entreprise

Appréhender la conception d'un bâtiment avec les logiciels BIM

S'initier à la modélisation avec REVIT

- Les objets
- Les propriétés
- L'organisation des informations

Créer les composants de base d'un modèle

- Navigation et vues
- Création de murs, dalles, plafonds, poteaux
- Cotations
- Familles
- Fichiers

Maîtriser le BIM pour la maîtrise d'ouvrage

Le rôle de la maîtrise d'ouvrage dans les différentes phases d'un projet BIM

- Montage et programmation de l'opération de construction
- Conception, réalisation et exploitation

Gérer le bâtiment en BIM

- Intégrer les apports du BIM pour la gestion technique et la gestion patrimoniale : méthodologie et organisation des interventions
- Disposer d'informations en temps réel et les exploiter

Passer les marchés en BIM

- Identifier la procédure la plus adaptée
- Sélectionner les offres des prestataires
- Organiser les prestataires et mettre en œuvre les prestations

Étude de cas : intégration du BIM dans un appel d'offre, en définissant le besoin et les critères de sélection d'un prestataire



Code 74328

Paris		
28-30	juin	2016
3-5	octobre	2016
30 nov. - 2	décembre	2016

Tarif HT : 1 415 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 215 € - repas inclus

Acquérir les bases du montage d'opération de travaux

L'organisation opérationnelle d'un projet de construction d'ouvrage



Pour mener à bien un projet ou une opération de travaux de petite ou grande envergure, il faut à la fois connaître le déroulement chronologique d'une opération de travaux mais aussi cerner les rôles et les responsabilités de toutes les parties prenantes au projet. Cela permet d'instaurer un dialogue efficace avec les acteurs professionnels de l'opération et d'anticiper les possibles dérives.

● OBJECTIFS

- Connaître le contexte réglementaire de la maîtrise d'ouvrage.
- Cerner les rôles et les responsabilités de tous les intervenants d'une opération.
- Préparer le déroulement chronologique d'une opération en intégrant toutes les contraintes internes et externes.

● PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage occasionnels publics et privés
- Personnels techniques chargés d'opérations de travaux neufs et/ou administratifs
- Toute personne récemment chargée de conduire une opération de construction dans une équipe de maîtrise d'ouvrage publique ou privée

✦ ANIMATEUR

Pierre DOYARD
Consultant-formateur, Architecte DPLG

✦ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'initier l'organisation du montage d'opérations de travaux.

PROGRAMME

Initiation

✔ Quiz amont

Définir les spécificités de l'opération

Identifier la complexité de l'organisation des acteurs de la maîtrise d'ouvrage

La maîtrise d'ouvrage et ses acteurs

- L'organisation et la qualification des partenaires
- Le maître d'ouvrage : définition, rôles et responsabilités
- Le mandataire, le conducteur d'opération, l'AMO...
- Le contrôle technique, le CSPS, le CSSI...
- Le montage en phase de programmation : programme, enveloppe financière...

Les étapes de la phase programmation

- Les études préalables : préféabilité, faisabilité
- Les étapes décisionnelles du montage
- Les différentes formes de montages possibles
- Le programme, contenu, rédaction, évolution
- L'enveloppe financière, contenu, évolution

La maîtrise d'œuvre

- La définition, les rôles et les responsabilités
- L'organisation
- Le phasage
- Le suivi des études

Les entrepreneurs et les marchés de travaux

- La définition, les rôles et les responsabilités
- Le contrat de louage d'ouvrage : bases juridiques et conséquences
- L'organisation : cotraitance, sous-traitance...
- Le marché de travaux : formation, contenu, pièces...

Maîtriser et gérer les phases de consultation et de réalisation du chantier

- La consultation : seuils, procédures courantes, publicités, candidatures, offres...
- La préparation et le démarrage du chantier
- La vie du marché et le chantier
- Gérer la phase de fin de chantier, la réception et les garanties

Étude de cas : récapitulatif d'un tableau de bord de maîtrise d'ouvrage et conduite d'opérations

✔ Quiz aval



Code 74112

Paris			Lyon		
26	mai	2016	14	mars	2016
7	octobre	2016	7	novembre	2016
16	décembre	2016			

Tarif HT : 880 € - Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Suivi, réalisation et réception des travaux

Optimiser l'exécution de l'opération



La maîtrise d'une opération et la réussite de sa gestion reposent essentiellement sur l'anticipation de tous les événements. Il faut, dès lors, acquérir des réflexes de prévention et faire respecter les rôles et les responsabilités de chaque acteur lors de l'exécution des travaux.

OBJECTIFS

- Connaître le cadre législatif et réglementaire des marchés de travaux.
- Identifier les responsabilités et les rôles respectifs du maître d'ouvrage, du maître d'œuvre, des prestataires d'études et leurs relations avec les entreprises.
- Connaître les clauses d'exécution et gérer les marchés de travaux.

PRÉREQUIS

Connaître les bases du montage de projets de construction ou avoir suivi la formation " Acquérir les bases du montage d'opération de travaux " (code 74112 p. 128).

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics et privés
- Les entreprises de construction principales et sous-traitantes
- Toute personne amenée à jouer un rôle dans une opération de construction

ANIMATEUR

Pierre DOYARD
Consultant-formateur, Architecte DPLG

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de mettre en place des actions permettant d'optimiser l'exécution de l'opération de travaux.

PROGRAMME

Perfectionnement

Quiz amont

Définir l'environnement de l'opération et le marché de travaux

- Cerner le contexte spécifique de l'opération
- Les éléments de l'opération en phase amont

Maîtriser le cadre général des marchés de travaux

Les caractéristiques juridiques des marchés de travaux

- Les entrepreneurs : définition et organisation
- Le choix des processus d'organisation et l'allotissement
- Le groupement, la cotraitance et la sous-traitance

Les obligations de l'entrepreneur

Étude de cas : analyse comparative des textes de référence, le CCAG des marchés publics de travaux et la norme NFP 03-001

Optimiser l'exécution des marchés de travaux lors de la réalisation de l'opération

Le lancement du marché et la préparation

- Les préparations administrative, technique et comptable
- La phase de préparation du chantier par l'entrepreneur
- La notification et les ordres de services
- Le démarrage des travaux et le compte au prorata

Organiser le dossier financier

- Les avances, garanties, retenues et cautions
- Les nantissements et les cessions de créances

Maîtriser les aspects comptables

- Les prix et les variations
- Les décomptes, acomptes et règlements
- Les circuits de paiement et la sous-traitance
- Exercice d'application** : examen de décomptes et acomptes mensuels

Optimiser la réalisation des travaux

- Le contrôle de l'exécution des travaux
- La gestion des délais et du planning contractuel
- Les modifications de prestations et les avenants
- Les défaillances et les cas de résiliation

Exercice d'application : examen de projets d'avenants

Bien gérer le suivi du chantier

- Les fiches de suivi et la gestion des divers avis techniques
- Les réunions de chantier et les procès-verbaux

Mener à bien la phase de réception et la fin de l'opération

Identifier les responsabilités et les obligations de garanties

- La solidité des ouvrages et les constructeurs
- Les obligations de garanties

Les opérations préalables à la réception

- La fin des travaux et la préparation de la réception
- L'objet et les conditions des opérations préalables à la réception

La réception et le traitement des réserves

- Le suivi et la levée des réserves
- Les réfections
- La livraison de l'ouvrage et la prise de possession anticipée

Le parfait achèvement et les garanties

Quiz aval



Code 74079

Paris			Lyon		
20 au 22	janvier	2016	15 au 17	mars	2016
23 au 25	mai	2016	8 au 10	novembre	2016
4 au 6	juillet	2016			
19 au 21	septembre	2016			
28 au 30	novembre	2016			
23-25	janvier	2017			

Tarif HT : 1 750 € - Coll. terr. HT : 1 550 € - repas inclus

L'achèvement d'un chantier et l'exploitation de l'ouvrage

Organiser la clôture d'une opération

Expertise

La réception est une période charnière et fondamentale dans le déroulement d'une opération, qui correspond à la fin des travaux. Néanmoins, elle prolonge l'obligation de l'entrepreneur par la période de parfait achèvement.

OBJECTIFS

- Déterminer les moments clés de la clôture d'une affaire et leurs enjeux.
- Identifier les acteurs durant les différentes phases.
- Gérer la transmission du bâtiment au gestionnaire.

PRÉREQUIS

Connaître les bases du montage de projets de construction ou avoir suivi la formation " Suivi, réalisation et réception des travaux " (code 74079 p. 129) ou " Acquérir les bases du montage d'opération de travaux " (code 74112 p. 128).

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics et privés
- Les entreprises de constructions principales et sous-traitantes
- Toute personne concernée par la clôture d'une opération de travaux

ANIMATEUR

Jean MAUSSON
Architecte, Conducteur de travaux, AMO

PROGRAMME

Gérer les étapes en amont de la livraison de l'ouvrage

Organiser les opérations préalables à la réception

- Mener les visites préalables à la réception
- La liste des réserves, l'inexécution, la malfaçon
- Les essais et les contrôles techniques
- Les documents dus par les entreprises
- Le nettoyage

Gérer la réception des concessionnaires Identifier les démarches et les autorisations administratives liées à la réception

- La déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux DAACT
- Les vérifications initiales
- L'ouverture au public
- La commission de sécurité et d'accessibilité

Cerner les effets de la réception

- Le transfert de garde
- L'exonération de l'entrepreneur
- La mise en place de la maintenance

Déterminer le contenu du dossier des ouvrages exécutés (DOE)

Conduire le Dossier des Interventions Ultérieures sur Ouvrage (DIUO)

- Les documents à insérer
- Les interventions ultérieures

Établir le dossier de SSI

La levée des réserves

- Le délai de levée des réserves
- L'organisation pour effectuer les travaux de retouches

- Le contrôle de la levée des réserves
- La défaillance des entreprises

Maîtriser les étapes à compter de la réception

Gérer la livraison

Le contenu du dossier de transfert

- Les dossiers administratif et technique
- Le dossier d'utilisation d'entretien et de maintenance (DUEM)
- Les contrats de maintenance
- L'entretien

Organiser la clôture des comptes

- L'achèvement financier : le décompte général définitif
- Le circuit de la clôture des comptes entre l'entreprise, le maître d'œuvre, le maître d'ouvrage
- Les observations, les corrections, le mémoire de réclamation

Maîtriser la mise en place des garanties

- L'année de parfait achèvement
- La garantie de bon fonctionnement
- La garantie décennale

Exercices d'application : contrôle des connaissances

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de conduire et d'organiser l'achèvement d'un chantier et l'exploitation de l'ouvrage.

1 jour
7 heures

Code 74214

Paris		
8	juin	2016
5	décembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Gérer les litiges et réclamations en fin de chantier

Assurer la gestion de la fin du chantier

Expertise

Les réclamations et les litiges au cours d'un chantier ne cessent d'augmenter en raison du nombre d'intervenants à chaque étape d'un projet de construction, de la difficulté à déterminer les causes et à quantifier les retards et la validité ou non des réclamations pour travaux supplémentaires.

OBJECTIFS

- Déterminer le moment de la réception des travaux et les étapes clés de la gestion d'une fin de chantier.
- Identifier et anticiper les cas de litiges et de différends pouvant intervenir en fin de chantier.
- Assurer le règlement des litiges et conclure un accord amiable ou préparer un recours juridictionnel.

PRÉREQUIS

Maîtriser l'organisation d'un chantier et les rôles des différents intervenants.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'œuvre, maître d'ouvrage public ou privé, responsable des services techniques
- Assistant à maîtrise d'ouvrage
- Architecte, bureau d'étude...

ANIMATEUR

Hakim BERRAH
Avocat au Barreau de Paris
Intervenant principalement en droit de la construction et de l'urbanisme

PROGRAMME

Réceptionner les travaux et mettre en œuvre les garanties

Maîtriser les modalités de la réception Définir les effets juridiques et financiers de la réception

- Transfert de la garde et des risques
- Arrêt des pénalités
- Couverture des défauts apparents
- Déclenchement du versement du solde

Maîtriser les garanties légales

- Garantie de parfait achèvement
- Garantie de bon fonctionnement
- Garantie décennale

Les assurances

La gestion financière d'une fin de chantier

- Gérer le décompte général
- Gérer la levée du cautionnement lié à la garantie de parfait achèvement

Règlement des différends et des litiges

Définir la réclamation

- Le différend entre l'entreprise et le maître d'œuvre/ le maître de l'ouvrage
- Présenter un mémoire en réclamation au maître d'œuvre/ maître de l'ouvrage

Identifier la période de la réclamation

- En cours de chantier
- A l'appui du refus de signer le décompte général

Gérer les réclamations entre l'entreprise, le maître d'œuvre et le maître d'ouvrage

- Les constats contradictoires

- Les mémoires en réclamation formulés par l'entreprise
- Les problèmes du paiement des sous-traitants
- Le cas de la mise en régie
- La résiliation du marché

Établir le décompte final Régler les différends et les litiges sur le décompte final

- Le recours gracieux et les procédures contractuelles à respecter
- En cours de chantier
- A l'appui du refus de signer le décompte général

Recours amiable - comités consultatifs de règlement amiable (CCRA)

- Organisation et fonctionnement
- Saisine du comité consultatif
- Examen des demandes

Recours contentieux - Règlement juridictionnel

- Juridiction administrative
- Juridiction judiciaire
- Juridiction pénale

Exercice d'application : négociation d'un accord amiable ou engagement d'un recours contentieux en cas de litige entre l'entreprise et le maître d'œuvre/maître d'ouvrage

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en œuvre les bonnes pratiques en matière de règlement des différends.

2 jours
14 heures

Code 74310

Paris		
9-10	juin	2016
6-7	décembre	2016

Tarif HT : 1430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1230 € - repas inclus

Gestion technique et opérationnelle d'un chantier

Organiser, piloter et coordonner un chantier



La réussite d'une opération de travaux résulte de la bonne planification et de la bonne organisation des différentes étapes et des intervenants. En tant que maître d'ouvrage, il est indispensable de maîtriser l'approche opérationnelle d'un chantier au travers des étapes et méthodes de la préparation et la réalisation du chantier.

OBJECTIFS

- Définir et rédiger le contenu d'une mission OPC.
- Intégrer les délais, le planning, l'enchaînement des tâches... d'une opération.
- Mettre en œuvre les moyens adaptés pour suivre la bonne réalisation d'un chantier et le planning.

PRÉREQUIS

Connaître les bases de l'organisation d'un chantier et les rôles des différents intervenants.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage et assistants à maîtrise d'ouvrage
- Mandataires de maîtrise d'ouvrage
- Conducteurs d'opérations et maîtres d'œuvre
- Toute personne amenée à préparer et à suivre la réalisation de travaux

ANIMATEUR

Jean MAUSSION
Architecte, Conducteur de travaux
AMO

PROGRAMME

Initiation

Définir la mission de maîtrise d'œuvre d'exécution, d'OPC et le contrat associé

Maîtriser le sens des missions de maîtrise d'œuvre d'exécution, d'ordonnancement, de pilotage et de coordination
Maîtriser le contenu du contrat de maîtrise d'œuvre d'exécution et d'OPC en marchés publics et en marchés privés

Planifier et assurer le suivi technique du chantier

La préparation administrative
• Mettre au point des marchés
• Obtenir les autorisations administratives
La réunion préparatoire
• Les acteurs concernés
• L'ordre du jour et la méthodologie d'animation
• Le compte rendu et sa diffusion

Délais et planning de chantier
• Élaborer le planning enveloppe et le planning d'exécution
• Définir le délai contractuel
• Recourir aux outils de planification
• Gérer les retards et les aléas de délais

Exercice d'application : gestion d'un retard de délai contractuel
Assurer le suivi technique du chantier
• Définir les limites des prestations
• Assurer les échanges de données en cours de chantier
• Animer des réunions de chantier et rédiger les comptes-rendus

Le suivi comptable et financier du chantier

- Les avenants en cours de travaux
- Les situations mensuelles et les actualisations
- Le décompte général définitif
- Le visa du maître d'œuvre

Exercice d'application : vérification d'un décompte général définitif

Réceptionner les travaux

- Le processus et le rôle des acteurs
- Les documents et leur circuit
- Le suivi des réserves
- Méthodologie de réception

Appréhender les aspects comportementaux

Le comportement des acteurs

- Le rôle " d'animateur " du maître d'ouvrage
- La gestion des conflits

La gestion des litiges lors du suivi des travaux, de la réception et de la clôture des comptes

Exercices d'application : contrôle des connaissances

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de suivre toutes les missions d'organisation, de planification et de gestion d'un chantier afin d'en assurer la réussite.

2 jours
14 heures

Code 74299

Paris		
11-12	mai	2016
4-5	octobre	2016
12-13	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Assurer la sécurité sur un chantier

Respecter les obligations en matière de prévention et de coordination SPS

Le déroulement d'un chantier nécessite l'intervention de nombreuses entreprises pouvant interférer les unes avec les autres et générer un risque tant sur la sécurité des personnes que sur celle des installations et des matériels. Prévenir ces risques est une obligation pour le maître d'ouvrage.

OBJECTIFS

- Maîtriser la réglementation applicable et les obligations du maître d'ouvrage en matière de santé et de sécurité.
- Choisir entre plan de prévention et coordination Sécurité Protection de la Santé (SPS).
- Identifier les missions du coordonnateur SPS et veiller à la bonne réalisation de chaque mission.

PRÉREQUIS

Connaître les bases de l'organisation d'un chantier et les rôles des différents intervenants.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage et assistants à maîtrise d'ouvrage
- Responsables de programmes, conducteurs d'opérations, responsables entretien maintenance, responsables techniques
- Chefs de projet en charge du suivi d'une opération et des contrats associés

ANIMATEUR

Jean-Yves DUMAS
Consultant Santé Sécurité au Travail
PREVENT'EX

PROGRAMME

Initiation

Identifier les enjeux en matière de santé sécurité sur un chantier et la réglementation applicable

- Définir la responsabilité civile et pénale de la maîtrise d'ouvrage et de ses partenaires

Maîtriser le cadre réglementaire

- La réglementation encadrant les interventions d'entreprises extérieures : le plan de prévention
- La réglementation encadrant les chantiers clos et indépendants : la coordination SPS

Mettre en œuvre le plan de prévention

- Les applications conjointes de la procédure par les entreprises
- Les rôles possibles du maître d'ouvrage s'il n'est pas l'exploitant
- Les outils à mobiliser
- La méthodologie d'analyse des risques de co-activité

Exercice d'application : rédaction d'un tableau d'analyse des risques

Piloter les missions de coordination SPS

Maîtriser la réglementation et les obligations du maître d'ouvrage

- Déterminer la catégorie de l'opération
- Désigner le coordonnateur SPS dès la phase de conception et l'intégrer aux réunions
- Maîtriser le contrat de mission SPS et son contenu

- Analyser la mission du coordonnateur SPS conception
- Gérer la phase d' appels d'offres travaux
- Rédiger la déclaration préalable
- Analyser le déroulement de la mission du coordonnateur SPS réalisation
- Suivre le registre journal

Étude de cas : analyse commentée de différents contrats de mission SPS apportés par les participants

Maîtriser les missions spécifiques du coordonnateur SPS

- Établir le PGCSPS par le coordonnateur en conception
- Constituer le CISSCT par le coordonnateur réalisation
- Réaliser les visites d'inspections communes
- **Étude de cas** : analyse commentée d'un PGCSPS et identification des améliorations à apporter

Établir, finaliser et remettre le Dossier des Interventions Ultérieures sur l'Ouvrage (DIUO)

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'assurer la sécurité sur un chantier au travers de la mise en œuvre des différents dispositifs réglementaires s'appliquant à la maîtrise d'ouvrage.

2 jours
14 heures

Code 74300

Paris		
13-14	juin	2016
14-15	décembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Les responsabilités des constructeurs

Adapter votre pratique pour limiter les risques



Le régime spécifique de responsabilités et d'assurances construction est en constante évolution depuis son instauration. Il est donc indispensable d'identifier l'ensemble des responsabilités pesant sur les intervenants à l'acte de construire puis de savoir mettre en œuvre les solutions assurantielles proposées tant obligatoires que facultatives.

OBJECTIFS

- Identifier les différentes responsabilités dans le cadre d'une opération de construction
- Déterminer les apports de la jurisprudence
- Identifier les risques contentieux et organiser ses recours

PRÉREQUIS

Être confronté aux opérations de construction dans sa pratique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables juridiques et juristes
- Assureurs et avocats
- Responsables de programmes immobiliers

ANIMATEUR

Rémi PORTE
Responsable construction
FFSA
Chargé d'enseignement à l'Université Paris Dauphine

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez déterminer les différents types de responsabilités des intervenants à l'acte de construire et déterminer les garanties obligatoires et facultatives pour chaque catégorie de désordres

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Identifier les différents types de risques et de responsabilités

Identifier les risques et les responsabilités avant et après réception

Les acteurs à l'acte de construire : rôles et responsabilités

Le mécanisme assurantiel : assurances obligatoires et garanties facultatives

Préciser les risques avant réception

- Typologie des différents risques
- Les couvertures d'assurance
- **Exercice d'application** : détermination du régime applicable à différents types de désordres

Définir la responsabilité du sous-traitant

- Les diverses actions possibles à l'égard du sous-traitant
- La durée de la responsabilité du sous-traitant
- L'assurance des sous-traitants

La réception de l'ouvrage et les garanties

Prononcer la réception

- Les différentes formes
- Les conséquences de la réception

Les garanties à mettre en œuvre après la réception

Analyser la garantie de parfait achèvement

- Son contenu
- Déterminer les hypothèses de mise en œuvre
- **Exercice d'application** : traitement des réserves non levées

Comprendre les caractéristiques des garanties biennales et décennales

Définir leur contenu et leur domaine de mise en œuvre

- La notion d'ouvrage
- La couverture des existants
- Les équipements dissociables
- Les équipements professionnels
- **Exercice d'application** : qualification juridique d'un ouvrage ou d'un équipement afin de déterminer la garantie applicable

Désordres couverts et articulation avec les autres responsabilités

- Solidité à l'ouvrage
- La notion d'impropriété à la destination
- La responsabilité de droit commun, actions menées par les tiers...

L'assurance

- Les ouvrages soumis à l'assurance obligatoire
- Les garanties facultatives : leur contenu et leur domaine de mise en œuvre
- **Étude de cas** : analyse commentée d'une attestation d'assurance

Mettre en œuvre les assurances et réparer le dommage

Le point de départ du déclenchement des garanties et les prescriptions

Les modalités de mise en œuvre

Le règlement d'un sinistre dommages-ouvrage

- La déclaration du sinistre
- La procédure d'expertise
- Le règlement indemnitaire

Quiz aval



Code 74329

Paris

2-3 juin 2016

17-18 octobre 2016

8-9 décembre 2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus



LES JOURNÉES DE LA CONSTRUCTION

24, 25 ET 26 MAI OU 22, 23 ET 24 NOVEMBRE 2016

Mise en jeu des diverses **responsabilités, articulation des contrats d'assurance, prise en compte de la rénovation énergétique expertise construction...** le droit de la construction est un droit en perpétuelle évolution.

EFE organise ses 13^{es} journées annuelles de la construction vous permettant d'intégrer les dernières **évolutions en matière de responsabilité des constructeurs et d'assurance construction.**

Cette conférence réunit chaque année les plus éminents spécialistes du domaine, avocats, assureurs et membres de la Fédération Française du Bâtiment, qui vous livrent leur analyse et vous font partager leur expertise



Pour vous inscrire, contactez-nous :
01 44 09 25 08
infoclient@efe.fr

Plus de 1 000 participants
en 13 ans !
Et vous ?

À l'issue de cette formation, vous saurez concrètement :

- évaluer les degrés de responsabilité des intervenants à l'acte de construire
- mettre en œuvre les différentes actions en responsabilité
- déterminer les garanties obligatoires et facultatives pour chaque catégorie d'ouvrages
- gérer et régler les sinistres en assurance construction

Parmi les témoignages...

- " Très bien, pointu " **GROUPAMA SA**
- " Très bonne maîtrise des sujets abordés et de l'actualité jurisprudentielle " **PRAGMA**
- " Très intéressant et positionnement rare du côté des assurés " **OFRACAR**
- " Très clair, excellente pédagogie " **AREAS ASSURANCES**
- " Très complet et traite de tous les sujets " **SPIE BATIGNOLES SCGPM**
- " Excellente intervenante, des réponses claires et précises " **INOVA CONSTRUCTION**

Marchés privés de travaux

Sécuriser ses opérations de travaux



La diversité et la complexité des opérations de travaux nécessitent une bonne connaissance de la réglementation applicable afin de sécuriser au mieux le marché et éviter tout risque contentieux.

OBJECTIFS

- Identifier les obligations et les responsabilités des intervenants d'un marché privé.
- Maîtriser les différentes étapes dans la conclusion d'un marché pour en minimiser les risques.
- Acquérir les bons réflexes pour une rédaction adaptée des contrats.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre privés
- Mandataires, conducteurs d'opérations ou chargés d'opérations
- Toute personne associée à la conduite d'une opération

ANIMATEUR

Benoît VARENNE
Avocat au Barreau de Paris, Associé
CHEYSSON MARCHANDIER & ASSOCIÉS

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Appréhender le contexte général des marchés privés de travaux

Cerner le rôle des différents intervenants Le marché de travaux : un contrat de louage d'ouvrage

- Le principe de la liberté contractuelle
- Le principe de l'intangibilité du contrat
- La liberté contractuelle contrainte par les dispositions d'ordre public
- Les différents « types » de marchés de travaux

Maîtriser les différentes étapes du marché

Les pièces constitutives du DCE et du marché de travaux

- La signature du marché
- La préparation et l'organisation du chantier

Appréhender la gestion contractuelle d'un marché de travaux

- Les travaux supplémentaires
- Les pénalités de retard
- L'actualisation et la révision du prix
- Les intérêts moratoires
- La rupture du contrat

Analyser la réception des travaux

- La réception de l'ouvrage
- Le transfert des risques au maître d'ouvrage
- Les documents remis au maître d'ouvrage

Faire le point sur le règlement des comptes

- La procédure d'établissement du DGD selon la norme NFP 03-001
 - La réclamation de l'entreprise
- Exercice d'application** : identification des clauses sensibles d'un marché de travaux

Maîtriser la mise en jeu des responsabilités, garanties et des assurances

Identifier les conditions de la mise en jeu des garanties et des assurances

- La réception de l'ouvrage
- La nécessité d'un vice caché
- Un désordre de nature décennale

Cerner les responsabilités et les garanties

Le règlement des différends

Étude de cas : dans le cadre d'un marché privé examen de la responsabilité du maître d'ouvrage en cas de manquement aux dispositions de la loi relative à la sous-traitance

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de conclure un marché privé de travaux en toute sécurité.

2 jours
14 heures

Code 74114

Paris		
15-16	juin	2016
24-25	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Sous-traitance et marchés de travaux

Maîtriser les procédures

Lorsque l'entreprise ne sait pas faire, elle peut sous-traiter une partie de l'exécution de son marché de travaux. Possible en cours d'exécution, la sous-traitance est cependant très encadrée et le sous-traitant dispose de droits spécifiques qu'il est important de connaître.

OBJECTIFS

- Maîtriser la définition et la conclusion d'un contrat de sous-traitance.
- Bénéficier de toute l'actualité réglementaire et jurisprudentielle en matière de sous-traitance et de marchés de travaux.
- Analyser la mise en œuvre des garanties de paiement des sous-traitants.

PRÉREQUIS

Avoir connaissance des règles applicables aux marchés de travaux ou avoir suivi " Marchés privés de travaux " (code 74114 p. 134).

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre privés et publics
- Responsables des marchés de travaux et responsables techniques et juridiques au sein des collectivités territoriales
- Toute personne associée à la conduite d'une opération de construction

ANIMATEUR

Julie CARDOT
Juriste

PROGRAMME

Perfectionnement

Appréhender les caractéristiques du contrat de sous-traitance

- Distinguer contrat de sous-traitance et contrat de vente
- Différencier contrat de sous-traitance et contrat de travail
- Sous-traitance et échafaudage

Conclure un contrat de sous-traitance

- La sous-traitance en chaîne
- La sous-traitance totale du marché

Connaître les précautions à prendre lors de la signature du contrat de sous-traitance

- Le principe de la liberté contractuelle dans les marchés privés
- Le formalisme dans les marchés publics

Identifier les obligations de chacun des intervenants au cours de l'exécution du contrat de sous-traitance

Les obligations de l'entreprise principale

- Le travail dissimulé
- La présentation du sous-traitant au maître d'ouvrage

Les obligations du sous-traitant

- La responsabilité du sous-traitant dans l'exécution du contrat
- Les délais de garantie du sous-traitant

Intégrer les particularités des garanties de paiement du sous-traitant

Comprendre les objectifs poursuivis par le législateur

- Le paiement du sous-traitant dans les marchés privés
 - Le paiement préférentiel et ses limites et le concours avec d'autres créanciers
 - La caution ou la délégation de paiement
 - La responsabilité du maître d'ouvrage
 - La responsabilité des autres intervenants
- ##### Le paiement du sous-traitant dans les marchés publics
- La procédure de paiement direct
 - La caution / la délégation de paiement
 - Le sort du sous-traitant dit " irrégulier "
 - La responsabilité du maître d'ouvrage
- Étude de cas** : étude de la jurisprudence la plus récente

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de mettre en œuvre un contrat de sous-traitance.

