

2016

COMPÉTENCES

PROGRAMMES
MIS À JOUR
DES ÉVOLUTIONS
RÉGLEMENTAIRES

CATALOGUE FORMATIONS SECTEUR PUBLIC

MARCHÉS PUBLICS
FONCTION ACHAT
BÂTIMENTS & CONSTRUCTIONS
URBANISME
MANAGEMENT

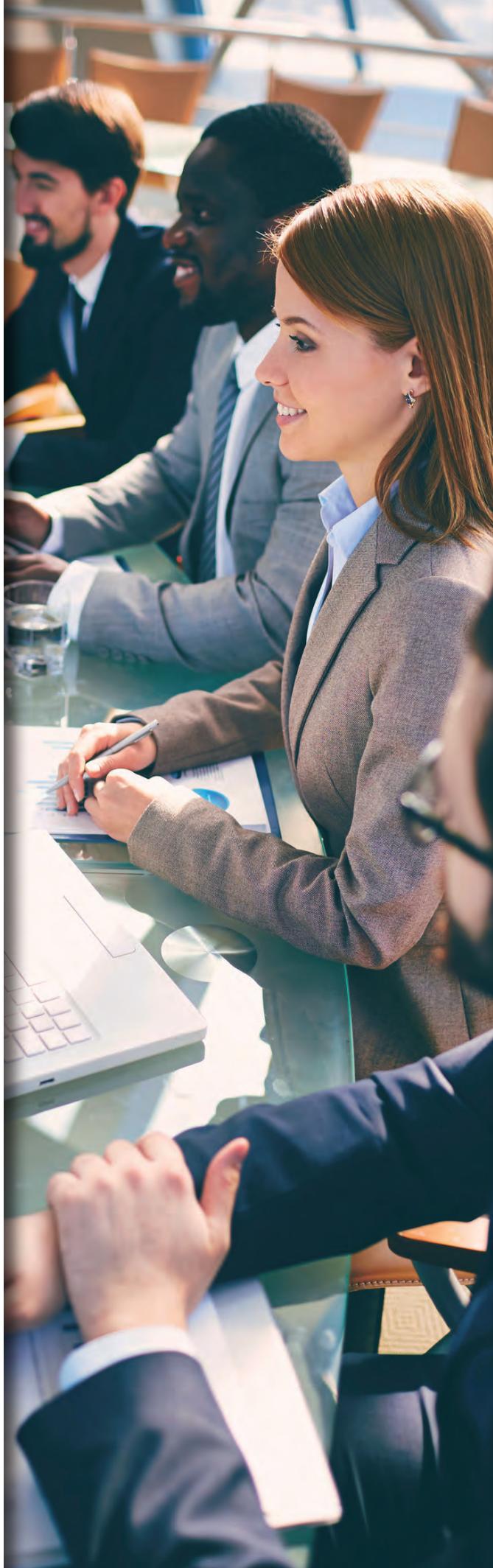
Janvier 2016 - Décembre 2016

CFC
Formations
Accompagne votre réussite !



CFC Formations

- ▶ Une ingénierie de formation **100 % opérationnelle** privilégiant la mise en pratique au-delà des bases réglementaires et techniques pour une appropriation immédiate des enseignements
- ▶ La sélection des **meilleurs spécialistes** dans chaque domaine pour animer les sessions et transmettre leurs savoir-faire et savoir-être aux futurs stagiaires.
- ▶ Plus de 65 **programmes de formations** entièrement adaptés aux collaborateurs du **secteur public** et mis à jour en fonction des évolutions réglementaires
- ▶ **Inter-établissements** pour rencontrer des homologues et échanger sur vos pratiques ou en intra pour un programme répondant parfaitement à vos problématiques, **c'est vous qui décidez !**



Sommaire

CFC Formations	Page 4
Nos engagements	Page 5
Calendrier 2016	Pages 6 à 7
Formation intra	Page 8
Marchés publics	Page 9
▶ Initiation aux marchés publics	Page 10
▶ Initiation approfondie marchés publics	Page 11
▶ La nouvelle réglementation des marchés publics	Page 12
▶ Réforme de 2016 : du régime des DSP (loi Sapin) à celui des concessions	Page 13
▶ Approfondir et maîtriser l'usage des CCAG	Page 14
▶ Achat public et développement durable	Page 15
▶ La rédaction des pièces contractuelles de passation d'un marché public	Page 16
▶ Rédaction d'un CCTP	Page 17
▶ Choisir, pondérer et noter les critères d'attribution	Page 18
▶ Les montages contractuels complexes	Page 19
▶ Conception-réalisation	Page 20
▶ Les contrats de concessions de services publics	Page 21
▶ Accords-cadres : comment les utiliser ?	Page 22
▶ MAPA : la pratique des procédures adaptées	Page 23
▶ Les marchés fractionnés	Page 23
▶ Clauses sociales et critères liés au développement durable	Page 24
▶ Le suivi, la gestion et le contrôle de l'exécution des marchés publics	Page 25
▶ Aléas et imprévus en phase exécution	Page 26
▶ Les aspects financiers des marchés publics	Page 27
▶ Les avenants et modifications contractuelles d'un marché public	Page 28
▶ Les prix : comment établir les clauses de variation de prix de vos marchés	Page 29
▶ Prévention des litiges et contentieux	Page 30
▶ Les fondamentaux des marchés publics de travaux	Page 31
▶ Les marchés de maîtrise d'œuvre	Page 32
▶ Le concours de maîtrise d'œuvre	Page 33
▶ La Maîtrise d'Ouvrage Publique	Page 34
▶ Assistance à maîtrise d'ouvrage publique	Page 35
▶ CCAG travaux	Page 36
▶ Les bases du montage d'une opération de travaux	Page 37
▶ La gestion opérationnelle des marchés de travaux	Page 38
▶ La programmation architecturale, technique et fonctionnelle d'un ouvrage public	Page 39
▶ Réception, garantie, assurance dans les marchés publics de travaux	Page 40
▶ Achats d'électricité et de gaz naturel	Page 41
▶ Les marchés publics informatiques et le CCAG TIC	Page 42
▶ Les marchés publics d'assurances	Page 43
▶ Marchés publics de formation	Page 44
▶ Marchés publics de communication	Page 45
Fonction achat	Page 47
▶ La dématérialisation des marchés publics	Page 48
▶ La négociation	Page 49
Bâtiments et constructions	Page 51
▶ Les techniques de réhabilitation en ERP et BHC	Page 52
▶ Les obligations réglementaires en ERP, IGH et BHC et les pathologies du bâti	Page 53
▶ Réussir son management énergétique en ERP et BHC en mode projet	Page 54
▶ Bâtir une stratégie fondée sur le BIM et réussir son exploitation du bâtiment	Page 55
▶ La gestion du patrimoine bâti Page 56 Les bases des technologies du bâtiment	Page 57
▶ La réglementation thermique 2012	Page 58
▶ Accessibilité des bâtiments et des espaces publics	Page 59
▶ Maîtriser la réglementation sur l'Eau	Page 60
▶ Mettre en place une P.R.E. en E.R.P. et B.H.C.	Page 61
▶ Comment rédiger un contrat d'Exploitation énergétique avec intéressement (P1, P2, P3...P6)	Page 62
▶ Contrat de Performance énergétique (CPE) en ERP et BHC	Page 63
Urbanisme	Page 65
▶ Nouveau régime des autorisations d'urbanisme	Page 66
▶ Les procédures d'aménagement au service du projet urbain	Page 67
▶ Requalifier ou concevoir votre quartier économique dans une logique de pérennisation	Page 68
Management	Page 69
▶ Les fondamentaux de la conduite de projet	Page 70
▶ Le management de projet en mode coopératif	Page 71
▶ Agir dans les projets complexes et transversaux	Page 72
▶ Coaching d'équipe	Page 73
▶ Les fondamentaux de la conduite du changement	Page 74
▶ Travailler avec presque tout le monde	Page 75
▶ Sensibilisation aux risques psychosociaux pour les encadrants	Page 76
Formateurs	Pages 77 à 80
Formulaire d'inscription	Page 81
Conditions générales de vente	Page 82

CFC Formations

Partenaire du secteur public, CFC Formations est aujourd'hui, l'un des leaders en matière de formation dans le domaine des marchés publics, offrant un catalogue de plus de 50 modules.

Fort de cette expertise, nous proposons également des formations dans les registres suivants :

- ▶ **la construction et la gestion des bâtiments,**
- ▶ **l'urbanisme et l'aménagement du territoire,**
- ▶ **le management.**

Accompagne votre réussite !

Depuis 1994, notre conviction demeure la même :

Une action de formation, pour être efficace, doit produire des résultats bénéfiques immédiatement observables.

- ▶ **En 2015, nous avons formé plus de 1000 cadres et dirigeants des collectivités et établissements publics au cours de nos séminaires dans toute la France**

Parce que la réussite d'une entité dépend de la performance des hommes qui la composent, nous avons toujours voulu bâtir des modules de formation avec pour objectif de développer les compétences de chaque stagiaire, dans son domaine d'activité.

Pour vous former,

- ▶ **Nous mobilisons les meilleurs experts** sur des thématiques réglementaires et techniques en perpétuelle évolution,
- ▶ **Nous développons des techniques de formation intensives** alliant enseignement théorique et mises en situation pratique.
- ▶ Nous accueillons nos stagiaires dans **des infrastructures hôtelières de standing** leur permettant de prendre de la distance par rapport à leur milieu professionnel et facilitant les échanges entre les participants et leur formateur.



Nos engagements

Une garantie de qualité

- ▶ **La qualification OPQF**
Organisme qualifié ISQ - OPQF (Office Professionnel de Qualification des Organismes de Formation) est notre premier gage de qualité.
- ▶ **Satisfait ou remboursé** : la qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquions à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande, au cours de la première demi-journée de la session de formation.

Une pédagogie efficace

Des programmes mis à jour des évolutions réglementaires

Parce que le cadre réglementaire et technique est en constante évolution, tous nos programmes sont mis à jour des nouvelles réglementations, décrets ou jurisprudence pour que vous soyez en totale adéquation avec les nouvelles pratiques à respecter.

Les programmes sont conçus de manière à éclairer chaque partie théorique, par des exemples concrets ou des cas pratiques. Ceux-ci permettront aux futurs stagiaires d'appliquer facilement ces enseignements dans le cadre de leurs missions.

Le nombre de participants limité à 15 garantit une qualité d'échanges et de proximité avec le formateur.

La personnalisation des cas pratiques

Si vous avez des interrogations ou des problématiques que vous souhaitez aborder au cours de la formation, vous avez la possibilité de nous envoyer vos questions au préalable. Votre formateur y répondra, soit en adaptant les cas pratiques lors de son exposé, soit en aparté si votre demande est très spécifique.

Une documentation réutilisable en situation professionnelle

Remise au participant dès le début de la formation, elle est conçue pour la prise de notes et pour être facilement réutilisée dans le cadre de vos fonctions.

Hot line Formateur

Parce que toutes les questions n'arrivent pas forcément au cours de la formation, vous bénéficiez au cours de l'année qui suit la formation d'une assistance-conseil assurée par votre formateur.

- ▶ **Plus de 98 % des participants se déclarent satisfaits à l'issue d'une session de formation***
- ▶ **98 % d'entre eux recommanderaient CFC Formations***

*Enquête réalisée auprès de nos clients en 2015

Calendrier janvier - décembre 2016

	Page	FORMATIONS	Dates	Villes	Prix NET
Réglementation marchés publics	10	Initiation aux Marchés Publics	11 et 12 février	Bordeaux	1 520 €
			7 et 8 mars	Lille	
			30 et 31 mai	Paris	
			4 et 5 juillet	Marseille	
			3 et 4 octobre	Lyon	
	11	Initiation approfondie Marchés Publics	7 et 8 novembre	Paris	2 075 €
			8,9 et 10 février	Paris	
			7,8 et 9 mars	Lyon	
			22,23 et 24 juin	Paris	
			23,24 et 25 novembre	Paris	
12	La nouvelle réglementation des marchés publics NOUVEAU	28,29 et 30 novembre	Marseille	990 €	
		29 janvier ou 7 juin ou 26 septembre ou 16 novembre	Paris		
		4 février ou 22 novembre	Lyon		
		8 février ou 24 novembre	Bordeaux		
		9 février	Montpellier		
		12 février	Rennes		
		25 février ou 17 octobre	Marseille		
		6 juin	Lille		
13	Réforme de 2016 : du régime des DSP (loi Sapin) à celui des concessions NOUVEAU	9 juin	Strasbourg	990 €	
		5 octobre	Toulouse		
		11 février	Paris		
14	Approfondir et maîtriser l'usage des CCAG	15 juin	Paris	1 830 €	
		17 novembre	Paris		
15	Achat public et développement durable	17 et 18 mars	Paris	1 830 €	
		7 et 8 novembre	Paris		
Procédures et Passation marchés publics	16	La rédaction des pièces contractuelles de passation d'un marché public	25 et 26 janvier	Paris	1 830 €
			20 et 21 juin	Paris	
			11 et 12 février	Paris	
	17	Rédaction d'un CCTP	16 et 17 juin	Paris	1 830 €
			14 et 15 novembre	Paris	
	18	Choisir, pondérer et noter les critères d'attribution	8 et 9 décembre	Paris	1 830 €
			1 ^{er} et 2 juin	Paris	
	19	Les montages contractuels complexes	3 et 4 novembre	Paris	1 830 €
			4 et 5 avril	Paris	
	20	Conception-réalisation	13 et 14 octobre	Paris	1 830 €
24 et 25 mars			Paris		
21	DSP et gestion de contrat NOUVEAU	13 et 14 octobre	Paris	1 830 €	
		14 et 15 mars	Paris		
22	Accord-cadre : Comment les utiliser ?	27 et 28 septembre	Paris	1 830 €	
		9 et 10 mars	Paris		
23	MAPA : la pratique des procédures adaptées	13 et 14 juin	Paris	1 830 €	
		1 ^{er} et 2 décembre	Paris		
23	Les marchés fractionnés	22 et 23 juin	Paris	1 830 €	
		13 et 14 octobre	Paris		
24	Clauses sociales et critères liés au développement durable	6 juin	Paris	990 €	
		10 novembre	Paris		
Exécution marchés publics	25	Le suivi, la gestion et le contrôle de l'exécution des marchés publics NOUVEAU	7 et 8 mars	Paris	2 490 €
			15 et 16 novembre	Paris	
	26	Aléas et imprévus en phase exécution	6,7 et 8 avril	Paris	1 830 €
			3,4 et 5 octobre	Paris	
			27 et 28 janvier	Paris	
	27	Les aspects financiers des marchés publics	13 et 14 juin	Paris	1 830 €
			6 et 7 octobre	Toulouse	
	28	Les avenants et modifications contractuelles d'un marché public	14 et 15 novembre	Paris	990 €
			4 et 5 avril	Paris	
			6 et 7 octobre	Paris	
29	Les prix : comment établir les clauses de variation de prix de vos marchés ?	28 janvier	Paris	1 830 €	
		8 février	Bordeaux		
30	Prévention des litiges et contentieux	27 juin	Paris	1 830 €	
		9 novembre	Paris		

	Page	FORMATIONS	Dates	Villes	Prix NET
Travaux et Maîtrise d'œuvre	31	Les fondamentaux des marchés de travaux	26 et 27 mai 17 et 18 novembre	Paris Paris	1 830 €
	32	Les marchés de maîtrise d'œuvre	31 mars et 1 ^{er} avril 17 et 18 octobre	Paris Paris	1 830 €
	33	Le concours de maîtrise d'œuvre	11 mars 16 septembre 24 novembre	Paris Marseille Paris	990 €
	34	La Maîtrise d'Ouvrage Publique	27, 28 et 29 janvier 23, 24 et 25 mai	Paris Paris	2 490 €
	35	Assistance à maîtrise d'ouvrage publique	5, 6 et 7 octobre 14 et 15 mars	Paris Paris	1 830 €
	36	Marché de Travaux : les enjeux de la refonte du CCAG	3 et 4 novembre 9 et 10 juin 17 et 18 novembre	Paris Paris Paris	1 830 €
	37	Les bases du montage d'une opération de travaux	7 et 8 mars 13 et 14 juin 14 et 15 novembre	Paris Paris Paris	1 830 €
	38	La gestion opérationnelle des marchés de travaux	9, 10 et 11 mars 29, 30 juin et 1 ^{er} juillet 23, 24 et 25 novembre	Paris Paris Paris	2 490 €
	39	La programmation architecturale, technique et fonctionnelle d'un ouvrage public	11 et 12 avril 19 et 20 mai 8 et 9 décembre	Marseille Paris Paris	1 830 €
	40	Réception, garantie, assurance dans les marchés publics de travaux d'un ouvrage public	2 février 26 septembre	Paris Paris	990 €
	Marchés spécifiques	41	Achats d'électricité et de gaz naturel	7 et 8 mars 16 et 17 juin	Paris Paris
42		Les marchés publics informatiques et le CCAG TIC	7 et 8 novembre 6 et 7 juin 14 et 15 novembre	Lyon Paris Paris	1 830 €
43		Les marchés publics d'assurances	30 et 31 mars 20 et 21 juin	Paris Paris	1 830 €
44		Marchés publics de formation	1 ^{er} et 2 décembre 2 et 3 mai 28 et 29 novembre	Paris Paris Paris	1 830 €
45		Marchés publics de communication	9 et 10 mai 21 et 22 novembre	Paris Paris	1 830 €
Fonction Achat	48	La dématérialisation des marchés publics	Nous consulter		1 830 €
	49	La négociation	Nous consulter		1 830 €
Bâtiments et constructions	52	Les techniques de réhabilitation en ERP et BHC	1 ^{er} , 2 et 3 juin 30 novembre, 1 ^{er} et 2 décembre	Paris Paris	2 490 €
	53	Les obligations réglementaires en ERP, IGH et BHC et les pathologies du bâti	4 et 5 février 6 et 7 octobre	Paris Paris	1 830 €
	54	Réussir son management énergétique en ERP et BHC en mode projet	14 et 15 avril	Paris	1 830 €
	55	Bâtir une stratégie fondée sur le BIM et réussir son exploitation du bâtiment	8 et 9 mars 4 et 5 octobre	Paris Paris	1 830 €
	56	La gestion du patrimoine bâti	6 et 7 juin 11 et 12 octobre	Paris Paris	1 830 €
	57	Les bases des technologies du bâtiment	4 et 5 février 12 et 13 mai	Paris Paris	1 830 €
	58	La réglementation thermique 2012	20 et 21 octobre	Paris	1 830 €
	59	Ad'Ap et accessibilité des bâtiments et des espaces publics	4 et 5 février 12 et 13 avril	Paris Paris	1 830 €
	60	Maîtriser la réglementation sur l'Eau	24 et 25 mai 10 et 11 mars	Paris Paris	1 830 €
	61	Mettre en place une PRE en ERP et BHC	7 et 8 novembre 1 ^{er} et 2 février 25 et 26 septembre	Paris Paris Paris	1 830 €
	62	Comment rédiger un contrat d'Exploitation énergétique avec intéressement (P1, P2, P3...P6)	21 et 22 mars 19 et 20 octobre	Paris Paris	1 830 €
	63	Contrat de Performance Énergétique (CPE) en ERP et BHC	7 et 8 juin	Paris	1 830 €
	Urbanisme	66	Nouveau régime des autorisations d'urbanisme	1 ^{er} et 2 juin 24 et 25 novembre	Paris Paris
67		Les procédures d'aménagement au service du projet urbain	29 et 30 mars 17 et 18 novembre	Paris Paris	1 830 €
68		Requalifier ou concevoir votre quartier économique dans une logique de pérennisation	Nous consulter		1 830 €
Management	70	Les fondamentaux de la conduite de projet	31 mai et 1 ^{er} juin 28 et 29 novembre	Paris Paris	1 830 € 1 830 €
	71	Management de projet en mode coopératif	20 et 21 juin 18 et 19 nov	Paris Paris	1 830 €
	72	Agir dans les projets complexes et transversaux	2 et 3 mai 17 et 18 novembre	Paris Paris	1 830 €
	73	Coaching d'équipe : développer les conditions de la performance collective	3 et 4 février 16 et 17 juin 21 et 22 novembre	Paris Paris Paris	1 830 €
	74	Les fondamentaux de la conduite du changement	Nous consulter		1 830 €
	75	Travailler avec presque tout le monde	Nous consulter		1 830 €
	76	Sensibilisation aux risques psychosociaux pour les encadrants	Nous consulter		1 830 €

NOUVEAU



Optez pour une formation sur mesure !

Vous souhaitez former un groupe important de collaborateurs

Vous souhaitez uniformiser les pratiques en faisant passer les mêmes messages

Votre établissement présente des spécificités auxquelles une réponse adaptée doit être apportée

Nous vous proposons d'intervenir au sein de votre établissement

Toutes nos formations inter-établissements peuvent être dispensées en intra en adaptant le programme aux besoins et spécificités de votre organisme. Ainsi, le contenu et la durée peuvent être revus à cet effet.

De plus, les études de cas seront choisies selon le programme :

- ▶ à partir de situations concrètes rencontrées par les stagiaires dans l'exécution de leurs missions,
- ▶ parmi des projets réalisés ou en cours de réalisation
- ▶ parmi des projets présentant des problématiques similaires aux vôtres sur lesquels un retour d'expérience sera productif.

▶ **Pour en savoir plus, contactez-nous au :**

01 81 89 34 60

Ce processus de conception et de réalisation des formations sur-mesure est le garant de notre qualité de service.