1 jour
7 heures

Code 74147

Paris		
15	juin	2016
24	novembre	2016

Tarif HT : 880 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 740 € - repas inclus

Approche des technologies du bâtiment

Intégrer les bases techniques et le vocabulaire de la construction

Initiation

Pour gérer un grand projet ou des petits travaux, il faut acquérir des connaissances techniques de conception et de réalisation dans le domaine de la construction. Ces bases de terminologie sont essentielles pour analyser et comprendre les étapes de la construction, puis instaurer le dialogue avec les entrepreneurs et les autres acteurs de terrain.

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de terminologie, les techniques de conception et de réalisation du bâtiment.
- Développer ses connaissances pour mieux comprendre et gérer les devis et les travaux.
- Comprendre les liens entre les techniques mises en œuvre et les pathologies les plus courantes.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Chargés d'opérations
- Responsables techniques et maîtres d'œuvre
- Toute personne participant à des opérations de travaux

ANIMATEUR

Pierre DOYARD
Consultant-formateur, Architecte DPLG

PROGRAMME

Cerner les bases terminologiques de l'organisation du secteur du bâtiment

- Identifier les acteurs de l'opération de construction
- L'organisation de la maîtrise d'ouvrage, de la maîtrise d'œuvre, les autres acteurs de l'ingénierie et les entreprises

Maîtriser les différents cadres d'approche de la technologie

- L'approche graphique : savoir lire des plans, les types et conventions de représentations, les symboles techniques...
- La décomposition d'un ouvrage par fonction ou par élément de construction
- Les ouvrages et la partition des corps d'état

Étude de cas : analyse et lecture d'un plan d'exécution

Analyser et comprendre les étapes de la construction, de la structure des fondations au toit

Des fondations à la terrasse, la structure de l'ouvrage

- Les terrassements : en pleine masse, en tranchées, les soutènements
- Les fondations : linéaires, superficielles, profondes
- Les structures verticales : murs, poteaux, poutres
- Les structures horizontales : dallages, dalles, planchers
- Les liaisons : escaliers, trémies, gaines
- Les enduits et les façades

Le clos et le couvert

- Les charpentes : structures bois et métalliques
- Les couvertures : tuiles, ardoises, bacs
- Les différentes techniques d'étanchéité
- La zinguerie : les évacuations d'eaux pluviales
- Les menuiseries extérieures : double vitrage
- Les fermetures et les occultations

Lister les techniques et matériaux de finition

La partition et les finitions

- Les cloisons et les peintures
- Les enduits, revêtements, murs et sols

Acquérir les bases des lots techniques

Les lots techniques

- La plomberie : alimentations et évacuations
- Le sanitaire : les appareils et l'eau chaude
- Le chauffage : production, distribution, énergie
- Les courants : forts et faibles
- Les équipements techniques divers : les ascenseurs

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de déchiffrer un devis et de conduire des travaux.



Code 74113

Paris			Lyon		
21-22	mars	2016	27-28	juin	2016
6-7	juin	2016	21-22	novembre	2016
3-4	octobre	2016			
13-14	décembre	2016			

Tarif HT : 1 430 € - Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Prévenir les pathologies des bâtiments

Gérer les principaux sinistres, anomalies et dysfonctionnements

Perfectionnement

Les pathologies du bâtiment peuvent être des pathologies du gros œuvre de la construction, un affaissement, de l'humidité ou des fissures en tout genre. Les types de pathologies sont donc nombreux et, l'inflation des sinistres qui y sont liés et leur coût non négligeable nécessitent de connaître l'origine des désordres afin d'y remédier, de manière préventive et curative.

OBJECTIFS

- Analyser les désordres pathologiques du bâtiment.
- Déterminer les remèdes appropriés.
- Adopter une posture préventive de la pathologie des bâtiments.

PRÉREQUIS

Connaître le vocabulaire et les bases en matière de techniques de construction d'un bâtiment ou avoir suivi " Approche des technologies du bâtiment " (code 74113 p. 135).

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage
- Techniciens et ingénieurs des maîtres d'ouvrages
- Bureaux d'études techniques
- Toute personne d'une entreprise chargée de travaux

ANIMATEUR

Jean Marc POTIER
Architecte - Urbaniste
JMP Conseils

PROGRAMME

Définir la composition du bâtiment et les pathologies associées

- La constitution du bâtiment
- La résistance du bâtiment
- Les différentes fonctions du bâtiment
- La classification des bâtiments
- La datation des bâtiments

Prévenir et gérer les pathologies Déterminer les pathologies des structures et fondations

- La qualité des sols et des sous-sols
- Les infrastructures et les fondations profondes et superficielles
- Les superstructures porteuses
- Les murs de soutènement
- Les altérations des charpentes en bois, métal ou béton

Cerner les origines des pathologies Identifier les causes, les manifestations et les remèdes possibles

- La couverture du bâtiment
- Le second œuvre
- La pathologie des équipements
- La plomberie et les canalisations
- Étude de cas : analyse de désordres relatifs aux fondations et aux infrastructures
- Les problèmes d'humidité dans le bâtiment
- L'isolation thermique
- L'acoustique

Exercice d'application : à partir de désordres nommés, détermination des remèdes possibles et préconisation d'une méthode de prévention

- Les espaces extérieurs et la voirie
- Les matériaux et techniques de construction
- Les catastrophes naturelles et la pollution : séismes, sécheresse, inondation...

Analyser le diagnostic Gérer les éventuels sinistres Prioriser les interventions en hiérarchisant les dommages

Étude de cas : à partir d'un diagnostic, définition du plan d'intervention et de la gradation des priorités

Mesurer les aspects techniques et réglementaire

- La question de la non-conformité en matière d'accessibilité ou de sécurité
- L'amiante, le plomb, le gaz
- Les assurances à souscrire
- Les types de responsabilités pouvant être mis en œuvre
- Les normes, règles et DTU
- Le devoir de conseil et ses conséquences en cas de non-respect
- Les limites de la compétence

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez détecter les pathologie d'un bâtiment et définir les solutions pour y remédier.

2 jours
14 heures

Code 74301

Paris		
30-31	mai	2016
6-7	octobre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Gérer la maintenance des bâtiments

Sécuriser les clauses des contrats de maintenance

Perfectionnement

Les dysfonctionnements, pannes matérielles ou difficultés d'utilisation sont fréquents et peuvent coûter cher aux entreprises. Il est donc nécessaire d'anticiper ces difficultés de maintenance, en sécurisant au maximum les contrats de maintenance et la qualité des prestations exécutées par les fournisseurs.

OBJECTIFS

- Faire le point sur les pratiques actuelles de la maintenance des bâtiments.
- Approcher les différents modes de maintenance, les aspects administratifs et techniques
- Rédiger, gérer et suivre les contrats de maintenance

PRÉREQUIS

Avoir un minimum de connaissance dans la technique du bâtiment, en particulier en entretien et en gestion.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables techniques
- Responsables construction et du patrimoine immobilier
- Gestionnaires de biens immobiliers
- Toute personne impliquée dans l'exploitation, la maintenance ou la gestion technique de biens immobiliers

ANIMATEUR

Jimmy CHAUVIN
Directeur technique, sécurité & environnement
IMMOVALOR Gestion

PROGRAMME

Mesurer les enjeux actuels de la maintenance

Définir la maintenance et les services de maintenance

- Cerner les types de maintenance
- Les objectifs stratégiques
- L'évaluation des besoins au regard de l'organisation et des moyens du maître d'ouvrage
- La mise en place d'un tableau de bord de suivi de la maintenance

Déterminer le meilleur prestataire maintenance

Déterminer les intervenants : rôle, assurances, qualifications...

- Les critères de comparaison et de sélection des prestataires
- L'évaluation des prestations de maintenance
- Les sanctions en cas de manquement du prestataire

Identifier les règles des phases techniques et administratives

Maîtriser le contenu des carnets d'entretien Cerner les types de marchés de travaux à adapter

- Maîtriser les principaux cas particuliers
- L'entretien, GE-GR, gros travaux, remplacement
- La maintenance et la mise aux normes
- La maintenance technique et/ou commerciale
- Le cas de la maintenance en site occupé

Mesurer les aspects techniques

- Selon le type et l'usage du bâtiment
- Selon les parties du bâtiment
- Humidité, infiltrations, le fil rouge de l'entretien
- Les contrats de maintenance

Exercice d'application : réalisation d'un diagnostic complet et d'un plan d'entretien quinquennal d'un local prédéterminé

Rédiger un contrat de maintenance bâtiment

Déterminer les éléments essentiels du contrat

- La nature de l'intervention
- Les obligations de résultats à atteindre

Sécuriser les clauses essentielles à inclure dans le contrat

Gérer la vie du contrat

- Le contrôle des performances
- Les indicateurs de suivi
- Les évolutions à prévoir
- La question des coûts
- La mise en place d'actions préventives et correctives

Exercice d'application : rédaction d'un contrat de maintenance

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de la formation, vous saurez maîtriser le cadre juridique de vos contrats de maintenance des bâtiments.

2 jours
14 heures

Code 74302

Paris		
20-21	juin	2016
22-23	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus

Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Accessibilité des bâtiments aux personnes handicapées

Respecter ses obligations et réaliser un diagnostic

À jour de la loi du 22 juillet 2015

Expertise

La mise en accessibilité des établissements recevant du public ERP et des bâtiments d'habitation pour les personnes handicapées est imposée par de la loi Handicap. Il revient donc aux maîtres d'ouvrages publics et privés et aux acteurs de la constructif en général de se conformer à la réglementation tout en choisissant des solutions techniques, économiques et fonctionnelles adaptées.

● OBJECTIFS

- Définir une situation de handicap.
- Délimiter le contexte réglementaire et les principales exigences techniques pour les ERP.
- Être capable de mener un diagnostic de l'accessibilité d'un ERP et de proposer des solutions.

● PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics et privés
- Sociétés de construction et maîtres d'œuvre
- Gestionnaires d'établissements
- Toute personne amenée à jouer un rôle dans une opération de construction, de rénovation ou de réhabilitation

✦ ANIMATEUR

Laurence BAILLIF
Conseil en gestion Risques et Crises
ADVALEA

PROGRAMME

Définir la situation de handicap

- Les différents types de handicap
- Les différentes situations de handicap

Mise en situation : intégrant les contraintes liées à chaque situation de handicap

Analyser les enjeux de l'accessibilité

- Les enjeux du handicap et de l'accessibilité
- L'accessibilité et la qualité d'usage (capacité à répondre aux attentes des usagers)
- Les différentes formes de l'accessibilité : le déplacement dans l'espace et l'utilisation des outils (machine automatique...)

Intégrer le contexte et le cadre réglementaire

- L'évolution de la réglementation
- Prendre en compte l'accessibilité numérique

Les domaines couverts par la réglementation sur l'accessibilité

- Le cadre bâti (ERP, bâtiments d'habitation collectifs, maisons individuelles construites pour être louées ou vendues et lieux de travail)
- Les espaces publics et la voirie
- Les transports collectifs

Les obligations et délais pour les ERP et les Installations Ouvertes au Public (IOP)

Les acteurs de l'accessibilité

- Commune et commission communale / intercommunale pour l'accessibilité aux personnes handicapées
- Les commissions départementales consultatives de la protection civile, de la sécurité et de l'accessibilité
- Les usagers, riverains, associations, professionnels du handicap, transports publics...

Rendre accessibles les ERP

- La prise en compte des différents handicaps
 - La logique de chaîne de déplacement
 - Les règles d'accessibilité
 - La prise en compte de l'accessibilité à la construction
 - La prise en compte de l'accessibilité dans les bâtiments existants
 - Les caractéristiques générales, techniques et les caractéristiques relatives au repérage et à la sécurité (stationnement, accès entrée/sortie, équipement...)
 - La recherche de solutions et les contraintes
 - Appliquer la loi : mettre en place des Agendas d'Accessibilité Programmés (Ad'AP)
- Exercice d'application** : analyse de situations de non-conformité et identification des actions correctives à prévoir

Mettre en place une démarche

- Les objectifs du diagnostic
- Les aides financières

Les facteurs de réussite

- La manière de présenter la démarche
- La prise en compte des parties prenantes
- Le niveau de détail
- Les actions réalisables à court ou moyen terme

Méthodologie pour établir un diagnostic accessibilité

- La méthodologie d'évaluation de l'accessibilité
- Le relevé de terrain

Exercice d'application : élaboration d'une démarche de mise en accessibilité d'un bâtiment

⊕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'intégrer dans votre projet la thématique du handicap.

2 jours
14 heures

Code 74151

Paris		
23-24	mars	2016
16-17	juin	2016
16-17	novembre	2016

Tarif HT : 1 430 € - repas inclus
Coll. terr. HT : 1 230 € - repas inclus

Réglementation thermique des bâtiments existants

Rénover les bâtiments résidentiels et tertiaires

La pression grandissante de la maîtrise des coûts énergétiques et des émissions de gaz à effet de serre a mis en valeur le potentiel d'économies réalisables dans les bâtiments existants. Il est donc impératif de maîtriser l'ensemble des dispositifs réglementaires et législatifs afin d'assurer votre conformité, aux niveaux de performance et échéances des lois Grenelle.

● OBJECTIFS

- Maîtriser et mettre en œuvre les prescriptions réglementaires spécifiques aux rénovations lourdes.
- Appliquer les obligations de performance énergétique pour les autres cas de rénovation.
- Identifier les opportunités associées aux labels de performance énergétique.

● PRÉREQUIS

Connaître les enjeux de la performance énergétique des bâtiments ou avoir suivi " Maîtriser l'énergie dans les bâtiments " (code 40027 sur www.efe.fr).

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics et privés, architectes
- Ingénieurs de la maîtrise d'œuvre et des bureaux d'études et de contrôles

● ANIMATEUR

Katiuscia BELLOTTI
Experte en performance environnementale et sociétale
HORIZON 2025

PROGRAMME

Initiation

Faire le point sur les objectifs de la réglementation thermique des bâtiments existants

- Les objectifs définis par la directive sur la performance énergétique des bâtiments et les orientations données par le Grenelle de l'environnement

Mettre en œuvre les textes réglementaires de la RT existant

Appliquer la RT existant par élément

- Les éléments du bâti et les équipements concernés
 - Choisir les éléments ou équipements les plus performants
 - Respecter les contraintes de l'occupant
- Étude de cas** : analyse commentée des solutions retenues dans le cadre de différentes opérations de rénovation et identification des bonnes pratiques
- #### Maîtriser la RT existant globale
- Calculer la consommation initiale du bâtiment
 - Déterminer la consommation après rénovation grâce à la méthode TH-C-E ex
 - Respecter les valeurs maximales de consommation pour les bâtiments résidentiels et non résidentiels
 - Assurer le confort d'été

Exercice d'application : application de la méthode TH-C-E ex pour le calcul de la consommation conventionnelle d'énergie d'un bâtiment existant

Obtenir le label haute performance énergétique rénovation

Effectuer l'étude de faisabilité technique et économique des solutions d'approvisionnement en énergie

- Le champ d'application et le délai de réalisation de l'étude
- Identifier les opportunités de recours aux énergies renouvelables et aux systèmes les plus performants

Réaliser le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE)

- Évaluer la consommation d'énergie et l'impact en terme d'émission de gaz à effet de serre
- Maîtriser le contenu et les modalités d'établissement du DPE à la vente ou à l'achat

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'assurer la conformité réglementaire d'une opération de rénovation d'un bâtiment grâce à des solutions techniques et méthodologiques.

2 jours

14 heures

Code 40055

Paris		
14-15	mars	2016
26-27	septembre	2016
13-14	décembre	2016

Tarif HT : 1 375 € - repas inclus

RT 2012

Améliorer la performance énergétique des bâtiments neufs

La RT 2012 impose une consommation de 50kWh/m²/an. Le respect de ces exigences doit être justifié à la fois lors du dépôt du permis de construire mais également à la livraison du bâtiment.

Le maître d'ouvrage doit donc maîtriser l'ensemble de ces principes afin de définir la solution pertinente conforme à ces nouvelles obligations.

● OBJECTIFS

- Maîtriser les exigences de la réglementation thermique RT 2012 des bâtiments neufs et les textes associés.
- Mettre en pratique la réglementation au travers des calculs et des choix techniques à réaliser.
- Identifier les opportunités liées aux labels de performance énergétique.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur la gestion technique des bâtiments et notamment énergétique.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics et privés, architectes
- Ingénieurs de la maîtrise d'œuvre, des bureaux d'études et de contrôles
- Architectes

● ANIMATEUR

Guillaume RENAULT
INGÉNIERIE CONCEPTION ÉNERGÉTIQUE

PROGRAMME

Initiation

Faire le point sur les grands principes de la réglementation thermique

- Autodiagnostic** : évaluation rapide de ses connaissances de la réglementation thermique et de ses évolutions
- Les réglementations thermiques en France et les apports de la directive européenne
 - L'élaboration de la RT 2012, ses objectifs et principes
 - Calendriers des différents textes de la RT 2012

Appliquer les textes réglementaires et les outils de la performance énergétique

Les textes de référence et les obligations associées

- Maîtriser les caractéristiques thermiques et les niveaux de performances à atteindre
- Champ d'application
- Les exigences globales : Bbio, C, Tic
- Les exigences de moyens
- Définition de la SHONrt
- Les évolutions de la méthode de calcul THBCE
- Les évolutions des règles THBAT
- Identifier les logiciels d'application de cette méthode

Exercice d'application : détermination des niveaux de performance à atteindre et des solutions techniques à retenir pour un bâtiment d'habitation et un bâtiment tertiaire

Intégrer les spécificités du label HPE et les enjeux du bonus de COS

- Identifier les caractéristiques des différents niveaux de performance
- Obtenir un label
- Intégrer les possibilités de dépassement du Coefficient d'Occupation du Sol (COS)
- Recourir aux aides et aux financements associés aux différents niveaux de performance

Les attestations d'étude thermique au dépôt du permis de construire et à la livraison du bâtiment

- Maîtriser le contenu du décret et de l'arrêté
- Mise en pratique
- Les professionnels habilités
- Intégrer la démarche d'étanchéité à l'air
- Identifier les enjeux
- Mettre en place une démarche d'étanchéité à l'air
- Définir les solutions caractéristiques

Étude de cas : analyse d'une étude de faisabilité d'énergies renouvelables pour un bâtiment tertiaire

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'assurer la conformité réglementaire d'un projet de bâtiment neuf au regard des prescriptions de performance énergétique.

1 jour

7 heures

Code 40056

Paris		
18	mars	2016
28	septembre	2016
8	décembre	2016

Tarif HT : 875 € - repas inclus

Audit énergétique des bâtiments

Analyser l'usage et les consommations énergétiques du bâtiment



Suite à l'adoption de la directive européenne relative à l'efficacité énergétique, différentes normes ont été établies afin de faciliter et d'encadrer la mise en œuvre de méthodologies efficaces en matière d'audit.

Ainsi, dans le domaine du bâtiment, il convient de maîtriser les exigences, la méthodologie et les livrables d'un audit énergétique définis par la norme NF EN 16247-2 afin d'assurer la conformité de sa démarche.

OBJECTIFS

- Faire le point sur le cadre réglementaire et normatif en matière de performance énergétique des bâtiments.
- Maîtriser les étapes clés et outils pour conduire un audit énergétique de qualité.
- Exploiter les résultats de l'audit pour réaliser un diagnostic de performance énergétique et définir les actions prioritaires à mettre en œuvre.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances et une première expérience en matière de maîtrise de l'énergie dans les bâtiments ou avoir suivi la formation " Maîtriser l'énergie dans les bâtiments " (code 400027 sur www.efe.fr).

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage
- Responsables environnement, énergie et fluides
- Responsables techniques, exploitation, maintenance

ANIMATEUR

Eric CAVERNE
Directeur, Expert conseil en énergie
AGGEE

PROGRAMME

Perfectionnement

Maîtriser le cadre réglementaire et normatif

Faire le point sur la réglementation en matière d'audit énergétique

- La RT 2012 et ses décrets d'application pour les bâtiments neufs
- La réglementation thermique applicable aux bâtiments existants
- Intégrer les spécificités du diagnostic de performance énergétique (DPE)
- La loi DDADUE et ses décrets instaurant l'obligation d'audit énergétique des entreprises

Identifier les évolutions attendues dans le projet de loi relatif à la transition énergétique pour la croissance verte

- Intégrer la norme NF EN 16247 pour l'audit énergétique des bâtiments
- Maîtriser les exigences de la norme NF EN 16247-1 communes aux audits énergétiques
- Appliquer les modalités de la norme NF EN 16247-2 dédiée à l'audit énergétique du bâtiment : champ d'application, articulation avec le DPE...
- Respecter les obligations portant sur les auditeurs internes et externes : compétences, moyens techniques

Maîtriser la méthodologie de l'audit Préparer l'audit

- Identifier les démarches selon qu'il s'agit d'un bâtiment ou d'un parc de bâtiments : DPE, pré-diagnostic, audit énergétique ou audit énergétique global
- Collecter les données nécessaires : consommation d'énergie, caractéristiques du bâtiment, de ses équipements
- Préparer les visites sur site et identifier les interlocuteurs concernés : propriétaire, exploitant, gestionnaire

Exercice d'application : définition du périmètre d'un audit et des données utiles à collecter, à partir d'un exemple de bâtiment

Conduire l'audit

- Effectuer les contrôles visuels et les mesures
- Appliquer les différentes méthodes de calcul : déperdition, simulation thermique dynamique...
- Recourir aux indicateurs de performance, de mesure et de comptage

Exercice d'application : calcul des déperditions à partir des données collectées et constatées d'un bâtiment

Exploiter les données de l'audit et rédiger le rapport

2 jours / 14 heures

Code 40100

Paris		
21-22	juin	2016
3-4	octobre	2016
6-7	décembre	2016

Tarif HT : 1 310 € - repas inclus

Monter un projet de rénovation énergétique dans l'habitat

Approche technico-économique

Face à la pression environnementale, économique et sociale, la France s'est donné pour objectif de rénover 500 000 logements à horizon 2017. Au-delà du cadre politique, la rénovation énergétique devient cruciale dans un contexte de hausse des prix de l'énergie. Pour y parvenir, il est indispensable de maîtriser les différentes étapes et composantes d'un projet en se préservant notamment des écueils techniques et financiers.

OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre réglementaire et les enjeux de la rénovation énergétique dans le logement.
- Mettre en œuvre les différentes phases d'études technico-économiques d'une opération de rénovation, des diagnostics à la préconisation des solutions correctives.
- Définir les solutions adaptées pour le montage financier du projet.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur la gestion des bâtiments.

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage publics ou privés
- Ingénieurs et chargés de projets au sein des bureaux d'études, des AMO, des entreprises générales
- Promoteurs immobiliers

ANIMATEUR

Vincent VANEL
Direction éco-innovation
GREENATION

PROGRAMME

Initiation

Maîtriser le cadre réglementaire, ses contraintes et ses opportunités Mener les diagnostics et les audits énergétiques

Identifier les postes de consommation d'énergie

- Les outils de diagnostic et d'audit
- Appréhender l'audit énergétique des bâtiments collectifs d'habitation
- Receuilir les données de consommation énergétique par poste

Analyser et exploiter les données

- Préconiser et hiérarchiser les scénarios de solutions d'amélioration
- Réaliser l'étude de faisabilité

Identifier les solutions techniques adaptées

- Agir sur l'enveloppe du bâtiment, les matériaux et les équipements
 - Agir sur le choix des énergies
 - Les critères technico-économiques
- Exercice d'application** : analyse des grandes étapes d'un audit énergétique de copropriété et identification des solutions à préconiser

Respecter les étapes d'un projet de rénovation énergétique

- Intégrer les exigences énergétiques
- Organiser la maîtrise d'ouvrage et choisir les assistants à maîtrise d'ouvrage spécialisés

- Sélectionner les maîtres d'œuvre
 - Valider les choix techniques
 - Exprimer des exigences de performances dans le DCE
 - Préparer, suivre les travaux et réceptionner l'ouvrage
 - Contrôler/évaluer la performance énergétique
 - Suivre la performance en exploitation
- Exercice d'application** : réalisation d'une grille d'évaluation des priorités

Financer le projet

Identifier les solutions de montage financier du projet

- Financer et réaliser le projet au moyen du Contrat de Performance Énergétique
 - Identifier le potentiel des Certificats d'Économie d'Énergie (CEE)
 - Appréhender le mécanisme innovant de tiers payant
- Comparer les différentes solutions et retenir le montage adapté à son projet**

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de piloter le montage d'une opération de rénovation énergétique dans l'habitat en tenant compte des différents paramètres réglementaires, techniques et économiques.

2 jours / 14 heures

Code 40092

Paris		
7-8	juin	2016
13-14	octobre	2016
12-13	décembre	2016

Tarif HT : 1 345 € - repas inclus

Maîtriser la qualité de l'air intérieur

Bâtiments d'habitation et recevant du public



Les polluants présents dans les locaux privés ou publics constituent depuis peu une préoccupation majeure de santé publique. La réalisation d'un audit permet d'identifier les sources responsables des pathologies affectant les occupants et d'effectuer les mesures nécessaires afin de définir les solutions correctives.

OBJECTIFS

- Faire le point sur les principaux polluants, les normes et les valeurs réglementaires de la qualité de l'air intérieur.
- Cerner les conséquences sanitaires et les risques juridiques.
- Réaliser un diagnostic et identifier les solutions techniques.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur la gestion technique des bâtiments et en particulier les impacts sanitaires.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables hygiène et sécurité, exploitation, maintenance
- Ingénieurs et techniciens de bureaux d'études
- Toute personne impliquée dans la conception, l'exploitation ou la gestion de locaux tertiaires et d'habitation

ANIMATEURS

Fabien SQUINAZI
Docteur, ancien directeur du Laboratoire d'Hygiène de la Ville de Paris

Gilbert RHEIN
Chef de Projet
IOSIS CONSEIL

PROGRAMME

Quiz amont

Faire le point sur les polluants et les enjeux de la QAI

Identifier les principaux polluants et leurs conséquences

- Identifier les risques sanitaires associés
- Connaître les normes et les valeurs guides à respecter pour chacun des polluants
- Faire le point sur le plan national santé environnement

Les différentes sources d'information et le rôle de l'Observatoire de la Qualité de l'Air Intérieur (OQAI)

Réaliser le diagnostic et mesurer les polluants

Reconnaître une mauvaise QAI : les symptômes directs et indirects Audit et mesure des polluants

- Rechercher les sources éventuelles de pollution
 - Mesurer en temps réel les paramètres indicatifs de la qualité de l'air
 - Effectuer des mesures complémentaires sur les principaux polluants classés prioritaires par l'OQAI
 - Comparer les résultats aux différentes Valeurs Toxicologiques de Référence (VTR)
- Étude de cas** : enquête sur la qualité de l'air dans les écoles, les gymnases, les piscines et les patinoires

Maîtriser la QAI

Recenser les sources de contamination

- Matériaux et produits de construction
- Les produits de consommation courante

Assurer une bonne ventilation des locaux

- Le rôle de la ventilation et les principales anomalies sur les installations
 - Connaître la réglementation applicable
 - Identifier les paramètres clés pour garantir une ventilation de qualité
 - Combiner un bon renouvellement de l'air intérieur et la maîtrise de l'énergie
 - Comparer les différents systèmes disponibles et les solutions en devenir
- Étude de cas** : analyse effectuée à partir des problématiques apportées par les participants

Recourir aux systèmes d'épuration d'air

- Les polluants visés par cette solution
- Les principales solutions techniques disponibles et émergentes et leurs performances

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en œuvre les bonnes actions de contrôle de la qualité de l'air intérieur et les solutions correctives en cas de pollution.

2 jours
14 heures

Code 40053

Paris

9-10	mars	2016
19-20	septembre	2016
6-7	décembre	2016

Tarif HT : 1 375 € - repas inclus

Prévenir et gérer les impacts sanitaires des bâtiments

Préserver la santé des occupants et la qualité des bâtiments

Suite au dossier de l'amiante, les questions de santé et de sécurité dans les bâtiments sont devenues une préoccupation majeure des pouvoirs publics et une demande forte des occupants et des utilisateurs. Prévenir le risque sanitaire implique notamment de veiller au caractère sain des bâtiments au travers des matériaux et des produits utilisés, mais aussi lors de la conception et de la construction.

OBJECTIFS

- Maîtriser les différents risques d'impact sanitaire des bâtiments.
- Identifier et choisir les produits, les matériaux, les approches de conception des bâtiments selon les différents outils et méthodes disponibles.
- Définir son besoin et le traduire dans le cahier des charges pour respecter les prescriptions réglementaires.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur les technologies des bâtiments ou avoir suivi " Approche des technologies du bâtiment " (code 74113 p. 135).