- ▶ **Étude des besoins** : recueil initial des besoins, prise en compte de la composition du groupe de stagiaires
- ▶ **Personnalisation de la formation** :
 - Sélection du formateur le plus expert dans le domaine.
 - Adaptation du programme et des cas pratiques.
- ▶ **Organisation de la formation** : que ce soit au sein de votre établissement ou dans une salle à proximité, on s'occupe de tout en lien avec votre service formation !
- ▶ **Mesure de la qualité de service** :
 - Une évaluation à chaud avec les stagiaires est réalisée à l'issue de la formation.
 - Un débriefing à froid est effectué quelques jours après la formation avec votre service formation.
- ▶ **Une assistance après la formation** : vous avez la possibilité de consulter votre formateur dans l'année qui suit la formation pour vous aider lors de la mise en pratique, pour un besoin ponctuel d'information complémentaire



MARCHÉS PUBLICS

RÉGLEMENTATION
PROCÉDURES ET PASSATION
EXÉCUTION
TRAVAUX ET MAÎTRISE D'ŒUVRE
MARCHÉS SPÉCIFIQUES



Initiation aux marchés publics

Programme du 1^{er} jour

La commande publique : marchés publics et autres contrats

- ▶ Définition des marchés publics, critères qualificatifs
- ▶ Autres contrats publics : DSP et PPP
- ▶ Pouvoir adjudicateur et entité adjudicatrice

L'organisation de la réglementation des marchés publics

- ▶ Les sources réglementaires et les principes fondamentaux à respecter
- ▶ La structure du Code des marchés publics
- ▶ Les textes d'application du Code à connaître

La passation d'un marché public

- ▶ La définition des besoins, les spécifications techniques
- ▶ Le choix des techniques d'achat
- ▶ Le contenu et la forme du marché

Les pièces constitutives d'un marché public

- ▶ L'acte d'engagement, CCAP, CCAG et CCTG

Le calcul des seuils et le choix de la procédure

- ▶ Marchés de travaux : notions d'opération et d'ouvrage
- ▶ Fournitures et services : familles homogènes et unités fonctionnelles
- ▶ Distinction entre procédures formalisées et procédures adaptées

La rédaction d'un avis de publicité

Cas pratique : Rédaction d'un avis de publicité

Le règlement de la consultation

- ▶ Les mentions impératives
- ▶ Les critères de sélection des candidatures, de la remise des offres

Présentation des différentes procédures de passation

- ▶ Les procédures adaptées : leurs caractéristiques
- ▶ Zoom sur les procédures adaptées en travaux
- ▶ Exemples de procédures adaptées
- ▶ L'appel d'offres ouvert et restreint
- ▶ Le calcul des délais de remise des offres
- ▶ Le recours à la procédure de marché négocié
- ▶ Autres procédures : concours et dialogue compétitif

Programme du 2^e jour

Les achats fractionnés : marchés à bons de commande, à tranches et accords-cadres

- ▶ Spécificités, avantages, utilisation

Les nouvelles modalités de choix des candidats et de l'offre

- ▶ Les CAO des collectivités, fonctionnement, quorum
- ▶ Les modalités du choix pour les services de l'État et les établissements de santé
- ▶ La sélection des candidats

2 jours (14 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER ou Bernard BEYNETON ou Olivier HACHE ou Mathieu TORT

Consultants spécialistes des marchés publics

BORDEAUX les 11 et 12 février

STRASBOURG les 7 et 8 mars

PARIS les 30 et 31 mai

MARSEILLE les 4 et 5 juillet

LYON les 3 et 4 octobre

PARIS les 7 et 8 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Rédacteur des marchés, agent administratif, tout intervenant débutant dans la préparation, la passation ou l'exécution des marchés publics

Objectifs

- ▶ Acquérir les connaissances fondamentales
- ▶ Comprendre les procédures et mécanismes administratifs
- ▶ Assimiler au moyen de cas pratiques les phases d'un marché public

Prix : 1520 € NET

Cas pratique : Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse en fonction des critères pondérés. Exemples de mise en œuvre des critères pondérés

Les formalités en fin de procédure

- ▶ Les règles liées à l'information des candidats
- ▶ Les autres obligations : notification, fiche de recensement, obligations liées au contrôle des marchés
- ▶ L'avis d'attribution

L'exécution des marchés

- ▶ Le recours aux avenants et décisions de poursuivre
- ▶ La notion de sujétions techniques imprévues
- ▶ L'avenant de transfert et la cession de marché
- ▶ La sous-traitance

Les aspects financiers du marché

- ▶ Le régime de la retenue de garantie, de l'avance forfaitaire

Cas pratique : Prix de base et prix de règlement : comment choisir les modalités de révision des prix

- ▶ Les références utilisables : index, indices et autres
- ▶ Le délai global de paiement et les intérêts moratoires



3 jours (21 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER
ou Bernard BEYNETON ou Olivier HACHE
ou Mathieu TORT

Consultants spécialistes des marchés publics

PARIS les 8, 9 et 10 février

LYON les 7, 8 et 9 mars

PARIS les 22, 23 et 24 juin

PARIS les 23, 24 et 25 novembre

MARSEILLE les 28, 29 et 30 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- Rédacteur des marchés, agent administratif, tout intervenant débutant dans la préparation, la passation ou l'exécution des marchés publics

Objectifs

- Les bases indispensables pour bien commencer dans la pratique
- des cas pratiques sur les étapes clés pour réussir votre démarrage

Prix : 2 075 € NET

La sélection des candidats et le choix de l'offre

- Les renseignements obligatoires
- Le choix de l'offre économiquement avantageuse, les critères pondérés
- La Commission d'Appel d'Offres

Les formalités en fin de procédure

- Les règles liées à l'information des candidats
- Les autres obligations : notification, fiche de recensement, obligations liées au contrôle des marchés
- L'avis d'attribution

L'exécution des marchés

- Avenant et décision de poursuivre
- Avenant de transfert et cession de marché
- Sous-traitance et co-traitance

Aspects financiers du marché

- Le régime de la retenue de garantie, de l'avance

Exercice : calcul de l'avance

- Prix de base et prix de règlement : les modalités de révision des prix
- Références : index, indices et autres
- Le délai global de paiement et les intérêts moratoires
- Les conditions de résiliation du marché

Cas pratique : étude d'une procédure d'appel d'offres**Initiation approfondie marchés publics***Programme du 1^{er} jour***L'organisation de la réglementation des marchés publics**

- Les sources réglementaires et les principes fondamentaux
- La structure du CMP
- Les textes d'application du Code

Présentation des différents acteurs à l'achat public

- La notion de pouvoir adjudicateur et d'entité adjudicatrice
- Distinction entre maître d'ouvrage et maître d'œuvre
- Le programmiste, le conducteur de travaux
- Le co-traitant et le sous-traitant
- Le bureau d'études et le contrôleur technique

La commande publique : marchés publics et autres contrats

- Définition des marchés publics, les critères qualitatifs
- Autres contrats publics : DSP, PPP

La passation d'un marché public

- La définition des besoins, les spécifications techniques
- Le choix des techniques d'achat
- Le contenu et la forme du marché

Cas pratique : la division en lots**Les pièces constitutives d'un marché public**

- L'acte d'engagement : les mentions obligatoires
- Le bordereau des prix
- CCAP, CCAG, CCTG
- Les documents généraux

QCM : CCAP et CCAG*Programme du 2^e jour***Le calcul des seuils et le choix de la procédure**

- Marchés de travaux : notions d'opération et d'ouvrage

- Fournitures et services : familles homogènes et unités fonctionnelles
- Procédures formalisées et procédures adaptées

Rédaction de l'avis de publicité

- L'avis d'appel à la concurrence et l'avis d'attribution
- Les mentions obligatoires
- La mise en concurrence pour les achats de faible montant

La prise en compte du développement durable

- Les clauses sociales ou éthiques
- Les critères de performance environnementale

Les documents exigibles des candidats

- La lettre de candidature
- La déclaration du candidat

Le règlement de la consultation

- Les mentions impératives
- Les critères de sélection des candidatures, de la remise des offres

Cas pratique : comment rédiger une clause sociale**Présentation des différentes procédures de passation**

- Les procédures adaptées
- La négociation dans les MAPA
- L'appel d'offres ouvert et restreint
- Le calcul de remise des offres
- La procédure de marché négocié
- Autres procédures : accord-cadre et dialogue compétitif

Cas pratique : rédaction MAPA*Programme du 3^e jour***Les marchés fractionnés : marchés à bons de commande, à tranches et accords-cadres**

- Spécificités, avantages, utilisation

NOUVEAU
PROGRAMME

ASSEMBLÉE NATIONALE

La nouvelle réglementation des marchés publics

Ordonnance du 23 juillet 2015 et projet de décret d'application – entrée en vigueur : 1^{er} avril 2016

Le contexte : l'ordonnance du 23.07.15 et son décret d'application

- ▶ À l'origine : la réforme des directives marchés publics
- ▶ Les objectifs poursuivis : assouplissement réglementaire et utilisation des marchés comme leviers pour des politiques sectorielles
- ▶ Le choix d'un texte législatif unique au plan national pour remplacer le code des marchés publics, l'ord. du 6 juin 2005 et l'ord. de juin 2004 relative aux contrats de partenariat : les conséquences pratiques
- ▶ Les textes d'application en complément de l'ordonnance du 23.07.15

Point 1

La redéfinition du cadre de la passation des marchés

- ▶ Notions de pouvoir adjudicateur, entité adjudicatrice et d'organisme public
- ▶ Le champ d'application : qui est concerné ?
- ▶ Les marchés publics exclus
- ▶ La « quasi-régie » et les coopérations qui échappent aux obligations de mise en concurrence
- ▶ Les relations avec les opérateurs économiques avant le lancement de la consultation
- ▶ Allotissement : réaffirmation du principe mais des nouveautés
- ▶ Le contenu des M.P. : spécifications techniques, utilisation des labels, conditions d'exécution, durée et prix

Point 2

Le réaménagement des modalités générales de passation des marchés

- ▶ Innovation : mise en place d'une évaluation préalable des modes de réalisation du projet
- ▶ L'éventail des procédures dans la nouvelle ordonnance et la place réservée au concours
- ▶ Dématérialisation : vers la généralisation du processus – Le plan national mis en place en 2015
- ▶ De nouvelles modalités de publicité et des délais réduits
- ▶ L'allègement des obligations relatives au dossier de candidature. Le document unique pour les marchés européens (DUME) : son fonctionnement
- ▶ L'inversion des phases candidatures et offres
- ▶ La consécration de l'offre économiquement plus avantageuse
- ▶ Les critères de jugement des offres : cycle de vie et processus de production, critères sociaux et environnementaux
- ▶ Une méthodologie pour la détection et l'élimination des offres anormalement basses
- ▶ Le renforcement des mesures de transparence portant sur le choix de l'attributaire et le contenu du marché

Point 3

Les procédures dans le détail

- ▶ L'appel d'offres ouvert et le restreint
- ▶ La procédure concurrentielle avec négociation : quand et comment pourra-t-on l'utiliser ?
- ▶ Le partenariat d'innovation
- ▶ Autres procédures négociées et dialogue compétitif
- ▶ Les procédures adaptées
- ▶ Les marchés de partenariat

1 jour (7 h)

animé par Christian BOUDES
Consultant spécialiste des marchés publicsPARIS le 29 janvier - le 7 juin - le 26 septembre
le 16 novembre

LYON le 4 février - le 22 novembre

BORDEAUX le 8 février - le 24 novembre

MONTPELLIER le 9 février

RENNES le 12 février

MARSEILLE le 25 février - le 17 octobre

LILLE le 6 juin

STRASBOURG le 9 juin

TOULOUSE le 5 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ L'ensemble des praticiens des marchés publics : acheteurs, financiers, comptables, juridiques, économiques, techniques...

Objectifs

- ▶ Acquérir une vision claire et globale des nouvelles directives prochainement applicables
- ▶ Savoir tirer parti des nouvelles dispositions offertes
- ▶ Anticiper les prochaines obligations dans la préparation et la passation de vos marchés
- ▶ Obtenir des conseils pratiques et des réponses personnalisées aux questions posées par les nouveaux textes

Prix : 990 € NET

Point 4

Les mesures destinées à prévenir les irrégularités

- ▶ Encadrement des modifications en cours d'exécution des marchés
- ▶ Des mesures pour la prévention et la résolution des conflits d'intérêts
- ▶ Le traitement à réserver aux « conduites illicites » des opérateurs économiques : les exclusions à caractère facultatif
- ▶ Les résiliations suite aux décisions de la CJUE sanctionnant des manquements
- ▶ Le contrôle des marchés imposé par la directive aux états membres : rapports à fournir et durée de conservation des dossiers de M.P.



NOUVEAU

Réforme de 2016 : du régime des DSP (loi Sapin) à celui des concessions

Quelles conséquences à venir pour les services publics concédés ?

Point 1

LE CADRE GÉNÉRAL DES CONCESSIONS DE SERVICE PUBLIC

- ▶ Objectifs et contexte de la réforme européenne en matière de concessions (la directive 2014-23 du 26.02.14)
- ▶ Les grands principes repris dans l'ordonnance : affirmation des principes généraux de la commande publique
- ▶ Le principe de libre décision du mode de gestion : les conséquences à en tirer
- ▶ La distinction entre concessions de service et concessions de travaux
- ▶ Les exceptions et les situations particulières

Point 2

LES NOUVELLES MODALITÉS DE PASSATION DES CONTRATS DE CONCESSION

- ▶ Définition des besoins : spécifications techniques ; écueils à éviter
- ▶ Une innovation : l'évaluation préalable en coût complet
- ▶ Principe de publicité et nouvelles modalités
- ▶ Les seuils et les 2 types de procédures. Méthodes d'évaluation à prendre en compte
- ▶ Les modes de communication : irruption de la dématérialisation
- ▶ Les conditions de sélection des candidats, exclusions obligatoires et celles facultatives
- ▶ Le maintien de la liberté de négociation des contrats concédés
- ▶ L'attribution à la meilleure offre : fin de la spécificité reconnue aux D.S.P ?
- ▶ Les formalités en fin de procédure : information des candidats non retenus, avis d'attribution

Point 3

LA PROCÉDURE FORMALISÉE

- ▶ Modalités de publicité : supports, contenus
- ▶ Contenu des dossiers et dématérialisation
- ▶ Délais de candidature et conditions de sélection des candidats
- ▶ Remise des offres : délais, critères d'examen et hiérarchisation
- ▶ Analyse des offres et décisions pouvant être prises par l'autorité déléguée
- ▶ De nouvelles modalités de publicité et des délais réduits
- ▶ L'attribution du contrat et la demande de justificatifs sur la régularité de la situation de l'entreprise
- ▶ L'information des candidats évincés – Informations devant être communiquées
- ▶ L'avis d'attribution en fin de procédure

Point 4

LA PROCÉDURE SIMPLIFIÉE

- ▶ Des mesures de publicité allégée
- ▶ De la souplesse pour l'autorité concédante dans la conduite de la procédure
- ▶ Quelques obligations cependant à respecter
- ▶ Comparatif avec la procédure formalisée

Point 5

LES MESURES TOUCHANT AU CONTRAT DE CONCESSION

- ▶ La durée des contrats
- ▶ Encadrement des modifications en cours d'exécution du contrat
- ▶ Production par le concessionnaire du rapport annuel. Détail des informations à obtenir
- ▶ L'accès aux données essentielles du contrat
- ▶ Les résiliations pouvant intervenir

1 jour (7 h)

animé par Christian BOUDES
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS le 11 février

PARIS le 15 juin

PARIS le 17 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ L'ensemble des praticiens des marchés publics : acheteurs, financiers, comptables, juridiques, économiques, techniques...

Objectifs

- ▶ Acquérir une vision claire et globale des nouvelles directives prochainement applicables
- ▶ Savoir tirer parti des nouvelles dispositions offertes
- ▶ Anticiper les prochaines obligations dans la préparation et la passation de vos marchés
- ▶ Obtenir des conseils pratiques et des réponses personnalisées aux questions posées par les nouveaux textes

Prix : 990 € NET

2 jours (14 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER,
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 17 et 18 mars

PARIS les 7 et 8 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Tout acteur de la commande publique soucieux de connaître la nouvelle réglementation des cahiers des clauses administratives générales d'un marché public

Objectifs

- ▶ Acquérir et comprendre le nouveau contexte juridique et les réflexes nécessaires à la mise en œuvre des nouveaux CCAG dans vos marchés publics
- ▶ Maîtriser les différentes étapes de la rédaction de vos marchés en appliquant de manière efficiente les clauses issues des CCAG

Prix : 1 830 € NET

Approfondir et maîtriser l'usage des nouveaux CCAG

Programme du 1^{er} jour**Présentation des cinq nouveaux CCAG**

- ▶ L'introduction de nouveaux termes utilisés dans les différents CCAG
- ▶ Distinction entre la masse initiale et le montant contractuel ?
- ▶ Définition des diverses natures d'ouvrage
- ▶ Est-il obligatoire de se référer à un CCAG ? Peut-on y déroger ?

Cas pratique : Calcul de l'indemnité au titre de l'augmentation du montant contractuel et dans le cadre de diverses natures d'ouvrage

Les avenants

- ▶ Les nouvelles règles de passation des avenants dans les CCAG
- ▶ Les nouvelles dispositions sur les données à caractère personnel
- ▶ La notion de sujétion technique imprévue

Le nouveau régime de la sous-traitance et de la cotraitance

- ▶ La portée des nouvelles règles sur la protection de la main d'œuvre et les conditions de travail
- ▶ Le respect des huit conventions internationales de l'OIT – quelles conséquences pour le titulaire et son cotraitant ?
- ▶ Quel est l'impact de la loi n° 2005-845 du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises ?
- ▶ Quels sont les documents que le sous-traitant doit remettre : au titulaire du marché, à la personne signataire ?

La prolongation des délais d'exécution

- ▶ Du fait de l'administration
- ▶ En cas de réquisition du Préfet

Cas pratique : Rédaction des clauses évitant le recours aux avenants

Les clauses de propriété intellectuelle

- ▶ La suppression des options A, B, C
- ▶ Les différentes catégories de droit de propriété intellectuelle
- ▶ L'étendue des droits concédés à l'administration par le code de propriété intellectuelle : les droits de représentation, de traduction, d'adaptation, de modification

Le régime relatif aux logiciels

- ▶ La remise des codes sources
- ▶ La cession des droits

Le nouveau régime de protection de l'environnement prévu par les CCAG

- ▶ Quelles sont les dispositions envisagées pour la gestion et l'élimination des déchets, l'évaluation des impacts sur la faune et la flore ?
- ▶ Comment prescrire l'utilisation de produits respectueux de l'environnement et de la santé du personnel ?
- ▶ Peut-on résilier le marché aux torts du titulaire si celui-ci contrevient aux obligations résultant de la protection de l'environnement ?

L'émission des ordres de service

- ▶ Par le maître d'œuvre
- ▶ Par le maître de l'ouvrage

Programme du 2^e jour**Les marchés à bons de commande**

- ▶ les droits à indemnisation du titulaire
- ▶ le point de départ du délai
- ▶ les décisions de reconduction

Les règles d'exécution prévues dans les différents CCAG

- ▶ Comment déterminer le mois d'établissement des prix ? La signification du prix de règlement
- ▶ Les règles d'élaboration et de mise en œuvre d'une formule de variation de prix
- ▶ Que doit contenir et quelle forme doit revêtir une demande de paiement ?

Analyse des spécificités du CCAG-ntic les opérations de vérifications dans les marchés régis par le CCAG-ntic

- ▶ Opérations de vérifications simplifiées
- ▶ Opérations de vérifications approfondies
- ▶ La vérification d'aptitude et de service régulier
- ▶ La décision d'admission, l'ajournement, la réfaction de prix, et le rejet

Les nouvelles modalités de réception

- ▶ Les documents fournis après exécution par le titulaire
- ▶ La forme des opérations préalables à la réception

Le nouveau système d'établissement du décompte général

- ▶ De la notification au paiement du solde
- ▶ La réclamation spécifique au décompte général

Cas pratique : La mise en place d'une réception tacite. La suppression des délais pour les marchés de courte durée. Arbitrage, conciliation, médiation

Les différents types de résiliation

- ▶ Avec indemnité, sans indemnité
- ▶ Aux torts avec et sans mise en demeure
- ▶ La résiliation suite à un redressement ou une liquidation judiciaires
- ▶ L'impact de l'ordonnance N° 2008-1345 du 18 décembre 2008 et du décret N° 2009-160 du 12 février 2009

Cas pratique : La rédaction des clauses indispensables dans les cahiers des charges



2 jours (14 h)

animés par Christian BOUDES
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 25 et 26 janvier

PARIS les 20 et 21 juin

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Tout responsable des marchés, acteur de la commande publique, désireux de se conformer aux dernières réglementations en matière d'achat écoresponsable, et souhaitant en connaître les modalités de mise en œuvre

Objectifs

- ▶ Vous permettre d'intégrer en toute sécurité les exigences du développement durable dans vos marchés
- ▶ Vous éclairer sur le contexte réglementaire
- ▶ Vous faire connaître les conditions à observer pour un bon achat écoresponsable
- ▶ Vous en expliquer les mécanismes au moyen de nombreuses illustrations pratiques

Prix : 1 830 € NET**Énergie et marchés publics :
l'incitation à la réduction
des consommations et au
développement des énergies
renouvelables**

- ▶ La réglementation thermique des bâtiments et ses objectifs
- ▶ Les labels HPE et autres
- ▶ Le diagnostic thermique
- ▶ Les marchés d'exploitation de chauffage et de climatisation : les préconisations du guide GP/EM/DD
- ▶ Fourniture d'énergie

La jurisprudence de la CJCE**L'achat socialement responsable/
clauses d'insertion**

- ▶ La dimension sociale de l'achat dans les marchés des collectivités publiques
- ▶ Les acteurs de l'insertion par l'activité économique (IAE)
- ▶ Les outils à la disposition de la collectivité pour introduire un volet social dans la commande publique : clauses d'insertion, marchés réservés, marchés de l'article 30 ou critères liés à la « performance » sociale, variantes
- ▶ Les différents moyens pour une entreprise de s'engager dans une action d'insertion à l'occasion d'un marché public
- ▶ Le recours aux structures dédiées à l'insertion professionnelle

Achat public et développement durable

*Programme du 1^{er} jour***Le développement durable :
du « verdissement » à
l'écoresponsabilité**

- ▶ Origine et définition du concept
- ▶ L'achat socialement responsable : achat éthique, commerce équitable
- ▶ Développement durable et instances européennes
- ▶ Le plan national d'actions pour des achats publics durables
- ▶ La doctrine du Minefe en la matière

**Les principes juridiques
de l'achat écoresponsable**

- ▶ Comment intégrer la dimension « développement durable »
- ▶ Exigences environnementales et concurrence entre entreprises
- ▶ Principes généraux de la commande publique et impératifs d'une démarche écoresponsable

Rappel des outils réglementaires

- ▶ Les clauses sociales et/ou environnementales dans le cahier des charges (art. 10 du CMP)
- ▶ La sélection des candidats
- ▶ Le recours au référentiel EMAS
- ▶ La mise en œuvre des critères de l'article 53 pour le choix de l'attributaire du marché

**La démarche d'achat
écoresponsable****Exemple** de démarches écoresponsables**L'expression des exigences pour les
achats écoresponsables de produits**

- ▶ Les labels écologiques, européens, nationaux et autres (ONG...)
- ▶ Quels types de labels privilégier ?
- ▶ Le « copier-coller » d'un écolabel dans le CCTP est-il possible ?