PUBLIC CONCERNÉ

- Maîtres d'ouvrage et assistants à maîtrise d'ouvrage
- Responsables techniques, d'exploitation et de maintenance
- Toute personne associée à la fabrication, à la distribution, à l'utilisation de produits et matériaux de construction

ANIMATEUR

Vincent VANEL
Direction éco-innovation
GREENATION

PROGRAMME

Déterminer les principales sources d'impact des bâtiments sur la santé et les enjeux associés

Définir les attentes et les caractéristiques en matière de confort des occupants Recenser les désordres liés au bâti et leurs incidences sur la santé

- Humidité
- Acoustique
- Canalisations et plomberie
- Qualité de l'air due à la conception du bâtiment (ventilation) ou aux matériaux
- Définir les conséquences sur la santé : allergie, gêne respiratoire...

Étude de cas : analyse commentée d'un audit sanitaire d'un bâtiment

- Appréhender les conséquences économiques
- Identifier les enjeux juridiques pour le maître d'ouvrage en cas de non-respect des réglementations liées à la qualité de l'air intérieur

Faire le point sur les relations entre confort thermique, RT 2012 et santé

- Identifier les liens entre économies d'énergie et santé
- Appréhender les enjeux de la précarité énergétique

- Analyser les exigences en matière de confort thermique

Mettre en œuvre les solutions pour assurer la qualité sanitaire des bâtiments

Choisir les produits et matériaux de construction

- Appréhender les caractéristiques sanitaires des produits : les méthodes d'évaluation, les normes, les sources d'information
- Se référer aux exigences réglementaires en matière d'étiquetage des produits
- Comprendre les valeurs de référence
- Recourir aux FDS et FDES

Exercice d'application : définition des éléments clés d'un cahier des charges pour la fourniture d'éco matériaux

Concevoir et construire les bâtiments selon les référentiels et certifications

- HQE
- BREAM
- LEED

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous disposerez des outils et des méthodes vous permettant de prévenir tout risque sanitaire d'un bâtiment en mettant en œuvre les solutions adaptées.

2 jours
14 heures

Code 40086

Paris

28-29	juin	2016
1 ^{er} -2	décembre	2016

Tarif HT : 1 375 € - repas inclus

Initiation à la sécurité incendie

ERP, IGH et bâtiments recevant des travailleurs

Le feu est à l'origine d'un nombre important de décès chaque année mais aussi de dégâts matériels conséquents. Il est donc impératif de maîtriser les exigences auxquelles doit répondre tout bâtiment en cas d'incendie.

OBJECTIFS

- Connaître la mécanique de l'incendie : éclosion (triangle du feu), propagation, extinction
- Différencier les obligations réglementaires au regard des catégories de bâtiments et identifier les obligations du chef d'établissement
- Appréhender les risques incendie et maîtriser les règles de sécurité propres à chaque typologie de bâtiment

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur la gestion technique des bâtiments et en particulier la prévention des risques.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables d'établissements
- Responsables sécurité, responsable environnement
- Responsables techniques, bâtiments et maintenance
- Toute personne souhaitant maîtriser les bases de la sécurité incendie

ANIMATEUR

Jimmy CHAUVIN
Directeur technique, sécurité
Fondateur d'Emergence Conseil
IMMOVALOR GESTION

PROGRAMME

Initiation

Connaître la mécanique de l'incendie

- Identifier les paramètres de l'incendie et les phases de développement
- Appréhender les modes de propagation de l'incendie
- Maîtriser les conséquences de l'incendie

Appliquer la réglementation

- **Se repérer dans la réglementation**
- Distinguer la protection des personnes, de la protection des biens et de la protection de l'environnement

- Recenser les textes réglementaires : le CCH, le CU, le Code du travail, les ICPE, les règlements de sécurité, les IT...

- Identifier les principes généraux de la réglementation

- Faire la différence entre les textes réglementaires les normes

Adapter la réglementation selon la nature du bâti

- Maîtriser les critères de classification : activités, effectif du public reçu, caractéristiques de construction...
- Identifier les catégories de bâtiments : habitation, ERP (de la 1^{ère} à la 5^{ème} cat.), IGH, locaux de travail, PS...
Étude de cas : identification des textes réglementaires applicables à différentes catégories de bâtiments

Organiser les mesures de prévention et de protection sous la responsabilité du chef d'établissement

- Identifier les acteurs internes et externes
- Connaître les dispositions constructives, maîtriser les principaux moyens de secours (extincteurs, RIA, SSI, DF...)
- Définir et appliquer les consignes de sécurité
- Maîtriser les obligations du chef d'établissement (organisation, contrôle, exercice, formation...)
- Connaître les risques encourus en cas de non-conformité à la réglementation
Étude de cas : analyse des causes et identifications des éléments de prévention ou de protection défaillants à partir d'études de sinistres récents

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez concrètement identifier les éléments fondamentaux de la sécurité incendie d'un point de vue réglementaire, technique et organisationnel.

1
jour

7
heures

Code 40069

Paris

21	mars	2016
4	octobre	2016

Tarif HT : 815 € - repas inclus

Sécurité incendie dans les ERP

Appliquer la réglementation relative aux bâtiments et aux systèmes de sécurité

De nombreux édifices sont soumis à différentes contraintes de construction, d'exploitation et d'équipement visant à limiter au mieux la propagation d'un feu et à rendre possible l'évacuation des occupants. Il est donc impératif d'identifier précisément la réglementation et les dispositifs pratiques et managériaux permettant de la respecter.

OBJECTIFS

- Maîtriser la réglementation incendie applicable aux Établissements Recevant du Public (ERP).
- Appliquer les règles de sécurité incendie appropriées aux différentes catégories d'ERP.
- Identifier les modalités et les enjeux des contrôles administratifs.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en sécurité incendie ou avoir suivi " Initiation à la sécurité incendie " (code 40069 p. 141).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables d'établissements
- Responsables sécurité, incendie et hygiène nouvellement nommés
- Responsables techniques, bâtiments et maintenance

ANIMATEUR

Jimmy CHAUVIN
Directeur technique, sécurité et environnement
IMMOVALOR GESTION

PROGRAMME

Perfectionnement

Maîtriser la réglementation incendie applicable aux ERP

Identifier les différentes sources réglementaires selon l'activité d'un ERP

- Maîtriser les catégories d'établissements et les groupes associés
- Identifier les différentes réglementations

Maîtriser les dispositions communes à l'ensemble des ERP

- Les contraintes pesant sur le constructeur
- Les contraintes relatives à la conception et à l'aménagement des bâtiments

Identifier les spécificités propres à certaines catégories d'ERP

- Les ERP du 1^{er} groupe
- Les ERP de catégorie 5
- Les spécificités des bâtiments comportant des zones ERP

Étude de cas : identification des textes réglementaires applicables à différentes catégories d'ERP

Organiser et gérer la sécurité incendie

Maîtriser les outils de prévention et de contrôle

- Définir les plans d'intervention et de sécurité
- Rédiger les notices de sécurité
- Tenir à jour le registre de sécurité
- Assurer la formation et l'entraînement du personnel

- Gérer les relations avec les tiers
- Réaliser l'entretien, la maintenance et les vérifications des dispositifs

Identifier les actions propres aux bâtiments existants

- Réaliser le diagnostic et l'audit
- Définir les solutions d'adaptation
- Réaliser le schéma directeur de mise en sécurité : priorités, échéancier, phasage des travaux...

Réussir les contrôles et prévenir la mise en cause des responsabilités

- Les commissions de sécurité
- La fréquence des contrôles, la durée et les points clés
- Identifier les risques encourus en cas de non-conformité des installations et équipements

Exercice d'application : mise en place d'un plan d'action permettant de lever un avis défavorable de la commission de sécurité sur un groupement d'établissements

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez concrètement évaluer la conformité d'un bâtiment à la réglementation sécurité incendie et définir les solutions rectificatives en cas d'écart.

2
jours

14
heures

Code 40070

Paris

22-23	mars	2016
5-6	octobre	2016

Tarif HT : 1 310 € - repas inclus



Cécile ORDOVAS
Responsable du secteur
Comptabilité - Finances - Budget

Le contexte économique et budgétaire morose et les collectivités publiques dans des situations financières contraignantes, les obligeant à faire certains choix, parfois drastiques. Les conséquences se ressentent à tous les niveaux : les recettes sont en baisse, les dépenses augmentent, les capacités de financement se réduisent en raison de la difficulté à emprunter et les investissements sont fragilisés. Cela oblige les collectivités publiques à prendre des décisions, parfois difficiles, pour une gestion efficace des deniers publics. L'élaboration et l'exploitation des outils financiers, fiscaux et comptables sont, dans ce contexte, essentielles. EFE vous propose une offre complète de formations, pour faire face aux contraintes budgétaire et comptable actuelles.

ÉDITO

3 QUESTIONS À L'EXPERT

" Je pense qu'il faut parler d'une révolution dans le mode de construction des budgets : ils se feront à partir des recettes et non plus des dépenses, donc cela imposera une nouvelle approche fonctionnelle de type. "



Michel KLOPFER
Président - fondateur
CABINET MICHEL KLOPFER

Départements, communes... : qu'en est il de la situation des finances locales aujourd'hui ?

Les villes de plus de 10.000 habitants et les Départements sont les deux maillons faibles du monde territorial. Dans l'étude nationale que nous avons réalisée pour le Sénat sur l'impact de la chute des dotations il apparaît qu'à horizon 2018 les collectivités perdent en moyenne un tiers de leur épargne mais on est à plus de 50% pour les Conseils Départementaux et pour les villes moyennes et importantes

Quelles conséquences attendre de la nouvelle carte des régions ?

À court terme des surcoûts et des modes de fonctionnement encore hétérogènes car toutes les harmonisations de procédures ne pourront pas être faites dans les temps. Nombre de frustrations humaines aussi car il y aura évidemment des doublons. Les économies ce sera pour la deuxième moitié des années 2020 ainsi que l'a montré l'exemple historique de la réunification allemande avec 10 à 15 années de pénalisation initiale.

Quelles sources d'économies à la portée des collectivités ?

Plutôt qu'une liste à la Prévert de mesures ponctuelles, je pense qu'il faut parler d'une révolution dans le mode de construction des budgets : ils se feront à partir des recettes et non plus des dépenses, donc cela imposera une nouvelle approche fonctionnelle de type Budget Base Zéro (BBZ) où chaque ligne devra être justifiée eu regard d'une demande d'un utilisateur-client interne ou externe. Quant aux frais de personnel, il faudra bien un jour que l'Etat décide de toiletter la loi de 1984 sur le statut de la fonction publique territoriale.

MARCHÉS ET CONTRATS PUBLICS
URBANISME - AMÉNAGEMENT
MAÎTRISE FONCIÈRE
ENVIRONNEMENT - DÉVELOPPEMENT DURABLE
DOMAINE PUBLIC - OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES
LOGEMENT SOCIAL
TRAVAUX - CONSTRUCTION - BÂTIMENTS

COMPTABILITÉ FINANCES BUDGET

FONCTION PUBLIQUE - GRH
MANAGEMENT PUBLIC

14

FORMATIONS



TÉMOIGNAGE

Je suis très satisfait de la formation, très utile et que je vais pouvoir mettre en pratique immédiatement pour préparer le budget 2016. J'ai également beaucoup apprécié le formateur, à l'écoute des participants et permettant un dialogue interactif très vivant.

Pascal PERRISSIN

DGA Administration Générale
CONSEIL DÉPARTEMENTAL DE L'HÉRAULT

Participant à la formation " Préparer et exécuter son budget "
p 149



Finances locales pour non-financiers

Acquérir les règles budgétaires et financières des collectivités



La réglementation des finances locales est une matière complexe et dense. Pour assimiler les principes de base, les responsables financiers doivent maîtriser les principales règles budgétaires, la structure d'un budget communal et les bases de la gestion financière.

OBJECTIFS

- Acquérir une vision d'ensemble des finances locales.
- Analyser un compte administratif ou un budget prévisionnel d'une commune.
- Diagnostiquer les finances des collectivités territoriales.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables chargés de préparer un budget
- Toute personne amenée à devenir responsable d'un budget ou ayant besoin de connaître le mode de fonctionnement d'un budget d'une collectivité territoriale

ANIMATEUR

Hugues VIENNET
Consultant finance et gestion locales
DIAGONALES CONSEIL

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Maîtriser les grands principes budgétaires et financiers de la comptabilité publique

Cerner les principales règles budgétaires applicables

- Le cadre juridique applicable, le calendrier budgétaire et les dispositifs de contrôle
- La comptabilité d'engagements et la gestion en AP/CP

Identifier les spécificités de la comptabilité publique par rapport à la comptabilité privée

Déterminer les grands axes comptables de la comptabilité publique locale

- La normalisation comptable, la classification des comptes, les principes de codification...
 - Les procédures comptables en M14, la distinction opérations d'ordre / opérations réelles, les principales opérations d'ordre...
 - L'extension du champ d'application de la réforme aux départements et aux régions
- Exercice d'application** : nomenclature par nature et par fonction et construction d'autorisations budgétaires

Identifier la structure d'un budget communal

Les principaux postes de dépenses

- Les dépenses de fonctionnement
- Les dépenses d'investissement

Les modes de financement des dépenses majeures

- Les produits des services
- Les ressources fiscales
- Les dotations et les compensations versées par l'État

Maîtriser les bases de la gestion financière pour pouvoir analyser l'activité de sa structure

Le diagnostic financier

- Les indicateurs : épargne, endettement...
- Les ratios financiers

La prospective financière

- Les hypothèses pour l'évolution de l'épargne nette (fonctionnement et dette ancienne)
- La programmation des dépenses d'équipement et leur mode de financement,
- La mesure de l'évolution des indicateurs et des ratios

Exercice d'application : présentation d'une analyse synthétique à partir du compte d'une collectivité

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'intégrer ou de collaborer avec un service budgétaire et financier.

2 jours 14 heures

Code 75052

Paris

10-11	mai	2016
17-18	novembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Analyse financière des collectivités territoriales

Adopter une démarche rétrospective et prospective

La perte progressive de l'autonomie financière et fiscale des collectivités ne peut être maîtrisée que par un recours aux techniques d'analyse financière et de consolidation des risques. Il est donc nécessaire de comprendre puis d'utiliser les ratios essentiels à la conduite d'une stratégie financière anticipant les risques.

OBJECTIFS

- Identifier les caractéristiques budgétaires et financières des collectivités.
- Situer la collectivité dans son environnement financier et évaluer sa situation financière.
- Utiliser une méthodologie d'analyse financière rétrospective et prospective.

PRÉREQUIS

Connaissances de base en budget et finances locales ou avoir suivi la formation " Finances locales pour non-financiers " (code 75052 p. 144).

PUBLIC CONCERNÉ

- Élus, dirigeants et responsables financiers et non financiers
- Directeurs des engagements et exploitants bancaires travaillant avec les collectivités territoriales
- Toute personne intervenant dans l'accompagnement financier des collectivités

ANIMATEUR

Hugues VIENNET
Consultant finance et gestion locales
DIAGONALES CONSEIL

PROGRAMME

Perfectionnement

Cerner les enjeux et le contexte de l'analyse financière

Analyse financière rétrospective

Construire une analyse budgétaire

- L'analyse via les concepts d'épargne et l'explication des niveaux d'épargne
- L'analyse des recettes de fonctionnement
- L'identification des ratios pertinents et de leurs limites
- L'analyse des dépenses de fonctionnement et l'identification des marges de manœuvre
- L'identification des ratios de gestion et de leurs limites
- L'analyse de l'investissement et de son financement
- L'évaluation du niveau d'endettement et de la solvabilité

Approche financière : utiliser le compte de gestion et mesurer le risque d'insolvabilité

- L'exploitation des données du compte de gestion
 - Le tableau des soldes intermédiaires
- Étude de cas** : analyse commentée d'une approche financière
- Le tableau de situation financière
 - Le tableau de financement

Étude de cas : analyse commentée d'un tableau de financement et d'un tableau de situation financière

Synthèse de l'analyse financière rétrospective : complémentarité entre l'analyse budgétaire et l'analyse financière

Analyse financière prospective

Construire des simulations prospectives

- La nécessité d'adapter la méthode à la situation spécifique de la collectivité concernée
- Identifier les problématiques de la collectivité

Étude de cas : traduction financière d'options politiques et techniques

Exploiter les résultats d'une démarche prospective pour en faire une aide à la gestion

Les complémentarités entre les méthodes en fonction de l'objectif poursuivi

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez concrètement mettre en œuvre les actions nécessaires à la réussite de vos analyses financières.

2 jours 14 heures

Code 75096

Paris

2-3	juin	2016
26-27	septembre	2016
13-14	décembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Pratiquer la comptabilité publique

Acquérir et mettre en œuvre les mécanismes comptables et budgétaires

Les relations entre l'ordonnateur, le manager de l'établissement, et le comptable, en charge du contrôle et du paiement, sont de plus en plus imbriquées. Les règles de contrôle des mouvements comptables effectués par les comptables publics sont plus souples. L'ordonnateur doit donc prendre à sa charge de nouveaux contrôles, notamment dans l'imputation comptable.

OBJECTIFS

- Appréhender les règles relatives à la gestion budgétaire et à la comptabilité publique.
- Élaborer et traiter les imputations lors de l'exécution du budget et cerner le mécanisme des virements et des décisions modificatives en cours d'année.
- Maîtriser les opérations de base de clôture pour élaborer les états de l'ordonnateur et du comptable.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances générales de l'organisation administrative de son établissement ou de sa collectivité.

PUBLIC CONCERNÉ

- Collaborateur comptable
- Comptable général et adjoint chef comptable
- Agent administratif et agent en charge de préparer le budget.
- Toute personne impliquée dans la gestion administrative.

ANIMATEUR

Thierry BOUTET
Consultant formateur
MCI2L MANAGEMENT

PROGRAMME

Initiation

Maîtriser les spécificités de la comptabilité publique et du processus budgétaire

Intégrer les spécificités de la comptabilité publique

- Présenter les particularités du décret relatif à la Gestion Budgétaire et Comptable Publique (GBCP)
- Différencier la comptabilité budgétaire et la comptabilité générale

Comprendre les rôles du comptable et de l'ordonnateur

Définir le processus d'élaboration du budget

- **Exercice d'application** : élaboration du budget de fonctionnement et notamment saisie du montant des frais généraux, détermination des montants des salaires nets et des charges sociales et présentation du budget simplifié.

Exécuter le budget

L'exécution budgétaire chez l'ordonnateur

- Les notions d'engagement
- La liquidation
- La transmission au comptable
- **Construire la situation budgétaire**
- Valider et analyser les virements internes
- Pointer les mandats avec les états du comptable puis valider les sources d'informations

- Effectuer les nouvelles prévisions
Exercice d'application : exécution du budget, de l'engagement au mandatement

Maîtriser les opérations courantes comptables

Intégrer les notions d'opérations budgétaires et d'ordre Comptabiliser les charges et produits à régulariser

- Saisir les mandats à partir du P84
- Enregistrer les titres à partir du P503
- **Exécuter des charges de fonctionnement**
Effectuer les opérations de rattachements
- Établir les mandats d'ordre à partir de l'état des charges à payer (CAP)
- Enregistrer le titre d'ordre après calcul des charges constatées d'avance

Détailler et établir les états comptables

Maîtriser la structure des états des opérateurs de l'État

La structure des états des collectivités territoriales

- **Exercice d'application** : présentation des Etats suite aux écritures comptabilisées

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous disposerez des connaissances nécessaires à l'exercice de la fonction comptable dans le secteur public.

3
jours

21
heures

Paris

25 au 27	mai	2016
21 au 23	novembre	2016

Tarif HT : 1490 € - repas inclus

Code 75311

Pratiquer la comptabilité de l'État et de ses établissements publics

Acquérir et mettre en œuvre les mécanismes comptables

Le décret relatif à la gestion budgétaire et comptable publique intègre les pratiques additionnelles mises en place telles que le contrôle de régularité et la LOLF. Il est donc primordial pour les gestionnaires publics de maîtriser l'environnement comptable et budgétaire dans lequel ils évoluent afin de mieux exercer leur fonction.

OBJECTIFS

- Maîtriser le processus complet d'élaboration et d'exécution du budget.
- Procéder à l'établissement des états financiers annuels ou périodiques en respectant les principes comptables généraux.
- Effectuer l'analyse financière.

PRÉREQUIS

Avoir des compétences comptables de base et connaître le processus budgétaire appliqué à son établissement.

PUBLIC CONCERNÉ

- Comptables et responsables comptables
- Contrôleurs de gestion
- Responsables du budget et contrôleur budgétaire

ANIMATEUR

Thierry BOUTET
Consultant formateur
MCI2L MANAGEMENT

PROGRAMME

Initiation

Intégrer les règles spécifiques selon les établissements

Détailler les instructions comptables M91, M93 et M95

- La double tutelle des deux ministères
- La double gestion des comptabilités publique et privée
- Les organes de gouvernance et le contrôle interne des processus
- Distinguer les EPA des EPIC

Intégrer la Loi Organique et les Lois de Finance (LOLF)

- Le découpage budgétaire en mission, programme et action
- La gestion par la performance
- Les budgets opérationnels de programme : périmètre, contenu, procédures

Maîtriser les particularités du budget de l'État et de ses agences

Effectuer les autorisations de d'engagements (AE) et crédits de paiement (CP)

- **Exercice d'application** : gestion des AE-CP

Traiter le cas de reprogrammation

- Les modifications des montants AE/CP
- Appréhender les cas où la consommation d'AE est décalée
- Saisir les possibilités de reporter les CP
Exercice d'application : calcul du budget avec la justification au premier euro en suivant les étapes de la détermination du budget à sa valorisation

Maîtriser les opérations spécifiques quotidiennes et de fin d'exercice de l'État

Maîtriser les opérations budgétaires et d'ordre

- **Exercice d'application** : comptabilisation d'une facture avec une imputation " LOLF "
- **Exercice d'application** : comptabilisation des opérations de base de clôture

Analyser des documents financiers de l'État et de ses agences

Préparer les états comptables des opérateurs de l'État

- Détailler le compte de gestion (CG)
- Présenter l'état prévisionnel des recettes et des dépenses (EPRD)
- Prévoir le budget de trésorerie
Exercice d'application : analyse financière du budget et des réalisations des établissements de l'État
- **Définir, affecter puis enregistrer le résultat**

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous saurez concrètement mettre en œuvre les principes comptables et rédiger les documents comptables budgétaires.

2
jours

14
heures

Paris

9-10	juin	2016
5-6	décembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Code 75304

Pratiquer la comptabilité des collectivités territoriales

Acquérir et mettre en œuvre les mécanismes comptables

L'État se désengage de plus en plus du financement des collectivités territoriales contribuant à rendre la gestion de leur budget tendue. De plus, la réglementation impose dorénavant des contraintes techniques fortes et coûteuses. Face à cette plus grande responsabilisation il est primordial de connaître l'environnement comptable et budgétaire afin de mieux exercer ses fonctions.

● OBJECTIFS

- Maîtriser le processus complet d'élaboration du budget des collectivités territoriales.
- Comprendre les problématiques exprimées par l'ordonnateur et le receveur afin de rapprocher le compte administratif et le compte de gestion.
- Analyser les données des opérations courantes pour présenter la situation budgétaire.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances approfondies du processus budgétaire appliqué à sa collectivité y compris les relations avec les trésoriers payeurs et avoir des compétences comptables de base.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Contrôleur de gestion
- Responsable du budget et contrôleur budgétaire
- Chef comptable et responsable comptable

● ANIMATEUR

Thierry BOUTET
Consultant formateur
MCI2L MANAGEMENT

PROGRAMME

Initiation

Analyser les principales instructions comptables

- Détailler les Instructions M14, M52 et M71
- Les recettes spéciales
- Les règles de contrôle budgétaire de l'affectation du résultat

Appréhender les instructions M4, M61 et M31

- Les subventions spéciales du département pour les SDIS
- Plan de comptes adaptés et lien avec le PCG
- Étude de cas : analyse commentée de plusieurs budgets des Services Publics Industriels et Commerciaux

Appréhender les instructions M21, M22 et M22 bis

- Gestion entre l'établissement, le département et la I'ARS

Maîtriser les règles d'élaboration budgétaire

Appréhender le budget annexe

Traiter la TVA et FCTVA

Établir un budget autonome (budget annexe, syndicat ...)

- Déterminer les activités et missions de l'établissement
- Comprendre les chapitres de la section de fonctionnement ou d'exploitation
- Exercice d'application : élaboration du budget de fonctionnement d'une collectivité locale en estimant les charges d'intérêts et les dotations aux amortissements

Maîtriser les opérations courantes comptables

Exécuter un mandat sans engagement Passer des écritures

Exercice d'application : exécution budgétaire par l'ordonnateur

Établir les états budgétaires et comptables

Établir un état de collectivité territoriale

- La présentation par nature et par fonction
- La situation périodique et budgétaire et les budgets annexes
- La détermination et l'affectation du résultat des différentes sections
- La ventilation du résultat et la détermination des restes à réaliser

L'essentiel de l'analyse financière en comptabilité publique

- Définir la CAF et les notions de charges et produits décaissables et encaissables
- Définir et calculer les principaux soldes intermédiaires

Exercice d'application : réalisation des états de l'ordonnateur et du comptable en établissant le Compte Administratif, le Bilan et le Compte de Résultat

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez concrètement mettre en œuvre les principes comptables et rédiger les documents comptables budgétaires.

2 jours 14 heures

Code 75115

Paris		
20-21	juin	2016
15-16	décembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Initiation à la comptabilité et à la finance hospitalières

Cerner les notions essentielles pour piloter son budget

Dans un contexte de maîtrise des dépenses hospitalières et de santé, la gestion des finances et de la comptabilité est indispensable. Les praticiens du secteur doivent donc être sensibilisés aux grands principes afin de piloter avec performance l'activité de leur unité ou pôle.

● OBJECTIFS

- Définir les grands principes de la finance et de la comptabilité hospitalières.
- Identifier le fonctionnement des comptes, des recettes et des dépenses.
- Faire face à des insuffisances de crédits.

● PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en comptabilité ou connaître l'organisation comptable de son établissement.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables d'établissement
- Chefs de service
- Agents responsables de l'établissement ou du suivi d'un budget et de la comptabilité

● ANIMATEUR

Carole COPPÉE CAYROL
Consultante - Formatrice
THOT SANTÉ

PROGRAMME

Initiation

Cerner les notions de finances et de comptabilité hospitalières

Respecter les règles des dépenses et recettes publiques

- Les grands principes budgétaire et comptable
- Les acteurs : ordonnateur et comptable
- Les notions fondamentales de patrimoine et de bilan
- Les charges et les produits
- Les notions de compte et de compte de résultat
- La nomenclature M21
- Les documents comptables

Exercice pratique : imputation des opérations comptables sur un document comptable

Définir le fonctionnement des comptes

- Les charges à répartir et les recettes à affecter
- Les définitions, détails des différents comptes et écritures d'application
- Les écritures spécifiques : budgets annexes, immobilisations, stocks provisions
- Les amortissements
- Les subventions

Exercice pratique : construction d'un tableau d'amortissement

Mesurer les dépenses et les recettes : construire un EPDR

- Évaluer les dépenses hospitalières : personnel, médicales, hôtelières
- Les principales dépenses de fonctionnement et d'investissement
- Les recettes hospitalières
- La T2A
- Les modalités de recouvrement
- L'optimisation des ressources par pôle
- Exercice pratique : construction d'un compte de résultat prévisionnel
- Faire face aux situations de crédits insuffisants
- Les ajustements de dépenses et les décisions modificatives
- La mise en place d'un tableau de bord de suivi des dépenses : le choix d'indicateurs pertinents de mesure
- La régulation budgétaire dans les services
- La mise en place du contrôle de gestion
- Exercice pratique : construction d'un tableau de bord de suivi des dépenses

➤ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous connaîtrez le fonctionnement budgétaire d'un hôpital et vous pourrez construire un budget d'exploitation.

2 jours 14 heures

Code 78288

Paris		
30-31	mai	2016
17-18	novembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Appréhender le régime de la TVA

Cerner les modalités d'assujettissement à la TVA



L'assujettissement à la TVA des organismes publics est lié à la nature de leurs activités ainsi qu'aux conditions dans lesquelles elles sont exercées. Les évolutions récentes doivent conduire, dans le cadre d'une bonne gestion financière, à une maîtrise de l'ensemble des mécanismes de la TVA et du Fonds de Compensation pour la TVA (FCTVA).

OBJECTIFS

- Maîtriser le mécanisme de la TVA et les problèmes spécifiques qu'il pose aux organismes publics.
- Identifier les modalités de fonctionnement du FCTVA.
- Maîtriser le régime de TVA des subventions.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base en matière de fiscalité et de finance publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs généraux des services ou secrétaires généraux
- Directeurs et responsables financiers et/ou fiscaux
- Toute personne impliquée dans la gestion financière des organismes publics

ANIMATEUR

Frédéric BERTACCHI
Avocat
CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de déterminer le régime de TVA applicable à vos opérations et d'appréhender les options financièrement avantageuses qui vous sont offertes.