- ▶ Peut-on définir ses propres exigences ?
- ▶ Les autodéclarations environnementales et marques vertes : quelles précautions prendre ?
- ▶ Les écoprofiles
- ▶ L'achat écoresponsable et l'impératif concurrentiel s'appliquant à tout marché public, utilisation des catalogues de fournisseurs labellisés
- ▶ Garanties du fournisseur à exiger

Cas pratiques : les achats écoresponsables de produits**Points développés :**

- ▶ Les scénarios possibles
- ▶ Les clauses techniques particulières
- ▶ Les spécificités de l'avis d'appel public à la concurrence
- ▶ La formulation des critères de sélection des candidats
- ▶ La mise en œuvre des critères d'attribution du marché
- ▶ La jurisprudence européenne
- ▶ Coût économique de l'achat écoresponsable

*Programme du 2^e jour***Objectifs de développement
durable et construction d'ouvrages**

- ▶ L'impact environnemental du secteur de la construction
- ▶ Les notions de coût global et de coût total d'utilisation
- ▶ L'approche développement durable dans les projets de construction dès la phase de conception des ouvrages
- ▶ La démarche « HQE »



2 jours (14 h)

animés par Oliver HACHE
 Directeur de projets, formateur consultant,
 expert des marchés publics

PARIS les 11 et 12 février

PARIS les 16 et 17 juin

PARIS les 14 et 15 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Aux personnes chargées de préparer la passation des marchés et d'en suivre les différentes étapes, depuis la rédaction de l'avis d'appel public à la concurrence jusqu'à l'attribution du marché par la personne publique

Objectifs

- ▶ Bien appréhender les différentes étapes de la passation d'un marché public ainsi que la rédaction des différentes pièces juridiques et administratives afférentes, en toute sécurité

Prix : 1830 € NET

La rédaction des pièces contractuelles de passation d'un marché public

Programme du 1^{er} jour

Incidences des dernières évolutions réglementaires dans la préparation de vos marchés publics

- ▶ Conditions de passation de chacune des procédures identifiées par le Code des marchés publics
- ▶ Enjeux et contraintes

Connaître les documents spécifiques relatifs aux procédures des marchés publics classiques

- ▶ Documents particuliers relatifs aux marchés en procédure adaptée
 - Avis d'information
 - Décision d'attribution provisoire
 - Décision portant déclaration de sans suite
- ▶ Documents particuliers relatifs à la procédure d'appel d'offres ouvert
 - Avis d'appel public à la concurrence
 - Registre de dépôts des plis
 - Procès verbal d'ouverture des plis
 - Décision d'éliminer les candidats non admis à présenter une offre
 - Décision d'éliminer des offres irrégulières et inacceptables
 - Décision portant déclaration de sans suite
 - Décision portant déclaration d'appel d'offres infructueux
 - Décision d'attribution provisoire
- ▶ Documents particuliers relatifs à la procédure d'appel d'offres restreint
 - Avis d'appel public à la concurrence
 - Registre de dépôts des candidatures et des offres
 - Procès verbal d'ouverture des candidatures et des offres
 - Décision d'agréer les candidats admis à présenter une offre
 - Décision d'éliminer des offres irrégulières et inacceptables
 - Décision portant déclaration de sans suite

- Décision portant déclaration d'appel d'offres infructueux
- Décision d'attribution provisoire
- ▶ Documents relatifs à la procédure de marché négocié
 - Avis d'appel public à la concurrence
 - Registre de dépôt des plis
 - Procès verbal d'ouverture des plis
 - Décision d'agrément des candidats
 - Décision portant déclaration de sans suite
 - Décision d'attribution provisoire

Reconnaître les documents communs à toutes les procédures, comprendre leur utilité, et connaître leur mode d'emploi

- ▶ Avis de pré-information
- ▶ La rédaction des ordres du jour, des lettres de consultation et des courriers de regrets
- ▶ Les rapports
 - d'analyse des candidatures
 - d'analyse des offres
 - de présentation
- ▶ Les avis d'attribution
 - pour l'État
 - pour les Collectivités territoriales
 - dans le cadre de concours
 - Avis de la CAO pour avenants de plus de 5 % du montant initial

Programme du 2^e jour

Savoir identifier les documents types, relatifs aux dossiers de consultation des entreprises

- ▶ Apprendre à rédiger un règlement de consultation et de concours
 - dans le cadre d'une consultation négociée après publicité et mise en concurrence
 - dans le cadre d'un appel d'offres ouvert
 - dans le cadre d'un appel d'offres restreint

Cas pratique : Rédaction d'un règlement de consultation

- Cadre de mémoire méthodologique (dans le cadre de l'analyse de la valeur technique)
- Règlement de concours
- Lettre de consultation dans le cadre d'un MAPA
- ▶ Apprendre à rédiger un acte d'engagement
 - pour les marchés traités au forfait
 - pour les marchés traités à prix unitaires
 - pour les marchés de maîtrise d'œuvre (loi MOP)
 - Acte de sous-traitance
- ▶ Analyser la rédaction des clauses administratives particulières
 - Document unique pour les marchés sans formalités préalables
 - MAPA : fournitures, services, prestations intellectuelles
 - Document unique pour les marchés de travaux passés en MAPA

Cas pratique :

Analyse des clauses d'un MAPA

- CCAP pour les marchés de maîtrise d'œuvre (loi MOP)



2 jours (14 h)

animés par Gilles CHAMBRY
Spécialiste des marchés publics
Directeur de services techniques
en milieu hospitalier

PARIS les 16 et 17 juin

PARIS les 8 et 9 décembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsables de chantier
- ▶ Responsables de services techniques
- ▶ Chargés d'opérations

Objectifs

- ▶ Savoir insérer des clauses protégeant le Maître d'Ouvrage
- ▶ Savoir détecter les faiblesses techniques d'une offre
- ▶ Savoir déterminer les prestations techniques de chaque entreprise

Prix : 1 830 € NET

Rédaction d'un CCTP

Programme du 1^{er} jour

L'environnement du CCTP

La maîtrise d'ouvrage

- ▶ Ses responsabilités
- ▶ Ses compétences nécessaires
- ▶ Son organisation
- ▶ Ses partenaires

Les différentes étapes d'une opération de travaux phase consultation

- ▶ Études préalables et programmation
- ▶ Études et projets
- ▶ Consultation des entreprises et mise au point marche

Les différentes étapes d'une opération de travaux phase réalisation

- ▶ La concertation avec les utilisateurs
- ▶ La connaissance de l'existant
- ▶ La définition des besoins
- ▶ La démarche globale « coût durable »

Les pièces contractuelles du marché

- ▶ L'acte d'engagement
- ▶ Le CCAP
- ▶ Le CCTP

Le CCTP

- ▶ Le CCTP commun à tous les lots
- ▶ Le CCTP par lot
- ▶ Les Prestations Supplémentaires Eventuelles (PSE)
- ▶ Les variantes

Les documents associés au CCTP

- ▶ La Décomposition du Prix Globale et Forfaitaire
- ▶ Le cahier des limites de prestations entre lots
- ▶ Le cadre de réponse technique

Programme 2^e jour

La rédaction du CCTP

Atelier 1 L'ALLOTISSEMENT

- ▶ Étude individuelle d'un dossier
- ▶ Échange
- ▶ Proposition commune d'un allotissement

Atelier 2 LE CCTP COMMUN

- ▶ Étude individuelle du dossier
- ▶ Échange
- ▶ Proposition commune d'une rédaction

Atelier 3 LE CCTP D'UN LOT

- ▶ Étude individuelle du dossier
- ▶ Échange
- ▶ Proposition commune d'une rédaction

La conduite du chantier

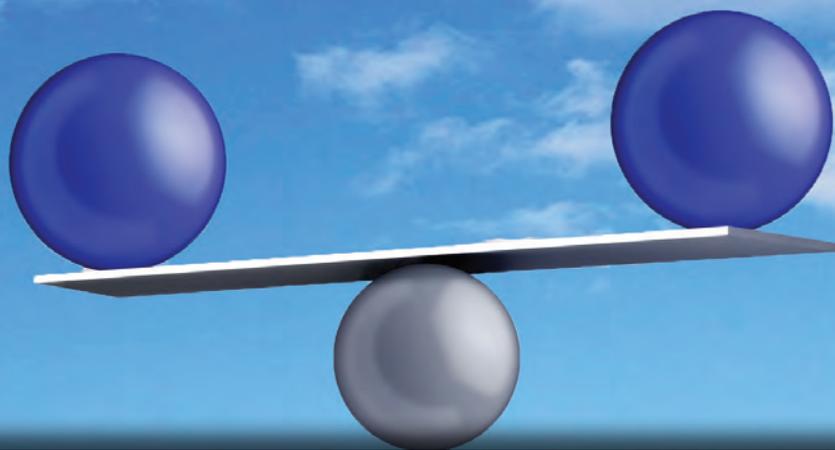
- ▶ La coordination des différents lots
- ▶ Le respect des cahiers des charges
- ▶ Les échantillons et locaux témoins

La réception des travaux

- ▶ Les opérations préalables à la réception
- ▶ La réception
- ▶ Le traitement des réserves

La phase exploitation

- ▶ La garantie de parfait achèvement
- ▶ La garantie de bon fonctionnement
- ▶ La garantie décennale



Choisir, pondérer et noter les critères d'attribution

Programme du 1^{er} jour

Choisir et pondérer les critères

- ▶ Rappel des exigences du Code des marchés relatives à l'attribution des offres
- ▶ Transposer votre emploi intuitif quotidien des critères de choix dans le domaine des marchés publics
- ▶ Pourquoi utiliser plusieurs critères pour apprécier les offres ?
- ▶ Comment mettre en place une méthode d'attribution des offres correspondant parfaitement au Code ?

Le choix des critères d'attribution dans les marchés de fournitures, de services, de travaux

- ▶ L'intérêt des critères « environnement », « innovation », « qualité », « délais », « coût global »
- ▶ Le critère « valeur technique »
- ▶ La détermination des sous-critères et leur coefficient
- ▶ L'utilisation du critère « prix »
- ▶ La bonne utilisation des nouveaux critères d'août 2011 sur le cycle de vie et la sécurité d'approvisionnement
- ▶ La pondération des critères : quels principes de pondération retenir ?
 - distinction entre caractéristiques de l'achat « acceptable » et « souhaité »
 - la pondération particulière du « prix », qui conditionne toute la consultation
 - la pondération particulière du critère « délai »
 - les pondérations particulières de l'« environnement », de l'« innovation »
- ▶ Le cas particulier des accords-cadres ; les fourchettes de pondération

Noter les critères

- ▶ La construction des échelles de notation
- ▶ La distinction entre la notation du prix, des critères quantitatifs et des critères qualitatifs
- ▶ La notation des critères quantitatifs
- ▶ La notation des critères qualitatifs
- ▶ La notation des sous-critères
- ▶ La notation du prix : les pratiques dans les services ; examen de la formule assurant l'équité entre les différentes offres
- ▶ Présentation d'exemples variés de choix, pondération et notation des critères dans des consultations

Études de cas : exemples fournis par l'intervenant et/ou par les participants

Le logiciel « KRITERS »

- ▶ Présentation détaillée et mode d'utilisation du logiciel pour les différents types de marchés : travaux, fournitures, services

Programme du 2^e jour

Utilisation du programme « KRITERS » pour les différents types de marché

- ▶ Apprendre à utiliser le logiciel fourni, pour tous les types de marchés

Études de cas : exemples fournis par l'intervenant et/ou par les participants
Critiques et limites de la méthode

2 jours (14 h)

animés par Claude POMÉRO
Spécialiste de la performance
dans la commande publique

PARIS les 1^{er} et 2 juin

PARIS les 3 et 4 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Toute personne qui participe au lancement d'une consultation (services marchés, techniques ou administratifs)
- ▶ Architecte, bureaux d'études en charge de la rédaction des marchés
- ▶ Chef de service et directeur responsable d'achats de fournitures, de services ou de travaux

Objectifs

- ▶ Maîtriser l'utilisation complexe des critères d'attribution pour des marchés et des accords-cadres performants
- ▶ Organiser le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- ▶ Rédiger les pièces écrites correspondant aux options retenues
- ▶ Veiller à la complète sécurité juridique de la consultation
- ▶ Présenter le projet d'attribution à la CAO et aux services de contrôle

Prix : 1 830 € NET

Étude de pondération des critères selon les trois méthodes proposées sur des cas concrets

Rédaction des pièces concernant l'attribution des offres

- ▶ Examen des pratiques des participants
- ▶ Exemples de rédaction
- ▶ Informations à communiquer aux entreprises sur la méthode d'attribution des offres

La pratique de la notation et des recours

- ▶ Choix des notateurs des offres
- ▶ La réponse aux recours éventuels
- ▶ Organiser l'approbation de la méthode d'attribution des offres retenues
- ▶ L'association de la commission d'appel d'offres ou du pouvoir adjudicateur

Conclusion

- ▶ S'habituer à employer le programme « Kritis » pour construire une consultation performante puis juger les offres reçues de manière irréprochable sur le plan juridique

2 jours (14 h)

animés par Oliver HACHE
 Directeur de projets, formateur consultant,
 expert des marchés publics

PARIS les 4 et 5 avril

PARIS les 13 et 14 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable des marchés
- ▶ Directeur administratif et financier
- ▶ Directeur juridique
- ▶ Directeur des services techniques
- ▶ Directeur des travaux
- ▶ Opérateurs privés
- ▶ Bureau d'étude

Objectifs

- ▶ Faire le point sur les principaux montages contractuels complexes
- ▶ Connaître leurs spécificités
- ▶ Déterminer le montage contractuel le plus adapté à votre projet
- ▶ Sécuriser les aspects juridiques et financiers de votre opération

Prix : 1 830 € NET

Le contenu du contrat

- ▶ Les documents nécessaires
- ▶ Les clauses obligatoires

La délégation de service public (DSP)

Le service public « délégué »

- ▶ Les missions de service public qui peuvent être déléguées
- ▶ Délégation de service public et marché public
- ▶ La distinction entre PPP et DSP
- ▶ Les DSP et la loi MOP

Les différents types de contrats

- ▶ La concession de service, de travaux
- ▶ L'affermage

Le contrat : forme et contenu

- ▶ Les clauses contractuelles et les obligations du co-contractant
- ▶ Les clauses réglementaires

La DSP et la mise en concurrence

- ▶ La publicité : seuils, délais
- ▶ Le déroulement de la procédure
- ▶ Les critères d'analyse de candidatures et des offres
- ▶ Documents remis par les candidats
- ▶ La négociation du contrat
- ▶ La conclusion du contrat

L'exécution du contrat

- ▶ La durée, la tarification
- ▶ Les obligations du délégataire à l'égard des usagers
- ▶ Responsabilités de chaque partie

Les montages contractuels complexes

Programme du 1^{er} jour

La maîtrise d'ouvrage publique et les acteurs de la construction publique

Principes qui régissent la maîtrise d'ouvrage publique

- ▶ Le principe de globalité
- ▶ Les fondements de la loi MOP

Définition de la maîtrise d'ouvrage publique et champ d'application de la loi MOP

- ▶ Définition de la MOP
- ▶ Les maîtres d'ouvrage assujettis
- ▶ Champ d'application de la loi MOP

Peut-on construire sans loi MOP ?

- ▶ Les concessions
- ▶ Le bail emphytéotique administratif
- ▶ Le bail à construction
- ▶ Le bail à réhabilitation
- ▶ Le crédit-bail immobilier
- ▶ La location avec option d'achat
- ▶ La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

Les marchés de conception-réalisation

Les motifs et les justifications du recours aux marchés de conception-réalisation

- ▶ Les articles de la loi MOP
- ▶ Avantages et inconvénients de la procédure

Rédaction des documents contractuels et réglementaires

- ▶ L'avis de publicité
- ▶ Le règlement de consultation
- ▶ Le CCAP et l'adaptation du CCAG Travaux

Le jury

- ▶ Composition
- ▶ Règles de fonctionnement
- ▶ Attributions

Les étapes de la procédure

- ▶ La sélection des candidatures
- ▶ La remise des prestations
- ▶ L'examen des propositions
- ▶ L'audition des entreprises
- ▶ Le choix du titulaire
- ▶ La mise au point du marché
- ▶ L'indemnisation des candidats

Le partenariat public-privé (PPP)

Définition et champ d'application de l'ordonnance relative aux PPP

- ▶ Genèse du partenariat public privé
- ▶ Définition du partenariat public privé
- ▶ La distinction avec les autres catégories de contrat
- ▶ Les intérêts du recours au partenariat
- ▶ Le champ d'application de l'ordonnance portant sur les PPP
- ▶ La présentation des acteurs
- ▶ Mode de dévolution, groupements, co-traitance et sous-traitance
- ▶ Les montages juridiques permettant de construire sans la loi MOP

Programme du 2^e jour

Enjeux du partenariat public privé

- ▶ Les avantages et les limites en termes budgétaires et financiers
- ▶ L'intérêt pratique et technique du recours au partenariat
- ▶ Le partage du risque
- ▶ L'expérience des autres pays

Procédures à mettre en œuvre pour la passation d'un contrat de PPP

- ▶ L'évaluation du projet de PPP et l'analyse du partage des risques
- ▶ La procédure de mise en concurrence
- ▶ Permis de construire et formalités nécessaires à la construction
- ▶ L'autorisation temporaire d'occupation du domaine public
- ▶ Les contrats faisant suite à l'AOT



Conception-réalisation

Comment construire un projet de qualité

Programme du 1^{er} jour

La phase de consultation

L'opportunité de recourir à la procédure de conception-réalisation : faire le bon choix

- ▶ Qu'est-ce qu'une procédure de conception-réalisation
- ▶ Ses avantages et ses limites
- ▶ Les 3 procédures disponibles

La maîtrise d'ouvrage : constituer une équipe adaptée au projet

- ▶ Ses responsabilités
- ▶ Ses compétences nécessaires
- ▶ Son organisation
- ▶ Ses partenaires

La construction du programme : définir de façon précise l'état des lieux et les besoins

- ▶ La concertation avec les utilisateurs
- ▶ La connaissance de l'existant
- ▶ La définition des besoins
- ▶ La démarche globale « coût durable »

La construction des autres documents de la consultation : établir des documents solides

- ▶ L'avis d'appel public à la concurrence
- ▶ Le règlement de consultation
- ▶ Le CCAP

L'analyse des candidatures : retenir les meilleurs candidats

- ▶ La définition d'un groupement
- ▶ Les capacités professionnelles techniques et financières
- ▶ La collaboration-coordination de l'équipe
- ▶ L'affectation des prestations entre les membres du groupement

L'analyse des offres : choisir le meilleur projet

- ▶ Les critères d'analyse
- ▶ Les commissions techniques
- ▶ Le jury
- ▶ Les questions-réponses

Programme 2^e jour

La phase de réalisation

Le travail avec l'ATMO : développer une relation de confiance

- ▶ La désignation d'un pilote au sein de l'équipe ATMO
- ▶ La constitution d'un binôme exécutif
- ▶ La mise en place de tableaux de bord
- ▶ Le circuit de diffusion des documents

Les différentes réunions : organiser et maîtriser toutes les actions engagées

- ▶ La réunion du COPIL
- ▶ La réunion du GROUPE PROJET
- ▶ La réunion ATMO
- ▶ La réunion maîtrise d'ouvrage - phase chantier
- ▶ La réunion avec les autres partenaires

La mise au point du marché : vérifier l'engagement du groupement

- ▶ L'intégration des adaptations proposées par le jury
- ▶ La consultation des partenaires
- ▶ La mise en lumière des écarts offre programme
- ▶ La contractualisation d'un planning détaillé

La préparation du permis de construire : garantir une instruction aisée

- ▶ La non-immixtion du maître d'ouvrage dans la constitution du dossier
- ▶ La vérification de la prise en compte des besoins du maître d'ouvrage
- ▶ La signature du PC

La validation des phases techniques : s'assurer de la prise en compte des besoins du maître d'ouvrage

- ▶ La constitution du dossier présenté par le groupement
- ▶ L'analyse de l'ATMO et des autres partenaires

2 jours (14 h)

animés par Gilles CHAMBRY
Directeur de services techniques
en milieu hospitalier

PARIS les 24 et 25 mars

PARIS les 13 et 14 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable des marchés
- ▶ Directeur des services techniques
- ▶ Directeur des travaux
- ▶ Directeur administratif et financier
- ▶ Directeur juridique
- ▶ Chef de projet
- ▶ Chargé d'opération de travaux

Objectifs

- ▶ Connaître les motifs techniques permettant de recourir à la conception-réalisation
- ▶ Maîtriser la réglementation qui cadre la conception-réalisation
- ▶ Savoir repérer les faiblesses techniques et organisationnelles d'une offre d'un groupement
- ▶ Mettre en place une organisation et les outils de pilotage qui garantissent la bonne réalisation de l'ouvrage

Prix : 1830 € NET

- ▶ L'analyse du maître d'ouvrage
- ▶ La validation de la phase

Le suivi du marché conception-réalisation : valider les dossiers administratifs et financiers présentés

- ▶ La sous-traitance
- ▶ Le contrôle de l'avancement du chantier
- ▶ Le traitement des acomptes

L'intégration des modifications en phase exécution : maîtriser le coût-délai

- ▶ La modification du montant de l'acte d'engagement
- ▶ La modification du planning
- ▶ La notification des modifications au groupement

La réception des travaux : contrôler la qualité des prestations

- ▶ Les opérations préalables à la réception
- ▶ La réception
- ▶ La GPA



**PROGRAMME MIS À JOUR
RÉFORME 2016**

2 jours (14 h)

animés par **Christian BOUDES**
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 14 et 15 mars

PARIS les 27 et 28 septembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Cadres et agents des collectivités territoriales, hôpitaux, services de l'Etat, S.E.M.L. et autres structures soumises amenées à concéder l'exploitation de services publics.