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Déterminer les principes d'assujettissement à la TVA

Identifier les activités exercées par les organismes publics soumis à TVA
Intégrer les évolutions jurisprudentielles et doctrinales récentes

- TVA sur opérations hors du champ de l'impôt
- La notion de distorsion dans les conditions de la concurrence

Maîtriser le régime de la TVA des subventions

Les subventions de fonctionnement, les subventions ayant une contrepartie, les subventions directement liées au prix : mettre en place une grille de lecture de la TVA

- Les conséquences sur les droits à déduction de la TVA
- Subventions et délégations de service public : identifier les conséquences

Exercice d'application : traitement TVA des subventions

Mesurer le régime de la TVA applicable aux opérations immobilières publiques

- Acquéreurs ou vendeurs : déterminer les régimes de TVA pour les mutations
- Assujettissement, exonération, taxation de plein droit ou sur option Base d'imposition : taxations sur le prix total ou sur la marge
- Mesurer les opportunités pour les organismes

Exercice d'application : traitement TVA de cessions immobilières et des opportunités offertes

Gérer les droits à déduction

Voies fiscales, FCTVA et transfert du droit à déduction : déterminer le mode de récupération de la TVA applicable

- Les conditions d'éligibilité des dépenses au FCTVA
- Le traitement des biens mis à disposition de tiers et traitement des équipements mixtes
- Traitement des PPP et BEA
- Intégrer les modalités de régularisation du FCTVA

Récupérer la TVA dans le cadre de DSP : les nouveaux critères applicables

- Les conséquences sur les contrats en cours
- Le traitement des redevances d'affermage
- Les droits à déduction de l'organisme délégant et ses nouvelles obligations déclaratives

Récupérer la TVA par la voie fiscale

Maîtriser les modalités de récupération de la TVA par la voie fiscale

- Déterminer la proposition de TVA déductible
- Récupérer la TVA sur les dépenses mixtes

Exercice d'application : gestion des droits à déduction d'un organisme public

Quiz aval



Code 75043

Paris

14-15	juin	2016
1 ^{er} -2	décembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Gestion financière et pilotage de la performance

Cycle long

Complexe, la performance nécessite, pour sa mise en œuvre, des outils de mesure adaptés et des indicateurs pertinents. Il est important de décliner de façon opérationnelle le cadre d'action et le projet politique de la collectivité grâce aux techniques de management des risques et de pilotage de la performance.

OBJECTIFS

- Cerner les principes régissant les techniques de l'audit financier, fiscal et juridique.
- Mesurer, piloter et apprécier la performance et le système d'information financière.
- Définir un cadre prospectif de référence.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances en finances locales.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs généraux et directeurs généraux adjoints de services
- Responsables financiers
- Responsables de l'audit interne et du contrôle de gestion

ANIMATEUR

Thierry BOUTET
Consultant formateur
MCI2L MANAGEMENT

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez décliner de façon opérationnelle le cadre d'action et le projet politique de votre structure, à l'aide d'outils et de techniques de management des risques et de pilotage de la performance.

PROGRAMME

Expertise

MODULE 1 Structurer le cadre stratégique de son établissement et cartographier les processus

- Les axes stratégiques et les objectifs opérationnels
 - L'organisation opérationnelle relative aux perspectives attendues
 - Les processus stratégiques et les processus tactiques
 - L'allocation entre les Missions et les Moyens (AMM)
- Exercice d'application** : représentation de la stratégie et des relations opérationnelles au sein de son établissement puis illustration des relations entre les missions et les moyens mis à disposition

MODULE 2 Le contrôle interne budgétaire et comptable et le management des risques

Mettre en œuvre le contrôle interne à partir de la comptabilité

- Différencier les contrats en gestion déléguée ou en régie d'avances ou de recettes
- Analyser les principaux postes de gestion budgétaires et comptables
- Mettre en œuvre les méthodes d'analyse financière et la gestion des comptes d'exploitation prévisionnels
- Anticiper par les ratios économiques
- Effectuer le suivi et le contrôle des entités satellites

Mettre en œuvre le contrôle interne à partir des processus

- L'identification, la qualification et l'évaluation des risques au niveau des tâches
- Exercice d'application** : hiérarchisation des risques construction d'une évaluation et d'une estimation des risques

MODULE 3 Le contrôle de gestion et le pilotage opérationnel pour évaluer la performance

Du contrôle de gestion au pilotage de la performance

- Définir la fonction " contrôle de gestion publique " et ses finalités
- Mettre en œuvre une démarche de modélisation par l'analyse des coûts

Concevoir des tableaux de bord décisionnels

- Piloter des tableaux par leur hiérarchisation

Intégrer les différentes méthodes d'analyse des coûts

- Les coûts complets
- Les coûts variables et fixes
- Les coûts directs
- La méthode dite Activity Based Costing (ABC)

Intégrer les différentes méthodes d'analyse des coûts

- **Exercice d'application** : mise en œuvre d'une démarche de modélisation par les activités ABC/ABM

Appliquer la méthode d'analyse prospective avec les Balanced Scorecards (BSC)

- Identifier les différentes perspectives ou dimensions

- Les équilibres et leur application
 - La pyramide de décision pour piloter et mettre en place des indicateurs opérationnels
- Exercice d'application** : construction d'une pyramide de décisions avec les indicateurs des stagiaires (sur tableau)

MODULE 4 La masse salariale et la gestion prévisionnelle pluriannuelle Effectuer le décompte des effectifs et des différents ETP

Maîtriser les effets de l'évolution de la masse salariale

- Effet de niveau : variation des salaires mensuels.
- Effet de masse, report ou déport : incidence des variations des salaires.
- Effet de Noria : mouvements d'entrée et sortie.
- Effet de GVT : promotion individuelle.

Identifier les catégories d'influence de la masse salariale

- GVT (Glissement Vieillesse Technicité)
- Variation de l'indice
- Gérer les retraites
- Mesurer l'Impact des mesures individuelles et globales

Exercice d'application

- qualification des regroupements des catégories d'agents
- **Exercice d'application** : évaluation de la performance au travers le dialogue de gestion et le management

MODULE 5 Le management budgétaire avec la LOLF et le pilotage par le diagnostic financier de son établissement

Les autorisations de engagements (AE) et crédits de paiement (CP)

- Maîtriser les crédits de paiement (CP) : méthode de calcul
 - Le budget de trésorerie
- Exercice d'application** : gestion des AE-CP
- Exercice d'application** : comptabilisation d'une facture avec une imputation "LOLF" (AE/CP)

Réaliser le diagnostic financier

- Identifier les enjeux liés à l'appréhension globale de la situation financière
- Appréhender les risques et la segmentation stratégique

Mettre en œuvre les outils d'analyse financière

- Utiliser le bilan à des fins de contrôle du groupe territorial.

Le pilotage financier

- Les risques et la segmentation stratégique
- Les outils d'analyse financière
- Utiliser le bilan et des ratios des grandes masses

Appréhender la fonction financière

- Les compétences requises
 - Le ou les périmètres d'intervention
- Exercice d'application** : réalisation d'un diagnostic financier à partir d'états du secteur public

5 jours
35 heures

Code 75095

Paris

22-23 mars, 22 au 24 juin, 22 septembre* 2016

4-5 octobre, 8 au 10 novembre 2016, 12 janvier* 2017

Tarif HT : 2 600 € - repas inclus

* Classe virtuelle d'1h30 de 11h00 à 12h30 (convocation à 10h30)

Préparer et exécuter son budget

Adopter la bonne méthodologie pour réaliser ses opérations budgétaires



La préparation du budget est un élément structurant des politiques publiques. Son exécution permet d'optimiser les actions pour une meilleure mise en œuvre de ces politiques. Une méthodologie adaptée permet de faciliter la réalisation des opérations budgétaires et des arbitrages budgétaires nécessaires.

OBJECTIFS

- Cerner les enjeux de la préparation d'un budget local.
- Acquérir une méthode pour défendre et argumenter les propositions de demandes budgétaires pour son service.
- Élaborer son budget.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances en gestion locale.

PUBLIC CONCERNÉ

- Cadres ou gestionnaires participant à l'élaboration d'un budget de service d'une collectivité territoriale

ANIMATEUR

Frédéric ZANNINI
Directeur et consultant
O CARRÉ



Paris		
20-21	juin	2016
5-6	décembre	2016

Tarif HT : 1 190 € - repas inclus

Code 75279

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Cerner les grands principes et les enjeux budgétaires de la collectivité

- Préparer le calendrier budgétaire
- Définir les documents budgétaires
- Déterminer les rôles et les responsabilités des acteurs dans le calendrier budgétaire
- Appréhender le contexte des finances locales

Situer la prospective et la rétrospective budgétaire et financière

- La pluriannualité (AP/CP, AE/CP, PPI...)
- L'analyse ou le contrôle de gestion
- La " LOLF locale "
- Le compte administratif
- Les principaux agrégats

Appréhender les maquettes budgétaires et les règles de présentation de la comptabilité publique

- Les instructions budgétaires (M14, M52...)
 - Les nomenclatures comptables et fonctionnelles
 - Faire le bon choix de l'imputation comptable
- Exercice d'application** : définition des chapitres budgétaires et des articles adaptés à différentes dépenses

Définir les notions de réalisation et d'engagement

- La comptabilité d'engagement
- Le mandatement
- Les restes à réaliser, les rattachements

Acquérir une méthodologie adaptée

- Recenser les besoins, évaluer
 - Respecter la lettre de cadrage et les matrices
 - Présenter, argumenter, justifier
- Mise en situation** : présentation et défense d'une demande budgétaire en développant une argumentation méthodique

Cerner les enjeux de l'exécution budgétaire

- Identifier les acteurs, leurs rôles et leurs responsabilités
- Connaître les règles d'exécution de la comptabilité publique

Exécuter son budget

- Réaliser un engagement et tenir sa comptabilité d'engagement
 - Procéder à la liquidation de la dépense
 - Déterminer les pièces justificatives à fournir à l'appui des paiements
 - Appréhender le mandatement et ses effets
 - Les vérifications du comptable et le paiement
- Exercice d'application** : à partir d'une demande de paiement, contrôle des éléments de liquidation

Assurer le suivi du budget

- Déterminer les grandes phases du suivi budgétaire

- Gérer les opérations de fin d'exercice

Exercice d'application : définition de la bonne opération de fin d'exercice annuel pour ses engagements

Exercice d'application : définition des chapitres budgétaires et articles adaptés à différentes dépenses

Définir les notions de réalisation et d'engagement

Mise en situation : présentation et défense d'une demande budgétaire en développant une argumentation méthodique

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous aurez tous les outils et techniques pour élaborer et exécuter le budget de votre service.

Gérer ses AE/CP et AP/CP

Planification des engagements annuels et pluriannuels

Depuis la LOLF, il est nécessaire de maîtriser le processus de gestion des autorisations de programme d'hier et des autorisations d'engagement d'aujourd'hui ainsi que celui des crédits de paiement. Ce système de double autorisation pour les dépenses publiques exige, pour son pilotage, une gestion fluide.

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux d'une gestion pluriannuelle.
- Valider les phases clés de la gestion en AP/CP.
- Mettre en place et/ou réviser les AP/CP.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances en finances locales.

PUBLIC CONCERNÉ

- Élus, directeurs financiers, comptables et du contrôle de gestion
- Responsables du budget et agents comptables
- Secrétaires généraux

ANIMATEUR

Véronique FUOC
Directrice
ECOSFERES

PROGRAMME

Perfectionnement

Maîtriser la procédure et les enjeux

Analyser le contexte réglementaire

- Les engagements annuels
- Les engagements pluriannuels
- Les programmes et les opérations
- Les AP, les AE et les CP
- Le règlement budgétaire et financier

Déterminer les enjeux d'une gestion pluriannuelle

- La gestion pluriannuelle et budgétaire
 - La programmation
 - L'enchaînement des étapes
 - Les engagements des AP
 - Les mandatements des CP
 - La répartition des compétences
 - Les règles de communication et d'information
- Étude de cas** : analyse critique d'un règlement financier

Déterminer les principes et les conditions de mise en œuvre

Cerner les phases clés de la gestion en AP/CP

- Les procédures : vote, individualisation et affectation

- Les règles de gestion : création, révision, clôture, annulation et caducité
 - Les conditions d'équilibre des AP
 - Les conditions d'équilibre des CP
- Exercice d'application** : programmation physico-financière d'une opération d'investissement

Définir les conditions de réussite d'une mise en place et/ou d'une révision des AP/CP

- Le pilotage pluriannuel des investissements
 - Le découpage simplifié des programmes et des opérations
 - Le calendrier d'exécution adapté
 - Les règles de gestion internes partagées
 - Le système d'information intégré
- Exercice d'application** : démarche de suivi des AP/CP

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez rédiger et réviser vos AP/CP.



Paris		
28	juin	2016
28	novembre	2016

Tarif HT : 730 € - repas inclus

Code 75137

Indicateurs et tableaux de bord

Prouver la pertinence de ses choix stratégiques

Mettre en œuvre un programme d'action et de mesures concrètes est très utile, encore faut-il en mesurer la performance. Le tableau de bord, ensemble d'indicateurs destinés au suivi d'un programme ou d'une politique et à son évaluation est l'outil indispensable. Il a pour objectif de définir une situation, de l'évaluer et de la comparer à une situation intérieure.

OBJECTIFS

- Mettre en place un tableau de bord efficace.
- Piloter et maîtriser son activité avec les indicateurs.
- Intégrer la qualité dans le tableau de bord.

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances en finances locales.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables de services
- Animateurs qualité
- Toute personne impliquée dans la mise en place et le suivi d'un système qualité

ANIMATEUR

Bruno JOUASSIN
Directeur général
VITYS

PROGRAMME

Perfectionnement

Identifier les enjeux des tableaux de bord et indicateurs

Les objectifs d'un tableau de bord qualité
Les exigences de la norme ISO 9001 version 2000 en matière de mesure de résultats

Les indicateurs et la LOLF

Élaborer des tableaux de bord performants

Le processus de construction

- Adapter le tableau de bord aux besoins des utilisateurs
- Intégrer les indicateurs retenus

Les différents systèmes de tableaux de bord et leurs spécificités

- Pour l'entreprise
- Par service

Étude de cas : analyse commentée de tableaux de bord qualité

Les écueils à éviter

Choisir les bons indicateurs

Caractéristiques d'un indicateur qualité

- Autres dénominations d'un indicateur
- Les qualités attendues

Méthodologie de construction

- Retenir le bon volume
- Privilégier des indicateurs de non-qualité

Transformer les indicateurs en indices qualité

Définir un indicateur global pour mesurer les écarts entre chaque édition du tableau de bord

Étude de cas : analyse commentée d'exemples d'indicateurs

Exploiter au mieux ces outils

Faire du tableau de bord un outil de gestion de la qualité

Mettre en place le suivi

Fréquence du recueil et de réactualisation

Interpréter le tableau de bord

Évaluer les causes de variation d'un indicateur

Définir les seuils critiques
De l'analyse au plan d'action : décider des actions correctives en conséquence

Plan d'action personnel : réalisation de tableaux de bord et choix d'indicateurs qualité

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez piloter votre activité grâce à l'utilisation de tableaux de bord pertinents.

1 jour
7 heures

Paris

12	mai	2016
15	novembre	2016

Tarif HT : 730 € - repas inclus

Code 75061

Le contrôle de gestion dans le secteur public

Piloter en mode LOLF

Le contrôle de gestion, souvent utilisé dans les entreprises, est désormais consacré comme un outil essentiel dans l'administration publique. Il est donc indispensable de bien en comprendre la logique afin de le concevoir et de le mettre en œuvre efficacement.

OBJECTIFS

- Intégrer la démarche de performance prévue dans la LOLF.
- Concevoir les outils de pilotage adaptés au management public.
- Suivre les réalisations et commenter les performances.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en comptabilité publique ou avoir suivi la formation " Pratiquer la comptabilité des collectivités territoriales " (code 75115 p. 130).

PUBLIC CONCERNÉ

- Contrôleurs de gestion, auditeurs et contrôleurs internes, membres de corps de contrôle et d'inspection des administrations d'État ou des collectivités territoriales
- Toute personne ayant des responsabilités opérationnelles, administratives et financières

ANIMATEUR

Thierry BOUTET
Consultant formateur
MCI2L MANAGEMENT

PROGRAMME

Perfectionnement

Piloter le budget avec la LOLF

Le contrôle de gestion et la LOLF (8784)

- Déployer les objectifs dans les différents services opérationnels
- Établir un cadre d'évaluation des performances

Identifier les ressources financières et comptables

- Associer les ressources aux différentes tâches
- Concevoir le système d'information comptable dans l'objectif de faciliter le contrôle interne

Intégrer les méthodes ABC et BSC

La méthode ABC appliquée au secteur public

- Adopter une présentation stratégique des activités
- La croix "Cam-I" et ses conséquences sur la gestion des coûts
- Établir le budget par activité

Les Balanced Scorecards

- Les tableaux de bord prospectifs (BSC)
- Définir la notion de mission
- Qualifier les notions de stratégie et d'opérationnel

Le référentiel de gestion du Service Public

La clé comptable pour améliorer la performance publique (9431)

- Les segments d'analyse comptables et opérationnels

- Présenter et analyser les différents scénarios

Lister les indicateurs standards des Services Publics (7398)

- Définir les principaux processus clés
- Lister les tâches et les fonctions associées

Modéliser et conceptualiser des tableaux de bord

Définir le Tableaux De Bord du secteur public : phase conceptuelle (5695)

- Parcourir les sources de données, leurs origines et leurs intégrités
- Organiser les données référentielles pour les hiérarchiser
- Définir les règles de communications
- Définir le Tableaux De Bord du service public : phase opérationnelle (6038)
- Intégrer les différents processus et indicateurs à analyser
- Saisir les éléments avec des données réelles
- Piloter les différentes feuilles de calcul
- Effectuer les contrôles de cohérences pour valider les sources

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'utiliser les outils et méthodes indispensables à la mise en œuvre du contrôle de gestion.

2 jours
14 heures

Paris

9-10	mai	2016
12-13	octobre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Code 75117

Le contrôle interne dans le secteur public

Inscrire le contrôle interne comme outil de gestion et de pilotage

Le contrôle interne tend aujourd'hui à prendre une importance considérable dans le secteur public, compte tenu de la complexité de l'environnement dans lequel les politiques publiques sont menées. Il permet de disposer de procédures de gestion et d'information fiables et d'assurer le service public dans des conditions optimales. Il permet également aux structures publiques de démontrer leur capacité à évaluer et à prévenir les risques potentiels et les difficultés auxquelles elles doivent faire face.

OBJECTIFS

- Cerner le rôle du contrôle interne en tant qu'instrument de pilotage
- Mettre en place et structurer le contrôle interne
- Identifier et prévenir les risques auxquels sont soumis les structures publiques

PRÉREQUIS

Connaître les règles de la comptabilité et des finances publiques.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs
- Responsables et chargés de mission dans les domaines finances, contrôle de gestion, évaluation des politiques publiques, audit et contrôle interne

ANIMATEUR

Consultant expert en finances publiques

PROGRAMME

Expertise

Mettre en place le contrôle interne dans le secteur public

- Cerner les fondements du contrôle interne et l'intérêt de mettre en place des dispositifs de contrôle interne dans le secteur public
- Faire le lien avec les autres outils de pilotage et de contrôle

Exercice d'application : identification des liens entre les différents outils de pilotage et de contrôle de la collectivité
Identifier les risques

- Mettre en place une cartographie des risques et en assurer le suivi
- Identifier et hiérarchiser les zones de risques : par unités et par processus
- Collecter l'information et la documentation
- Utiliser les méthodes d'analyse et de synthèse des risques

Exercice d'application : construction d'une cartographie des risques dans une direction opérationnelle et dans une direction fonctionnelle

Maîtriser des risques

- Préparer la mission de contrôle interne : ses facteurs-clés de succès
- Planifier les points de contrôle
- Réaliser la revue des outils et des méthodes
- Élaborer des référentiels
- Analyser des indicateurs et points critiques

- Définir un plan d'actions et des objectifs de l'audit
Étude de cas : application du contrôle interne au sein d'une direction financière

Intégrer les bonnes pratiques et les points de vigilance

Maîtriser les différents outils

- Les différents types de contrôles
- Les outils de pilotage
- Les outils organisationnels
- Les outils de prévision et de planification
- Les outils de capitalisation
- Assurer la sécurité informatique
- Réceptionner des commandes et prestations
- Utiliser des délégations de signature
Étude de cas : analyse commentée d'outils et identification des améliorations à apporter

Inscrire le contrôle interne dans la durée

- Organiser le contrôle interne : les missions du contrôleur et de ses experts
- Piloter le contrôle
- Évaluer le contrôle

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de piloter le contrôle interne en disposant des méthodologies et des bonnes pratiques.

2 jours
14 heures

Paris		
16-17	juin	2016
7-8	décembre	2016

Tarif HT : 1 190 € - repas inclus

Code 75312

Gérer et piloter la masse salariale

Adopter une démarche pour maîtriser le budget

Dans un environnement financier de plus en plus contraint, pour les collectivités territoriales comme pour l'État, le pilotage de la masse salariale acquiert une dimension nouvelle : il ne s'agit plus seulement d'anticiper et de suivre les grands agrégats qui composent la masse salariale, mais bien de savoir maîtriser et de construire son évolution, en jouant sur l'ensemble de leviers à la disposition des managers.

OBJECTIFS

- Cerner les déterminants de la masse salariale.
- Calibrer la budgétisation de la masse salariale à court et moyen terme et assurer un suivi fin.
- Proposer aux élus et aux décideurs des leviers de maîtrise de la masse salariale.

PRÉREQUIS

Connaître les règles de la gestion RH dans le secteur public et avoir des connaissances de base en matière de gestion budgétaire et financière.

PUBLIC CONCERNÉ

- DRH
- Chargé de budget RH
- Responsable administration du personnel dans le secteur public

ANIMATEUR

Consultant expert en finances publiques

PROGRAMME

Perfectionnement

Intégrer les enjeux et les notions clés de la masse salariale

- Appréhender le contexte pesant sur les finances publiques
- Évaluer le poids de la masse salariale dans les finances publiques
- Déterminer les points communs et les divergences dans les trois fonctions publiques

Étude de cas : analyse du poids de la masse salariale d'un organisme

- Définir la masse salariale
- Analyser les différentes composantes de la masse salariale : part contrainte, part maîtrisable, part discrétionnaire
- Appréhender les évolutions de la masse salariale : impacts collectifs et individuels
- Calculer les évolutions : effet de niveau, de masse, de report, de Noria

Exercice d'application : calcul des différentes composantes de la masse salariale et des facteurs d'évolution

Piloter la masse salariale : de la prospective à l'exécution du budget

- Anticiper les grandes évolutions pluriannuelles en s'appuyant sur la GPEC et l'analyse du bilan social

- Budgétiser : préparer le budget N+1 en s'appuyant sur la réalisation N -1 et N
- Mettre en place un suivi : respecter l'enveloppe votée par un suivi et une analyse à l'échelle infra-annuelle
- Construire un tableau de bord de pilotage de la masse salariale et l'analyser
Exercice d'application : élaboration du tableau de bord de la masse salariale

Maîtriser la masse salariale

- Créer les conditions : accroissement des compétences par une formation active, santé et sécurité au travail, dialogue social constructif, définition de critères qualité et réflexion sur les cadres d'emploi.
- Maîtriser l'augmentation salariale : avancements d'échelon, avancements de grades, régimes indemnitaires
- Maîtriser l'évolution des effectifs : créations de postes, suppléances
Exercice d'application : calcul des impacts budgétaires des différents leviers de maîtrise de la masse salariale

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en place une démarche de gestion de la masse salariale.

1 jour
7 heures

Paris		
30	juin	2016
24	novembre	2016

Tarif HT : 730 € - repas inclus

Code 75313



Tatiana MAROT
Responsable du secteur
Fonction publique - GRH
@TatianaMarot

La gestion des ressources humaines dans la Fonction Publique connaît de nombreux changements. Création de l'entretien professionnel en lieu et place de la notation, rénovation des parcours professionnels et des rémunérations, amélioration de la gestion des emplois, simplification des règles et dispositifs de gestion des agents, politique sociale marquée, bien-être au travail, égalité hommes-femmes ... les évolutions sont nombreuses.

ÉDITO

Les RH de la fonction publique sont sous le feu des projecteurs **et sont en attente d'un projet de Loi sur les droits et obligations des agents qui reformera une partie des règles actuelles (modernisation des parcours professionnels, rémunération, déontologie...)** et doivent mettre en place ces changements, quelle que soit leur fonction publique de rattachement. Ils doivent développer leurs compétences de praticiens experts de la GRH.

EFE les accompagne en proposant des formations proches de leurs problématiques et orientées solutions.

3 QUESTIONS À L'EXPERT



Didier JEAN-PIERRE
Avocat Directeur du Pôle Fonction publique
Professeur agrégé de Droit public
à l'université d'Aix-Marseille

" Une véritable politique de prévention des conflits d'intérêts va devoir être instaurée dans les services. Le projet de loi va entraîner un grand nombre de modifications.. Il faudra être vigilant aussi sur l'extension du champ d'application de la protection fonctionnelle "

Quels sont les enjeux du projet de loi sur l'avenir de la fonction publique ?

Le projet de loi relatif à la déontologie, aux droits et obligations des fonctionnaires tend à redéfinir les contours des obligations déontologiques de la loi du 13 juillet 1983. Les obligations d'intégrité, de neutralité et de laïcité des fonctionnaires feraient leur apparition au fronton du statut général. Il s'agit aussi de renforcer la lutte contre les conflits d'intérêts.

Est-ce la fin du Statut de la fonction publique ?

Bien au contraire, il s'agit d'une part, d'un texte qui se veut symbolique (n'oublions pas que la version initiale du projet de loi a été déposée en juillet 2013 à l'occasion des 30 ans du statut général de la fonction publique) en ce qu'il réaffirme la place prééminente du statut et, d'autre part, d'un texte rassemblant tous les fonctionnaires soumis au statut général autour d'un socle de valeurs communes.

Comment les acteurs des ressources humaines vont-ils devoir s'adapter ?

D'abord une véritable politique de prévention des conflits d'intérêts va devoir être instaurée dans les services. Le projet de loi va entraîner un grand nombre de modifications.. Il faudra être vigilant aussi sur l'extension du champ d'application de la protection fonctionnelle. Enfin, la suspension et la procédure disciplinaire pourraient être revisitées avec notamment une nouvelle échelle de sanctions.

MARCHÉS ET CONTRATS PUBLICS
URBANISME - AMÉNAGEMENT
MAÎTRISE FONCIÈRE
ENVIRONNEMENT - DÉVELOPPEMENT DURABLE
DOMAINE PUBLIC - OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES
LOGEMENT SOCIAL
TRAVAUX - CONSTRUCTION - BÂTIMENTS
COMPTABILITÉ - FINANCES - BUDGET

FONCTION PUBLIQUE GRH

MANAGEMENT PUBLIC

19

FORMATIONS



TÉMOIGNAGE

L'étude des principales missions RH et la mise en avant de certaines techniques ou comportements à adopter selon les situations me permettent une meilleure compréhension de la fonction de GRH.

Les formateurs nous amènent par ailleurs à partager autour des fonctions RH afin d'en saisir tous les tenants et aboutissants.

Hanifa MALKI-ONDARTS

Chargée de mission traduction juridique
CASIER JUDICIAIRE NATIONAL

Participante au cycle certifiant CP FFP
" Gestionnaire des Ressources Humaines " p. 154





OPTION CPFFP



BLENDED LEARNING

GESTIONNAIRE DES RESSOURCES

Réussir et évoluer dans sa fonction RH

Nouveau régime des non-titulaires, mobilité et parcours professionnels, rénovation du dialogue social, politique indemnitaire... : les enjeux en matière RH sont nombreux et offrent de nouveaux défis. Le rôle des RH dans le secteur public a changé. Elles doivent faire face à de nouveaux enjeux : faire mieux avec moins de moyens, valoriser les compétences, intégrer les conséquences de la réforme des retraites et prendre en compte la place des seniors.

● OBJECTIFS

- Cerner les principales caractéristiques de la fonction RH.
- Maîtriser tous les aspects de la fonction et mettre en place les outils nécessaires à l'optimisation des ressources humaines.
- Piloter l'ensemble du processus RH.

● PRÉREQUIS

- Être gestionnaire RH ou vouloir évoluer vers ce type de poste.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne récemment nommée à un poste de responsable RH ou amenée à prendre ce poste
- Toute personne souhaitant évoluer vers des missions relevant de la fonction RH

● ANIMATEUR

Catherine DERIVERY-DUVANNES
Consultante en management RH

● COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation vous saurez maîtriser l'ensemble des fonctions RH en développant des outils de pilotage efficaces.