Objectifs

- ▶ Vous permettre de faire le point réglementaire et jurisprudentiel sur la passation des contrats dans le droit actuel et leur gestion pour une plus grande efficacité du service public
- ▶ Vous présenter les modifications résultant des mesures envisagées dans la future directive et en mesurer les conséquences pratiques au niveau de la procédure à suivre

Prix : 1 830 € NET

Les procédures dérogatoires de concession

- ▶ Les obligations à respecter
- ▶ Le cas particulier de la concession des services sociaux et autres services spéciaux dans la future directive

L'encadrement contractuel des concessions

- ▶ Les clauses relatives à la durée des contrats et aux modalités de leur prolongation
- ▶ Les clauses financières et autres clauses étrangères à l'objet du contrat : les interdictions à respecter

Illustrations : présentation et analyse d'un contrat de délégation de service public

- ▶ Les mesures européennes prévues : limitation des avenants et contrôle de la passation des délégations

L'exécution du contrat et son suivi

- ▶ Le contrôle de la qualité d'exploitation du S.P.L. : la production des comptes et les obligations spécifiques pour certains services publics
- ▶ Le traitement des imprévus en cours de contrat : investissements à réaliser, modifications à caractère financier, avenants de transfert
- ▶ La déchéance du délégataire et autres formes de reprise du service délégué en gestion directe

Espace-temps réservé aux questions diverses

Évaluation et fin de la formation

Les contrats de concessions de services publics

Programme du 1^{er} jour

L'existence d'un service public, condition première de la délégation

- ▶ Le service public : comment le définir ?
- ▶ Les limites de la notion de service public
- ▶ Services publics administratifs et à caractère industriel et commercial
- ▶ Les principes à la base du fonctionnement des services publics
- ▶ Les notions européennes de service économique d'intérêt général et de concession (travaux et services)

Cas pratique : service public ou autre type d'acte (A.O.T. etc.)

Concessions et autres modes de gestion des services publics locaux

- ▶ L'exploitation en régie
- ▶ Concéder la gestion d'un service public : intérêt et contraintes
- ▶ Les critères de qualification des contrats
- ▶ Principaux types de contrats
- ▶ Les partenariats public-privé, les baux emphytéotiques : comment les différencier des concessions ?

CAS PRATIQUES : déterminer la qualification juridique de plusieurs contrats portant sur l'exécution de mission de service public

- ▶ La typologie spécifique des contrats au plan européen et l'organisation retenue dans le cadre de la réforme des directives européennes

Phase préparatoire de la concession de service public

- ▶ La détermination des caractéristiques principales de la concession à envisager
- ▶ La rédaction des documents servant de base à l'information des candidats

ILLUSTRATION : les renseignements à fournir

- ▶ Les modalités de contrôle applicable aux collectivités territoriales

La procédure : les obligations de publicité

- ▶ Les principes à la base de l'ordonnance relative aux concessions : concurrence et transparence
- ▶ Les nouveautés découlant des principes européens retenus pour les concessions
- ▶ Les seuils et les procédures qui en découlent
- ▶ La publicité obligatoire

La sélection des candidats

- ▶ Les critères de sélection prévus par la loi
- ▶ Peut-on limiter le nombre de candidats admis à remettre une offre ?

Jurisprudence : la position du juge en matière d'éviction de candidats aux D.S.P.

- ▶ Les conditions de sélection qualitative des opérateurs découlant de la directive européenne D.S.P.

Programme 2^e jour

Procédure D.S.P. : le recueil d'offres

- ▶ Quels délais et conditions de présentation prévoir ?
- ▶ La rédaction du rapport analyse
- ▶ L'introduction de critères d'attribution des contrats de concessions

La négociation avec les candidats et le choix de l'attributaire du contrat

- ▶ Étendue de la négociation
- ▶ L'approche européenne de la conduite de la phase négociation : un encadrement plus strict
- ▶ Que devient la notion « d'intuitu personae » dans les concessions ?

La fin de la procédure de D.S.P.

- ▶ Attribution de la concession et modalités de signature du contrat
- ▶ Délais et obligations d'information à respecter
- ▶ L'avis d'intention de conclure publié au J.O.U.E.



2 jours (14 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 9 et 10 mars

PARIS les 13 et 14 juin

PARIS les 1^{er} et 2 décembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Directeur des achats, acheteur
- ▶ Responsable des marchés et des contrats
- ▶ Responsable des services économiques et financiers, économiste
- ▶ Tout intervenant dans l'acte d'achat public ayant suivi une formation initiale et disposant d'une pratique des marchés d'au moins quelques mois

Objectifs

- ▶ Découvrir les différentes étapes de cette procédure spécifique
- ▶ Clarifier les clauses à insérer dans un cahier des charges
- ▶ Assimiler les aspects juridiques liés aux accords-cadres

Prix : 1830 € NET

Accords-cadres : comment les utiliser ?

Programme du 1^{er} jour

Définition de l'accord-cadre

- ▶ Quels sont les éléments qui ne sont pas fixés par l'accord-cadre
- ▶ Le régime juridique des accords-cadres pour les opérateurs de réseaux

Durée des accords-cadres

- ▶ La prise en compte de la durée d'amortissement du matériel

Les dispositions spécifiques à insérer dans le cahier des charges

- ▶ Rédiger les spécifications techniques
- ▶ L'interdiction de modifier substantiellement les termes

Les différentes procédures utilisables pour les accords-cadres

- ▶ Les procédures d'appels d'offres et de marchés négociés
- ▶ Le dialogue compétitif

Quels sont les critères à utiliser lors de la mise en concurrence

- ▶ Pour la sélection des candidatures
- ▶ Pour le choix de l'attributaire

Les accords-cadres passés avec un seul pouvoir adjudicateur

- ▶ Comment compléter son offre ?
- ▶ Les limites à ne pas franchir
- ▶ Le catalogue électronique

Exemple : Fournitures d'ordinateurs et d'imprimantes. Les services prestés par les agences de voyages

L'attribution des accords-cadres et des marchés subséquents

- ▶ Comment mettre en œuvre un système de pondération ? Les critères de jugement des offres pour les marchés subséquents
- ▶ Faut-il faire intervenir la Commission d'appel d'offres pour déterminer le choix de l'attributaire du marché ?
- ▶ L'information des candidats non retenus. Modèle de lettre type
- ▶ Les documents à transmettre aux organismes de contrôle
- ▶ Les pièces constitutives

Déterminer les règles d'exécution des marchés faisant suite à l'accord-cadre

- ▶ Le nouveau régime de la retenue de garantie, le calcul de l'avance
- ▶ Quelle formule de variation des prix faut-il intégrer ?

Les pièces constitutives de l'accord-cadre

- ▶ Les pièces constitutives des marchés subséquents

Cas pratique : Rédaction d'un accord-cadre de travaux

Programme du 2^e jour

Accord-cadre mono-attributaire

- ▶ Modèle de cet accord et des marchés qui seront conclus sur son fondement (fourniture et pose de matériel de signalétique)

Commentaire sur le premier modèle type d'accord-cadre

- ▶ Les clauses particulières
- ▶ Les dérogations aux CCAG

Présentation d'un accord-cadre pour la fourniture de consommables informatiques

- ▶ Les modalités de suivi de l'accord-cadre
- ▶ Les modalités de passation des marchés individuels fondés sur l'accord-cadre
- ▶ Les caractéristiques des marchés individuels fondés sur l'accord-cadre

Cas pratique : Rédaction du règlement de la consultation

Présentation d'un accord-cadre pour l'acquisition de micro-ordinateurs

- ▶ Les pièces constitutives de l'accord-cadre
- ▶ Les échantillons, les modalités de livraison
- ▶ Les modalités de détermination et de variation des prix
- ▶ Les garanties

Modèle d'accords-cadres pour des prestations de conseil juridique

- ▶ Règlement de la consultation
- ▶ Acte d'engagement
- ▶ Cahier des clauses particulières
- ▶ Bordereau de prix unitaires

Présentation d'un accord-cadre pour des imprimés et des campagnes de communication

- ▶ Examen d'un dossier type

Présentation d'un accord-cadre pour des prestations d'assistance à maîtrise d'ouvrage

- ▶ Les mentions à insérer concernant le droit de propriété intellectuelle
- ▶ Les dispositions relatives à la sous-traitance

Questions sur les accords-cadres et les marchés subséquents

La pratique des procédures adaptées



Rappel du contexte réglementaire des MAPA

- Principes généraux, seuils, types de marchés

La publicité des MAPA

- L'adaptation du contenu de la publicité à la nature et au montant de l'achat
- L'information des candidats
- La dématérialisation

Cas pratique : présentation de plusieurs avis de publicité.
Rédaction d'un avis de publicité

La mise en concurrence

- Comment la préparer et l'organiser ?
- La définition du besoin
- Règlement de la consultation et CCAP
- La sélection des candidats, négociation des offres et choix de l'attributaire

- Procédure ouverte ou restreinte ?
- Les marchés de gré à gré

Illustration : examen de consultations – procédure dématérialisée

Les MAPA en fournitures et services

- Techniques d'achat
- Sélection des fournisseurs

Les MAPA travaux

- La prise en compte du montant du marché
- Les contraintes publicitaires
- Négociation et choix de l'attributaire

Cas pratique : types de procédures adaptées aux travaux

Le contenu contractuel du MAPA

- Les différents modes de contractualisation
- Les clauses générales

Cas pratique : les clauses contractuelles : comment se garantir tout en simplifiant le contrat

Obligations d'information des candidats évincés - recours

Les marchés fractionnés



Les principes de base

- Les principes fondamentaux
- La notion de marchés fractionnés
- Les marchés à bons de commande

Exemples tirés de cas pratiques en marchés de fournitures et services

- Les marchés à tranches conditionnelles
- Les marchés fractionnés et l'appréciation des seuils de procédures au regard de l'article 27 du Code des marchés publics

Les spécificités des marchés fractionnés et engagements contractuels

- Types de marchés fractionnés
- Durée des marchés à bons de commande
- Délais dans les marchés à tranches conditionnelles

La rédaction des clauses d'un marché fractionné

- La rédaction des clauses spécifiques de l'acte d'engagement et du CCAP d'un marché à bons de commande et à tranches conditionnelles

Exemple : d'un marché de fournitures courantes et services

La gestion financière d'un marché fractionné

- Le règlement financier du marché fractionné
- Les modalités de versement d'une avance
- L'application des pénalités
- La gestion de la sous-traitance dans les marchés fractionnés
- Le nantissement ou la cession de créances

2 jours (14 h)

animés par Christian BOUDES
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 22 et 23 juin

PARIS les 13 et 14 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- Rédacteur des marchés, agent administratif et technicien en charge des achats de fournitures, services ou travaux

Objectifs

- Maîtriser le contexte économique et réglementaire des procédures adaptées
- Savoir respecter les obligations de publicité non formalisée et définir des procédures adaptées en fonction de la nature de l'achat et de son montant
- Acquérir la pratique des modes de mise en concurrence.
- Appliquer aux procédures adaptées des techniques d'achat s'inspirant de l'accord-cadre

Prix : 1 830 € NET

1 jour (7 h)

animé par Olivier HACHE
Directeur de projets, formateur consultant,
expert des marchés publics

PARIS le 6 juin

PARIS le 10 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsable des marchés, agent administratif et technicien en charge des achats de fournitures, services ou travaux

Objectifs

- Savoir dans quel contexte avoir recours aux marchés fractionnés
- Comprendre les procédures et mécanismes administratifs liés à la mise en œuvre des marchés fractionnés
- Appréhender les engagements contractuels induits par ce type de marché
- Assimiler au moyen d'exemples pratiques leur spécificité rédactionnelle

Prix : 990 € NET

Clauses sociales et critères liés au développement durable et achats équitables dans les marchés publics

Programme du 1^{er} jour

Les dix critères à mettre en œuvre dans un contrat

Le Bilan Carbone

- ▶ Méthode et objectifs d'un bilan carbone

La responsabilité sociétale des entreprises

- ▶ Les principes du développement durable
- ▶ La RSE, condition d'exécution ?
- ▶ Le respect des conventions de l'O.I.T.
- ▶ L'achat responsable et les cinq R

Cas pratique : Comment rédiger un questionnaire sur la responsabilité sociétale des entreprises ?

L'intégration de clauses d'insertion dans les marchés publics de services

- ▶ Marchés réservés à des entreprises adaptées (EA) ou aux établissements et services d'aide par le travail (ESAT) ?
- ▶ Utilisation des clauses contractuelles sociales

Cas pratique : Comment calculer le nombre d'heures d'insertion pour un marché public de travaux comportant une clause d'exécution ?

La mise en place de marchés réservés

- ▶ L'interdiction de sous-traiter des marchés réservés au stade de leur passation
- ▶ La possibilité de sous-traiter des marchés réservés en cours d'exécution

Les écolabels

- ▶ Les différentes catégories et caractéristiques de labels écologiques
- ▶ À quelle catégorie de produits s'appliquent-ils ?

Examen de la jurisprudence du 10 mai 2012 Commission c/Pays-Bas (labels Eko et Max Havelaar)

Les critères de sélection des candidatures

- ▶ La mise en place d'un système de management environnemental
- ▶ Les capacités professionnelles des candidats et leur savoir-faire en matière de protection de l'environnement

Les critères de sélection des offres

- ▶ Utilisation du critère d'attribution des offres et/ou des clauses contractuelles sociales ou environnementales
- ▶ Utilisation combinée de l'allotissement et des variantes
- ▶ Utilisation des spécifications techniques et/ou des critères d'attribution des offres

Cas pratique : La mise en place d'un mémoire environnemental

Programme du 2^e jour

L'utilisation des critères relatifs aux performances environnementales

- ▶ Quels critères utilisés ?
- ▶ La proximité géographique d'une entreprise peut-elle être considérée comme un élément significatif de pondération ?
- ▶ Le nouveau critère sur les circuits courts, la notion de circuits courts

Cas pratique : Comment remplacer les produits phytosanitaires dans un marché public d'espaces verts et rédiger des clauses environnementales

Exemples d'achat prenant en compte le développement durable

- ▶ Les achats de produits d'entretien

Cas pratique

Le nettoyage des locaux

- ▶ Quels types de spécifications introduire ? Quels écolabels peut-on exiger ?
- ▶ Choix des méthodes et techniques.

2 jours (14 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 7 et 8 mars

PARIS les 15 et 16 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsables, praticiens amenés à passer des marchés et/ou à suivre l'exécution des marchés

Objectifs

- ▶ La responsabilité sociétale des entreprises
- ▶ Comprendre les clauses sociales et environnementales
- ▶ Mesurer l'impact et la nécessité de l'application des différents articles du code des marchés publics pour une optimisation de la mise en place des marchés
- ▶ Connaître les possibilités existantes et les exemples déjà réalisés
- ▶ Pouvoir mettre en œuvre les objectifs de la politique d'achat responsable, insertion sociale et protection de l'environnement propre à votre établissement
- ▶ Appréhender et connaître les principales décisions de justice sur le développement durable

Prix : 1 830 € NET

- ▶ Les informations à communiquer lors du renouvellement du contrat. Masse salariale des personnels à reprendre.
- ▶ CE 19 janvier 2011 TEP req n° 340773

L'achat de produits issus de l'agriculture biologique

- ▶ L'allotissement et les variantes
- ▶ Le système de pondération
- ▶ Le contrôle de l'exécution

La jurisprudence liée aux achats écologiques et au développement durable

- ▶ Prise en compte des critères relatifs à la protection de l'environnement CJCE 17 septembre 2002
- ▶ TA de Nice 18 avril 2006 STE FH développement
- ▶ Les critères environnementaux doivent être liés à l'objet du marché (CJCE 20 sept 2011 aff C-225/98)
- ▶ CJUE 10 mai 2012 Utilisation des écolabels
- ▶ La sélection des offres peut-elle prendre en compte le volet social de l'entreprise CE n° 363921 du 15 février 2013
- ▶ Les critères sociaux 17 sept 2002 C-513/99
- ▶ TA Cergy Pontoise 30 octobre 2012
- ▶ CE 25 mars 2013 Département de l'Isère

Quizz sur le développement durable et les énergies renouvelables



3 jours (21 h)

animée par Jean-Jacques CHARPENTIER
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 6, 7 et 8 avril

PARIS les 3, 4 et 5 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsables des marchés, directeurs des services juridiques, ingénieurs, bureaux d'études, architectes et agents chargés de la liquidation des dépenses

Objectifs

- Assimiler et contrôler les différentes phases du règlement d'un marché
- Être capable de rédiger les documents nécessaires (avenants, ordres de services, décompte général)
- Savoir calculer les intérêts moratoires, les pénalités de retard
- Gérer les relations avec le comptable public, le fournisseur
- Apporter des solutions en cas de rejet d'une dépense
- Comprendre les liens existants entre les différentes pièces d'un marché public

Prix : 2 490 € NET**Les nouvelles dispositions du CMP en matière de cotraitance**

- Le rôle du mandataire, la défaillance d'un cotraitant, le paiement des acomptes

Les pénalités de retard

- Assiette, formules de calcul, liquidation

Exercice : calcul de pénalités de retard**Les procédés de réception**

- L'admission des prestations
- La réception des marchés de travaux
- Vérification d'aptitude et service régulier
- Ajournement, réfaction, rejet

Décompte final et décompte général

- Le mandatement du solde
- La contestation du décompte.

La procédure de résiliation aux torts du titulaire

- Mise en demeure préalable
- Établissement du décompte de résiliation
- Indemnités à verser
- Établir le décompte général
- Remise d'un tableau de synthèse récapitulant les différentes étapes et délais à suivre

Les clauses sociales dans les MP

- Contrôle de l'exécution de la clause sociale
- Exemple de rédaction

La fin des relations contractuelles

- Analyse et traitement des réclamations
- Règlement amiable

Le suivi, la gestion et le contrôle de l'exécution des marchés publics

Programme du 1^{er} jour**Les documents régissant l'exécution des contrats**

- L'acte d'engagement et ses annexes
- Fonction et caractéristiques des CCAG
- Le CCAP et le CCTP, le mémoire technique, les CCAG

La notification du contrat

- Quand peut-on notifier le contrat ?
- Quelles pièces doit-on notifier ?

L'exécution technique du marché

- Les actes d'exécution
 - L'ordre de service
 - Les Bons de commande
 - Affermissements de tranches
- Les délais d'exécution
 - Comment calculer un délai
 - Comment traiter les causes du retard extérieur au titulaire
 - Le régime des reconductions
 - La prolongation des délais

L'exécution des contrats

- Les travaux supplémentaires.
- Augmentation ou diminution du montant
- Comment calculer l'indemnité en cas de changement dans l'importance de diverses natures d'ouvrages ?
- Pourcentage admissible d'un avenant
- Les sujétions techniques imprévues
- Les différentes catégories d'avenants
- Décisions de poursuivre et avenants

Cas pratique : rédaction des clauses figurant dans un avenant**Le régime des garanties financières**

- Comment rédiger la clause sur la retenue de garantie et sa restitution ?

Nantissement et cession de créances

- Distinction entre cession et nantissement
- Exemplaire unique et certificat de cessibilité
- L'acte d'acceptation

Cas pratique : les différentes formules à inscrire sur l'exemplaire uniqueProgramme du 2^e jour**Calculer et récupérer une avance****Cas pratique : le calcul d'une avance****Le règlement financier des achats sur factures**

- Quand faut-il rédiger un contrat ? Clauses à prévoir dans un marché simplifié

Cas pratique : rédaction d'un marché simplifié**Le nouveau régime d'actualisation et de révision de prix applicable**

- La disparition d'un indice
- Quels sont les marchés pouvant être conclus à prix fermes ?
- Théorie de l'imprévision économique

Cas pratique : calcul d'une actualisation et d'une révision**L'exécution financière du marché**

- Le contrôle des factures
 - Les mentions impératives à contrôler
 - La déchéance quadriennale, le double paiement,
 - Engagement juridique inexistant, insuffisant
 - Domiciliation absente ou erronée
 - Changement de compte bancaire

Les intérêts moratoires et leur capitalisation

- Indemnité pour frais de recouvrement
- Le mécanisme de la capitalisation

Cas pratique : calcul d'intérêts moratoires**Le paiement des sous-traitants**

- L'acte spécial de sous-traitance

Cas pratique : l'autoliquidation de la TVA

Aléas et imprévus en phase exécution

Programme du 1^{er} jour

Les modifications à l'initiative de l'acheteur public

- ▶ Le pouvoir adjudicateur peut-il imposer des modifications contractuelles ?
- ▶ Les modifications les plus courantes : nature et étendue des prestations, délais, conditions d'exécution
- ▶ Acter les modifications apportées
- ▶ L'utilisation de l'avenant. Le non-bouleversement de l'économie du marché
- ▶ Les sujétions techniques imprévues
- ▶ Marchés de travaux : augmentation du montant contractuel : peut-on encore recourir à la décision de poursuivre ?

Cas pratique : analyse d'un dispositif d'avenant

Les réclamations présentées par les entreprises

- ▶ Les causes de réclamation. Les règles de forme à respecter par le titulaire
- ▶ L'analyse de la réclamation au fond
- ▶ La conduite à tenir par le pouvoir adjudicateur face aux réclamations

Cas pratique : traitement d'une réclamation avant contentieux

Le règlement amiable d'un litige

- ▶ La saisine d'un comité consultatif interrégional de règlement amiable des litiges
- ▶ Le traitement du dossier (CCIRAL)
- ▶ Les suites possibles
- ▶ Le recours à la transaction comme moyen de résolution des litiges

Cas pratique : cheminement d'un dossier devant le CCIRAL et suite transactionnelle

Les dépassements de délais

- ▶ Les dépassements sans faute de l'entreprise et les prolongations
- ▶ Les dépassements donnant lieu à pénalités. La position du juge
- ▶ Les décisions de remise des pénalités

Illustration : clauses de pénalités et mise en application

Programme du 2^e jour

L'exécution non conforme du marché par le titulaire

- ▶ Au plan quantitatif et au plan qualitatif
- ▶ Exécution de prestations non prévues au marché : le pouvoir adjudicateur doit-il les payer ?
- ▶ Le non-respect des stipulations du cahier des charges : sanctionner ou régler à l'amiable ?
- ▶ Les mesures coercitives prévues dans les CCAG
- ▶ Les fraudes graves, conséquences et voies de recours

Illustration : mise en œuvre de sanctions liées à l'inexécution de prestations en fournitures et travaux

La résiliation du marché

- ▶ Outils des CCAG et formalisme
- ▶ La mise en régie provisoire en cas de carence du titulaire
- ▶ La résiliation aux frais et risques du titulaire : quand y recourir ?
- ▶ Démarche à initier et erreurs à éviter

Les modifications affectant la structure juridique du contractant : défaillances, cessions, fusions, absorptions

- ▶ Défaillance d'entreprises : les moyens permettant de limiter le risque
- ▶ Les cas de modification de la composition d'un groupement

2 jours (14 h)

animés par Christian BOUDES
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 27 et 28 janvier

PARIS les 13 et 14 juin

TOULOUSE les 6 et 7 octobre

PARIS les 14 et 15 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable des marchés, agent administratif et technicien en charge des achats de fournitures, services ou travaux (collectivités publiques soumises au Code et autres établissements relevant de l'ordonnance du 6 juin 2005)

Objectifs

- ▶ Maîtriser les aspects réglementaires et contractuels liés à l'exécution des marchés
- ▶ Savoir acter les modifications à un marché en élaborant un dispositif d'avenant
- ▶ Mettre en pratique les dispositions des CCAG permettant de modifier un marché en toute sécurité juridique
- ▶ Pouvoir organiser la prévention et le traitement des litiges avec les contractants

Prix : 1830 € NET

- ▶ Cession ou prise de contrôle de l'entreprise attributaire
- ▶ La cession du marché à une autre entreprise : l'avenant de transfert

Autres imprévus à caractère économique

- ▶ Les dispositifs de prix inadaptés : y remédier. Les limites à observer
- ▶ Comment gérer les disparitions ou modifications d'indices ?
- ▶ La théorie de l'imprévision

Cas pratique : substitution d'indice dans une clause de variation des prix : le cas de marchés comportant des fournitures dont les prix sont évolutifs

- ▶ La mise à jour de pratiques anticoncurrentielles ayant affecté la passation du marché : recours possibles et marche à suivre

Aléas liés au contentieux engagé contre le contrat

- ▶ Le recours en annulation devant le juge administratif : ses conditions
- ▶ Dans quels cas le juge pénal peut-il intervenir et annuler le contrat ?
- ▶ Les conséquences dommageables pour le pouvoir adjudicateur. Les suites transactionnelles

2 jours (14 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 4 et 5 avril

PARIS les 6 et 7 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ À tout praticien des marchés publics des trois fonctions publiques (État, hospitalière et territoriale) : comptable, juridique, financier, économique
- ▶ Aux organismes parapublics : SEM, CSS, associations d'intérêt général

Objectifs

- ▶ Connaître la réglementation en accord avec l'actualité réglementaire
- ▶ Appréhender les nouveaux apports en matière de variation de prix et de retenue de garantie
- ▶ Savoir rédiger et contrôler les pièces nécessaires au suivi financier du marché
- ▶ Maîtriser et savoir résoudre les difficultés comptables liées à la mise en œuvre d'un marché

Prix : 1 830 € NET

- ▶ **Cas pratique** : comment vérifier les mentions figurant sur l'annexe à l'acte d'engagement et sur l'acte spécial de sous-traitance

Les nouvelles dispositions du CMP en matière de cotraitance

- ▶ Le rôle du mandataire, la défaillance d'un cotraitant, a défaillance du mandataire

Programme du 3e jour

La pratique des avenants et des décisions de poursuivre

- ▶ Distinction entre avenants et décision de poursuivre
- ▶ Les sujétions techniques imprévues
- ▶ Les avenants aux marchés de maîtrise d'œuvre. Les avenants de transferts

Les pénalités de retard

- ▶ Le délai d'exécution, l'assiette des pénalités, les formules de calcul

- ▶ **Exercice** : calcul de pénalités de retard

La réception et le décompte général

- ▶ Les effets de la réception
- ▶ Le mandatement du solde
- ▶ Les caractéristiques du décompte final et général

La procédure de résiliation

- ▶ L'établissement du décompte de résiliation
- ▶ Les indemnités à verser

Les recours amiables dans les marchés publics

Les aspects financiers des marchés publics

Programme du 1^{er} jour**Qu'est-ce que le principe de séparation de l'ordonnateur et du comptable****Qui fait quoi** : l'exécution des recettes**L'ordonnateur**

- ▶ Constatation des droits de la collectivité et calcul de la créance :

- ▶ Mise en recouvrement

Le comptable

- ▶ Visa à partir des pièces justificatives
- ▶ Prise en charge et recouvrement

Qui fait quoi : l'exécution des dépenses**L'ordonnateur**

- ▶ L'engagement
- ▶ La liquidation : vérification du décompte de la dépense avec les pièces justificatives après constatation du service fait

- ▶ Le mandatement

Le comptable

- ▶ Visa
- ▶ Prise en charge et mise en paiement

Cas pratique : classification de dépenses entre sections de fonctionnement et d'investissement**La notification d'un marché et ses conséquences**

- ▶ Les différentes étapes du choix du prestataire à la notification du marché
- ▶ Comment s'effectue la notification ?

Le régime des garanties financières

- ▶ Les conditions de sa mise en œuvre
- ▶ Les différentes formes de garantie
- ▶ Schéma de comptabilisation
- ▶ Les modalités de son remboursement

Nantissement - cession de créances - certificat de cessibilité

- ▶ Distinction entre cession et nantissement
- ▶ L'exemplaire unique du marché
- ▶ L'acte d'acceptation
- ▶ Le certificat de cessibilité

Cas pratique : les différentes formules à inscrire sur l'exemplaire unique**Comment calculer et récupérer une avance ?**

- ▶ Le nouveau régime institué par le CMP

Cas pratique : le calcul d'une avance**Exercice** : sous forme de 12 questions-réponses**Le règlement financier des achats sur factures**

- ▶ Comment calculer les seuils ?
- ▶ Les règles essentielles applicables aux marchés passés selon la procédure adaptée

Programme du 2^e jour**Les nouveaux moyens de paiement**

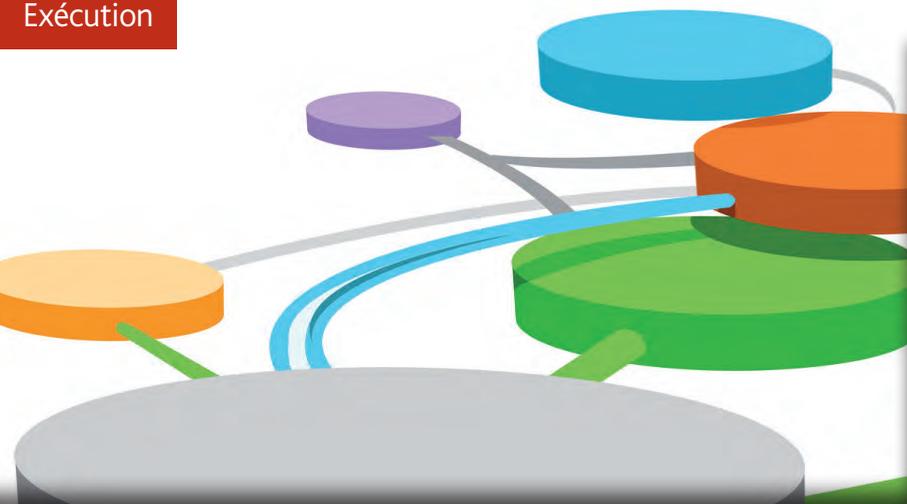
- ▶ Le délai global de paiement
- ▶ Les clauses à insérer dans le CCAP
- ▶ Le point de départ et les modalités de calcul des intérêts moratoires

Exercice : calcul d'intérêts moratoires**Le nouveau régime d'actualisation et de révision de prix applicable aux marchés publics**

- ▶ Les différentes modalités de mise en œuvre des variations des conditions économiques

Cas pratique : calcul d'une actualisation et d'une révision de prix**Les apports de l'article 116 du CMP sur le paiement des sous-traitants**

- ▶ Les nouvelles dispositions
- ▶ Étude de la loi du 31/12/75 modifiée
- ▶ L'acte spécial de sous-traitance
- ▶ Les modalités de paiement
- ▶ Quel taux de TVA le sous-traitant doit-il appliquer ?
- ▶ Remise d'une fiche pratique concernant les différents intervenants



1 jour (7 h)

animé par Jean-Jacques CHARPENTIER
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS le 28 janvier

BORDEAUX le 8 février

PARIS le 27 juin

PARIS le 9 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Tout rédacteur des marchés, responsable des services financiers, acheteur public, responsable des services techniques

Objectifs

- ▶ La modification d'un contrat initial : mode d'emploi
- ▶ Découvrir les procédures et les méthodes appropriées à l'élaboration d'un avenant
- ▶ Discerner les différents modes de recours aux avenants
- ▶ Interpréter la jurisprudence

Prix : 990 € NET

Les avenants et modifications contractuelles d'un marché public

Programme de la journée

Définition de l'avenant et de la décision de poursuivre

- ▶ Dans quelles situations faut-il proposer un avenant ou une décision de poursuivre ?
- ▶ Quelles sont les conditions de recours à l'avenant et à la décision de poursuivre ?

Les différentes catégories d'avenants

- ▶ Les modifications visant les clauses d'obligations réciproques
- ▶ L'avenant modifiant le prix
- ▶ L'avenant fixant le forfait définitif de rémunération
- ▶ L'avenant modifiant la masse initiale des travaux
- ▶ L'avenant modifiant les délais d'exécution des prestations
- ▶ L'avenant et le paiement direct des sous-traitants

Les modifications affectant les caractéristiques de l'un des contractants

- ▶ Le changement de raison sociale
- ▶ Le changement de numéro SIRET entraîne-t-il obligatoirement la passation d'un avenant ?
- ▶ Le changement de forme juridique
- ▶ Les conséquences d'une absorption, d'une fusion, d'une scission du titulaire du marché
- ▶ Examen de l'avis du Conseil d'État sur la cession du marché principal

Cas pratique : la passation d'un avenant de transfert

Les documents constitutifs de l'avenant

- ▶ Les pièces annexes, le rapport de présentation
- ▶ Les mentions à insérer

Cas pratique : modèle type d'avenant

L'exécution du marché au-delà de la masse initiale

- ▶ L'appréciation du seuil d'augmentation
- ▶ L'augmentation de la masse des travaux : conséquences au niveau financier
- ▶ Peut-on payer des travaux supplémentaires en l'absence d'avenant ?
- ▶ Dans un marché à lots, le pourcentage de l'avenant s'apprécie-t-il par rapport au marché ou au nombre de lots ?
- ▶ L'indemnisation de l'entrepreneur

Cas pratique : coût prévisionnel des travaux et forfait définitif de rémunération

Le formalisme juridique de passation des avenants

- ▶ L'avis préalable de la Commission d'appel d'offres
- ▶ L'appréciation du seuil de 5 %
- ▶ Les avenants aux marchés à procédure adaptée
- ▶ Quelles sont les conditions requises pour la signature du pouvoir adjudicateur et de l'entreprise ?
- ▶ La transmission à la Commission des marchés de l'État, au contrôle de légalité

L'avenant de régularisation

- ▶ Utopie ou réalité ?
- ▶ Le recours à la transaction

Conditions de fond de la régularité d'un avenant

- ▶ Existe-t-il un seuil à partir duquel un avenant bouleverse l'économie du contrat ?
- ▶ L'application aux marchés à bons de commande
- ▶ La définition des sujétions techniques imprévues
- ▶ Les modalités d'indemnisation du titulaire

Le contrôle des avenants

- ▶ Le référé précontractuel et la mise en œuvre du référé suspension
- ▶ Le déféré préfectoral

Les jurisprudences essentielles à connaître sur les avenants

- ▶ À quelles conditions peut-on conclure un avenant à un marché sans nouvelle mise en concurrence préalable ?
- ▶ Annulation des avenants « Commune de Petit-Bourg » et de « Lens »
- ▶ Un avenant peut-il fixer une fin de travaux antérieure à sa conclusion ?



Les prix : comment établir les clauses de variation de prix de vos marchés ?

Programme du 1^{er} jour

La définition des principaux termes utilisés en matière de prix

- ▶ La notion de prix
- ▶ Le prix initial ou prix de base
- ▶ Le prix de règlement
- ▶ Le prix forfaitaire, les prix unitaires
- ▶ La notion du prix d'unité
- ▶ Distinction entre indices et index
- ▶ La lecture des indices
- ▶ Comment déterminer le mois d'établissement des prix ?

L'élaboration d'une formule paramétrique

- ▶ Le choix des indices

Cas pratique : Détermination d'une formule de prix pour un marché de restauration collective

Les documents du marché utilisés pour la détermination du prix

- ▶ Le bordereau de prix unitaire
- ▶ Prix émanant d'une organisation professionnelle
- ▶ Le devis quantitatif estimatif : valeur contractuelle ?
- ▶ La décomposition du prix forfaitaire. Que se passe-t-il s'il existe des contradictions entre l'acte d'engagement et le DPGF ?
- ▶ Les clauses types à insérer dans le CCAP

Quelles sont les conditions à l'introduction d'un prix provisoire ?

- ▶ Les mentions à insérer dans le marché pour passer du prix provisoire au prix définitif
- ▶ Les spécificités des marchés de maîtrise d'œuvre

Les nouvelles règles des variations des marchés publics

- ▶ La combinaison de plusieurs index dans une même formule est-elle possible ?
- ▶ Comment choisir en toute sécurité les index d'actualisation et de révision ?

Les différentes formes de prix

- ▶ Les nouvelles dispositions introduites à l'article 18 du CMP
- ▶ Le prix ferme et sa variante : le prix ferme actualisable
- ▶ Le prix révisable
- ▶ Comment déterminer la partie fixe dans une formule paramétrique ?

Cas pratique : Calcul d'un prix actualisable et révisable
Comment insérer une formule de révision dans le cas d'un accord-cadre ?

La révision des prix et le paiement du sous-traitant

- ▶ Comment déterminer le montant de l'acompte entre le titulaire et le sous-traitant ?
- ▶ Le sous-traitant peut-il bénéficier d'une révision de prix alors que le marché principal est passé à prix ferme ?
- ▶ Calcul d'une révision de prix pour le sous-traitant

Révision par application d'une formule paramétrique

- ▶ L'introduction d'une clause de sauvegarde
- ▶ L'introduction d'une clause de butoir

Cas pratique : Dans le cadre d'un marché de carburant. Dans le cadre d'un marché de télécommunications

2 jours (14 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 31 mars et 1^{er} avril

PARIS les 26 et 27 septembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Rédacteur des marchés publics
- ▶ Responsable des services économiques et financiers

Objectifs

- ▶ Maîtriser et savoir résoudre les difficultés liées au choix, à la détermination, à la révision et aux variantes en matière de prix dans les marchés publics

Prix : 1 830 € NET

Programme du 2^e jour

Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse en fonction des critères du règlement de la consultation

- ▶ L'analyse des variantes ?
- ▶ L'introduction des critères de pondération

Cas pratique : Le choix de l'offre la mieux-disante

Le règlement partiel définitif

- ▶ Quand une demande de paiement peut-elle donner lieu à un règlement partiel définitif ?
- ▶ Les mentions à insérer dans le CCP

Les travaux supplémentaires et les sujétions techniques imprévues

- ▶ Le recours préalable à la Commission d'appel d'offres
- ▶ Distinction entre avenant et décision de poursuivre
- ▶ L'application de la théorie de l'imprévision
- ▶ La jurisprudence et les sujétions techniques imprévues

La réduction du prix

- ▶ L'application des pénalités de retard
- ▶ Les conditions d'exonération
- ▶ La réfaction du prix

Les modalités de règlement du solde d'un marché

- ▶ Marché se référant au CCAG PI
- ▶ Marché se référant au CCAG Travaux
- ▶ Marché se référant au CCAG NTIC

La jurisprudence sur les prix



Prévention des litiges et contentieux

Programme du 1^{er} jour

L'organisation juridictionnelle

- ▶ Les tribunaux compétents : Tribunal Administratif, Cour Administrative d'Appel, Conseil d'État
- ▶ Comment présenter un recours ?
- ▶ Comment se déroule une procédure devant le Tribunal Administratif ?
- ▶ Qui participe au débat écrit ?
- ▶ Comment se déroule la discussion ?
- ▶ Comment va s'achever la procédure ?

La résolution des litiges par voie amiable

- ▶ Le recours gracieux
- ▶ L'arbitrage
- ▶ La conciliation
- ▶ Le médiateur
- ▶ Le comité consultatif de règlement amiable des litiges

Cas pratique : analyse d'un litige réglé à l'amiable

La transaction

- ▶ Les principes généraux concernant la transaction
- ▶ La rédaction du protocole transactionnel
- ▶ Comment rédiger une transaction suite à l'annulation d'un marché ou d'un avenant ?