MODULE 1 - 2x2 jours

Cerner les grands principes de la fonction RH : enjeux et mission

● OBJECTIF

- Comprendre les tenants et les aboutissants de la fonction RH et gérer la masse salariale

● PROGRAMME

- 🌐 Communauté d'apprenants
- 📝 Quiz amont

Déterminer le rôle et le positionnement de la fonction RH

- La dimension stratégique
- Les missions opérationnelles

Définir les enjeux de la GRH aujourd'hui

- Le partage de la fonction RH
- La GPEC dans un contexte de RGPP / MAP
- La motivation des collaborateurs et le contrôle de l'absentéisme
- La maîtrise des coûts

Budgétiser la masse salariale

- Les facteurs d'évolution de la masse salariale
- Les masses en jeu
- Les coûts fixes et variables
- Les dépenses choisies et subies
- Les apports de la RGPP / MAP et de la LOLF
- La masse salariale en gestion par objectif ou en mode projet
- Piloter la masse salariale
- Le tableau de bord de la masse salariale
- L'utilisation des tableaux

- 🌐 Exercice d'intersession

MODULE 2 - 2 jours

Maîtriser ses recrutements et développer une politique salariale motivante

● OBJECTIF

- Mettre en place un système d'évaluation motivant et mener efficacement sa politique de recrutement

● PROGRAMME

- 🌐 Communauté d'apprenants
- 📝 Quiz amont

Mettre en place un système de rémunération attractif

- Les facteurs de la motivation
- La part de la rémunération dans la motivation
- Inscrire la politique salariale dans une politique RH globale

Définir une procédure de recrutement

- Les acteurs et leurs rôles
- Les étapes clés

Attirer les candidats

- La fiche de poste et le recrutement
- Rédiger une annonce et définir un plan média

Mettre en œuvre des techniques de sélection

- La sélection sur CV
- Préparer et mener un entretien de recrutement
- Les tests professionnels et psychotechniques

Accueillir de nouveaux collaborateurs

- 🌐 Exercice d'intersession
- 🌐 Classe virtuelle d'1h de 14h30 à 15h30 (convocation à 14h)

HUMAINES

CYCLE CERTIFIANT

10 jours **71** heures

Code 76263

Paris - Promotion 1

21-22 mars, 21-22 avril, 23-24 mai, 2 juin*
9-10 juin, 4-5 juillet 2016

Paris - Promotion 2

19-20 septembre, 13-14 octobre,
17-18 novembre, 12-13 décembre 2016,
10 janvier*, 23-24 janvier 2017

Tarif HT : 7 650 € - repas inclus

*Classe virtuelle d'1 h de 14h30 à 15h30
(convocation à 14h)

OPTION CPFFP



GESTIONNAIRE DES RESSOURCES HUMAINES

Soutenance devant un jury
professionnel d'un mémoire
à l'issue du cycle

Cycle validé par l'ISQ-OPQF
(en savoir + p. 13)

Prix HT de l'option CP FFP : 900 €

OPTION

21 jours **150** heures

Contactez-nous au **01 44 09 25 08**

MODULE 3 - 2 jours

Mettre la compétence au cœur de sa politique de formation

OBJECTIF

- Gérer le bon déroulement des carrières en prenant en compte les compétences de son organisation

PROGRAMME

Communauté d'apprenants

Quiz amont

Identifier les types de formations et évaluer la compétence

- Cerner les différents types de formations
- Identifier les outils et les procédures d'évaluation de la compétence

Mettre en place un plan de formation et assurer son suivi

- Élaborer le plan de formation
- Suivre et réaliser le plan de formation
- Établir un bilan de compétences

Valoriser le parcours professionnel

- Favoriser la mobilité interne des agents
- L'aménagement de poste, le changement d'emploi et le reclassement médical

Gérer la fin de carrière

- Prendre en compte la question des seniors et l'allongement de la durée du temps de travail
- Cesser sa fonction pour motif disciplinaire, licenciement ou démission

Exercice d'intersession

MODULE 4 - 2 jours

Les outils du dialogue social et de gestion des conflits

OBJECTIF

- Faire de sa communication un outil de gestion efficace des situations difficiles

PROGRAMME

Communauté d'apprenants

Quiz amont

Utiliser le dialogue social comme outil de gestion de conflits

- Cerner les règles du dialogue social
- Anticiper et gérer les conflits

Mesurer la place de la communication et de la négociation dans le dialogue social

- Communiquer oralement
- Déterminer une communication institutionnelle
- Savoir négocier et favoriser la concertation

Le bilan social et les tableaux de bord

Cerner les enjeux du bilan social

- Les observatoires et les bilans
- Les outils de pilotage en RH

Élaborer un tableau de bord

- Choisir des indicateurs pertinents
- Exploiter, analyser et utiliser les résultats

Quiz aval

Connaître le statut de la fonction publique territoriale

Principes et règles statutaires de la fonction publique territoriale



Sur le plan statutaire, les agents des collectivités territoriales sont régis par le titre 1^{er} du statut général des fonctionnaires (loi du 13/07/1983). Ils sont également régis par des mesures plus spécifiques contenues dans le Titre III du statut général des fonctionnaires (loi du 26/01/1984). Bien comprendre les spécificités du statut des fonctionnaires territoriaux est important pour tout personnel RH.

OBJECTIFS

- Identifier les principes encadrant la fonction publique territoriale.
- Déterminer les conséquences sur la gestion des carrières.
- Maîtriser les risques de gestion.

PRÉREQUIS

Être en poste dans la fonction publique territoriale

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables des ressources humaines
- Responsables de services
- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre de la gestion des agents de la FPT

ANIMATEUR

André Icard
Avocat au Barreau du Val de Marne
CABINET D'AVOCATS ANDRÉ ICARD



Paris

12-13	mai	2016
7-8	novembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Code 76320

PROGRAMME

Perfectionnement

Comprendre l'organisation de la fonction publique territoriale

- Connaître les trois fonctions publiques et leur statut
- Comprendre le socle commun aux 3 FP
- L'organisation administrative locale de la France : décentralisation et compétences des différentes collectivités territoriales
- Identifier les cadres d'emplois de la FPT par filières et catégories

Connaître les droits et les obligations des agents de la fonction publique territoriale

- Définir les spécificités attachées à chaque fonction publique
- Déterminer le champ d'application du statut de la FPT
- Les droits applicables
- Les obligations des agents de la FPT
- Le droit disciplinaire des agents publics et la notion de faute
- L'échelle des sanctions disciplinaires : avertissement, blâme, rétrogradation
- La procédure disciplinaire et la protection fonctionnelle

Partage d'expériences : la notion de fautes

Gérer le suivi des carrières

Le recrutement des fonctionnaires

- Les conditions générales d'accès à la fonction publique : le concours et ses dérogations et la titularisation
- Les procédures de recrutement des fonctionnaires

- Les stagiaires et les vacataires
 - Les CDD, CDI, emplois fonctionnels
- Exercice d'application** : rédaction d'une fiche de poste

Maîtriser le déroulement de carrière des agents

- Connaître les différentes formes d'avancement
- Mettre en place un système d'évaluation
- Appliquer le régime indemnitaire
- Comprendre la formation individuelle dans la fonction publique

Les positions administratives du fonctionnaire

- La position d'activité
- Les congés, absences, maladies et autorisations spéciales
- La mise à disposition et le détachement
- La disponibilité d'office ou sur demande
- Les possibilités de mobilité

Mise en situation : prise en compte de demandes d'agents quant à une modification de leur position administrative

La cessation de fonctions du fonctionnaire

- La démission
- L'abandon de poste
- Le reclassement et le licenciement pour insuffisance professionnelle
- La mise à la retraite
- Le décès

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez gérer la carrière de vos agents dans la fonction publique territoriale.

Connaître le statut de la fonction publique d'État

Principes et règles statutaires de la fonction publique d'État



Les fonctionnaires d'État se répartissent entre les administrations centrales et les services déconcentrés. Il existe un statut général de la fonction publique composé, d'une part, d'une loi (13/07/1983) fixant de manière générale les droits et obligations des fonctionnaires et, d'autre part, de statuts spécifiques concernant les fonctionnaires de l'État (loi du 11/01/1984 qui prévoit deux catégories : les statuts particuliers ordinaires et dérogatoires, édictés par décret).

OBJECTIFS

- Identifier les principes encadrant la fonction publique d'État.
- Déterminer les conséquences sur la gestion des carrières.
- Maîtriser les risques de gestion.

PRÉREQUIS

Être en poste dans la fonction publique d'État.

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne amenée à intervenir dans le cadre de la gestion des agents de la FPE

ANIMATEUR

André Icard
Avocat au barreau du Val de Marne
CABINET D'AVOCATS ANDRÉ ICARD

Connaître les droits et les obligations des agents de la fonction publique d'État

Définir les spécificités attachées à chaque fonction publique
Déterminer le champ d'application du statut de la FPE

- Les droits applicables
- Les obligations des agents de la FPE

Le recrutement des fonctionnaires

- Les conditions générales d'accès à la fonction publique
 - Les procédures de recrutement des fonctionnaires
 - Les stagiaires et les vacataires
 - Les CDD, CDI, emplois fonctionnels
- Exercice d'application** : rédaction d'une fiche de poste

Gérer le suivi des carrières

Maîtriser le déroulement de carrière

- L'avancement d'échelon et de grade
- L'évaluation annuelle et ses conséquences sur la carrière
- Le régime indemnitaire

Les positions administratives du fonctionnaire

- La position d'activité
- Les congés, absences, maladies et autorisations spéciales
- La mise à disposition et le détachement
- La disponibilité d'office ou sur demande
- La mobilité

La cessation de fonctions du fonctionnaire

- La démission
- L'abandon de poste
- Le reclassement et le licenciement pour insuffisance professionnelle
- La mise à la retraite
- Le décès

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez gérer la carrière de vos agents dans la fonction publique d'État.



Paris

26-27	mai	2016
1 ^{er} -2	décembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Code 76321

Recruter dans la fonction publique

Techniques et outils pour choisir le candidat adapté aux besoins de son organisation

Traditionnellement, le recrutement dans la fonction publique se fait par voie de concours externe ou interne. Cependant, l'administration a de plus en plus recours à des non-statutaires, recrutés par voie contractuelle. Ces différences nécessitent de bien connaître les spécificités liées au recrutement dans la fonction publique.

OBJECTIFS

- Identifier les conditions et les modes de recrutement des agents publics.
- Maîtriser les conditions de recrutement des non-statutaires.
- Mener un entretien de recrutement et évaluer la motivation des candidats.

PRÉREQUIS

Bonne connaissance de la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables RH
- Responsables de la gestion des carrières et du recrutement
- Directeurs, chefs de service et managers dans une structure publique

ANIMATEUR

Bianca GLACE
Directeur Associé
PROJECTISSIME CONSULTING

PROGRAMME

Perfectionnement

Poser le cadre du recrutement dans la fonction publique

Dynamiser les enjeux spécifiques du recrutement pour la fonction publique

- Mesurer les impacts de la modernisation de la fonction publique
- Analyser les nouvelles opportunités de mobilité

Définir une stratégie de recrutement adaptée à la politique RH de son administration

- Mettre en place une stratégie de recrutement cohérente
- La gestion prévisionnelle des compétences **Partage d'expériences** : sur la façon dont est pensé le recrutement dans les administrations des participants

Connaître les différentes voies d'accès à la fonction publique

- Le concours
- Le recours aux agents non-statutaires
- Le détachement
- La mobilité interne

Identifier les étapes d'un recrutement pertinent

- Préparer efficacement son recrutement
- Définir le profil du poste à pourvoir

- Rédiger et passer une annonce pertinente
 - Traiter et sélectionner les candidatures
- Mise en situation** : rédaction d'une annonce pour un poste dans le service des participants

Faire de son entretien un outil clé de son recrutement

- Structurer son entretien
- Mettre en place des conditions d'entretien agréables
- Rechercher des informations complémentaires de manière approfondie
- Adapter l'entretien au cas particulier de la mobilité interne

Choisir le candidat

- Évaluer les compétences et la motivation du candidat
 - Déceler la valeur ajoutée du candidat
 - Prendre la décision
- Jeu de rôles** : les participants mènent des entretiens de recrutement à partir des outils et techniques appris tout au long de la formation

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mener un entretien de recrutement efficace.

2 jours

14 heures

Code 76262

Paris

26-27	mai	2016
3-4	octobre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Gérer des CDI dans la fonction publique

Les enjeux du recrutement d'agents non statutaires



Recrutement, obligations, droits, discipline, rémunérations, congés... le régime des agents non statutaires revêt certaines spécificités qu'il est nécessaire de connaître pour faire face à tous les cas de figure. Le régime juridique des non-statutaires a récemment évolué grâce, notamment, à un accès assoupli au CDI.

OBJECTIFS

- Maîtriser l'ensemble des étapes de la gestion des agents non statutaires.
- Déterminer les règles d'octroi d'un CDI.
- Prévenir les risques de contentieux des agents non statutaires.

PRÉREQUIS

Bonne connaissance de la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs d'établissement
- Directeurs et responsables des ressources humaines
- Responsables du personnel, statuts, carrières et recrutement
- Directeurs administratifs, juristes

ANIMATEUR

Bianca GLACE
Directeur Associé
PROJECTISSIME CONSULTING

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Identifier les possibilités de CDI dans la fonction publique

- Le transfert d'activités
- Étudier le cas de la fonction publique hospitalière
- Décrypter les règles pour les établissements publics de l'État

Maîtriser la procédure de recrutement

- Cerner les principales étapes du recrutement
- Rédiger un contrat
- Décrypter les clauses obligatoires et facultatives devant figurer sur l'acte de recrutement

Définir les éléments de la rémunération

- Mettre en place une rémunération plafond ou plancher
 - Verser aux agents non statutaires des éléments de rémunération accessoire
- Partage d'expériences** : échanges sur la rémunération des agents en CDI

Gérer les contrats et l'agent

Lister les droits et les obligations des agents non statutaires

- La discipline
- La formation
- Le cumul d'emplois

Les particularités du statut des CDI

- La mise à disposition
- Les congés de mobilité

Les évolutions de carrière des agents

Gérer la fin au contrat

- La démission
- Le licenciement
- La révocation
- Le droit ou pas au renouvellement du contrat

Exercice d'application : analyse de la jurisprudence en matière de gestion des contractuels

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez concrètement gérer le recrutement et le suivi des agents non statutaires.

2 jours

14 heures

Code 76155

Paris

12-13	mai	2016
10-11	octobre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Cumul d'activités dans la fonction publique

Cerner la réglementation et les enjeux pratiques

Perfectionnement

Fonctionnaires et agents non titulaires doivent consacrer l'intégralité de leur activité professionnelle à leur emploi dans la fonction publique. Toutefois, ils peuvent être autorisés à exercer, sous certaines conditions, à titre accessoire, une ou plusieurs activités, lucratives ou non, auprès d'un organisme public ou privé. Maîtriser le cadre réglementaire de ce cumul d'activités est par conséquent primordial pour les RH.

OBJECTIFS

- Connaître les différentes possibilités de cumul d'emplois dans la fonction publique et leurs limites.
- Maîtriser la procédure de cumul d'activités.
- Mesurer les conséquences sur la gestion des ressources humaines.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance de la GRH dans la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables des ressources humaines
- Gestionnaires des carrières et/ou du personnel
- Toute personne amenée à travailler sur les questions de mobilité, d'emploi ou d'orientation dans la fonction publique

ANIMATEUR

André ICARD
Avocat au Barreau du Val de Marne
CABINET D'AVOCATS ANDRÉ ICARD

PROGRAMME

Cerner le cadre juridique applicable

- Identifier le champ d'application
- Déterminer les sanctions en cas de non-respect de l'interdiction
- Prendre en compte les dérogations au principe du non cumul

Maîtriser les cas de cumul d'activités à titre accessoire

- Définir le champ d'application
- La notion d'activités accessoires
- Les activités susceptibles d'être autorisées à titre privé
- Les activités liées à l'intérêt général

Appliquer le régime relatif à l'autorisation

- La procédure à suivre
- La décision de l'autorité administrative
- Les règles en cas de refus

Identifier les règles en cas d'emploi à temps non complet

- Déterminer les bénéficiaires de l'autorisation
- La durée du temps de travail en cause
- Les types d'activités visées

- La compatibilité de l'activité avec le service de l'agent
- La possibilité de cumuler plusieurs emplois permanents

Définir la procédure à suivre

- L'information de l'autorité administrative ou l'autorisation selon le cas

Mesurer les conséquences sur la gestion du personnel

- Les impacts sur la protection sociale
 - Les effets sur le régime de la retraite
 - Les conséquences en cas de violation des règles par l'agent
- Étude de cas** : analyse d'une demande de cumul présentée par un agent public
- Exercice d'application** : instruction d'un recours gracieux en cas de refus, de retrait d'autorisation ou de litige

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de la formation, vous connaîtrez les règles en matière de gestion du cumul d'activités des agents publics.



Code 76293

Paris		
23-24	mai	2016
24-25	novembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Les retraites dans la fonction publique

Mesurer toutes les mutations du nouveau dispositif

Initiation

Âge légal de départ à la retraite, taux de cotisation...

Le régime des retraites dans la fonction publique évolue considérablement. Le système actuel prévoit une convergence des règles entre fonction publique et secteur privé.

OBJECTIFS

- Cerner le régime actuel des retraites.
- Étudier les particularités propres à la fonction publique.
- Mesurer les impacts des évolutions sur la fonction publique.

PRÉREQUIS

Connaissance des règles en droit de la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables RH et du personnel
- Responsables gestion des carrières
- Responsables retraites et pensions

ANIMATEUR

André ICARD
Avocat au Barreau du Val de Marne
CABINET D'AVOCATS ANDRÉ ICARD

PROGRAMME

Cerner le régime des retraites de la fonction publique

- Décrypter le régime
- Un régime sui generis différent du régime général
- Modalités de fonctionnement du régime
- Identifier les particularismes propres à certaines activités ou agents de la fonction publique

Prendre en compte l'impact des différentes réformes mises en place sur le régime des retraites

- Déterminer les contributions supplémentaires demandées aux fonctionnaires
 - Le relèvement de l'âge d'ouverture du droit à pension
 - Des modulations contrebalançant les efforts supplémentaires demandés
- Exercice d'application** : calcul de la pension de retraite d'un agent de catégorie active

L'impact des évolutions sur les particularismes propres à la fonction publique

- La suppression de certaines mesures spécifiques
- L'adaptation des mesures spécifiques maintenues

Partage d'expériences : un débat à lieu en fin de séance pour discuter et faire le bilan sur le sujet

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mieux comprendre les mutations en matière de retraite.



Code 76255

Paris		
24-25	mars	2016
20-21	juin	2016
5-6	décembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Gérer la paie des agents dans la fonction publique

Élaborer la paie et mesurer les impacts de diverses situations

Statut, régime de sécurité sociale, événements pouvant avoir une incidence sur la rémunération, avantages, primes... autant d'éléments pouvant avoir des conséquences sur le calcul et la gestion de la paie des agents publics. Les maîtriser permet d'aborder ces questions sereinement.

OBJECTIFS

- Maîtriser les différents cas de paie en fonction du statut des agents et de leur régime de sécurité sociale
- Gérer l'impact sur la paie des événements touchant la situation des agents
- Élaborer les documents de paie

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance de la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables RH, Personnel ou Paie
- Toute personne chargée de la gestion des régimes indemnitaires dans son établissement et souhaitant sécuriser ses pratiques

ANIMATEUR

Ludovic MARTIN
DRH
CONSEIL RÉGIONAL DE PICARDIE

PROGRAMME

Initiation

Connaître les différents régimes de paie dans la fonction publique

- Les fonctionnaires du régime spécial de sécurité sociale
- Les fonctionnaires du régime général, agents non titulaires de droit public
- Les salariés de droit privé
- Le régime des activités publiques accessoires

Exercice d'application : identification du régime de paie applicable à quelques cas

Identifier les éléments de rémunération

- Le traitement indiciaire et la nouvelle bonification indiciaire
 - Les accessoires obligatoires du traitement
 - Les accessoires non obligatoires et le régime des primes et des indemnités
 - Les autres revenus : avantages en nature, capital décès, allocation pour perte d'emploi
- Mise en situation** : définition des éléments de rémunération à servir dans certaines situations

Gérer les événements

et les changements de situation

- L'effet des positions administratives : disponibilité, détachement, mise à disposition
- Le temps partiel

- La gestion de la maladie, de l'accident du travail, de la maternité et du congé parental
 - La combinaison des droits statutaires et des prestations de sécurité sociale
- Exercice d'application** : calcul du sort de la rémunération dans un cas de maladie
- Étude de cas** : analyse de combinaison des indemnités journalières avec le maintien du traitement statutaire

Élaborer les documents de paie

- L'élaboration de la fiche de paie : contributions, assiettes et taux applicables aux différents régimes
 - Le mandatement de la paie
 - La justification comptable de la paie
 - La déclaration des données sociales (DADSU)
- Exercice d'application** : constitution de fiches de paie complètes

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez identifier les régimes de paie applicables aux différents cas, élaborer les documents de paie et gérer l'impact des différents événements et modifications de la situation administrative des agents.

2 jours **14** heures

Code 76292

Paris		
13-14	juin	2016
8-9	décembre	2016

Tarif HT : 1 190 € - repas inclus

Mettre en œuvre la PFR et individualiser les rémunérations

Rémunération de la performance, individualisation des primes et indemnités

Les agents de la fonction publique bénéficient d'un régime indemnitaire spécifique mais peuvent bénéficier d'avantages et de compléments de rémunération liés aux résultats, notamment grâce à l'allocation de la prime de fonctions et de résultats. Acquérir le cadre et les méthodes permettant d'adapter le régime indemnitaire de la collectivité à la mise en œuvre des primes liées à la performance est primordial.

OBJECTIFS

- Définir et mettre en œuvre la PFR dans le cadre général du régime indemnitaire
- Articuler le régime indemnitaire avec les autres évolutions de politique RH
- Identifier les possibilités de modulation des autres primes et indemnités

PRÉREQUIS

Connaissance du droit de la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables RH et du personnel
- Toute personne chargée de la gestion des régimes indemnitaires dans son établissement

ANIMATEUR

Ludovic MARTIN
DRH
CONSEIL RÉGIONAL DE PICARDIE

PROGRAMME

Initiation

Le champ d'application du régime indemnitaire

- Le cadre légal et réglementaire du régime indemnitaire
 - Les éléments de rémunération, le régime des primes et indemnités
 - La prime de fonctions et de résultats (PFR)
 - L'intéressement collectif
 - L'individualisation et la fixation de critères pour les agents non concernés par la PFR
- Exercice d'application** : calcul et modulation des diverses primes

Définir des fonctions et évaluer des résultats

- Moduler l'indemnité liée à la nature des fonctions
- **Exercice d'application** : définition des critères de modulation au regard de l'organigramme de sa collectivité
- Moduler l'indemnité liée à l'évaluation des résultats professionnels
- **Exercice d'application** : définition des objectifs annuels et de leur modalité d'évaluation
- **Mise en situation** : construction d'un formulaire d'entretien annuel intégrant les éléments de modulation indemnitaire

Mettre en œuvre la Prime de Fonction et de résultats dans le cadre d'une politique indemnitaire globale

- Déterminer le cadre réglementaire de mise en œuvre
- Identifier les compétences en présence
- Situer la portée et organisation des contrôles externes
- **Adopter le mode projet**
- Faire un état des lieux de l'existant, définir les objectifs de politique indemnitaire
- Constituer l'équipe projet, phaser la mise en œuvre
- Rédiger les décisions : délibération et arrêtés
- **Exercice d'application** : conception d'un rétroplanning de mise en œuvre pour sa collectivité

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de situer la PFR au sein des divers éléments indemnitaires et de l'inscrire dans votre politique de GPEC.

2 jours **14** heures

Code 76118

Paris		
9-10	mai	2016
14-15	novembre	2016

Tarif HT : 1 190 € - repas inclus

7 outils pour mettre en place une GPEC

Accompagner les agents dans l'évolution de leurs compétences



La Gestion Prévisionnelle de l'Emploi et des Compétences (GPEC) permet d'anticiper les évolutions des ressources humaines et aide les décideurs publics à avoir une vision plus claire des compétences existantes et de celles dont ils ont besoin pour se développer. Elle met donc en lumière les ressources internes inexploitées et les aptitudes de chaque agent.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la GPEC.
- Anticiper les besoins en compétences selon les orientations stratégiques de sa structure.
- Installer les notions de métier et de compétences au cœur des processus de GRH.

PRÉREQUIS

Connaissance du droit de la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables des ressources humaines
- Directeurs et managers des services

ANIMATEUR

Caroline LECOUTURE
Consultante formatrice RH

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Déterminer les principes fédérateurs

- Définir la notion de GPEC
- Cerner le rôle des pouvoirs publics et des partenaires sociaux
- Identifier les enjeux pour chaque acteur
- Définir les enjeux de la relance des processus GPEC tant dans le privé que le public
- Intégrer la GPEC dans la stratégie de la collectivité
- Accompagner le projet de GPEC
- **Étude de cas** : la place de la compétence dans la stratégie d'une organisation
- **Partage d'expériences** : la place de la GPEC dans la collectivité de chaque participant

Identifier les conditions de réussite et les étapes de la démarche GPEC

- Établir un diagnostic stratégique des emplois et des compétences
- Analyser les résultats du diagnostic
- **Maîtriser les méthodes, les outils et leur mise en place**
- Le répertoire des métiers
- La fiche métier
- Le référentiel métiers-compétences
- La cartographie des métiers
- Les aires de mobilité

- Les entretiens professionnels
- Les observatoires des métiers
- **Exercice d'application** : conduite d'un entretien
- **Mettre en place un déploiement opérationnel de la GPEC**
- Déterminer la pédagogie du projet
- Utiliser un langage commun
- Anticiper les évolutions quantitatives et qualitatives des effectifs
- Prévoir les ajustements nécessaires aux besoins de la collectivité
- Déterminer les priorités et les actions à mettre en œuvre
- Définir et mettre en place une stratégie RH
- Impliquer les acteurs à tous les niveaux : agents, managers, partenaires sociaux...
- **Mise en situation** : réflexion sur les priorités de son service et de sa collectivité

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'appréhender les enjeux de la GPEC, sa place dans la GRH, de construire un référentiel de compétences adapté à votre structure et de piloter un plan d'action opérationnel.



Code 76256

Paris

17-18	mars	2016
22-23	septembre	2016
1 ^{er} -2	décembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Concevoir des référentiels de compétences pertinents

En faire un outil opérationnel de sa GPEC

La gestion de et par les compétences est devenue un enjeu essentiel pour la fonction publique. Dans une démarche GPEC, le référentiel des compétences est un outil de base pour identifier et évaluer les compétences. Son élaboration permet de regarder l'organisation du travail afin d'en avoir une représentation juste, tout en formulant les compétences requises.

OBJECTIFS

- Acquérir une méthode pour la rédaction de son référentiel de compétences.
- Identifier le modèle adapté à son besoin et à sa collectivité.
- Présenter le référentiel comme un outil pratique à tous.

PRÉREQUIS

Connaissance des règles liées à la GPEC ou avoir suivi la formation " 7 outils pour mettre en place une GPEC " (code 76256 p. 160).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables ou chargés de développement emploi/formation
- Responsables GPEC
- Directeurs et responsables RH
- Chargés de mission RH/recrutement

ANIMATEUR

Caroline LECOUTURE
Consultante formatrice RH

PROGRAMME

Perfectionnement

Identifier les enjeux des différents référentiels possibles

- Différencier ce qui est du ressort de l'activité ou de la compétence
- Distinguer les différents types de référentiels
- Cerner leurs enjeux
- **Partage d'expériences** : les représentations qu'ont les participants des référentiels de compétence

Le référentiel de compétences, outil stratégique de gestion des ressources humaines

- Identifier les compétences de sa collectivité pour mettre en place une GPEC efficace
- Connaître les possibles utilisations de ce référentiel en collectivité
- Accompagner le développement professionnel des agents
- Évaluer la compétence des agents
- **Autodiagnostic** : l'actuelle évaluation des compétences dans sa collectivité

Mettre en place un processus d'élaboration des référentiels de compétences

- Identifier les compétences requises pour un emploi
- Construire une grille d'analyse des compétences

- Analyser les étapes de l'élaboration d'un référentiel
- **Étude de cas** : analyse de documents de recueil d'informations préalables à la rédaction du référentiel
- **Formaliser des référentiels de compétences**
- Bâtir le contenu d'un référentiel propre à son organisation
- Structurer son référentiel
- Éviter les pièges
- **Exercice d'application** : construction d'un planning prévisionnel des étapes de rédaction du référentiel
- **Expliquer et faire vivre le référentiel**
- Communiquer efficacement
- Impliquer les différents acteurs
- Mettre en place des outils de suivi
- Faire évoluer le référentiel
- Expliciter les différentes utilisations possibles
- **Mise en situation** : élaboration de moyens de communication sur son référentiel

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez construire des référentiels qui seront une vraie valeur ajoutée pour votre structure.



Code 76282

Paris

19-20	mai	2016
21-22	novembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Dynamiser la mobilité des agents de la fonction publique

Conduire un projet de mobilité adapté à la politique RH de son administration

PROGRAMME

Expertise

Grâce à la mobilité et aux parcours professionnels, les agents peuvent s'épanouir tout au long de leur carrière. Leur mobilité a été facilitée par le renforcement des possibilités de détachement, de mise à disposition ou d'intégration dans des postes hors de leur administration d'origine.

OBJECTIFS

- Cerner la place de la mobilité dans les réformes.
- Identifier les différents modes de mobilité externe.
- Distinguer changement d'affectation pour inaptitude physique et reclassement.

PRÉREQUIS

Bonne connaissance de la GRH dans la fonction publique ou avoir suivi la formation " 7 outils pour mettre en place une GPEC " (code 76256 p. 160).

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs, responsables RH et du personnel
- Toute personne en charge de la mobilité des agents au sein de la fonction publique

ANIMATEUR

Bianca GLACE
Directeur Associé
PROJECTISSIME CONSULTING

Faire le point sur la mobilité dans la fonction publique

- Repérer l'évolution législative relative à la mobilité entre les fonctions publiques
- Mobilité, révision des conditions d'engagement et de carrière des agents publics et réforme de la formation

Conduire une mobilité efficiente avec le management par projet

- Clarifier l'objectif
- Identifier le type de changement en jeu
- Pratiquer une communication relationnelle
- Co-construire le projet

Jeu de rôles : conduite d'un entretien pour promouvoir la mobilité auprès d'un agent ou d'un chef de service

Identifier les passerelles pour optimiser la mobilité des agents

- Le détachement
- Le concours interne
- La mise à disposition
- Le tour extérieur
- L'accès direct à un corps de même niveau
- Anticiper une mobilité efficace et efficiente

Jeu de rôles : conduite d'un entretien pour promouvoir la mobilité au sein d'un service

Exercice d'application : modes d'anticipation de la mobilité en situation normale

La mutation " interne "

- Identifier la mutation interne dans l'intérêt du service
- Maîtriser la procédure applicable

La mutation " externe "

- Muter un agent vers une autre collectivité
- Identifier les autres formes de mobilité

Réagir à une situation spécifique par une mobilité efficace et efficiente

- Le changement d'affectation pour inaptitude physique
- Le reclassement pour inaptitude physique
- La mutation d'un agent en arrêt maladie
- La mutation interne d'un agent ayant reçu une sanction disciplinaire

Mise en situation : utilisation de la mobilité pour réagir à une situation spécifique

Plan d'action personnel : formalisation des actions à mettre en œuvre pour réussir la mise en place de son projet de mobilité

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez conduire la procédure de mobilité de vos agents.

2 jours
14 heures

Code 76140

Paris		
24-25	mars	2016
20-21	octobre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Organiser les parcours professionnels de ses agents

Sécuriser les parcours dans sa gestion RH

PROGRAMME

Perfectionnement

Pour faire face aux évolutions liées à l'allongement des carrières, les modes de gestion des parcours professionnels sont bousculés. La formation et la mobilité s'imposent ainsi tout au long de la vie et à tout âge.

OBJECTIFS

- Mesurer les enjeux de la gestion des parcours diversifiés.
- Positionner la gestion des évolutions professionnelles par rapport aux autres démarches RH.
- Installer les notions de sécurisation des parcours au cœur des processus de GRH.

PRÉREQUIS

Bonne connaissance de la GRH dans la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables RH, carrières et mobilité
- Directeurs et managers

ANIMATEUR

Bianca GLACE
Directeur Associé
PROJECTISSIME CONSULTING

Aborder la notion de parcours professionnel

- Définir le concept de parcours professionnel
- Identifier les objectifs pour l'agent, l'employeur et le manager

Connaître les conditions nécessaires pour la mise en place d'une politique de parcours professionnels

- Développer l'outil GPRH et sa politique de formation
- Faire preuve de souplesse juridique et culturelle en matière de mobilité
- Positionner la fonction RH comme prestataire de services des entités opérationnelles

Acquérir une méthodologie de mise en place de parcours professionnels

- Développer ses outils de GRH
 - Définir des parcours professionnels types
 - Accompagner les agents à la définition de leur parcours professionnel
- Étude de cas** : présentation d'un parcours professionnel type et analyse du parcours

Sécuriser les parcours professionnels dans la fonction publique

- Mettre en place les outils d'adaptation à l'emploi
- Développer la mobilité par les compétences
- Gérer les emplois précaires

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez appréhender les enjeux de la gestion des parcours professionnels, la positionner dans la GRH, proposer et piloter un plan d'action adapté à votre structure.

2 jours
14 heures

Code 76257

Paris		
14-15	mars	2016
6-7	octobre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Conduite d'entretiens dans le secteur public

Adopter la bonne méthodologie pour gagner en efficacité

Initiation

La conduite d'entretiens fait partie des missions dévolues à la fonction RH. Ils peuvent être de plusieurs sortes et leur animation fait appel tant à des compétences particulières qu'à l'observation de règles précises. Les maîtriser permet aux RH de faire de l'entretien des outils au service de leur organisme.

OBJECTIFS

- Identifier les spécificités et les objectifs des différents types d'entretiens.
- Intégrer les entretiens dans une démarche globale de GPEC.
- Accompagner les stratégies de mobilité, de motivation et de maintien en emploi des collaborateurs seniors.

PRÉREQUIS

Connaissance du droit de la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables RH devant organiser une offre d'accompagnement interne aux entreprises
- Directeurs et managers devant conduire les entretiens de seconde partie de carrière

ANIMATEUR

Bianca GLACE
Directeur Associé
PROJECTISSIME CONSULTING

PROGRAMME

Mesurer les rôles de la fonction RH en matière d'entretien

- Préciser son rôle général
- Déterminer son rôle pour chaque entretien

Intégrer les entretiens dans la démarche RH

- Identifier les objectifs de l'entretien de l'agent par la fonction RH
- Faire des entretiens RH des outils de la GPRH
- Poser un diagnostic social grâce aux entretiens RH

Identifier les différents types d'entretiens RH

- Déterminer les entretiens réglementaires
 - Aborder les entretiens non réglementaires
- Partage d'expériences** : les freins à la mise en place de ces entretiens, les réalisations dans leur organisation

Mettre en place une politique d'entretien

- Les acteurs des entretiens
- Le calendrier
- La méthodologie

- Les supports
 - Les objectifs de la politique et de chaque entretien
- Mise en situation** : élaboration d'un projet de mise en place d'une politique d'entretien au sein d'une organisation

Mener efficacement un entretien

- Respecter les différentes phases de l'entretien
- Exercice d'application** : simulation de conduite d'entretiens
- Synthétiser chaque phase de l'entretien
 - Mettre en place une stratégie de questionnement
- Mise en situation** : élaboration de questionnaires d'entretien
- Étude de cas** : analyse de supports d'entretien apportés par la formatrice et les participants

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous serez capable de proposer et de conduire divers entretiens et de proposer, à leur issue, des actions à vos agents.

2 jours
14 heures

Paris		
28-29	mars	2016
10-11	octobre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Code 76258

Concevoir et piloter un plan de formation dans le secteur public

Gérer efficacement les compétences de ses agents

Perfectionnement

Dans un contexte en pleine mutation, la capacité des institutions à adapter et déployer les compétences de leurs agents est un enjeu majeur. Le plan de formation est au cœur de cette problématique. De l'analyse des besoins en compétence à l'évaluation des acquis des formations sur le terrain, il est nécessaire de dresser un tableau complet de l'organisation pour optimiser son plan de formation.

OBJECTIFS

- Maîtriser les méthodes de recensement et d'analyse des besoins en compétence.
- Piloter la mise en œuvre du plan de formation.
- Optimiser ses processus d'évaluation et d'achat de formation.

PRÉREQUIS

Bonne connaissance de la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs des ressources humaines
- Responsables formation
- Chargés de formation et leurs collaborateurs

ANIMATEUR

Caroline LECOUTRE
Consultante formatrice RH

PROGRAMME

Maîtriser le plan de formation : un processus partagé

- Définir la fonction formation
- Les notions associées au plan de formation
- Les différents dispositifs de développement de la compétence
- Le rôle des différents acteurs dans le processus du plan de formation
- Les étapes d'un projet de plan de formation

Le plan de formation : cerner le cadre réglementaire

- Point sur le cadre légal de la formation et ses impacts sur les plans de formation publics

Du recensement des besoins à l'achat de formation

- L'ingénierie du besoin
- Mise en situation** : construction d'un guide d'analyse à destination des services
- Élaborer le plan de formation
- Étude de cas** : règlement, charte et plan
- Rédiger le cahier des charges d'un plan de formation
- Exercice d'application** : analyse critique de documents

Évaluer la formation

Mesurer les actions de formation

- L'évaluation de la satisfaction : outils, intérêts et limites
- L'évaluation des transferts : vérifier la mise en œuvre des capacités

Exercice d'application : identification des critères d'évaluation des actions de formation

Réaliser le bilan formation

- Structurer l'évaluation : les rubriques d'un bilan formation
- Identifier les axes d'amélioration

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez mettre en place un plan de formation en tenant compte des différentes étapes clés.

2 jours
14 heures

Paris		
16-17	juin	2016
5-6	décembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Code 76141

Prévenir les risques psychosociaux dans le secteur public

Favoriser le bien-être au travail



L'accord national de la fonction publique prévoit une définition et des consignes de prévention de ce type de risques professionnels atypiques qu'on appelle risques psychosociaux. Devenu un nouvel enjeu de santé publique, tout encadrant ou préventeur des risques professionnels a besoin de mieux les appréhender pour en prévenir l'apparition.

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux de l'apparition des risques psychosociaux.
- Initier la mise en place d'un dispositif de prévention de ces risques par l'acquisition d'outils pratiques.

PRÉREQUIS

Connaissance de la fonction RH dans la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Agents exerçant des fonctions d'encadrement
- Membres du CHSCT
- Personnels médico-socials

ANIMATEUR

Henri GREGO
Consultant-Formateur
RH SINCA SARL

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Définir la notion de risques psychosociaux

Cerner la définition des risques psychosociaux
Définir les facteurs à l'origine de ces risques

- Les facteurs généraux
- Les facteurs spécifiques au secteur public

Analyser les conséquences de ces risques

Étudier quelques risques psychosociaux

- Le stress en milieu professionnel
 - Les harcèlements moral et sexuel
 - Les violences
 - La souffrance au travail
- Partage d'expériences** : situations vécues par les participants

Cerner l'environnement juridique des risques psychosociaux

En droit international

- Les directives et accords européens
- En droit interne
- Les garanties statutaires : décrets relatifs à l'hygiène et à la sécurité de la fonction publique territoriale et de la fonction publique d'État

- L'application du Code du travail : l'obligation de prévention et d'évaluation des risques professionnels
- L'accord inter-fonction publique relatif à la santé et à la sécurité au travail et ses conséquences

Mettre en place des moyens de prévention

- Les prérequis à la mise en place d'un dispositif de prévention
 - Les différents niveaux de prévention et leurs moyens
 - Les écueils éventuels
- Exercice d'application** : pilotage de la mise en place d'un plan préventif des risques psychosociaux

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez piloter un plan de prévention des risques psychosociaux.



Code 76252

Paris

2-3	juin	2016
15-16	décembre	2016

Tarif HT : 1 190 € - repas inclus

Mesurer, contrôler et réduire l'absentéisme

Mettre en place des outils pour lutter contre l'absentéisme dans sa collectivité



Considéré comme un sujet tabou, l'absentéisme touche l'ensemble des administrations et engendre des coûts assez importants. Quantifier le phénomène au sein de sa structure, en chercher les causes et mettre en place des solutions appropriées permet de réduire l'absentéisme pour évoluer vers une politique de présentéisme toujours plus efficace et motivante pour les agents.

OBJECTIFS

- Cerner le cadre juridique relatif à l'absentéisme.
- Mesurer et analyser l'absentéisme dans le secteur public.
- Mettre en place des outils de prévention et de lutte contre l'absentéisme.

PRÉREQUIS

Connaissance de la GRH dans la fonction publique.

PUBLIC CONCERNÉ

- Managers et responsables de service
- Directeurs et responsables RH

ANIMATEUR

Henri GREGO
Consultant-Formateur
RH SINCA SARL

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Mesurer l'absentéisme

- L'observatoire, le bilan social, le tableau de bord et le tableau de pilotage
 - Concevoir un tableau de bord
 - Analyser les causes de l'absentéisme
- Déterminer les principaux indicateurs de l'absentéisme

- Le nombre
- Le coût
- Les effets

Lutter contre l'absentéisme par la coercition

- Différencier l'inaptitude définitive et l'inaptitude temporaire
- L'approche légale
- Cerner les apports du règlement intérieur de la structure
- Identifier le cas particulier de l'accident de service

Contrôler l'absentéisme

- La médecine professionnelle comme moyen coercitif

Sanctionner l'absentéisme

- La sanction financière : service non fait

et régime indemnitaire

Lutter contre l'absentéisme par la motivation

- Définir une approche théorique de la motivation
- Cerner le rôle du cadre et l'impact sur la motivation
- Analyser les styles de management et l'impact sur l'absentéisme
- Gérer les risques psychosociaux

Lutter contre l'absentéisme par la prévention

- La prévention santé
 - La prévention alcool
 - La prévention des accidents du travail
- Exercice d'application** : constitution d'un plan d'action préventif

Quiz aval

COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez piloter un plan de prévention pour lutter contre l'absentéisme au sein de votre structure.



Code 76260

Paris

19-20	mai	2016
8-9	décembre	2016

Tarif HT : 1 190 € - repas inclus

Les clés pour mettre en place un CHSCT

Améliorer les conditions de travail dans la fonction publique

PROGRAMME

Initiation

L'amélioration des conditions de travail dans la fonction publique constitue un enjeu essentiel pour les RH et le dialogue social. À l'instar de la fonction publique hospitalière, la mise en place des CHSCT est aujourd'hui obligatoire dans toute la fonction publique qu'elle soit d'État ou territoriale. Maîtriser leurs missions et leurs règles de fonctionnement permet une mise en place optimale.

● OBJECTIFS

- Maîtriser les missions et le fonctionnement du CHSCT
- Acquérir les clés pour la mise en place d'un CHSCT
- Fournir au CHSCT les moyens matériels et les informations nécessaires à l'exercice de ses missions

● PRÉREQUIS

Bonne connaissance du droit de la fonction publique.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Membres du CHSCT
- Directeurs ou Responsables des Ressources Humaines
- Responsables HSE

● ANIMATEUR

Henri GREGO
Consultant-Formateur
RH SINCA SARL

Connaître les missions du CHSCT

- Contribuer à la protection de la santé physique et mentale et à la sécurité des agents dans leur travail
 - Veiller à l'observation des dispositions législatives relatives à la santé, à la sécurité et aux conditions de travail des agents
- Exercice d'application** : identification du champ d'intervention du CHSCT à partir d'exemples de jurisprudence

Définir les règles de fonctionnement du CHSCT

- Identifier qui compose le CHSCT
 - Convocation, ordre du jour et quorum
 - Connaître le déroulement des séances
 - Établir un règlement intérieur
 - Droits et obligations des membres
- Mise en situation** : désignation des membres du CHSCT par les représentants au CE et les délégués du personnel

Organiser la mise en place du CHSCT

- Maîtriser les moyens d'intervention du CHSCT
- Le droit d'accès, de visite, d'alerte et de retrait

- Les enquêtes et l'expertise agréée
 - Les réunions ordinaires et extraordinaires
 - Les procès-verbaux et la publicité des avis
- Identifier les consultations obligatoires du CHSCT**

- Modification des conditions de travail, de santé et de sécurité et introduction de nouvelles technologies
 - Sur le rapport annuel établissant un bilan de la santé, de la sécurité et des conditions de travail des personnels
 - Sur les déclarations de services comportant des établissements classés et les enjeux environnementaux
- Exercice d'application** : identification des cas de consultation obligatoire du CHSCT à partir d'exemples concrets : réorganisation, accident du travail...

⊕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation vous saurez comment mettre en place un CHSCT et lui garantir des conditions d'existence optimales.

2
jours

14
heures

Code 76294

Paris

30-31	mai	2016
24-25	novembre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus

Pour un dialogue social efficace et légitime

Mesurer les impacts de la loi du 5 juillet 2010

PROGRAMME

Perfectionnement

La rénovation du dialogue social dans la fonction publique a bouleversé les pratiques : extension du champ de la négociation, nouvelles conditions de validation des accords, nouvelles conditions de représentativité, création des CHSCT... Cette modernisation du dialogue social impose de faire le point sur toutes les récentes évolutions.

● OBJECTIFS

- Analyser la nouvelle réglementation relative au dialogue social.
- Cerner les conséquences en pratique.
- Anticiper les changements pour mener à bien une négociation.

● PRÉREQUIS

Connaissance du droit de la fonction publique.

● PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et responsables RH
- Directeurs et responsables des affaires et relations sociales
- Responsables du personnel

● ANIMATEUR

Catherine
Consultante en management RH
DERIVERY DUVANNES

Analyser le champ d'application du dialogue social

- Cerner la notion de dialogue social
- Identifier les enjeux et les acteurs
- Définir les conditions de base du dialogue social
- Les spécificités du dialogue social dans la fonction publique
- Les impacts sur la négociation et la concertation

Cerner la réglementation relative aux organisations syndicales

- Appréhender la nouvelle représentativité des organisations syndicales
- Faire le point sur la réforme des instances représentatives

Favoriser le dialogue social dans la fonction publique et savoir négocier

- Améliorer le dialogue social dans la fonction publique

- Renforcer son rôle de négociateur
- Autodiagnostic** : de ses qualités de négociateur
- Intégrer les outils et les techniques de communication pour établir un dialogue constructif
- Autodiagnostic** : de ses qualités de communicant
- Préparer et mener une négociation
- Mise en situation** : préparation à la négociation pour mieux communiquer et instaurer un véritable échange
- Jeu de rôles** : animation d'une réunion de négociation sociale
- Anticiper les tensions sociales et les blocages

⊕ COMPÉTENCES MÉTIER

À l'issue de cette formation, vous saurez mettre en place un climat favorisant le dialogue social.

2
jours

14
heures

Code 76253

Paris

17-18	mars	2016
13-14	octobre	2016

Tarif HT : 1190 € - repas inclus



PANORAMA DU DROIT ET DU CONTENTIEUX DE LA FONCTION PUBLIQUE ACTUALITÉ 2016 DANS LES TROIS FONCTIONS PUBLIQUES

Refonte du statut de la fonction publique, réforme du régime des retraites, jurisprudence abondante... : la fonction publique connaît de nombreuses réformes qui vont dans le sens de sa **modernisation**. Le projet de la loi relative à la déontologie, aux droits et aux obligations des fonctionnaires tend à redéfinir les obligations du statut.

Afin de faire le point sur toute **l'actualité législative, réglementaire et jurisprudentielle** de l'année écoulée, **EFE** organise son **17^e rendez-vous annuel du Panorama du droit et du contentieux de la fonction publique**.

Cette conférence réunit chaque année les plus **éminents spécialistes** de la place : membres du **Conseil d'État**, **professeurs d'université**, **avocats** en droit de la fonction publique, DRH... qui vous livrent leur analyse et vous font partager leur expertise.



Pour vous inscrire, contactez-nous :
01 44 09 25 08
infoclient@efe.fr

**Plus de 950 participants
en 17 ans !
Et vous ?**

**À l'issue de cette formation,
vous saurez concrètement :**

- décrypter le nouveau cadre juridique et sécuriser vos pratiques.

Parmi les témoignages...

- « Formation parfaite » **DGAC**
- « Mise en perspective des évolutions intervenues dans un contexte plus global » **MINISTÈRE DE LA DÉFENSE**
- « Excellent et intervenants disponibles pour répondre aux questions » **DÉPARTEMENT DE SEINE-MARITIME**
- « Dossier complet et bien documenté » **MAIRIE DE PARIS**
- « Des échanges entre les intervenants et les participants » **MAIRIE DE PARIS**
- « Exposés clairs et illustrés » **DÉPARTEMENT DE MEURTHE ET MOSELLE**



Tatiana MAROT
Responsable du secteur
Management public
Efficacité professionnelle
 @TatianaMarot

Les différentes réformes de l'État et des collectivités ont introduit de nouvelles logiques managériales et ont lancé les managers dans une nouvelle pratique de leur métier, en proie au changement et au mode projet de plus en plus présent. Dynamiser et motiver son équipe, gérer les conflits, accompagner le changement, les défis du manager public sont nombreux.

ÉDITO

Pour suivre ces évolutions il est primordial que les agents puissent développer leurs compétences opérationnelles et relationnelles. De la gestion du temps à la maîtrise de sa communication en passant par la conduite de réunion, tous les savoir-faire et savoir-être connexes prennent une importance croissante.

EFE propose à vos agents de vivre une formation différente où expériences et échanges participent à leur montée en compétences.

3 QUESTIONS À L'EXPERT



Joel PIQUIONNE
Consultant Management et process RH
CONSULTEOM

" Le manager public voit ses rôles se modifier au gré des réformes, passées et en cours. Il doit avant tout veiller à respecter les procédures et à faire exécuter les décisions qu'il reçoit. Le manager incarne son management et doit faire preuve de créativité et d'agilité. "

Quelles sont les particularités du manager public ?

Le manager public évolue dans un contexte particulier. La fonction publique permet aux agents d'être très protégés par leur statut. Il est donc facile de penser que le manager ne peut avoir qu'un rôle de communication et d'exécution des décisions prises. Pourtant, les réformes actuelles tendent à modérer cette spécificité et, de plus en plus, les managers publics sont appelés à développer des méthodes managériales inspirées du privé.

Quels sont les rôles du manager dans le secteur public ?

Le manager public voit ses rôles se modifier au gré des réformes, passées et en cours. Il doit avant tout veiller à respecter les procédures et à faire exécuter les décisions qu'il reçoit. Il doit également cadrer ses agents et énoncer clairement ses attentes, en fixant les règles et objectifs non optionnels. Le manager incarne son management et doit faire preuve de créativité et d'agilité.

Quels conseils donneriez-vous à un manager public en prise de poste ?

Arriver avec un oeil neuf et de ne pas se laisser marquer par les idées préconçues que nombre ont à propos du secteur public. Un état d'esprit positif est de rigueur. La 1ère chose à faire est de dresser l'inventaire des savoir-faire de ses agents, de connaître leurs compétences ainsi que celles des partenaires en présence. Il est également important de rencontrer chacun. Tenir une feuille de route et s'y tenir. Veiller à donner du sens à ses actions.

MARCHÉS ET CONTRATS PUBLICS
URBANISME - AMÉNAGEMENT
MAÎTRISE FONCIÈRE
ENVIRONNEMENT - DÉVELOPPEMENT DURABLE
DOMAINE PUBLIC - OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES
LOGEMENT SOCIAL
TRAVAUX - CONSTRUCTION - BÂTIMENTS
COMPTABILITÉ - FINANCES - BUDGET
FONCTION PUBLIQUE - GRH

MANAGEMENT PUBLIC

14
FORMATIONS



TÉMOIGNAGE

« Au quotidien, je suis très sollicitée par mon manager et les membres de l'équipe. Il me fallait donc savoir les faire patienter et leur faire comprendre que je ne peux pas tout gérer en même temps. Le recours, lors de la formation, à de nombreuses vidéos, à des mises en situation pratiques et à l'étude de différents profils d'interlocuteurs me permet maintenant de mieux m'adapter et de m'affirmer davantage. »

Murielle Touquoy

Assistante senior manager Concepts
& Support de la division événementielle (Business Solutions)
DISNEYLAND PARIS
Participante à la formation " Assertivité & Leadership " p. 174



Manager public : réussir sa prise de fonction

Devenir manager au sein d'une organisation publique

Prendre nouvellement un poste de manager n'est pas chose aisée. Pour ce dernier, il s'agit de devenir rapidement opérationnel et d'asseoir sa légitimité. Il faut dès lors, très vite, prendre en mains les dimensions de son rôle par la maîtrise des outils et des pratiques du management.

OBJECTIFS

- S'installer dans sa nouvelle fonction de manager.
- Adapter son management aux différents membres de l'équipe.
- Préparer son plan d'action.

PRÉREQUIS

Prendre des fonctions de manager dans le secteur public ou être en poste depuis peu.

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs généraux des services, directeurs généraux adjoints, directeurs
- Responsables de service et responsables d'unité
- Toute personne démarrant de nouvelles fonctions d'encadrement

ANIMATEUR

David VEZIEN
Responsable mission Management
CONSEIL RÉGIONAL DE PICARDIE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous aurez les clés pour réussir votre prise de poste de manager.

PROGRAMME

Initiation

Intégrer les changements et gérer les difficultés dus à la prise de fonction

- Les spécificités du rôle de manager
- Clarifier les rôles et les missions avec sa hiérarchie
- Repérer, comprendre et traiter les résistances de l'équipe
- Identifier la logique des membres de l'équipe

Partage d'expériences : sur les attentes vis-à-vis d'un manager

S'installer dans son rôle de manager

- L'arrivée et la présentation de l'équipe
- Prendre contact avec l'équipe en assumant son nouveau rôle
- Recueillir des informations sur ses collaborateurs
- La mise en place de nouvelles règles du jeu
- Avoir une démarche : observer, écouter, s'adapter, intervenir

Exercice d'application : préparation de ses entretiens de prise de contact

Adapter son style de management en fonction de l'équipe

- **Autodiagnostic** : de ses styles de management
- Reconnaître les différences chez ses collaborateurs

- Les critères à prendre en compte pour adapter son style de management
- Doser directivité et participation
- Repérer ses points forts et ses points d'amélioration
- Agir positivement sur la motivation de ses collaborateurs

Gérer les situations complexes

- Gérer les désaccords liés à la prise de fonction
- Manager d'anciens collègues
- Recadrer un collaborateur
- Manager un collaborateur ayant une expertise pointue
- Manager des collaborateurs plus âgés
- Manager une équipe hétérogène

Construire un plan de réussite

- Définir ses objectifs et ses critères de réussite sur les 6 prochains mois
- Clarifier les attentes de l'entreprise, de la hiérarchie et des collaborateurs
- **Exercice d'application** : préparation de la feuille de route de son service pour les 6 prochains mois

2 jours 14 heures

Code 77121

Paris

26-27	mai	2016
13-14	octobre	2016
12-13	décembre	2016

Tarif HT : 1 240 € - repas inclus

Animer et motiver une équipe dans le secteur public

Activer les leviers pour donner une nouvelle impulsion

Le secteur public doit faire face à de nouveaux enjeux. Désormais, les managers doivent donner du sens à leurs équipes pour les impliquer et relever ces défis. Motiver son équipe devient donc un levier essentiel.

OBJECTIFS

- Dynamiser et responsabiliser ses collaborateurs.
- Associer la motivation à la compétence.
- Transformer son service en organisation performante.

PRÉREQUIS

Avoir suivi " Manager public : réussir sa prise de fonction " (code 77121 p. 168).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables hiérarchiques
- Managers publics
- Toute personne en charge d'une équipe dans le secteur public

ANIMATEUR

Annie JANIN
Coach-Formatrice
AP PORTAGE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'animer et de motiver votre équipe pour plus d'efficacité.

PROGRAMME

Initiation

Animer son équipe

Organiser le travail de son équipe

- Clarifier les missions et les objectifs de chacun

Animer son équipe en s'adaptant au niveau de chacun

- Adapter son management aux différentes personnalités
- Comprendre les attentes de l'équipe

Mise en situation : entretien de délégation et animation de réunions

Piloter l'activité de son équipe

- Identifier et communiquer clairement sur les priorités
- Mettre en place des indicateurs performants et partagés
- Utiliser les techniques de feedback

Exercice d'application : entretien de recadrage

Motiver son équipe

Les leviers les plus utilisés pour motiver

- Identifier les ressorts de la motivation
- Découvrir le niveau des aspirations de ses collaborateurs

Instaurer une communication qualitative planifiée et individualisée

- Fixer les rendez-vous rythmant l'activité
- Préciser les modalités de coopération et d'information
- Encourager l'esprit d'équipe

Lier la motivation à la compétence

- Aider ses collaborateurs à acquérir de la compétence
- Évaluer les compétences et diagnostiquer la compétence de ses collaborateurs

S'attaquer à la démotivation

- Capter les signaux de la démotivation d'un salarié
- Aller au devant de son collaborateur
- Adopter une attitude rassurante et donner des objectifs ou des projets stimulants
- Maintenir un suivi régulier
- **Mise en situation** : entretien avec un salarié démotivé

3 jours 21 heures

Code 77122

Paris

15 au 17	juin	2016
3 au 5	octobre	2016
14 au 16	décembre	2016

Tarif HT : 1 515 € - repas inclus

Accompagner le changement dans le secteur public

Communiquer et faire adhérer ses agents

Le manager public peut-il réussir la conduite du changement de son organisation sans conduire son propre changement ? De l'émergence du besoin de changement à son appropriation par les agents, il faut maîtriser les techniques et les outils qui permettent une véritable promotion de la nouvelle donne.