Les recours contentieux

- ▶ Le déféré préfectoral
- ▶ Le recours pour excès de pouvoir : son déroulement, les délais, les moyens
- ▶ Le recours de plein contentieux : son déroulement, les délais, les moyens

Le contentieux lié à la passation des marchés

- ▶ Définition du besoin
- ▶ Le seuil de procédure
- ▶ Les commissions et jurys
- ▶ L'appel d'offres infructueux
- ▶ Les critères de choix
- ▶ L'offre anormalement basse
- ▶ Le contentieux de l'attribution du marché
- ▶ Le contentieux lié aux droits de propriété intellectuelle

Programme du 2^e jour

Le contentieux lié à l'exécution des marchés

- ▶ Le contentieux lié à la rémunération du maître d'œuvre

Cas pratique : dépassement de l'engagement par le maître d'œuvre du coût des travaux

- ▶ Les risques liés à la sous-traitance
- ▶ Le contentieux lié à la notification
- ▶ Les recours liés à la restitution de la retenue de garantie
- ▶ Le contentieux lié à la cession de créance et au nantissement
- ▶ La restitution de l'avance
- ▶ Le décompte général

Le contentieux lié aux avenants

- ▶ Le référé provisions
- ▶ L'absence de sujétions techniques imprévues

Cas pratique : étude du cas BERNARD - Polynésie

- ▶ La distinction entre l'imprévision économique et la force majeure

Le contentieux lié aux groupements

Les litiges postérieurs à la réception

- ▶ Le régime des responsabilités
 - la responsabilité légale
 - la responsabilité contractuelle
 - la responsabilité quasi délictuelle

Le mémoire en réclamation

- ▶ La réclamation par mémoire adressée au maître d'œuvre en cours de marché
- ▶ Les modalités de transmission à respecter
- ▶ La réclamation par mémoire déposé en fin de marché

2 jours (14 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 9 et 10 juin

PARIS les 3 et 4 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable des marchés et des contrats
- ▶ Responsable des affaires juridiques
- ▶ Responsable des services économiques et financiers

Objectifs

- ▶ Apprendre à organiser la prévention des litiges et des situations de contentieux avec les contractants,
- ▶ Connaître les procédures amiables et les possibilités de recours auprès d'une organisation juridictionnelle

Prix : 1 830 € NET



2 jours (14 h)

animés par Jean-Jacques CHARPENTIER
Consultant spécialiste des marchés publics

PARIS les 26 et 27 mai

PARIS les 17 et 18 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable des services travaux
- ▶ Responsable des services techniques
- ▶ Tout intervenant dans une opération « travaux »

Objectifs

- ▶ Connaître les procédures spécifiques aux marchés de travaux
- ▶ Maîtriser les nouvelles règles en vigueur
- ▶ Assimiler au moyen de cas pratiques les phases d'un marché de travaux

Prix : 1 830 € NET

Cas pratique : rédaction d'un acte spécial de sous-traitance

Les prix dans les marchés de travaux

- ▶ Distinction prix forfaitaire et unitaire
- ▶ Les nouvelles modalités d'actualisation et de révision des marchés publics
- ▶ Comment mettre en œuvre la théorie de l'imprévision économique ? Le calcul de l'indemnité de l'entreprise
- ▶ L'adaptation des formules de révision de prix

Cas pratique : calcul d'une actualisation et d'une révision de prix

Les aspects financiers du marché

- ▶ Le calcul d'une avance pour le titulaire du marché, les cotraitants, les sous-traitants
- ▶ La retenue de garantie, la caution bancaire et la garantie à première demande
- ▶ Le nantissement et la cession de créances (les différentes formules à appliquer)
- ▶ Les pénalités de retard

Cas pratique : calcul de l'avance selon la réglementation 2012

La réception et le décompte général

- ▶ La mise en œuvre de la réception et les différentes garanties
- ▶ Le projet de décompte final
- ▶ Les éléments constitutifs du décompte général
- ▶ Le mémoire en réclamation

QCM sur le décompte général

Les fondamentaux des marchés publics de travaux

Programme du 1^{er} jour

Les intervenants à l'acte de construire

- ▶ Le maître de l'ouvrage, le maître d'œuvre
- ▶ Le conducteur d'opération, le contrôleur technique
- ▶ Le coordinateur S.P.S. et les autres intervenants

Distinction entre prestations de services et travaux

- ▶ Les travaux d'entretien : marchés de services ou marchés de travaux ?
- ▶ Qu'est-ce qu'un « ouvrage » ?
- ▶ La notion d'opération

Le choix du mode de dévolution

- ▶ Le recours à l'allotissement
- ▶ Les conditions de recours à une entreprise générale
- ▶ Les deux types de groupement : groupement conjoint ou groupement solidaire
- ▶ Comment remplacer un membre défaillant d'un groupement entre la remise des candidatures et la remise de l'offre

Les notions spécifiques à insérer dans le règlement de la consultation

- ▶ Les règles à mentionner dans le RC
- ▶ Les clauses contractuelles du marché (CCAP, CCTP)
- ▶ Le concept de développement durable, l'introduction d'éco-label
 - Le respect de l'environnement
 - La mise en place d'un S.O.P.R.E., d'un S.O.S.E.D. et d'un S.O.G.E.D.

Cas pratique : rédaction d'un RC pour un marché de travaux

- ▶ Les nouvelles modalités de prise en charge du 1 % décoration
- ▶ Modèle d'avis de publicité et de contrat pour le 1 % décoration

La mise en concurrence dans les marchés de travaux

- ▶ Les seuils et procédures de passation
- ▶ La mise en œuvre des marchés à procédure adaptée

Cas pratique : rédaction d'un contrat de travaux dans le cadre de marchés à procédure adaptée

L'importance de l'ordre de service (OS) dans la gestion des marchés de travaux

- ▶ OS de démarrage des travaux
- ▶ OS de reprise des travaux
- ▶ OS de prolongation des délais

Les rôles et responsabilités du maître d'ouvrage dans la gestion du compte prorata

- ▶ Le maître d'ouvrage est-il tenu des dépenses au compte prorata ?
- ▶ Les clauses prévoyant un quitus

Rôle du pouvoir adjudicateur et de la CAO pour les collectivités locales

- ▶ Fonctionnement, quorum
- ▶ Le choix des critères et la mise en place de systèmes de pondération

Programme du 2^e jour

La gestion des délais et avenants

- ▶ Distinction entre avenant, décision de poursuivre et marchés complémentaires de travaux
- ▶ Les avenants aux marchés de maîtrise d'œuvre
- ▶ L'avenant de transfert

Cas pratique : rédaction de l'avenant n° 1 au marché de maîtrise d'œuvre

La nouvelle mise en œuvre de la sous-traitance

- ▶ Les modifications apportées par l'article 116 du CMP
- ▶ Le refus d'acceptation du sous-traitant par le pouvoir adjudicateur



2 jours (14 h)

animés par Oliver HACHE
 Directeur de projets, formateur consultant,
 expert des marchés publics

PARIS les 31 mars et 1^{er} avril

PARIS les 17 et 18 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable d'établissements publics
- ▶ Chef de projets
- ▶ Ingénieur
- ▶ Juriste
- ▶ Responsable de cellules marchés publics
- ▶ Architecte
- ▶ Bureaux d'études

Objectifs

- ▶ Savoir définir les rôles et responsabilités du maître d'œuvre
- ▶ Connaître les différentes missions de maîtrise d'œuvre en fonction du caractère des ouvrages
- ▶ Savoir rédiger un marché de maîtrise d'œuvre
- ▶ Maîtriser les procédures de passation des différents marchés de maîtrise d'œuvre
- ▶ Appréhender le contexte juridique

Prix : 1830 € NET

Les marchés de maîtrise d'œuvre

Programme du 1^{er} jour

Contexte général : la loi MOP et son champ d'application

Les acteurs participant à l'acte de construire la loi MOP : ses objectifs, les textes d'application, son champ d'application

- ▶ À qui s'applique la loi MOP ?
- ▶ Présentation du contexte juridique
- ▶ Mandataire et conducteur d'opération

La place du maître d'œuvre dans une opération de construction (études – travaux)

La définition des besoins et des contraintes

- ▶ Les diagnostics

Présentation du contenu du programme

- ▶ Quels en sont éléments constitutifs ?
- ▶ Qui rédige le programme ?
- ▶ De la programmation générale à la programmation détaillée
- ▶ La gestion des modifications de programme

Les marchés de définition

- ▶ Quand recourir à cette procédure ?
- ▶ Comment la mettre en œuvre ?

L'établissement du projet

- ▶ Les ouvrages neufs
- ▶ Les ouvrages existants

Les missions de maîtrise d'œuvre

La mission de base en bâtiment : cas des bâtiments neufs et d'ouvrage en réhabilitation

- ▶ Mission de maîtrise d'œuvre phase étude
- ▶ Mission de maîtrise d'œuvre phase travaux

La spécificité des missions de maîtrise d'œuvre en infrastructure

- ▶ Les missions dites « complémentaires »

La passation des différents marchés de maîtrise d'œuvre

Présentation des différentes procédures de passation d'un marché de maîtrise d'œuvre et de leurs contraintes

- ▶ Les marchés à procédure adaptée
- ▶ Le concours de maîtrise d'œuvre
- ▶ Les procédures négociées, l'appel d'offres

Programme du 2^e jour

La phase de consultation

- ▶ Le dossier de consultation
- ▶ La recevabilité des candidatures et des offres, la sélection, l'analyse
- ▶ Les critères, l'attribution, la mise au point du marché, la notification

La phase de préparation et le démarrage du chantier

- ▶ Les clauses de prix
- ▶ La préparation du chantier
- ▶ Les obligations des entrepreneurs
- ▶ Le démarrage du chantier : les avances, les garanties, les nantissements, les OS, le contrôle des prestations, le compte prorata

La vie du chantier

- ▶ Les réunions
- ▶ Le planning et les délais, les pénalités
- ▶ La qualité d'exécution
- ▶ Les modifications, les aléas, les avenants
- ▶ Les acomptes, la gestion financière
- ▶ La gestion des conflits

La phase de réception, le solde et les garanties

- ▶ La fin des travaux
- ▶ Les OPRT, les réserves et la levée
- ▶ Les décomptes
- ▶ Les dossiers de fin d'opération : DOE et DIUO
- ▶ La mise en service, les garanties, la vie de l'ouvrage



1 jour (7 h)

animé par Oliver HACHE
 Directeur de projets, formateur consultant,
 expert des marchés publics

PARIS le 11 mars

MARSEILLE le 16 septembre

PARIS le 24 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable d'établissements publics
- ▶ Chef de projets
- ▶ Ingénieur
- ▶ Juriste
- ▶ Responsable de cellules marchés publics
- ▶ Architecte
- ▶ Bureaux d'études

Objectifs

- ▶ Savoir définir les rôles et responsabilités du maître d'œuvre
- ▶ Connaître les différentes missions de maîtrise d'œuvre en fonction du caractère des ouvrages
- ▶ Acquérir un savoir-faire pratique dans l'organisation d'un concours de maîtrise d'œuvre
- ▶ Appréhender le contexte juridique

Prix : 990 € NET

Le concours de maîtrise d'œuvre

Programme de la journée

Maîtrise d'ouvrage publique, maîtrise d'œuvre privée et champ d'application de la loi MOP

- ▶ Définition de la loi sur la maîtrise d'ouvrage publique et ses champs d'application
- ▶ Définition de la maîtrise d'œuvre
- ▶ Définition des ouvrages soumis à la loi MOP : bâtiment, infrastructures et équipements industriels
- ▶ Travaux neufs et travaux de réhabilitation

Les missions de maîtrise d'œuvre : conception et suivi de réalisation de l'ouvrage

- ▶ Présentation de la maîtrise d'œuvre de bâtiments
- ▶ Présentation de la maîtrise d'œuvre d'ouvrages d'infrastructures existants et neufs

Le concours de maîtrise d'œuvre

- ▶ Une procédure spécifique à part entière
- ▶ Les domaines concernés par le concours de MCE
- ▶ La place et l'importance du programme dans la procédure de concours
- ▶ Le jury de concours : composition, rôle, fonctionnement
- ▶ La commission technique
- ▶ La sauvegarde de l'anonymat
- ▶ La rémunération des études dans le cadre du concours

Cas pratique

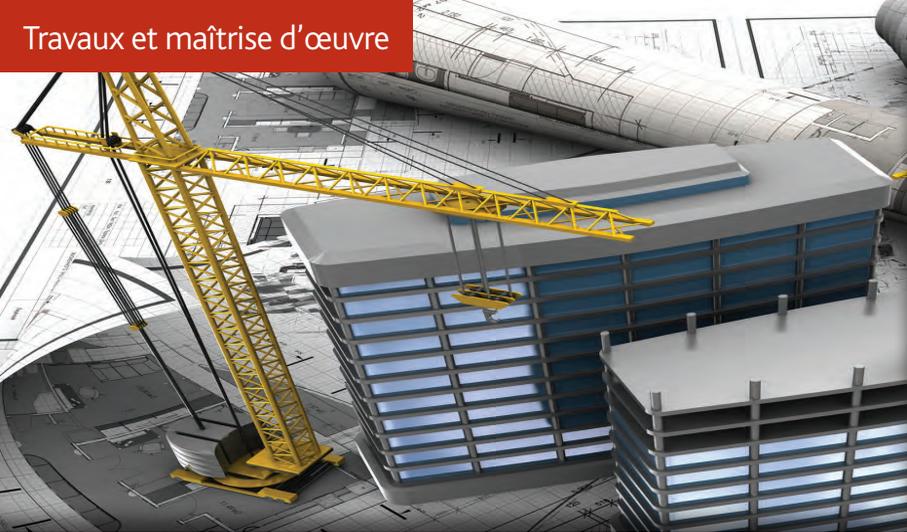
- ▶ analyse d'un programme
 - ▶ analyse des rapports de la Commission technique
 - ▶ rédaction d'un avis et d'un règlement de concours
- ▶ La procédure de concours depuis le lancement de l'AAPC jusqu'à l'attribution au lauréat

Les négociations dans le cadre d'un concours de maîtrise d'œuvre

- ▶ Les enjeux et le champ de la négociation
- ▶ Comment négocier ?

Les procédures juridiques périphériques permettant de désigner les maîtres d'œuvre

- ▶ Les marchés passés sans formalités préalables
- ▶ Les procédures négociées
- ▶ L'appel d'offres
- ▶ Les marchés de définition
- ▶ La conception-réalisation



3 jours (21 h)

animés par Oliver HACHE
Directeur de projets, formateur consultant,
expert des marchés publics

PARIS les 27, 28 et 29 janvier

PARIS les 23, 24 et 25 mai

PARIS les 5, 6 et 7 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable d'établissement public
- ▶ Chef de projet, ingénieur
- ▶ Responsable de cellule marchés publics
- ▶ Architecte
- ▶ Bureau d'études

Objectifs

Sensibiliser les maîtres d'ouvrages à leurs responsabilités et donner aux participants la possibilité d'acquérir un savoir-faire pratique de la maîtrise d'ouvrage publique

- ▶ Assimiler l'ensemble de la réglementation encadrant la maîtrise d'ouvrage publique
- ▶ Identifier les besoins et l'ensemble des contraintes liés à la MOP
- ▶ Comprendre et appréhender les rapports entre le maître d'ouvrage et les différents acteurs de la construction
- ▶ Définir les rôles, les droits et les responsabilités des principaux intervenants dans les phases de conception-réalisation
- ▶ Rédiger, passer et négocier un marché de maîtrise d'œuvre

Prix : 2 490 € NET

- ▶ Analyse des entreprises générales, des entreprises spécialisées et des groupements d'entreprises. Cas de défaillance d'un entrepreneur
- ▶ Analyse de la sous-traitance dans les marchés de travaux
- ▶ Les contrats de travaux spécifiques

L'exécution des marchés de travaux, réception de l'ouvrage, transfert de garde

- ▶ Suivi d'exécution administratif, financier, juridique et technique
- ▶ La réception des ouvrages
- ▶ Transfert de garde de l'ouvrage au maître d'ouvrage ou à l'utilisateur

Les droits du maître d'œuvre

- ▶ Le droit moral
- ▶ Les droits patrimoniaux
- ▶ Le statut des œuvres plurielles

Les responsabilités des acteurs de la construction

- ▶ Contractuelles, extra-contractuelles, post-contractuelles, pénales

Les garanties à prendre en compte

Les assurances à contracter

La Maîtrise d'Ouvrage Publique

Programme du 1^{er} jour

Maîtrise d'ouvrage publique et acteurs de la construction publique

Les principes qui régissent la MOP

Définition de la maîtrise d'ouvrage publique et champs d'application

- ▶ Personnes morales de droit public
- ▶ Personnes morales de droit privé
- ▶ Le champ d'application
- ▶ Peut-on construire sans loi MOP ?

Ouvrages soumis à la loi MOP

- ▶ Bâtiments, infrastructures et ouvrages industriels
- ▶ Travaux neufs et réhabilitation

Présentation des acteurs publics

- ▶ Les acteurs de la sphère publique
- ▶ Les acteurs de la sphère privée
- ▶ Présentation de l'organisation

Analyse comparative entre mandat et conduite d'opération, présentation d'un contrat de mandat

Programme du 2^e jour

Définition des besoins et des contraintes liés à la MOP

Définir les besoins à satisfaire en tenant compte des contraintes spécifiques liées au projet

- ▶ Le diagnostic
- ▶ Le pré-programme
- ▶ Le programme

Établir un projet

- ▶ Identification des objectifs et des contraintes

Les missions d'études et de conception liées à la réalisation de projets de bâtiments et leur impact en phase de réalisation

Les missions d'études autres que celles relatives à la maîtrise d'œuvre

- ▶ Présentation des intervenants

La maîtrise d'œuvre

- ▶ Définition de la maîtrise d'œuvre
- ▶ Présentation du contenu des missions de maîtrise d'œuvre de bâtiments et d'ouvrages d'infrastructures existants ou neufs
- ▶ Missions complémentaires de maîtrise d'œuvre

Procédures juridiques permettant de désigner les maîtres d'œuvre

- ▶ Les domaines concernés
- ▶ Le déroulement des procédures et les réglementations applicables : les marchés à procédure adaptée, les procédures négociées, l'appel d'offres, le concours
- ▶ Mises en place de la commission technique et du jury, déroulement d'un concours

Programme du 3^e jour

Rédaction d'un marché de maîtrise d'œuvre

- ▶ Étude des pièces constitutives

Négociation et rémunération du maître d'œuvre

- ▶ Contenu et objectifs :
 - quelle marge dans la négociation ?
 - l'utilisation du guide à l'intention des maîtres d'ouvrages publics - MIQCP

Cas pratique : gestion économique et contractuelle d'un marché de maîtrise d'œuvre

Les travaux exécutés dans le cadre d'un ouvrage public

Définition des marchés de travaux et textes réglementaires

- ▶ Objet et co-contractants

Nature des travaux et mode de dévolution des marchés

- ▶ Procédures juridiques permettant la désignation des titulaires



2 jours (14 h)

animés par Olivier HACHE
*Directeur de projets, formateur consultant,
 expert des marchés publics*

PARIS les 14 et 15 mars

PARIS les 3 et 4 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Chef de projets
- ▶ Chargé d'opérations
- ▶ Ingénieur
- ▶ Architecte, rédacteur des marchés, directeur des travaux
- ▶ Responsable des services techniques

Objectifs

- ▶ Identifier les différents acteurs participant à l'acte de construire
- ▶ Identifier les besoins du maître d'ouvrage public et les nécessités de faire appel à une AMO
- ▶ Identifier les différentes missions d'AMO
- ▶ Rédiger un marché d'AMO

Prix : 1 830 € NET

Programme du 2^e jour

Des spécificités liées aux montages complexes

- ▶ Les études de définition
- ▶ La conception-réalisation
- ▶ Les contrats de partenariat public-privé (PPP)

Les spécificités par domaine

- ▶ Les aménagements urbains et d'infrastructure
- ▶ Le bâtiment
- ▶ Les projets industriels

La mise en concurrence et la contractualisation d'une mission d'AMO

Les conditions et règles de mise en concurrence

- ▶ L'article 27 du code des marchés publics et les seuils de passation
- ▶ Les règles de mise en concurrence
- ▶ Le règlement de la consultation
- ▶ L'acte d'engagement et ses annexes
- ▶ Le CCP

Cas pratique : rédaction d'un marché AMO

Assistance à Maîtrise d'Ouvrage Publique

Programme du 1^{er} jour

Maîtrise d'Ouvrage Publique et acteurs de la construction publique

Principes qui régissent la maîtrise d'ouvrage publique au travers de la loi MOP

Définition de la maîtrise d'ouvrage publique et champ d'application de la loi MOP

- ▶ Définition de la maîtrise d'ouvrage publique
- ▶ Le mandataire et le conducteur d'opérations
- ▶ Le champ d'application de la loi MOP : les ouvrages publics concernés

Présentation des principaux acteurs de la construction

- ▶ Les relations entre les principaux participants à l'acte de construire
- ▶ L'organisation de la maîtrise d'ouvrage

L'assistance à maîtrise d'ouvrage

Les origines du développement des missions d'AMO

- ▶ Un environnement juridique complexifié
- ▶ Une maîtrise des risques indispensable
- ▶ Des besoins liés à la professionnalisation de l'acte de construire

Les missions d'AMO traditionnelles

- ▶ Les conseils et assistances à la définition des besoins
- ▶ Les assistances juridiques
- ▶ Les assistances fiscales et financières
- ▶ Les assistances à la planification stratégique
- ▶ Les assistances économiques, de contrôle des coûts
- ▶ Les missions d'assistance à la faisabilité : les diagnostics techniques (sol et sous-sols, structure, amiante, plomb, fluides, réseaux, etc.), architecturaux, d'insertion dans l'environnement
- ▶ Les assistances techniques expertes (acousticien, géomètre, topographe, éclairage, etc.)
- ▶ La programmation architecturale et technique
- ▶ L'ordonnancement, la planification et la coordination (OPC)
- ▶ Le contrôle technique
- ▶ Le coordonnateur pour la sécurité et la protection de la santé (CSPS)
- ▶ Le coordonnateur pour la sécurité et les systèmes d'incendie (SSI)
- ▶ Les assistances HQE
- ▶ Les assistances relatives à la maintenance et aux coûts de fonctionnement



2 jours (14 h)

animés par Oliver HACHE
 Directeur de projets, formateur consultant,
 expert des marchés publics

PARIS les 9 et 10 juin

PARIS les 17 et 18 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable de la maîtrise d'ouvrage publique, chef de projets, ingénieur, technicien, juriste, responsable de cellules marchés publics, architecte, bureaux d'études

Objectifs

- ▶ Sécuriser vos marchés en tenant compte des nouveaux impacts réglementaires
- ▶ Sensibiliser les maîtres d'ouvrages et les différents acteurs de la construction à leurs responsabilités et donner aux participants la possibilité d'acquérir un savoir-faire pratique de gestion des marchés publics de travaux

Prix : 1830 € NET

La réception des travaux

- ▶ Généralités
- ▶ Les effets de la réception
- ▶ Les étapes permettant la réception d'un ouvrage exécuté
- ▶ Les documents remis après exécution
 - Les dossiers des ouvrages exécutés (DOE)
 - Les dossiers d'intervention ultérieure sur les ouvrages (DIUO)