OBJECTIFS

- Intégrer le facteur humain ou social dans le changement.
- Donner du sens au changement pour faciliter l'adhésion.
- Communiquer efficacement autour du changement.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience de manager public ou avoir suivi " Animer et motiver une équipe dans le secteur public " (code 7122 p. 168).

PUBLIC CONCERNÉ

- Directeurs et chefs de service d'une collectivité
- Cadres de la fonction publique territoriale

ANIMATEUR

Joël PIQUIONNE
Consultant Recrutement et projet RH
CONSULTEOM

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez capable d'accompagner vos équipes en période de changement.

PROGRAMME

Perfectionnement

Comprendre le changement dans le secteur public

- Identifier les différents types de changement
- Prendre la mesure des rôles de chacun dans le changement
- Analyser ce qui doit changer
- Prendre le temps du changement
- Comprendre les différentes réactions au changement
- **Partage d'expériences** : autour des changements vécus ou à vivre par les participants
- **Mise en situation** : selon des situations réelles, analyse des éléments devant changer dans une organisation

Conduire le changement

- Reconnaître les étapes et les mécanismes du changement
- Comprendre les impacts du changement sur les personnes
- Identifier les étapes et les acteurs du changement
- **Exercice d'application** : sur la courbe du deuil
- Définir une stratégie d'accompagnement du changement
- Utiliser les outils et méthodes utiles à l'accompagnement du changement
- **Exercice d'application** : constitution d'une boîte à outils d'accompagnement du changement

Prendre en compte la dimension humaine du changement

- Faire face aux résistances
- Comprendre les raisons de la résistance
- Identifier et gérer les résistances
- **Exercice d'application** : identification des blocages récurrents chez les agents
- Donner du sens pour faire adhérer les agents
- Mettre en place un climat de confiance
- **Mise en situation** : à partir des blocages présentés, propositions de solutions à apporter

Mettre en place une communication efficace autour du changement

- Définir les besoins et les attentes de la communication sur le changement
- Penser sa stratégie de communication et la mettre en place
- Adapter son discours et son message à son public
- Choisir le bon support de communication
- Faire des reportings réguliers
- **Exercice d'application** : sensibilisation des agents par la mise en place de tableaux de bord accessibles
- **Mise en situation** : prise de parole pour présenter le changement à ses agents

2 jours

14 heures

Paris

13-14	juin	2016
6-7	octobre	2016

Code 77131

Tarif HT : 1270 € - repas inclus

Anticiper et gérer les conflits interpersonnels

Les prévenir, les gérer, les dépasser

Les conflits sont inhérents à toute organisation humaine. Ils sont souvent l'occasion de reposer les règles et de repartir sur des bases constructives. Agir en tant que manager dans ces situations demande de comprendre les mécanismes du conflit et de savoir choisir la meilleure stratégie pour maintenir son équipe dans un climat de travail serein.

OBJECTIFS

- Identifier les différents types de conflits en situation professionnelle.
- Prévenir les conflits en pratiquant les stratégies de communication adaptées.
- Définir et mettre en œuvre des stratégies et modes d'intervention pour résoudre un conflit dans l'équipe : régulation, arbitrage, confrontation, médiation...

PRÉREQUIS

Manager une équipe au quotidien ou avoir suivi " Manager au quotidien " (code 51302 sur www.efe.fr).

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsables d'équipe, managers
- Toute personne souhaitant prévenir et gérer au mieux les situations conflictuelles

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation vous saurez résoudre les conflits de manière constructive et non violente.

PROGRAMME

Perfectionnement

Comprendre les différents types de conflits et leurs mécanismes

- Cerner les causes potentielles des conflits
- Détecter les étapes du conflit
- Reconnaître un conflit quand il apparaît
- Comprendre le fonctionnement psychologique de l'individu pour mieux gérer le conflit
- **Partage d'expériences** : les situations conflictuelles le plus fréquemment rencontrées au sein d'une équipe
- **Autodiagnostic** : son comportement face à un conflit

Situer le rôle du manager

- Définir le rôle de la hiérarchie
- Prendre du recul pour analyser avec lucidité et gérer ses émotions
- Le manager au cœur du conflit
- **Mise en situation** : à partir de situations types, recherche et expérimentation du meilleur scénario de résolution du conflit

Anticiper et prévenir les conflits

- Repérer les signaux d'alerte : physiques, verbaux, comportementaux
- Comprendre ce qui sous-tend le conflit

- Comprendre la nature des conflits
- Maîtriser les techniques de communication pour prévenir les conflits
- **Mise en situation** : expérimentation des attitudes favorisant un bon climat dans l'équipe

Décoder le conflit grâce à l'écoute et au questionnement

- Pratiquer l'écoute active pour délimiter les enjeux du conflit
- **Exercice d'application** : décodage des émotions et des besoins liés sur des cas apportés par les participants et sur des vidéos d'entraînement

Résoudre un conflit

- Désamorcer les attitudes "manipulatrices"
- Gérer les comportements de violence
- Privilégier une négociation gagnant/gagnant
- **Mise en situation** : expérimentation des comportements et stratégies les mieux adaptés en cas d'agressivité, de manipulation, d'évitement
- **Utiliser les outils de la médiation**
- **Exercice d'application** : accompagnement dans la recherche d'un accord et d'un plan d'action

3 jours

21 heures

Code 51015

Paris

18-20	janvier	2016
21-23	mars	2016
11-13	avril	2016
25-27	mai	2016
6-8	juillet	2016
28-30	septembre	2016
17-19	octobre	2016

Paris

16-18	novembre	2016
5-7	décembre	2016
23-25	janvier	2017
Lyons		
25-27	mai	2016
16-18	novembre	2016

Tarif HT : xx € - repas inclus

Management de projet dans l'espace public

Cycle long pour maîtriser les outils fondamentaux de la gestion de projet



Les évolutions du secteur public rendent de plus en plus nécessaire le fonctionnement en mode projet. Ces projets, tant sur les dimensions humaines, techniques, organisationnelles que financières, sont de plus en plus complexes à conduire et à gérer. Le chef de projet doit réunir de multiples compétences telles que le pilotage, la compréhension des spécificités du projet, l'adhésion à ses objectifs et la communication pour mener à bien ses missions et mieux anticiper.

OBJECTIFS

- Acquérir les fondamentaux et la maîtrise des techniques de management de projet.
- Construire une boîte à outils pour gérer son projet.
- Utiliser les techniques de gestion de projet les plus performantes.

PRÉREQUIS

Avoir la charge de conduite de projets ou être amené à piloter des projets dans l'espace public.

PUBLIC CONCERNÉ

- Cadres, managers du secteur public amenés à mettre en œuvre et à gérer des projets au sein de leur organisation

ANIMATEUR

Jean-Jacques BENICHOU
Consultant en management de projet
4 PROJECT

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de mettre en œuvre les outils fondamentaux nécessaires à la bonne gestion d'un projet.

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

MODULE 1 Maîtriser les fondamentaux du management de projet dans l'espace public

Adopter la culture projet

- Développement d'une culture de projet
 - Identifier les principales phases d'un projet
 - Maîtriser le processus projet : indication PMP
 - Connaître le cycle de vie des projets
 - Faire la différence entre management et gestion de projet
- Exercice d'application** : recensement des tâches et des documents à réaliser

Prendre en main le projet

- Recenser les acteurs et les parties prenantes
 - Distinguer la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre
 - Formaliser les objectifs
 - Rédiger la note de cadrage
- Exercice d'application** : mise à disposition d'une boîte à outils
- Étude de cas** : prise en main d'un projet de déploiement dans le secteur public

Le lancement du projet

L'analyse de besoins - Le cahier des charges fonctionnel (CCF)

- Connaître les méthodologies possibles
- Recueillir finement les besoins
- Concevoir et rédiger un CCF

Communiquer au lancement du projet

- Préparer et animer la réunion de lancement
 - Préparer le premier comité de pilotage
- Exercice d'application** : mise à disposition d'une boîte à outils pour lancer son projet
- Mise en situation** : simulation d'une réunion d'analyse de besoins

Exercice d'intersession

MODULE 2 Les outils de pilotage des projets

La planification

- Utiliser l'arborescence produit et WBS
 - Réaliser un organigramme des tâches (O.T.)
 - Faire une estimation des charges
- Exercice d'application** : élaboration d'une planification détaillée de son projet en cours
- Mise en situation** : simulation d'une planification sur MS Project

La gestion des coûts et des délais

- Sécuriser ses budgets
- Adopter un management de la valeur acquise

- Élaborer une matrice de suivi des coûts
- Gérer l'affectation des ressources
- Suivre la planification grâce à des outils : PERT...
- Organiser une démarche de reporting et de suivi

La gestion des risques

- Mettre en place un processus de gestion des risques
- Identifier les risques pour sécuriser son projet
- Évaluer les risques au fur et à mesure de l'avancement
- Traiter et gérer les aléas

Exercice d'application : conception d'une grille de suivi et d'évaluation

Exercice d'application : mise à disposition d'une boîte à outils de gestion des risques

Exercice d'intersession

MODULE 3 Manager une équipe projet Manager l'équipe projet

- Différencier les différents styles de management
 - Comprendre les motivations des acteurs
 - Prendre en compte les aspects relationnels
 - Anticiper et gérer les conflits
- Étude de cas** : analyse d'un projet du secteur de la santé

La création et le suivi d'une équipe projet

- Constitution et fonctionnement de l'équipe projet
 - Définir son plan de communication
 - Mener les réunions du projet
 - Mettre en place un reporting de projet
 - Utiliser les outils du reporting : compte-rendu d'activité, point d'avancement, comité de pilotage
- Exercice d'application** : conception d'une boîte à outils pour gérer le reporting de son projet

La conduite du changement

- Identifier les freins et les leviers du changement
 - Méthodes et outils du changement
- Étude de cas** : accompagnement du changement dans un projet de déploiement du secteur public

Quiz aval

Classe virtuelle d'1h30 de 11h à 12h30 (convocation à 10h30)



Code 77156

Paris

17-18 mars, 14-15 avril, 12-13 mai + 10 juin* 2016

3-4 octobre, 7-8 novembre, 1-2 décembre + 12 janvier* 2017

Tarif HT : 3 210 € - repas inclus

Classe virtuelle d'1h30 de 11h à 12h30 (convocation à 10h30)

Réussir le management de son projet

L'essentiel pour manager un projet de A à Z



Être chef de projet ne s'improvise pas. Il s'agit d'apprendre à organiser et à piloter le projet, à mobiliser les acteurs, à rédiger ou à faire rédiger les documents clés et à s'affirmer dans son rôle de chef de projet pour mobiliser l'ensemble de ses collaborateurs.

OBJECTIFS

- Prendre conscience des facteurs clés de succès d'un projet.
- Identifier les étapes incontournables d'un projet.
- Acquérir une véritable méthodologie de conduite de projet.

PRÉREQUIS

Avoir la charge régulière de projets et souhaiter formaliser une méthodologie en matière de conduite de projet.

PUBLIC CONCERNÉ

- Chefs de projet débutants
- Chefs de projet confirmés souhaitant formaliser et professionnaliser leurs pratiques
- Toute personne ayant en charge la conduite d'un projet

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de conduire un projet en évitant les pièges les plus courants.

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Appréhender les spécificités d'une organisation projet

- Définir le management de projet
- Gérer un projet : enjeux et spécificités
- Identifier les acteurs et les instances
- **Partage d'expériences** : les causes d'échec le plus fréquemment rencontrées

Réussir le cadrage et le lancement du projet : une étape essentielle

- Initialiser le projet
- **Exercice d'application** : rédaction de la note de cadrage
- Planifier le projet
- **Exercice d'application** : élaboration d'une démarche de planification
- Sécuriser son projet en amont
- **Exercice d'application** : élaboration d'une démarche de maîtrise des risques
- Construire l'équipe projet
- **Jeu de rôles** : l'entretien de contribution

Assurer le bon déroulement du projet au quotidien, du pilotage à la clôture

Réussir la réunion de lancement

- **Exercice d'application** : préparation d'une réunion de lancement
- Mettre en place les outils pour mesurer l'état d'avancement physique du projet
- Capitaliser le projet
- **Plan d'action personnel** : formalisation des actions à mettre en œuvre pour conduire ses projets avec succès

Quiz aval

2 jours 14 heures

Code 52026

Paris			
1 ^{er} -2	février	2016	13-14 octobre 2016
16-17	mars	2016	14-15 novembre 2016
11-12	avril	2016	12-13 décembre 2016
11-12	mai	2016	23-24 février 2017
9-10	juin	2016	Lyon
30-31	août	2016	9-10 juin 2016
19-20	septembre	2016	12-13 décembre 2016

Tarif HT : 1 325 € - repas inclus

Piloter efficacement un projet dans le secteur public

Comprendre et animer les relations transverses

Les projets à mener deviennent de plus en plus complexes. Dans un tel contexte, la réussite d'un projet passe par la capacité à animer et à manager des équipes transverses. Les aspects relationnels, la dimension humaine et la conduite du changement sont des facteurs clés du succès.

OBJECTIFS

- Animer efficacement un projet en tenant compte des aspects relationnels.
- Comprendre le jeu des acteurs et identifier les parties prenantes.
- Conduire efficacement le changement.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience du management de projet dans le secteur public.

PUBLIC CONCERNÉ

- Chefs de projet ou cadres de la fonction publique amenés à le devenir
- Chefs de projet amenés à travailler avec des partenaires publics

ANIMATEUR

David VEZIEN
Responsable mission Management
CONSEIL RÉGIONAL DE PICARDIE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de cerner le rôle et les compétences des acteurs du projet afin de mener à bien vos différentes missions.

PROGRAMME

Perfectionnement

Analyser un projet

- Définir le contexte et les origines du projet
- S'assurer des objectifs du projet
- Analyser l'environnement interne et externe
- Connaître les enjeux stratégiques
- Réaliser une analyse SWOT du système actuel
- **Exercice d'application** : les obstacles et résistances propres au management de projet
- **Étude de cas** : prise en main d'un projet de déploiement dans le secteur public

Évaluer l'importance de la dimension relationnelle dans la conduite d'un projet

- Recensement des acteurs et des parties prenantes
- Comprendre le jeu des acteurs et identifier leurs rôles
- Notion de sponsor du projet
- **Exercice d'application** : conception d'une boîte à outils modèles et documents types

Manager hors hiérarchie

- **Les responsabilités d'un chef de projet**
- **Autodiagnostic** : de ses capacités à réussir comme responsable de projet
- Mise en place d'une organisation dédiée au projet

- Mobilisation de l'équipe projet autour d'une vision commune
- **Étude de cas** : suite du cas précédent : organisation et positionnement du chef de projet
- **Exercice d'application** : les comportements des membres de l'équipe-projet et les indicateurs
- **Manager une équipe projet**
- Différencier les différents styles de management
- Comprendre les motivations des acteurs
- Prendre en compte les aspects relationnels
- Anticiper et gérer les conflits
- **Exercice d'application** : les comportements à adopter pour développer des relations "fluides" et constructives avec la hiérarchie et les coéquipiers
- **La conduite du changement dans les organisations publiques**
- Identifier les freins et les leviers du changement
- Méthodes et outils du changement
- **Étude de cas** : accompagnement du changement

2 jours 14 heures

Code 77127

Paris			
9-10	juin	2016	
14-15	novembre	2016	

Tarif HT : 1 270 € - repas inclus

Mieux gérer son temps pour gagner en efficacité

Les outils 100 % opérationnels pour repenser son organisation

Initiation

Dans un monde où tout s'accélère, il nous faut chaque jour être plus réactif, savoir gérer les urgences, se distancier et s'inscrire dans une dynamique croissant proactivité et efficacité. Face à la multiplicité des sollicitations dont nous faisons l'objet, nous avons besoin d'une méthodologie et d'outils pour mettre en place des stratégies nouvelles et acquérir un meilleur positionnement.

OBJECTIFS

- Diagnostiquer son emploi du temps et en repérer les sources d'inefficacité.
- Acquérir les outils et méthodes pour gérer son temps de manière optimale.
- Accroître sa disponibilité et ses performances.

PRÉREQUIS

Vouloir acquérir des clés de gestion du temps.

PUBLIC CONCERNÉ

- Tout collaborateur souhaitant optimiser la gestion de son temps ou réactualiser ses fondamentaux

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mieux gérer votre temps et vos priorités pour gagner en efficacité.

PROGRAMME

Analyser son emploi du temps

- Identifier son profil temps et mieux connaître ses propres rythmes de travail
- Observer la répartition de son temps sur une journée
- Reconnaître ses "voleurs de temps" pour mieux les éradiquer

Autodiagnostic : de sa relation au temps

Utiliser à bon escient les outils de maîtrise du temps

- Les interactions entre gestion du temps et gestion du stress
- Déceler ses objectifs et priorités
- Mieux organiser son emploi du temps personnel
- **Étude de cas** : identification des types d'activités sur lesquels économiser du temps, élaboration des plannings à court, moyen et long terme

Exercice d'application : conception de la mind map des outils de gestion du temps

Réguler le flux des informations et optimiser son temps de communication

- Intégrer l'impact des nouvelles technologies dans la gestion de son temps
- Gérer ses e-mails
- Répondre aux sollicitations
- Savoir dire non avec tact et pertinence
- **Mise en situation** : sur la base de situations vécues par les participants
- **Plan d'action personnel** : définition de règles de gestion du temps applicables dans différentes situations professionnelles : en réunion, au téléphone...



Paris			Lyon		
18-19	janvier	2016	17-18	octobre	2016
8-9	février	2016	14-15	novembre	2016
17-18	mars	2016	29-30	novembre	2016
11-12	avril	2016	8-9	décembre	2016
26-27	mai	2016	23-24	janvier	2017
14-15	juin	2016	23-24	février	2017
30 juin-1 ^{er}	juillet	2016			
11-12	juillet	2016	14-15	juin	2016
25-26	août	2016	29-30	septembre	2016
29-30	septembre	2016	8-9	décembre	2016

Tarif HT : 1 285 € - repas inclus

Améliorer son efficacité grâce au Mind mapping

Utiliser la carte mentale pour organiser sa pensée et gagner en efficacité

Perfectionnement

L'utilisation d'une carte mentale permet à tout professionnel d'accroître son efficacité quel que soit le sujet : préparation, prise de notes, communication, gestion du temps... Il s'agit d'un outil de travail clé pour augmenter sa performance et rentrer dans une démarche positive avec ses collaborateurs tout en gagnant en créativité.

OBJECTIFS

- Comprendre les principes d'une carte mentale.
- Découvrir ses effets positifs sur son organisation quotidienne.
- Maîtriser son temps et accroître son efficacité.

PRÉREQUIS

Être à la recherche de nouvelles façons d'améliorer son efficacité professionnelle.

PUBLIC CONCERNÉ

- Cadres, managers
- Toute personne souhaitant améliorer sa capacité d'organisation, de réflexion et d'expression

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous saurez utiliser la carte mentale pour optimiser votre organisation et gagner en efficacité.

PROGRAMME

Comprendre et concevoir une Mind map

- Lire une carte mentale
- Concevoir une carte
- Utiliser un logiciel pour créer une carte
- **Exercice d'application** : analyse d'une Mind map
- **Exercice d'application** : réalisation d'une carte mentale pour résumer ce premier thème

Gérer son temps et son organisation

- Planifier sa journée sous forme de carte mentale : bénéfices attendus et inattendus
- Avoir une vision claire de son activité
- **Exercice d'application** : conception d'une carte modèle pour planifier la semaine
- **Exercice d'application** : utilisation d'une carte mentale pour un point quotidien

Utiliser les Mind maps tout au long de la journée

- Démultiplier sa créativité
- Préparer une communication téléphonique, une négociation
- Prendre des notes en réunion

- Gérer et planifier un projet
- **Exercice d'application** : prise en notes d'une conversation téléphonique et restitution la plus complète possible
- **Exercice d'application** : mini brainstorming grâce à une carte mentale

Prendre en main un logiciel de Mind Mapping

Exercice d'application : conception d'une carte de synthèse à l'aide d'XMind

Mieux communiquer grâce au Mind mapping

- Faciliter l'exposition et la compréhension d'une problématique
- Rendre plus vivante sa prise de parole
- Faire une synthèse collective et dresser un plan d'action à l'issue d'une réunion
- Utiliser le Mind mapping pour favoriser l'implication de chacun
- **Exercice d'application** : conception d'une carte modèle pour préparer et réussir une prise de parole en public



Paris					
25-26	janvier	2016	10-11	octobre	2016
24-25	mars	2016	17-18	novembre	2016
23-24	mai	2016	12-13	décembre	2016
4-5	juillet	2016	19-20	janvier	2017

Tarif HT : 1 310 € - repas inclus

Réussir ses réunions

Améliorer son retour sur le temps investi en réunion

Selon une étude récente, les français considèrent que la réunion est la plus importante perte de temps au travail. Elle est pourtant un outil de travail essentiel dans la vie d'un service, l'animation d'une équipe, la résolution de problèmes... Trop souvent, elle perd de son sens et de son efficacité par un manque de savoir-faire, de savoir-être et de savoir-communiquer.

OBJECTIFS

- Préparer la réunion pour se concentrer sur l'objectif et être orienté décision
- Animer différents types de réunions de manière dynamique et efficace.
- S'approprier les techniques de la conduite de réunion.

PRÉREQUIS

Animer régulièrement des réunions.

PUBLIC CONCERNÉ

- Managers et responsables d'équipe
- Toute personne amenée à animer des réunions et groupes de travail

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous saurez organiser et animer vos réunions pour les rendre plus productives.

PROGRAMME

Initiation

Sortir des réunions improductives

- Être sûr de l'utilité de la réunion
- **Partage d'expériences** : les difficultés les plus fréquemment rencontrées en réunion
- Mieux préparer sa réunion

Revisiter ses pratiques actuelles pour plus d'efficacité

- **Autodiagnostic** : son style d'animation et son approche des réunions
- Oser poser un nouveau cadre de réunion
- **Étude de cas** : analyse de pratiques innovantes en matière de réunion
- Connaître son rôle d'animateur et le tenir tout au long de la réunion
- **Exercice d'application** : mise en application de ses pratiques actuelles

Animer sa réunion un maîtrisant des concepts et outils originaux

- Animer en étant debout, meilleur moyen d'aller à l'essentiel
- **Exercice d'application** : les différentes utilisations de la Mind map en réunion
- **Mise en situation** : participation à une réunion en restant debout
- Utiliser le scénario catastrophe pour aller vers des solutions concrètes et positives

2 jours / 14 heures

Code 53032

Paris			Lyon		
14-15	janvier	2016	9-10	novembre	2016
8-9	février	2016	12-13	décembre	2016
7-8	mars	2016	12-13	janvier	2017
14-15	avril	2016	16-17	février	2017
6-7	juin	2016			
29-30	août	2016	7-8	mars	2016
29-30	septembre	2016	17-18	octobre	2016
17-18	octobre	2016			

Tarif HT : 1 285 € - repas inclus

Développer son intelligence relationnelle

Être constructif dans sa relation à soi et aux autres

L'intelligence relationnelle est la capacité à adopter la meilleure communication avec un interlocuteur en tenant compte de ce dernier et de sa situation. S'approprier les outils clés pour mieux comprendre son propre fonctionnement, se tourner vers l'autre et s'y adapter, permet d'instaurer une relation constructive.

OBJECTIFS

- Mieux se connaître pour comprendre et s'adapter aux autres dans la vie professionnelle.
- Améliorer ses rapports avec les autres et développer son sens du contact.
- Détecter les situations difficiles pour y apporter rapidement une solution.

PRÉREQUIS

Devoir faire preuve d'intelligence relationnelle dans sa pratique quotidienne.

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne souhaitant améliorer ses relations avec les autres et utiliser son intelligence relationnelle

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous saurez entretenir des relations constructives au quotidien.

PROGRAMME

Perfectionnement

Mieux se connaître pour comprendre et s'adapter aux autres dans la vie professionnelle

- Connaître les besoins relationnels fondamentaux
- Apprendre les bases de la communication non verbale
- Analyser quelques types de relations en entreprise
- Définir ce que l'on entend par "émotions"
- Différencier image de soi et regard des autres

Autodiagnostic : de l'image donnée à autrui lors d'une première rencontre

Améliorer ses rapports avec les autres et développer son sens du contact

- Prendre contact de façon réussie
- Mettre en place une relation responsable
- Écouter de façon empathique
- Reformuler
- Connaître les quatre attitudes d'une relations équilibrée

Exercice d'application : liste des situations professionnelles qui génèrent des tensions et identification des moyens à mettre en place pour les éviter ou les gérer dans le calme

Détecter les situations difficiles pour y apporter une solution rapidement

- Gérer les conflits
- Savoir dire non
- Adopter la communication non violente
- Apposer et non opposer son point de vue
- **Exercice d'application** : mise en scène d'une situation vécue
- **Plan d'action personnel** : formalisation des actions à mettre en oeuvre pour acquérir de nouvelles compétences de savoir-être afin de développer son intelligence relationnelle

2 jours / 14 heures

Code 53064

Paris			Lyon		
8-9	février	2016	13-14	octobre	2016
10-11	mars	2016	14-15	novembre	2016
4-5	avril	2016	8-9	décembre	2016
12-13	mai	2016	23-24	février	2017
13-14	juin	2016			
29-30	août	2016	10-11	mars	2016
19-20	septembre	2016	19-20	septembre	2016

Tarif HT : 1 310 € - repas inclus

Assertivité et leadership

Affirmer sa personnalité au quotidien pour être plus performant

Expertise

L'assertivité désigne une attitude à la fois d'affirmation de soi et de respect d'autrui. Se comporter en leader consiste à écouter, à s'exprimer et à défendre ses positions sans empiéter sur celles des autres. Cela revient à adopter une attitude de fermeté sur ce qui n'est pas négociable et de souplesse sur ce qui l'est, de façon à développer des relations à la fois plus efficaces et plus harmonieuses.

OBJECTIFS

- Identifier les techniques d'affirmation de soi.
- Découvrir l'assertivité comme levier d'amélioration de ses performances, de son efficacité personnelle et de son leadership.

PRÉREQUIS

Vouloir acquérir les techniques d'affirmation de soi permettant d'appuyer ses positions au quotidien.

PUBLIC CONCERNÉ

- Managers et responsables d'équipe
- Chefs de projet, experts, cadres fonctionnels et opérationnels

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous saurez vous affirmer efficacement et convaincre vos interlocuteurs en situation professionnelle.

PROGRAMME

Mieux se connaître pour mieux s'affirmer dans son environnement professionnel

- Comprendre les schémas comportementaux relationnelles délicates pour les participants
- Identifier ses tendances comportementales sous stress
- Autodiagnostic : ses réactions au stress

Mettre en œuvre les techniques d'affirmation de soi

- Construire un comportement affirmé
- Mise en situation : affirmation de soi au sein d'une équipe, auprès de sa hiérarchie, parmi ses pairs, en réunion et en face-à-face

- S'affirmer en situation difficile
- Mise en situation : dans le contexte de situations professionnelles difficiles
- Mieux communiquer pour convaincre et faire partager ses idées
- Vendre ses idées
- Mise en situation : la conviction lors d'un entretien ou en réunion
- Plan d'action personnel : formalisation des actions à mettre en œuvre pour affirmer sa personnalité

2 jours
14 heures
Code 53036

Paris			Lyon		
18-19	janvier	2016	7-8	novembre	2016
24-25	mars	2016	5-6	décembre	2016
18-19	avril	2016	19-20	décembre	2016
12-13	mai	2016	19-20	janvier	2017
27-28	juin	2016	6-7	février	2017
7-8	juillet	2016	24-25	mars	2016
29-30	août	2016	13-14	octobre	2016
26-27	septembre	2016	5-6	décembre	2016
13-14	octobre	2016			

Tarif HT : 1 335 € - repas inclus - Plus de dates sur www.efc.fr

Être synthétique à l'écrit comme à l'oral

S'exprimer en allant à l'essentiel

Initiation

Toute activité professionnelle demande à la fois d'être efficace à l'écrit et convaincant à l'oral. Ces deux éléments sont indissociables d'une bonne communication en entreprise. S'approprier certains mécanismes et acquérir des méthodes opérationnelles sont des compétences clés à perfectionner afin de développer et de pérenniser son activité professionnelle.

OBJECTIFS

- Acquérir des méthodes et des outils d'application immédiate pour faciliter son esprit de synthèse.
- Dégager rapidement l'essentiel d'un texte et le retranscrire de manière concise à l'écrit.
- Améliorer ses interventions orales dans le cadre professionnel.

PRÉREQUIS

Les participants sont invités à se rendre à la formation avec une synthèse qu'ils ont eu à produire (écrit ou support de prise de parole).

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne souhaitant développer ses capacités de synthèse

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de mobiliser vos capacités de synthèse pour une communication orale et écrite plus efficace.