Garanties et assurances

- ▶ Les garanties à prendre en compte
- ▶ Garanties de parfait achèvement, biennale et décennale
- ▶ Les obligations d'assurance des constructeurs
- ▶ Les obligations d'assurance du maître d'ouvrage
- ▶ Les assurances facultatives du maître d'ouvrage

Cas pratique : analyse des pièces administratives d'un DCE de travaux

CCAG travaux

Programme du 1^{er} jour

Les travaux exécutés dans le cadre d'un ouvrage public

- ▶ Les textes juridiques réglementaires

L'impact des derniers textes réglementaires applicables aux marchés de travaux

- ▶ Nature des travaux et mode de dévolution des marchés
 - Le titulaire du marché de travaux
 - La nature des travaux et le mode de dévolution des marchés
- ▶ Les modalités de paiement des co-traitants
- ▶ Défaillance d'un des co-traitants
- ▶ La sous-traitance

La préparation d'un chantier de travaux publics

- ▶ La préparation du chantier
- ▶ Les obligations de direction et de surveillance
- ▶ L'organisation générale du chantier
 - L'organisation des intervenants
 - La gestion des dépenses communes
 - Les réunions de chantier
 - La planification et la coordination des tâches
 - Le programme d'exécution des travaux
 - Les études d'exécution et leur visa
 - Les obligations d'hygiène

Gestion de délais dans un marché public de travaux

- ▶ La gestion du chantier
- ▶ La gestion des délais
 - La durée d'un marché de travaux : période de préparation et durée des travaux
 - Les délais d'exécution des marchés publics de travaux
 - Les prolongations de délai en marchés publics
 - Les prolongations non imputables à l'entreprise
 - Le respect des délais par le maître de l'ouvrage ou le maître d'œuvre
 - La gestion des imprévus
 - Ajournement et interruption

Gestion financière d'un marché public de travaux

- ▶ Les natures de prix
 - Les prix unitaires
 - Les prix forfaitaires
- ▶ Les clauses financières et de paiement dans les marchés publics
 - Les clauses de variation des prix du marché
 - Les avances
 - Les acomptes et décomptes mensuels
 - Le solde des marchés de travaux
 - La cession de créances ou le nantissement
 - La retenue de garantie et garantie à première demande
 - Les pénalités
 - Les primes
- ▶ Les exécutions complémentaires
 - Les avenants
 - Les décisions de poursuivre

La gestion de la qualité sur le chantier

- ▶ Les mesures de contrôle qualité
- ▶ La gestion des déchets et la préservation de l'environnement

Programme du 2^e jour

Mesures coercitives et résiliation d'un marché public

- ▶ Les mesures coercitives
 - L'application des pénalités
 - La mise en demeure et conséquences financières
- ▶ Résiliation dans le cadre des marchés de travaux
 - Résiliation pour événement extérieur aux parties
 - Résiliation du fait du représentant du pouvoir adjudicateur
 - Résiliation pour faute du titulaire
 - Résiliation pour motif d'intérêt général

MARCHÉS PUBLICS



2 jours (14 h)

animés par Pierre DOYARD
Architecte DPLG consultant, ingénieur-chef

PARIS les 7 et 8 mars

PARIS les 13 et 14 juin

PARIS les 14 et 15 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable des services travaux
- ▶ Responsable des services techniques
- ▶ Tout intervenant dans une opération « travaux »

Objectifs

- ▶ Identifier l'ensemble des acteurs et définir leurs rôles, leurs droits et leurs responsabilités dans les phases de conception et de réalisation
- ▶ Appréhender les rapports entre le maître d'ouvrage et les différents acteurs de la construction
- ▶ Confronter l'objectif du projet avec les contraintes internes et externes
- ▶ Élaborer des méthodes de gestion opérationnelle de la maîtrise d'ouvrage
- ▶ Donner un langage commun aux différents agents, comprendre et harmoniser les relations entre le terrain et les aspects contractuels

Prix : 1830 € NET

Les bases du montage d'une opération de travaux

*Programme du 1^{er} jour***La maîtrise d'ouvrage et ses acteurs**

- ▶ La spécificité des prestations de travaux
- ▶ L'organisation et les qualifications des acteurs : le maître d'ouvrage, le mandat, le conducteur d'opération, le contrôle technique, le CSPS, le CSSI
- ▶ Le montage en phase programmation : le programme de l'ouvrage, l'enveloppe financière

La maîtrise d'œuvre

- ▶ L'organisation de la maîtrise d'œuvre
- ▶ Le recrutement du maître d'œuvre
- ▶ Le phasage des missions
- ▶ Le suivi des études

L'entrepreneur et les marchés de travaux

- ▶ Les marchés de travaux : définition, bases juridiques, le contrat de louage d'ouvrage
- ▶ Les entrepreneurs : rôles et obligations, organisation, la sous-traitance, la co-traitance
- ▶ Le marché de travaux : le formalisme et le contenu, les tranches

La phase de consultation

- ▶ Les procédures courantes
- ▶ Les seuils en marchés publics
- ▶ Les seuils en marchés des pouvoirs adjudicateurs non soumis au CMP
- ▶ Les publicités
- ▶ Le déroulement des principales procédures

*Programme du 2^e jour***La phase de consultation (suite)**

- ▶ Le dossier de consultation
- ▶ La recevabilité des candidatures et des offres, la sélection, l'analyse
- ▶ Les critères, l'attribution, la mise au point du marché, la notification

La phase de préparation et le démarrage du chantier

- ▶ Les clauses de prix
- ▶ La préparation du chantier
- ▶ Les obligations des entrepreneurs
- ▶ Le démarrage du chantier : les avances, les garanties, les nantissements, les OS, le contrôle des prestations, le compte prorata

La vie du chantier

- ▶ Les réunions
- ▶ Le planning et les délais, les pénalités
- ▶ La qualité d'exécution
- ▶ Les modifications, les aléas, les avenants
- ▶ Les acomptes, la gestion financière
- ▶ La gestion des conflits

La phase de réception, le solde et les garanties

- ▶ La fin des travaux
- ▶ Les OPRT, les réserves et la levée
- ▶ Les décomptes
- ▶ Les dossiers de fin d'opération : DOE et DIUO
- ▶ La mise en service, les garanties, la vie de l'ouvrage

- ▶ Chaque module de cette formation fera l'objet de commentaires illustrés d'exemples concrets



3 jours (21 h)

animés par Pierre DOYARD
Architecte DPLG consultant, ingénieur-chef

PARIS les 9, 10 et 11 mars

PARIS les 29, 30 juin et 1^{er} juillet

PARIS les 23, 24 et 25 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable des services travaux
- ▶ Chef de projets
- ▶ Chargé d'opérations, Ingénieur
- ▶ Architecte, rédacteur des marchés, directeur des travaux
- ▶ Responsable des services techniques

Objectifs

- ▶ Connaître et maîtriser les conditions légales et réglementaires de mise en œuvre des marchés de travaux
- ▶ Connaître et comprendre les obligations légales et réglementaires de tous les acteurs
- ▶ Savoir planifier les étapes et gérer l'interface avec le maître d'ouvrage
- ▶ Prévenir les risques, litiges et recours
- ▶ Établir des méthodes de suivi des opérations de travaux, dans ses aspects administratifs, techniques et comptables
- ▶ Gérer les phases de réception, la livraison de l'ouvrage, et le démarrage des garanties, dans une logique d'amélioration de la qualité et de la pérennité des prestations

Prix : 2 490 € NET

La gestion opérationnelle des marchés de travaux

Programme du 1^{er} jour

Le contexte de l'opération de travaux

- ▶ Les spécificités et la complexité de l'opération de travaux
- ▶ Le caractère juridique du marché
- ▶ Le contrat de louage d'ouvrage

La maîtrise d'ouvrage et ses acteurs

- ▶ Définition, rôle, fonctions, obligations
- ▶ L'organisation et les qualifications :
 - du programmiste, du mandataire, du conducteur d'opération
 - la multi maîtrise d'ouvrage
- ▶ Les autres acteurs : le contrôle technique, le CSPS, le CSSI
- ▶ Le montage en phase programmation : le programme de l'ouvrage, l'enveloppe financière

La maîtrise d'œuvre

- ▶ Définition, rôle, fonctions, obligations
- ▶ Les responsabilités dans la passation et la gestion du marché de travaux
- ▶ Les relations avec les autres acteurs
- ▶ Limites et incompatibilités

L'entrepreneur

- ▶ Le caractère juridique du marché
- ▶ L'entrepreneur, définition, obligations
- ▶ Le choix du processus d'organisation
- ▶ L'allotissement, le marché unique, la conception-réalisation

Programme du 2^e jour

L'organisation des entreprises et des marchés

- ▶ Les groupements de la co-traitance
- ▶ La sous-traitance en travaux
- ▶ Les obligations de l'entreprise

Le contenu du marché

- ▶ Les formes du marché, contenu
- ▶ Les pièces du marché de travaux
- ▶ Les marchés à tranches

La phase de consultation

- ▶ Le panorama des procédures
- ▶ L'examen des candidatures et la sélection
- ▶ L'analyse et le choix des offres
- ▶ Les options et les variantes
- ▶ La mise au point du marché

Le lancement du marché et la préparation du chantier

- ▶ La notification
- ▶ La préparation administrative, technique et comptable, l'organisation de chantier
- ▶ Les obligations de l'entreprise en phase préparation, l'installation de chantier
- ▶ Le compte prorata
- ▶ Les autorisations administratives, la prévention des usagers et avoisinants
- ▶ Les ordres de service et le démarrage des travaux

Programme du 3^e jour

Les aspects financiers et comptables du marché

- ▶ Le caractère des prix : forfaitaire, unitaire provisoire, définitif
- ▶ Les variations
- ▶ Les décomptes et acomptes, les règlements, les intérêts moratoires
- ▶ Les circuits de paiement des sous-traitants
- ▶ Les avances
- ▶ Les garanties, retenues, cautions
- ▶ Le nantissement et la cession de créances

La réalisation et le déroulement du chantier

- ▶ Le contrôle de l'exécution des travaux, réguliers et inopinés
- ▶ La gestion administrative et financière des marchés
- ▶ La gestion des délais, plannings contractuels, retards, pénalités
- ▶ Les réunions et les procès-verbaux

- ▶ Les modifications de prestations, les avenants, les travaux supplémentaires
- ▶ Les modifications des autres clauses et conditions
- ▶ Les défaillances, la gestion des conflits, les résiliations

La phase de fin de travaux

- ▶ La fin des travaux
- ▶ Les opérations préalables à la réception des travaux :
- ▶ Les procès-verbaux
- ▶ Les différents cas de réserves, le suivi, la levée, les réfections

Les clôtures du marché et les garanties

- ▶ La mise en service de l'ouvrage
- ▶ Les éléments de clôture des dossiers
- ▶ Les garanties
- ▶ Les ordres de service et le démarrage des travaux

▶ **Chaque module de cette formation fera l'objet de commentaires illustrés d'exemples concrets**



2 jours (14 h)

animés par Asja BAJBUTOVIC
Spécialiste de la maîtrise d'ouvrage

et Olivier HACHE
Directeur de projets, formateur consultant,
expert des marchés publics

MARSEILLE les 11 et 12 avril

PARIS les 19 et 20 mai

PARIS les 8 et 9 décembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Chef de projets, chargé d'opérations, ingénieur, architecte, rédacteur des marchés, directeur des travaux, responsable des services techniques

Objectifs

Après un bref rappel des notions de base de la Loi MOP,

- ▶ vous présenter les principes fondamentaux d'un programme architectural dans une opération de construction publique
- ▶ vous éclairer sur les conditions de mise en œuvre d'un marché de programmation
- ▶ vous en expliquer les différentes étapes
- ▶ vous faire connaître les contraintes et exigences réglementaires
- ▶ vous proposer des solutions pour une assistance aux marchés et concours de maîtrise d'œuvre
- ▶ vous indiquer les obligations au suivi du projet

Prix : 1830€ NET

La programmation architecturale, technique et fonctionnelle d'un ouvrage public

Programme du 1^{er} jour

Rappel des fondamentaux de la Loi MOP

- ▶ La loi MOP et les principes qui régissent la maîtrise d'ouvrage publique
- ▶ La définition de la maîtrise d'ouvrage publique et le champ d'application de la loi MOP
 - La définition de la maîtrise d'ouvrage publique et les maîtres d'ouvrage assujettis à la loi MOP
 - Le rôle des « AMO », du mandataire et du conducteur d'opérations
 - Le champ d'application de la loi MOP : les ouvrages publics concernés
- ▶ Présentation des principaux acteurs de la construction

Les principes fondamentaux du programme et les conditions de la passation d'un marché de programmiste

- ▶ La définition d'un programme architectural, technique et fonctionnel
 - Les spécificités du programme et la définition des besoins dans une opération de construction publique
 - Les obligations du maître d'ouvrage au regard de la programmation
- ▶ Les étapes de la programmation
 - Quand rédiger le programme ?
 - Les acteurs de la programmation
 - Les différentes missions du programmiste et les étapes de la programmation
 - Les conditions d'évolution du programme
- ▶ Les étapes de la consultation d'un programmiste

La programmation générale et le pré-programme

- ▶ Le recueil des données
- ▶ L'état des lieux
- ▶ Contraintes et exigences réglementaires
- ▶ Le pré-programme
 - L'analyse des besoins
 - La définition des objectifs
 - Les surfaces
 - Le schéma fonctionnel
- ▶ Les scénarios d'implantation
- ▶ Coûts prévisionnels et planning de l'opération
- ▶ Les étapes de la validation par la maîtrise d'ouvrage
 - Le comité de pilotage
 - La décision du pouvoir adjudicateur

Programme du 2^e jour

La programmation détaillée

- ▶ Le programme architectural, technique et fonctionnel
- ▶ Le programme détaillé
 - Les fiches spécifiques techniques détaillées des espaces fonctionnels
- ▶ Les étapes de la validation par la maîtrise d'ouvrage

Cas pratique : présentation d'un pré-programme et d'un programme architectural, technique et fonctionnel

L'assistance pour la passation du marché de maîtrise d'œuvre et l'organisation du concours

- ▶ L'assistance à la rédaction de l'avis et du règlement de concours
 - Les précautions à prendre dans la rédaction de l'avis de concours
 - L'assistance à la rédaction du règlement de concours

- ▶ L'assistance pour le choix des candidatures
- ▶ La visite du site et la séance de questions - réponses
- ▶ Assistance pour le choix du projet

Cas pratique : présentation d'un règlement de concours et d'un rapport de la commission technique en phase candidatures et offres

- ▶ L'assistance à la rédaction d'un marché de maîtrise d'œuvre
 - L'acte d'engagement
 - Les spécificités du CCAP

Le suivi du projet

- ▶ Les obligations du maître d'œuvre de l'esquisse à l'APD
 - La vérification de la conformité des études au programme
 - La compatibilité de l'enveloppe financière au programme
 - La faisabilité en terme de planning
- ▶ Les étapes de la validation par le maître d'ouvrage



1 jour (7 h)

animé par Oliver HACHE
 Directeur de projets, formateur consultant,
 expert des marchés publics

PARIS le 2 février

PARIS, le 26 septembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsables de la maîtrise d'ouvrage publique, chefs de projets, ingénieurs, techniciens, juristes, responsables de cellules marchés publics, architectes, bureaux d'études

Objectifs

- ▶ Savoir organiser les opérations liées à la réception des ouvrages
- ▶ Identifier les rôles et actions des différents acteurs de la construction lors de ces opérations
- ▶ Formaliser les actes de réception
- ▶ Appliquer les effets de la réception : transfert de garde, gestion du solde du marché, mise en œuvre des garanties

Prix : 990 € NET

Réception, garantie, assurance dans les marchés publics de travaux

Programme du 1^{er} jour

Introduction

- ▶ Présentation des enjeux du CCAG travaux au regard des opérations liées à la réception des ouvrages

Les opérations de réception dans les marchés publics de travaux

- ▶ Généralités
- ▶ Les opérations préalables à la réception
- ▶ La réception des ouvrages
- ▶ Levées de réserves
- ▶ Les spécificités liées aux réceptions partielles d'ouvrages
- ▶ Mises à disposition de certaines parties d'ouvrage
- ▶ Les effets de la réception
- ▶ Les documents fournis après exécution
- ▶ Synthèse des étapes permettant la réception d'un ouvrage exécuté

La gestion financière de fin de chantier

- ▶ Les acomptes et les décomptes (art.91 du CMP)
- ▶ Les clauses financières spécifiques de fin d'exécution
- ▶ Les obligations et durées de conservation et d'archivage

Cas pratique : établissement du solde d'un marché de travaux

Garanties et assurances

- ▶ Les garanties à prendre en compte
- ▶ Garanties de parfait achèvement, biennale et décennale
- ▶ Les obligations d'assurance des constructeurs
- ▶ Les obligations d'assurance du maître d'ouvrage
- ▶ Les assurances facultatives du maître d'ouvrage

Cas pratique : mise en œuvre des garanties post réception

Contentieux et litiges

- ▶ Les règlements amiables
- ▶ L'arbitrage
- ▶ Les règlements juridictionnels

MARCHÉS PUBLICS

▶ Chaque module de cette formation fera l'objet de commentaires illustrés d'exemples concrets



2 jours (14 h)

animés par Jean-Serge SALVA
Consultant formateur spécialiste en énergie

PARIS les 7 et 8 mars

PARIS les 16 et 17 juin

LYON les 7 et 8 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Directeur général des services
- ▶ Responsable des services techniques
- ▶ Responsable des marchés et contrats
- ▶ Responsable bâtiments
- ▶ Responsable énergie

Objectifs

- ▶ Se familiariser avec le marché concurrentiel résultant de la libéralisation
- ▶ Connaître les nouvelles obligations en matière d'achat d'électricité et de gaz
- ▶ Saisir les opportunités aussi bien en terme de prix que de services associés à la fourniture
- ▶ Sécuriser et optimiser le volet juridique et technique d'une procédure d'achat

Prix : 1 830 € NET

Achats d'électricité et de gaz naturel

Programme du 1^{er} jour

Le nouveau paysage énergétique

- ▶ L'approvisionnement en énergie
- ▶ L'acheminement de l'énergie
- ▶ Les différents fournisseurs d'énergie et leur positionnement
- ▶ La Commission de régulation de l'énergie

Le montage contractuel

- ▶ Le schéma contractuel en électricité et en gaz
- ▶ Les relations avec les gestionnaires de réseaux
- ▶ La mise en cause des responsabilités

La problématique des raccordements électriques

- ▶ Le financement des raccordements
- ▶ L'assiette de la contribution de la collectivité
- ▶ La situation actuelle

Le processus européen d'ouverture à la concurrence

- ▶ Du monopole à la concurrence
- ▶ Le maintien d'une tarification publique
- ▶ La segmentation des acheteurs par les GRD

L'évolution du cadre juridique de l'achat d'énergie (loi NOME)

- ▶ Parallèle avec les télécoms
- ▶ Les cas de mise en concurrence facultative
- ▶ Les cas de mise en concurrence obligatoire

Étude de cas : évaluation, au regard des nouvelles obligations, des situations particulières exposées par les stagiaires

L'évolution de la prestation de fourniture d'énergie

- ▶ Les enjeux financiers : les prix de marché peuvent-ils rivaliser avec les tarifs réglementés ?
- ▶ Les enjeux sur les services associés et la qualité de l'énergie
- ▶ La défaillance du titulaire d'un marché public d'énergie
- ▶ Le droit de la consommation appliqué aux achats d'énergie

Programme du 2^e jour

Les stratégies d'achat public d'électricité et de gaz naturel

- ▶ Le calcul de la valeur du marché
- ▶ Les groupements de commandes d'achat d'énergie
- ▶ L'allotissement du marché
- ▶ Les procédures d'achat d'énergie prévues par le Code des marchés publics

Étude de cas : l'optimisation de l'achat public d'énergie par le recours à un accord-cadre

L'expression des besoins

- ▶ Le recensement des contrats
- ▶ La collecte des données de consommation
- ▶ Électricité : courbe de charge ou profil ?
- ▶ Les services associés à la fourniture

La prise en compte du développement durable dans l'achat d'énergie

- ▶ Les marchés publics « d'électricité verte »
- ▶ Les certificats d'économies d'énergie

La clause de prix d'un marché public d'énergie

- ▶ La formation des prix du gaz et de l'électricité
- ▶ La structure du prix
- ▶ Les différents types d'engagement de l'acheteur public
- ▶ L'évolution du prix : prix variable ou prix ferme

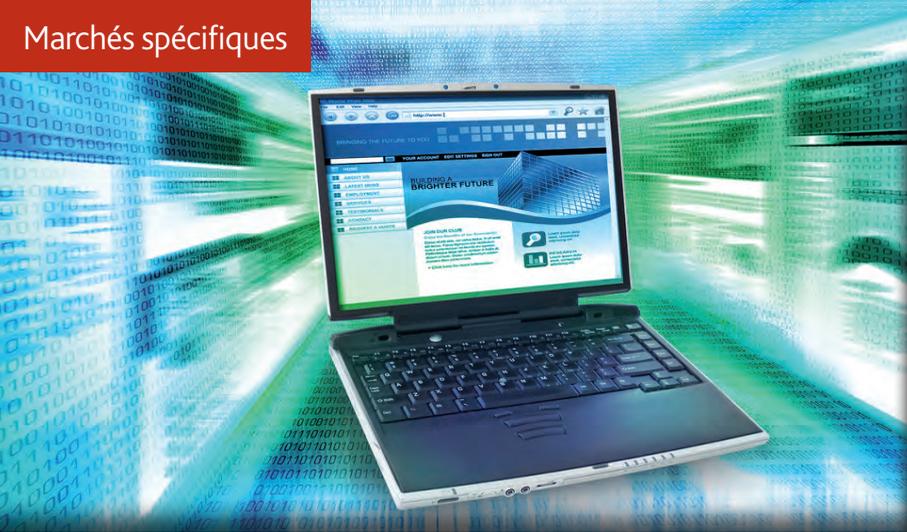
La fiscalité spécifique à l'énergie

- ▶ Taxe sur la valeur ajoutée
- ▶ Contribution tarifaire sur l'acheminement
- ▶ Taxe sur la consommation finale d'électricité
- ▶ Contribution au service public de l'électricité
- ▶ Taxe intérieure sur la consommation de gaz naturel
- ▶ Contribution au tarif spécial de solidarité gaz