PROGRAMME

Autodiagnostic : ses capacités de synthèse à partir de l'étude de textes écrits par les participants en situation professionnelle

Acquérir les bases de la synthèse à l'écrit comme à l'oral

- Comprendre son fonctionnement intellectuel
- Autodiagnostic : identification de sa tendance personnelle
- Construire une synthèse d'une façon cohérente

Être synthétique à l'écrit : dégager l'essentiel d'un texte

- Aller à l'essentiel : bases de lecture rapide
- Situer le contexte et le cadre
- Chercher l'objectivité
- Faire ressortir les idées principales
- Mise en situation : rédaction d'un compte-rendu de réunion en faisant une synthèse de 10 lignes

- Acquérir une méthode
- Organiser ses idées selon différentes méthodes
- Exercice d'application : expérimentation de différentes méthodes
- Être synthétique à l'oral
- Analyser la situation
- Mise en situation : lecture d'articles de presse pour en faire une restitution à l'oral
- Les principes de la communication orale
- Le visuel au service de celle-ci
- Étude de cas : exemples tirés du milieu professionnel de chacun ou de cas réels
- Mise en situation : création de différents événements, rédaction de notes de synthèse et reconstitution en partant de cette note

3 jours
21 heures
Code 53101

Paris			Lyon		
10 au 12	février	2016	10 au 12	octobre	2016
14 au 16	mars	2016	23 au 25	novembre	2016
13 au 15	avril	2016	12 au 14	décembre	2016
23 au 25	mai	2016	25 au 27	janvier	2017
22 au 24	juin	2016	14 au 16	mars	2016
29 au 31	août	2016	10 au 12	octobre	2016
14 au 16	septembre	2016			

Tarif HT : 1 785 € - repas inclus

Améliorer son efficacité avec Outlook

Gagner du temps avec sa messagerie

Aujourd'hui, la messagerie électronique est devenue un élément incontournable de la communication en entreprise. Un salarié passe en moyenne deux heures par jour sur son outil de messagerie. Grâce aux possibilités offertes par Outlook, tout professionnel peut améliorer son efficacité et faciliter la transmission d'informations avec tous ses contacts.

OBJECTIFS

- Déterminer des règles efficaces et non chronophages de gestion des e-mails.
- Gagner du temps en maîtrisant les fonctionnalités de sa boîte Outlook.
- Gérer l'infobésité.

PRÉREQUIS

Utiliser régulièrement la messagerie Outlook dans son activité professionnelle.

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne souhaitant mettre à profit Outlook pour optimiser la gestion de son temps.

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation vous saurez optimiser l'utilisation d'Outlook pour gagner en efficacité, en maîtrise de votre temps et en organisation personnelle.

PROGRAMME

Initiation

Transformer sa messagerie Outlook en un outil personnalisé de gestion du temps

- Gagner du temps par la maîtrise de l'interface d'Outlook
 - Utiliser les outils intégrés pour simplifier son organisation
 - Faciliter l'accès aux informations importantes
- Mise en situation** : configuration de son interface Outlook

Faire de sa messagerie un rempart contre l'infobésité

- Filtrer les messages indésirables
 - S'imposer des règles de lecture et de réponse aux e-mails
- Exercice d'application** : gestion des messages indésirables

Organiser son temps et prioriser ses tâches

- Avoir une vision globale de sa journée de travail avec Outlook aujourd'hui
 - Organiser son quotidien avec les tâches et les suivre
 - Mettre en place des bonnes pratiques dans l'utilisation des tâches
- Exercice d'application** : organisation de réunions, gestion des rappels

Établir des règles de classement et d'archivage en fonction de ses missions et de son poste

- Mettre en place des bonnes pratiques
 - Gagner en efficacité grâce aux règles de tri automatique
 - Organiser son interface en fonction de ses rôles et missions quotidiens
 - Rechercher un message dans ses dossiers
- Exercice d'application** : classement de ses messages, imagination d'un système de tri et d'archivage adapté

1 jours **7** heures
53254

Paris			Lyon		
22	mars	2016	22	mars	2016
16	juin	2016	13	octobre	2016
13	septembre	2016			
13	octobre	2016			
6	décembre	2016			

Tarif HT : 845 € - repas inclus

5 outils pour une communication impactante

Communiquer en cohérence avec soi et les autres



Alors que les entreprises sont centrées sur la performance, la réalité du monde professionnel reste d'abord une affaire de personnes. L'une des clés du succès dans sa vie professionnelle réside dans son aptitude à communiquer efficacement pour créer le contact, nouer des dialogues constructifs, renforcer des liens de coopération... S'approprier des outils clés permet d'instaurer une communication intelligente.

OBJECTIFS

- Acquérir les attitudes et les comportements pour augmenter l'impact de sa communication.
- Repérer le fonctionnement de ses interlocuteurs et adapter ses messages.
- Renforcer sa capacité d'influence.

PRÉREQUIS

Remplir individuellement son questionnaire Process Communication® en ligne en amont de la formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne souhaitant améliorer sa communication
- Toute personne désireuse d'améliorer ses relations interpersonnelles par une communication adaptée

ANIMATEUR

Consultant EFE

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous aurez acquis des outils simples, pragmatiques et puissants vous permettant de communiquer efficacement avec vos collaborateurs.

PROGRAMME

Initiation

Quiz amont

Trouver sa voix pour communiquer avec conviction

- Comprendre l'importance de la voix dans la communication globale
 - Poser sa voix et ancrer une situation positive
- Mise en situation** : écoute et ajustement de sa voix pour rétablir son discours

Communiquer efficacement par l'écoute active

- **Autodiagnostic** : ses capacités actuelles d'écoute active
 - Reconnaître le canal de communication utilisé par son interlocuteur
 - Décoder ce qui est dit, identifier les non-dits
- Jeu de rôles** : effort sur ses qualités d'écoute et ajustement de son message au registre de son interlocuteur

Se faire écouter pour susciter l'engagement

Jeu pédagogique : à partir d'extraits vidéo, entraînement au diagnostic et acquisition des premiers réflexes d'observation des comportements

Optimiser la qualité de sa communication en fonction de soi et de l'autre

Autodiagnostic : son style de communicant

- Exploiter les résultats de son profil individuel Process Communication®

Jeu de rôles : maintien d'une relation de qualité durant une communication

Rétablir une communication positive dans des situations tendues

Mise en situation : anticipation et gestion d'un conflit

Exercice d'application : avec vidéos et entraînement par des dialogues adaptés à des cas concrets

Plan d'action personnel : formalisation des actions permettant d'appliquer, en situation professionnelle, les outils utilisés au cours de la formation

2 jours **14** heures
Code 53257

Paris		
4-5	février	2016
4-5	avril	2016
12-13	mai	2016
9-10	juin	2016
29-30	août	2016
6-7	octobre	2016
12-13	décembre	2016
30-31	janvier	2017

Tarif HT : 1390 € - repas inclus

VOTRE FORMATION

ÉTAPE PAR ÉTAPE

1

VOTRE INSCRIPTION



- en ligne sur www.efe.fr
- par e-mail : inscriptions@efe.fr
- par téléphone : **01 44 09 25 08**
- par courrier :
**EFE - 35 rue du Louvre
75002 PARIS**
- par fax : **01 44 09 22 22**

3

L'ORGANISATION DE VOTRE DÉPLACEMENT



- Pour réserver votre chambre d'hôtel, **remplissez le formulaire en ligne** sur le site de notre centrale de réservation BBA : www.netbba.com/form.html et indiquez dans le formulaire " Participant EFE " Réponse dans la journée
- Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter directement la centrale :
 - Par téléphone au 01 49 21 55 90
 - Par e-mail : solution@netbba.com
- **Accessibilité et régimes spéciaux** : prévenez-nous lors de votre inscription



handicap moteur



handicap visuel

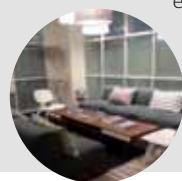
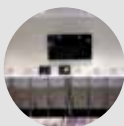


handicap audif

5

VOTRE SALLE DE FORMATION AMÉNAGÉE POUR FAVORISER L'APPRENTISSAGE ACTIF

- **Salles à la lumière du jour** dont la disposition favorise l'apprentissage et les échanges entre participants
- **N'oubliez pas votre ordinateur portable ou tablette pour accéder à la documentation pédagogique** disponible sur notre plateforme dès la veille de la formation
- **Des aménagements spécifiques en fonction du thème de la formation** : ordinateurs individuels, écrans TV et espaces dédiés à la ludo-pédagogie



2

LE SUIVI DE VOTRE INSCRIPTION



- Un **accusé de réception** dans les 24 h pour confirmer votre inscription
- **Votre convocation** 15 jours avant la formation précisant les lieu, horaires et plan d'accès
- Un **formulaire de recueil des besoins** envoyé en amont pour exprimer vos attentes



UN IMPRÉVU ?

Faites-vous remplacer ou reportez votre inscription jusqu'à 15 jours avant votre formation

4

VOUS ÊTES ARRIVÉ... ALL INCLUSIVE !



- **L'accueil** - À Paris et Lyon, nos hôtesses vous accueillent et vous guident vers votre salle de formation.
- **Les horaires** - Nos formations débutent à 9h et se terminent à 17h30. Les horaires du dernier jour sont adaptables en fonction des impératifs de transport de chacun. Nous vous garantissons une durée de formation de 7 heures par jour.
- **Pauses-café et déjeuners inclus** - Petit-déjeuner d'accueil et 2 pauses dans la journée avec café, thé, jus de fruits et mignardises. Profitez d'un déjeuner dans un restaurant du quartier pour échanger avec l'animateur et les autres participants de la formation.

6

... ET POUR FINIR !



- Pour les formations **Blended Learning** : quiz aval, classe virtuelle, communauté d'apprenants... poursuivez votre formation à distance.
- **À J+3, remplissez votre bilan qualité en ligne**
- **Un responsable de secteur vous contacte** immédiatement si la formation n'a pas répondu à vos attentes pour trouver des solutions alternatives.
- **Figurez dans notre LEARNING ADVISOR** en donnant votre avis !



- Un autre besoin de formation ?
- Un collègue à parrainer ?



Contactez notre service relation clients au 01 44 09 25 08
infoclient@efe.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION



Bulletin à photocopier et à retourner au service inscriptions

EFE - 35 rue du Louvre - 75002 PARIS

Tél. : 01 44 09 25 08 - Fax : 01 44 09 22 22 - E-mail : inscriptions@efe.fr

L'entreprise

Nom de l'entreprise : _____

N° SIRET : _____

Code APE/NAF : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Pays : _____

Personne chargée de l'inscription

Mme Mlle M.

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____

Tél. : _____ Fax : _____

E-mail⁽¹⁾ : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Participant 1

Mme Mlle M.

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____

Tél. : _____ Fax : _____

E-mail⁽¹⁾ : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Participant 2

Mme Mlle M.

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____

Tél. : _____ Fax : _____

E-mail⁽¹⁾ : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

(1) Indispensable pour vous adresser la convocation à la formation



Membre de la Fédération de Formation Professionnelle habilité à délivrer une attestation descriptive de formation

Formation

Titre : _____

Code : _____

Date(s) : _____

Paris Lyon

Prix HT : _____

Facturation / Financement

Adresse de facturation (indispensable) : _____

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro : _____

EFE se réserve le droit d'exclure le participant à la formation si le client n'a pas transmis son bon de commande à EFE avant le début de la formation.

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en charge : _____

Adresse de votre OPCA : _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à EFE au premier jour de la formation, EFE se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au client.

Règlement

Ci-joint un chèque de _____ € TTC à l'ordre d'EFE Cursus

par virement à notre banque : BNP PARIBAS ELYSÉE HAUSSMANN, 37-39 rue d'Anjou, 75008 Paris, Compte n° 30004 00819 00011882412 61, libellé au nom d'EFE Cursus

Le soussigné accepte les conditions générales de vente au verso.

Nom : _____ Prénom : _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise

CUCL161

Toute facture tient lieu de convention de formation simplifiée.

Conformément à l'article 6 de la loi n° 78-17 du 06/01/78 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, telle que modifiée par la loi n° 2004-801 du 06/08/04, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services d'EFE. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification. Nos adresses peuvent faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange à d'autres sociétés.

Si vous ne souhaitez pas être destinataire de leurs documents, merci de nous le signaler.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. OBJET

- Le présent document, ci-après « Conditions Générales de Ventes » (« CGV »), s'applique à toutes les offres de formation proposées par la Société, filiale du groupe ABILWAYS et faisant l'objet d'une commande de la part du Client, à savoir les formations présentielles et les formations e-learning, correspondant à des modules de formation dans un espace électronique sécurisé, en mode e-learning (ou Formations Ouvertes et À Distance - FOAD), accessibles depuis sa plate-forme.
- L'offre de services développée est conforme à la circulaire n° 2001/22 du 20 juillet 2001 de la Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle relative aux formations ouvertes et à distance « FOAD » (e-learning).
- La commande est réputée ferme et définitive lorsque le Client renvoie, par tout moyen, le bulletin d'inscription signé (fax, transmission électronique, courrier). Pour chaque action de formation, le Client reçoit deux exemplaires de la convention de formation dont un exemplaire nous est impérativement retourné signé et revêtu du cachet commercial du Client.
- Le fait de passer commande implique adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV et à leur annexe. Le Client se portant fort de leur respect par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.
- Le Client reconnaît à cet effet que, préalablement à la signature du bon de commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants par la Société, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.
- La Société se réserve le droit de réviser les présentes conditions générales à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant à toute nouvelle commande, quelle que soit l'antériorité des relations entre la Société et le Client.

2. TARIF

- Le prix par participant est indiqué sur chaque fiche de formation. Les tarifs sont également consultables sur le site internet de la Société et sur le catalogue de formations de l'année en cours.
- L'inscription est effectuée au nom de la personne physique (participant) mais le Client de la Société est l'entreprise ou l'institution (contractant) figurant sur le bulletin d'inscription et payant le montant de la formation.
- Tous les prix sont indiqués en euros, hors taxes et sont donc à majorer du taux de TVA en vigueur au jour de l'inscription.
- Toute formation ou tout cycle commencé est dû en totalité à titre d'indemnité, même si le participant ne s'est pas présenté.
- Nos tarifs sont forfaitaires. Dans le cas d'une formation présentielle, ou comportant une partie présentielle, ils comprennent la documentation pédagogique remise pendant la formation.

3. RÉGLEMENT

- Le règlement de l'intégralité du prix de la formation est à effectuer à l'inscription*, ou à réception de la facture, comptant, sans escompte, par virement ou par chèque à l'ordre de la Société EFE CURSUS, sauf autres dispositions particulières.
* Excepté pour les collectivités territoriales qui, conformément aux règles établies par la comptabilité publique, règlent l'après service fait.
- Tout paiement postérieur aux dates d'échéance figurant sur les factures de la Société donnera lieu à l'application de pénalités de retard égales à 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur et à une indemnité forfaitaire de 40 € conformément à l'article D441-5 du Code de commerce. Elles sont exigibles sans qu'il soit besoin de mise en demeure.
- En cas de paiement effectué par un OPCA, il appartient au bénéficiaire de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme concerné. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la part non prise en charge sera directement facturée au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à la Société au premier jour de la formation, la Société se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

CGV POUR LES PARTICULIERS

1. OBJET

- Le présent document, ci-après « Conditions Générales de Ventes » (« CGV »), s'applique à toutes les offres de formation proposées par la Société, filiale du groupe ABILWAYS et faisant l'objet d'une commande de la part du Client, à savoir les formations présentielles et les formations e-learning, correspondant à des modules de formation dans un espace électronique sécurisé, en mode e-learning (ou Formations Ouvertes et À Distance - FOAD), accessibles depuis sa plate-forme.
- L'offre de services développée est conforme à la circulaire n° 2001/22 du 20 juillet 2001 de la Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle relative aux formations ouvertes et à distance « FOAD » (e-learning).
- La commande est réputée ferme et définitive lorsque le Client renvoie, par tout moyen, le bulletin d'inscription signé (fax, transmission électronique, courrier). Pour chaque action de formation, le Client reçoit la convention de formation dont un exemplaire est impérativement à retourner à la Société.
- Le fait de passer commande implique adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV et à leur annexe. Le Client reconnaît à cet effet que, préalablement à la signature du bon de commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants par la Société, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.
- La Société se réserve le droit de réviser les présentes conditions générales à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant à toute nouvelle commande, quelle que soit l'antériorité des relations entre la Société et le Client.

2. TARIF

- Le prix par Client est indiqué sur chaque fiche de formation. Les tarifs sont également consultables sur le site internet de la Société et sur le catalogue de formations de l'année en cours.
- Tous les prix sont indiqués Toutes Taxes Comprises.
- Tout cycle commencé est dû en totalité à titre d'indemnité, même si le Client ne s'est pas présenté.
- Nos tarifs sont forfaitaires. Dans le cas d'une formation présentielle, ou comportant une partie présentielle, ils comprennent la documentation pédagogique remise pendant la formation.

3. RÉGLEMENT

- Le règlement de l'intégralité du prix de la formation est à effectuer à l'inscription, ou à réception de la facture, comptant, sans escompte, par virement ou par chèque à l'ordre de la Société EFE CURSUS, sauf autres dispositions particulières.
- Tout paiement postérieur aux dates d'échéance figurant sur les factures de la Société donnera lieu à l'application de pénalités de retard égales à 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur et à une indemnité forfaitaire de 40 €. Elles sont exigibles sans qu'il soit besoin de mise en demeure.
- En cas de paiement effectué par un OPCA, il appartient au bénéficiaire de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme concerné.

- La Société se réserve le droit :
 - d'exclure le participant à la formation si le Client n'a pas transmis son bon de commande à la Société avant le début de la formation ;
 - d'exclure de toute formation présente, et ce à tout moment, tout participant dont le comportement générerait le bon déroulement de la formation et/ou manquerait gravement aux présentes CGV ;
 - de suspendre l'accès à un module de formation e-learning, tout participant qui aurait procédé à de fausses déclarations lors de l'inscription et ce, sans indemnité ;
 - de refuser toute inscription de la part d'un Client pour motif légitime et non discriminatoire, et notamment de refuser toute commande d'un Client avec lequel il existerait un litige relatif au paiement d'une commande antérieure.

4. ANNULATIONS / REMPLACEMENTS / REPORTS

- Formulées par écrit :
- l'annulation de formations présentielles donne lieu à un remboursement ou à un avoir intégral si elle est reçue au plus tard quinze jours avant le début de la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 30 % si l'annulation est reçue 10 jours inclus avant le début de la formation, 50 % si elle est reçue moins de 10 jours avant le début de la formation ou 100 % en cas de réception par la Société de l'annulation moins de trois jours avant le jour J, à titre d'indemnité forfaitaire. Cependant, si concomitamment à son annulation, le participant se réinscrit à une formation programmée la même année que celle initialement prévue, aucune indemnité forfaitaire ne sera retenue, à moins qu'il annule cette nouvelle participation et ce, quelle que soit la date d'annulation.
 - les annulations de formation e-learning, même comprenant un présentiel, font l'objet d'une indemnité correspondant au coût de l'inscription à ladite formation. Le dédit ne peut en aucun cas être imputé sur le montant de la participation au développement de la formation professionnelle.
 - Pour les formations présentielles, les remplacements de participants sont admis à tout moment, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées des remplaçants.
 - Pour les formations de e-learning, des remplacements de participants sont admis à condition d'en informer la Société sept jours à l'avance, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées des remplaçants. A défaut, une indemnité correspondant au coût de l'inscription à ladite formation sera due à la Société.
 - Si le nombre de participants à une formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, la Société se réserve le droit d'annuler cette formation au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés ou, à votre convenance, un avoir sera émis.
 - La Société se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou les animateurs, tout en respectant la même qualité pédagogique du stage initial si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

5. E-LEARNING

- En cas de commande d'un produit « e-learning », les conditions spécifiques d'accès aux modules, ainsi que leurs caractéristiques sont détaillées aux « CONDITIONS PARTICULIÈRES E-LEARNING », qui font l'objet d'un document séparé à consulter sur www.efe.fr
- L'adhésion aux Conditions Particulières emporte adhésion aux présentes CGV.

6. RESPONSABILITÉ - INDÉMNITÉS

- L'employeur - ou selon le cas le participant - s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements au préjudice de la Société.

Il s'oblige également à souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile désignant également comme assuré la Société pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par le participant et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la Société ne puisse être recherchée ou inquiétée.

- La responsabilité de la Société envers le Client est limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client et est en tout état de cause limitée au montant payé par le Client au titre de la prestation fournie.
- En aucun cas, la responsabilité de la Société ne pourrait être engagée au titre de dommages indirects tels que pertes de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à l'image et à la réputation.
- Dans tous les cas, la responsabilité de la Société est exclue en cas de force majeure.

7. CONFIDENTIALITÉ ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

- Le Client ne peut utiliser les propositions, travaux, études et concepts, méthodes et outils de la Société que pour les fins stipulées à la commande.
- La Société détient seule les droits intellectuels afférents aux formations qu'elle dispense ; de sorte que la totalité des supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, orale...) utilisés dans le cadre de la commande, demeure sa propriété exclusive.
- Le Client s'interdit d'utiliser, reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la Société ou à des tiers les supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à sa disposition sans l'autorisation expresse et écrite de la Société ou de ses ayants droit.
- Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

8. - COMMUNICATION

- Le Client accepte d'être cité par la Société comme Client de l'offre de services dans le cadre de son activité commerciale, aux frais de la Société.
- À cet effet et sous réserve du respect des dispositions de l'article 7 ci-dessus, la Société peut mentionner le nom du Client, ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, dans les listes de ses références dans le but d'une communication externe comme interne.

9. - INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

- Conformément à l'article 6 de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, telle que modifiée par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004, la Société met en œuvre un traitement de données à caractère personnel ayant pour finalité la gestion des inscriptions. Les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services de la Société. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification auprès de la Société, via une demande en ligne (correctionbdd@efe.fr) ou par courrier à : EFE CURSUS - 35 Rue du Louvre - 75002 Paris - France en indiquant vos nom, prénom et adresse.
- Nos adresses peuvent faire l'objet d'un échange, d'une cession ou d'une location à d'autres Sociétés à des fins de prospection commerciale. Vous pouvez vous opposer à la transmission de ces données, selon les modalités ci-dessus.

10. - CONTESTATION ET LITIGES

Toute contestation qui n'aurait pas été réglée à l'amiable sera soumise à la loi française et portée devant le Tribunal de Commerce de Paris.

EFE CURSUS - 35 rue du Louvre - 75002 PARIS

Tél. : 01 44 09 25 08 / Fax : 01 44 09 22 22 / E-mail : efe@efe.fr

Site : <http://www.efe.fr>

*Vous acceptez les conditions particulières qui figurent sur le site <http://www.efe.fr>

En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la part non prise en charge sera directement facturée au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à la Société au premier jour de la formation, la Société se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

- La Société se réserve le droit :
 - d'exclure le Client à la formation si le Client n'a pas transmis son bon de commande à la Société avant le début de la formation ;
 - d'exclure de toute formation présente, et ce à tout moment, tout Client dont le comportement générerait le bon déroulement de la formation et/ou manquerait gravement aux présentes CGV ;
 - de suspendre l'accès à un module de formation e-learning, tout Client qui aurait procédé à de fausses déclarations lors de l'inscription et ce, sans indemnité ;
 - de refuser toute inscription de la part d'un Client pour motif légitime et non discriminatoire, et notamment de refuser toute commande d'un Client avec lequel il existerait un litige relatif au paiement d'une commande antérieure.

4. ANNULATIONS / REMPLACEMENTS / REPORTS

- Formulées par écrit : dans le délai de dix jours à compter de la signature du bulletin d'inscription, le Client peut se rétracter par lettre recommandée avec avis de réception. Passé ce délai, le Client devra payer à la Société 30 % du prix convenu.
- Pour les formations présentielles, les remplacements de Clients sont admis à tout moment, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées des remplaçants.
 - Pour les formations de e-learning, des remplacements de Clients sont admis à condition d'en informer la Société sept jours à l'avance, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées des remplaçants.
- Si le nombre de Clients à une formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, la Société se réserve le droit d'annuler cette formation au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés ou, à votre convenance, un avoir sera émis.
- La Société se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou les animateurs, tout en respectant la même qualité pédagogique du stage initial si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

5. E-LEARNING

- En cas de commande d'un produit « e-learning », les conditions spécifiques d'accès aux modules, ainsi que leurs caractéristiques sont détaillées aux « CONDITIONS PARTICULIÈRES E-LEARNING », qui font l'objet d'un document séparé à consulter sur www.efe.fr
- L'adhésion aux Conditions Particulières emporte adhésion aux présentes CGV.

6. RESPONSABILITÉ - INDÉMNITÉS

- Le Client s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice de la Société. Il s'oblige

également à souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile désignant également comme assuré la Société pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par le Client et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la Société ne puisse être recherchée ou inquiétée.

- En cas de responsabilité engagée de la Société envers le Client, la Société devra rembourser au Client le montant payé par le Client au titre de la prestation fournie.
- En aucun cas, la responsabilité de la Société ne pourrait être engagée au titre de dommages indirects tels que pertes de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à l'image et à la réputation.
- Dans tous les cas, la responsabilité de la Société est exclue en cas de force majeure.

7. CONFIDENTIALITÉ ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

- Le Client ne peut utiliser les propositions, travaux, études et concepts, méthodes et outils de la Société que pour les fins stipulées à la commande.
- La Société détient seule les droits intellectuels afférents aux formations qu'elle dispense ; de sorte que la totalité des supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, orale...) utilisés dans le cadre de la commande, demeure sa propriété exclusive.
- Le Client s'interdit d'utiliser, reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non Clients aux formations de la Société ou à des tiers les supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à sa disposition sans l'autorisation expresse et écrite de la Société ou de ses ayants droit.
- Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

8. - INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

- Conformément à l'article 6 de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, telle que modifiée par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004, la Société met en œuvre un traitement de données à caractère personnel ayant pour finalité la gestion des inscriptions. Les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services de la Société. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification auprès de la Société, via une demande en ligne (correctionbdd@efe.fr) ou par courrier à : EFE CURSUS - 35 Rue du Louvre - 75002 Paris - France en indiquant vos nom, prénom et adresse.
- Nos adresses peuvent faire l'objet d'un échange, d'une cession ou d'une location à d'autres Sociétés à des fins de prospection commerciale. Vous pouvez vous opposer à la transmission de ces données, selon les modalités ci-dessus.

EFE CURSUS - 35 rue du Louvre - 75002 PARIS

Tél. : 01 44 09 25 08 / Fax : 01 44 09 22 22 / E-mail : efe@efe.fr

Site : <http://www.efe.fr>

*Vous acceptez les conditions particulières qui figurent sur le site <http://www.efe.fr>



EFE CURSUS - 35 rue du Louvre - 75002 PARIS

Tél. : 01 44 09 25 08 - Fax : 01 44 09 22 22

E-mail : efe@efe.fr - Site : <http://www.efe.fr>

*Vous acceptez les conditions particulières qui figurent sur le site <http://www.efe.fr>



LES MARQUES EXPERTES D'ABILWAYS



- Marketing stratégique et opérationnel
 - Marketing digital
 - Business development
 - Brand image
 - Commercial
 - Management
 - Efficacité professionnelle
- www.ism.fr



- Journalisme
 - TV - Radio - Presse écrite
 - Communication d'entreprise
 - Relations presse
 - Expression orale et écrite
 - Communication visuelle
 - Web et multimédia
 - Leadership
- www.cfpj.com



- FORMATION
- Marchés publics
 - Achats publics
 - Finances publiques
- www.acpformation.fr



- Management
 - Développement personnel
 - RH - Droit social
 - Droit des affaires
 - Fiscalité - Comptabilité
 - Banque - Assurance
 - Finance - Gestion
 - Immobilier
 - Environnement - Énergie
 - Secteur public et ses partenaires
- www.effe.fr



- Relation client à distance
 - Relation client digitale
 - Développement des compétences
 - Management de proximité
 - Satisfaction client
 - Optimisation de l'expérience client
- www.idcc.fr

ABILWAYS

1^{ER} GROUPE MULTISPÉCIALISTE DE LA FORMATION CONTINUE

ABILWAYS DIGITAL

- My digital company
- Trends & innovations
- Management & gouvernance
- Marketing & communication digitale
- Webdesign
- Production web & programmation
- Risques numériques

ABILWAYS DIGITAL est aussi un laboratoire, un espace de cocréation et d'innovation. Découvrez notre catalogue et notre magazine sur www.abilways-digital.com

ABILWAYS DIGITAL PLACE

- Conception de parcours blended ou 100 % distanciels
 - Dispositifs de learning pour vos collaborateurs, vos clients, vos produits
 - Modules scénarisés, vidéos, gamification
 - Mobile learning
 - Social learning et espaces collaboratifs
- www.abilways-digital-place.com



- Design & création graphique
 - Technologies web
 - Production digitale
 - Applis mobiles
 - PAO
 - Photo - Vidéo
 - 3D
- www.pyramyd.fr



EFE
35, RUE DU LOUVRE
75002 PARIS
TÉL : 01 44 09 24 24

OSEZ L'AVENIR

POUR TOUT RENSEIGNEMENT OU PROJET FORMATION
TÉL. : 01 44 09 25 08 - E-MAIL : INFOCLIENT@EFE.FR

EFE EST UNE MARQUE DU GROUPE
ABILWAYS 