Étude de cas : la rédaction d'un cahier des charges type

L'achèvement de la procédure d'achat

- ▶ Les critères de sélection
- ▶ L'abandon de la procédure
- ▶ Le changement de fournisseur
- ▶ Les cas spécifiques nécessitant une intervention



Les marchés publics informatiques et le CCAG TIC

Programme du 1^{er} jour

Marchés publics informatiques

Le besoin technique

- ▶ Définition technique

Cas pratique : étude de deux cahiers des charges techniques

La réglementation à disposition des acheteurs publics

- ▶ Choix du cahier des charges administratives générales le plus adapté au besoin technique
- ▶ Recensement des outils et guides
- ▶ Des notions à prendre en compte pour les achats informatiques : la planification au moyen de schéma directeur et l'obsolescence des produits informatiques

La méthodologie des achats informatiques

- ▶ Calcul des seuils
- ▶ Plusieurs procédures possibles : la procédure adaptée; l'appel d'offres; le dialogue compétitif, le marché négocié
- ▶ Forme : à bons de commande, accord-cadre, à tranches, à lots
- ▶ Construction du cahier des clauses administratives particulières à l'aide d'un référentiel
- ▶ Définition des critères de choix selon le type d'achat
- ▶ Les clauses concernant les opérations de vérification
- ▶ Les clauses d'exécution du marché
- ▶ La forme et l'application des prix

Cas pratique : étude de deux cahiers de clauses administratives particulières: l'un intégrant l'acquisition d'un progiciel et le second intégrant l'acquisition d'un progiciel et de prestations annexes

L'exécution du marché

- ▶ Synthèse financière, comptable et budgétaire du projet de marché
- ▶ Contrôle de l'exécution des prestations
 - Risques, contentieux
 - Marchés complémentaires
 - Résiliation

La maintenance des matériels informatiques

- ▶ Les types de maintenance : typologie
 - Les types de maintenance des matériels : évolutive, applicative
 - L'application dans les marchés

Programme du 2^e jour

Quiz sur les éléments de présentation de la 1^{re} journée

- ▶ Les articles spécifiques
 - Les caractéristiques et la protection des logiciels
 - L'utilisation du chapitre VII du CCAG/ FCS

Cas pratique : achat de matériels, système et maintenance

- ▶ Étude du règlement de consultation avec des critères de choix et de l'avis d'appel public à la concurrence.
- ▶ Étude de son cahier des clauses administratives particulières
- ▶ Remise d'un projet de marché public visant à l'acquisition d'un logiciel assortie de prestation de maintenance relevant de l'article 35.II.8 du CMP
- ▶ Remise du rapport d'analyse des offres relatif à l'acquisition d'un logiciel de gestion des fluides

2 jours (14 h)

animés par Sylvia JEAN-BAPTISTE NGOM
Avocate, formatrice-consultante

PARIS les 6 et 7 juin

PARIS, les 14 et 15 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Agent public relevant de la filière technique et/ou administrative, susceptible de rédiger et/ou d'avoir à exécuter techniquement, juridiquement ou comptablement un marché public visant à l'acquisition de progiciels, logiciels ou de prestations de maintenance informatique.
- ▶ Agent technique et/ou administratif d'une Direction des systèmes d'information

Objectifs

- ▶ Cerner les spécificités techniques et juridiques des achats informatiques
- ▶ Piloter le montage contractuel d'un marché public visant à l'acquisition de produits informatiques dans ses aspects techniques, juridiques et comptables
- ▶ Sécuriser techniquement, juridiquement et comptablement un marché public informatique
- ▶ Accompagner le référent technique dans la définition de son besoin et l'informer des potentialités du Code des marchés publics
- ▶ Savoir traduire un besoin technique en clauses juridiques et comptables

Prix : 1830 € NET

CCAG TIC

Le CCAG TIC : un texte nouveau

- ▶ Son contenu
- ▶ Ses limites

Le CCAG TIC : un outil adaptable

- ▶ Analyse du texte
- ▶ Avantages/Inconvénients

Le cas des prestations informatiques relevant de la propriété intellectuelle

- ▶ Les codes sources
 - Le cas des logiciels
- ▶ La propriété intellectuelle des résultats

Le CCAG TIC : le mode opératoire proposé

- ▶ Approche par typologie d'achats informatiques
 - Les marchés de fournitures informatiques
 - Les marchés publics de services
 - Les marchés publics de travaux

Cas pratiques : études de CCAP. Réécriture sous l'égide du CCAG TIC : proposition par sous-groupe



2 jours (14 h)

animés par Mathieu TORT
Formateur-consultant auprès d'organismes
publics et d'entreprises privés

PARIS les 30 et 31 mars

PARIS les 20 et 21 juin

PARIS les 1^{er} et 2 décembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Élu et personnel des collectivités publiques tels que directeur général des services et directeur général adjoint, directeur et responsable des services marchés, des affaires juridiques et contentieuses et directeur financier

Objectifs

- ▶ Maîtriser les contours et les spécificités des marchés publics d'assurance
- ▶ Cerner les clauses propres aux marchés publics d'assurance
- ▶ Suivre l'exécution et la vie du contrat d'assurance

Prix : 1 830 € NET

Les marchés publics d'assurances

Programme du 1^{er} jour

Le marché public d'assurance et son environnement

- ▶ Le contexte juridique et le cadre général de la commande publique
- ▶ Le code des marchés publics et le code des assurances
- ▶ La spécificité des marchés publics d'assurance

Les acteurs du marché public d'assurance

- ▶ Le pouvoir adjudicateur/l'entité adjudicatrice
- ▶ Les différents opérateurs
 - Les assureurs, courtiers, agents généraux, mandataires d'assurance
 - Les groupements d'opérateurs économiques et la coassurance
 - Le mandat de représentation et apéritition

Présentation synoptique des différents acteurs

Les risques en matière d'assurance

- ▶ Les assurances de responsabilités obligatoires et non obligatoires
- ▶ Les assurances de dommages obligatoires et non obligatoires
- ▶ Les assurances mixtes
- ▶ Les assurances atypiques

La conception du marché public d'assurance

- ▶ L'audit d'assurance et la définition des besoins

Cas pratique : audit d'assurance

- ▶ La présentation des statistiques liées à la sinistralité
- ▶ L'allotissement par type de risque

Programme du 2^e jour

Les clauses contractuelles du marché d'assurance

- ▶ Les clauses d'ordre public issues du droit des assurances
- ▶ Les clauses exorbitantes de droit commun

Cas pratique : étude d'un dossier de consultation d'un marché d'assurance

Les procédures de passation applicables au domaine de l'assurance

- ▶ Les seuils et leur appréciation en matière d'assurance
- ▶ Les procédures de passation applicables au domaine de l'assurance

La prise d'effet du marché public d'assurance

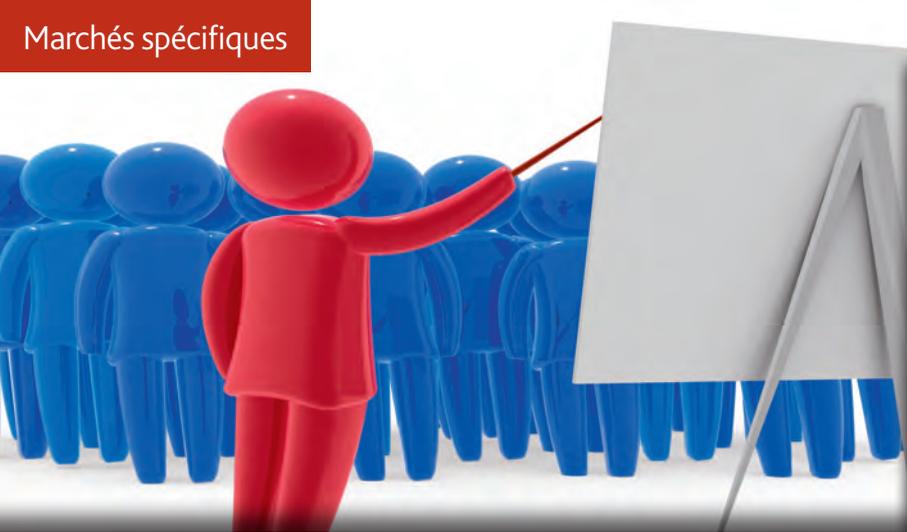
- ▶ La notification et la note de couverture
- ▶ La reconduction du contrat

Cas pratique : présentation d'une note de couverture

La vie du contrat

- ▶ Le paiement de la prime
- ▶ L'aggravation du risque
- ▶ Les modifications des termes du contrat
- ▶ Le principe de l'exception d'inexécution
- ▶ Les cas de résiliation

Cas pratique : paiement de la prime et aggravation du risque



2 jours (14 h)

animés par Oliver HACHE
 Directeur de projets, formateur consultant,
 expert des marchés publics

PARIS les 2 et 3 mai

PARIS les 28 et 29 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable achats, responsable de la formation, agent administratif, rédacteur, juriste, responsable de cellule marchés publics

Objectifs

- ▶ Savoir définir les besoins en matière de formation professionnelle
- ▶ Maîtriser les différentes procédures de passation d'un marché de formation
- ▶ S'approprier une méthodologie d'analyse des candidatures et des offres d'un marché de formation
- ▶ Savoir rédiger un dossier de consultation des entreprises pour la mise en place d'un programme de formation
- ▶ Savoir suivre l'exécution d'un marché de formation

Prix : 1830 € NET

Marchés publics de formation

Programme du 1^{er} jour

Introduction

- ▶ Rappel des différentes obligations législatives et réglementaires stipulées par le Code du Travail en matière de formation professionnelle
- ▶ Présentation des acteurs de la formation professionnelle et des enjeux de la formation professionnelle

Le cadre réglementaire des marchés publics

- ▶ Définition
- ▶ Rappel des principes fondamentaux de la commande publique
- ▶ L'évolution du cadre réglementaire propre aux marchés de services relevant de l'article 30 du Code des marchés publics
- ▶ La définition des besoins des services de formation
- ▶ Appréciation des montants/seuils (article 27 CMP)
- ▶ Définition de la catégorie de marché
- ▶ Modes de dévolution des marchés publics
- ▶ Les modalités de publicité (forme, choix du support)
- ▶ La mise en concurrence (procédures, délais, acteurs)

L'analyse des candidatures et des offres à un marché de formation

- ▶ La détermination des critères de sélection des candidatures et la rédaction du rapport d'analyse

Cas pratique : rédaction d'un rapport d'analyse des candidatures

La détermination des critères pondérés de sélection des offres et la rédaction du rapport d'analyse

Cas pratique : rédaction d'un rapport d'analyse des offres, simulation d'une analyse selon la pondération des critères retenus

Programme du 2^e jour

La phase d'exécution d'un marché public de formation

- ▶ La durée du marché et les prolongations de délais
- ▶ Le prix
- ▶ Le suivi financier
 - Les clauses de variation de prix
 - Les avances
 - Les acomptes
 - Le nantissement
 - Les intérêts moratoires
 - Les pénalités
 - Les primes

Les avenants (article 20 CMP)

- ▶ La sous-traitance
- ▶ La réception des prestations
- ▶ Les garanties
- ▶ Les résiliations

La rédaction d'un marché public de formation

- ▶ La rédaction d'un règlement de la consultation et d'un cadre de réponse
- ▶ La rédaction d'un MAPA de formation

Cas pratique :

- ▶ rédaction d'un dossier de consultation des entreprises
- ▶ analyse des critères à retenir et leur pondération



2 jours (14 h)

animés par Christophe DISIC
Attaché territorial,
Chargé de cours en communication

PARIS les 9 et 10 mai

PARIS les 21 et 22 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Directeur général, directeur de la communication, directeur de la commande publique, élu

Objectifs

- ▶ Maîtriser les contours et les spécificités des marchés publics de communication
- ▶ Cerner les clauses propres aux marchés publics de communication
- ▶ Suivre l'exécution et la vie du marché public de communication

Prix : 1 830 € NET

Le cas particulier du recours à l'accord-cadre en matière de communication

- ▶ Le choix entre accords-cadres mono ou multi attributaires
- ▶ Les éléments constitutifs de l'accord-cadre et des marchés subséquents
- ▶ Les cas de recours à la négociation au stade des marchés subséquents

Mise en situation

- ▶ Présentation de différents accords-cadres en matière de communication : intérêts et limites

L'exécution du marché public de communication

- ▶ La notification et le début d'exécution des prestations
- ▶ Le paiement des prestations et l'intérêt du règlement partiel définitif
- ▶ L'admission des prestations et les écueils à éviter
- ▶ La faculté d'interrompre l'exécution des prestations en cours d'exécution sans indemnités
- ▶ L'évolution du contrat en cours d'exécution et les écueils à éviter
- ▶ Les cas de résiliation du contrat

Cas pratique : portant sur l'exécution d'un marché public de communication

Marchés publics de communication

Programme du 1^{er} jour

Marché public de communication et son environnement

- ▶ Le contexte juridique et le cadre général de la commande publique
- ▶ La législation applicable au domaine de la communication (code de la propriété intellectuelle, loi « SAPIN », loi sur l'économie numérique, etc.)
- ▶ L'environnement jurisprudentiel et doctrinal
- ▶ La spécificité du marché public de communication
 - nature et définition
 - principes fondamentaux
 - acteurs du marché

Présentation synoptique des particularités du marché public de communication (acteurs, pratiques, typologie, innovations, contraintes, etc.)

- ▶ L'étude du projet de communication : une étape itérative
- ▶ L'évaluation de la faisabilité budgétaire et des délais
- ▶ De la rédaction du cahier des charges au choix des critères de jugement des offres

Mise en situation

Marché de sondage d'opinion : études quantitatives, qualitatives, baromètres

- ▶ Les principales techniques
- ▶ La construction du marché : définition fonctionnelle du besoin, durée, incidence des choix techniques sur la qualité, des résultats, prestations incluses dans le marché,
- ▶ Type et forme de prix, etc.
- ▶ Les critères de jugement des offres et leur pondération

Marché de chaîne graphique

- ▶ L'identification du processus de chaîne graphique
- ▶ La question du routage et de la distribution
- ▶ Le découpage du marché et le principe d'allotissement
- ▶ Le choix du type et de forme de prix
- ▶ Les critères de jugement des offres et leur pondération

Les clauses contractuelles du marché de communication

- ▶ Les clauses d'ordre public issues du droit de la propriété intellectuelle
 - Les droits d'auteur, moraux, patrimoniaux
 - La cession des droits
 - Les catégories d'œuvre
- ▶ Les clauses propres au domaine de la communication
- ▶ Les clauses exorbitantes de droit commun (remise de maquettes ou d'échantillons, primes, etc.)

Mise en situation

- ▶ Étude d'un dossier de consultation des entreprises (DCE)

Programme du 2^e jour

Les procédures de passation applicables au domaine de la communication

- ▶ Les seuils et leur appréciation en matière de communication
- ▶ Les procédures de passation applicables au domaine de la communication
 - Le MAPA : un outil roi de la communication
 - L'appel d'offres ouvert ou restreint
 - Le dialogue compétitif : un outil à part entière
 - Le marché négocié

Cas pratique : portant sur le choix de la procédure la plus adéquate



Vous ne trouvez pas de formation compatible avec votre agenda ?

Vous ne pouvez pas vous déplacer ?

Contactez-nous pour étudier ensemble la possibilité d'organiser une session de la formation qui vous intéresse aux dates et sur le lieu qui vous conviennent le mieux!

Tél. 01 81 89 34 60

Mail : ins@cfc.fr





FONCTION ACHAT



1 jour (7 h)

animé par Sylvia JEAN-BAPTISTE NGOM
Avocate, formatrice-consultante

DATE Nous consulter

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Responsable des marchés et des contrats, tout agent chargé de la préparation et de la passation d'un marché public
- ▶ Responsable de services informatiques en charge de la mise en place des moyens de dématérialisation

Objectifs

- ▶ Identifier les impacts de la dématérialisation des procédures sur votre organisation et accompagner son adaptation
- ▶ Mettre à profit les bénéfices de la dématérialisation de vos marchés
- ▶ Identifier les points de vigilance et de contrôle à chacune des étapes de la procédure de passation

Prix : 990 € NET

La dématérialisation des marchés publics

Programme de la journée

Dématérialisation des procédures, le fond

- ▶ Le cadre juridique :
 - Rappel des 3 principes fondamentaux du Code des marchés publics et illustration concrète à partir de procédures de consultations vécues
 - La dématérialisation des procédures : les textes réglementaires, les jurisprudences, les guides, les chiffres
- ▶ Quel usage de la dématérialisation aujourd'hui : exploitation de la synthèse de l'étude de la TNS SOFRES commandée par le MINEFI
- ▶ Une nécessaire adaptation du service « marchés »
 - Les avantages procurés par la dématérialisation
 - Comment lever les freins qui subsistent
- ▶ Vers une professionnalisation de l'achat public
- ▶ Le cadre juridique (suite) : Une démarche de dématérialisation qui s'installe dans le temps
 - L'article 56 du CMP relatif à la dématérialisation des procédures : une plus-value de performance et de dynamisme pour l'achat public
 - L'actualité juridique de la dématérialisation : Le décret du 25 août 2011 et l'échéance du 1^{er} janvier 2012

Dématérialisation des procédures, la forme

- ▶ La préparation des éléments de passation d'un marché et leur transposition dans le cadre d'une dématérialisation

Cas pratiques :

Quizz sur les seuils de procédures
 Quizz sur le choix des procédures de consultation à partir de référentiels juridiques utilisés lors de consultations réelles
 Quizz sur le support de publicité, les avis de marché, les mentions obligatoires, les seuils de procédure non concernés par la dématérialisation

- ▶ Partage et échange sur les résultats des quizz
- ▶ Comparatif des calendriers prévisionnels entre une procédure d'appel d'offres avec une remise des offres au format papier et la même procédure par voie dématérialisée
- ▶ Récapitulatif sur les avantages de la dématérialisation



2 jours (14 h)

animés par Mathieu TORT
Formateur-consultant
Spécialiste de la commande publique

DATE Nous consulter

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Dirigeants d'entreprise, directeurs commerciaux, chargés d'affaires, ingénieurs commerciaux intervenants dans la réponse aux appels d'offres publics

Objectifs

- ▶ Connaître tous les cas possibles de négociation dans les marchés publics
- ▶ Savoir quelles clauses négocier dans un contrat ou dans un marché public
- ▶ Maîtriser les techniques et les tactiques de la négociation
- ▶ Pouvoir préparer une négociation
- ▶ Être capable de négocier avec un fournisseur

Prix : 1 830 € NET

Le contexte

- ▶ L'organisation de la consultation en vue de la négociation
- ▶ Contrats de moyens ou contrats de résultats ?

La détermination d'une stratégie

- ▶ Connaître l'environnement du besoin :
 - le marché fournisseur
 - les limites de l'acheteur
 - les limites du fournisseur
- ▶ Préparer ses objectifs :
 - déterminer les clauses négociables
 - préparer une grille de négociation

La négociation**La structure**

- ▶ La forme de négociation (écrite ou orale, avec tous ou un par un)
- ▶ Les 4 étapes de la négociation :
 - présentation des besoins et objectifs
 - détermination du cadre de la négociation
 - expression des contraintes
 - négocier n'est pas marchander, la stratégie gagnant/gagnant

Les limites**Traçabilité et suivi**

- ▶ L'évaluation de la négociation
- ▶ Les outils au service de l'acheteur
- ▶ Les documents de présentation des résultats
- ▶ Le contrôle de l'application des résultats

La négociation

Programme du 1^{er} jour**Le cadre de la négociation****Le contexte juridique**

- ▶ Les principes fondamentaux des marchés publics
- ▶ La mise en concurrence, règle de droit
- ▶ La négociation dans le respect des procédures
- ▶ La transparence dans la négociation
- ▶ Le « fil rouge » de la négociation : la traçabilité
- ▶ Est-il obligatoire de négocier ?

Les procédures ouvrant droit à négociation

- ▶ Les MAPA (Marchés passés selon la procédure adaptée) :
 - les modalités de la mise en concurrence
 - faut-il prévoir la négociation ?
 - peut-on tout négocier ?
- ▶ Les marchés « allégés » de l'article 30
- ▶ Les marchés négociés :
 - avec publicité et mise en concurrence
 - la notion d'offre irrégulière ou inacceptable
 - marchés de prestation intellectuelle lorsque les spécifications ne peuvent être établies avec une précision suffisante
 - les marchés de travaux conclus à des fins de recherche, d'essai ou d'expérimentation sans finalité commerciale immédiate
 - sans publicité ni mise en concurrence
 - l'urgence impérieuse et les urgences du code de la santé publique et de la construction
 - fournitures à fins de recherche sans objectif de rentabilité ou de reçu des coûts de recherche et de développement
 - marché infructueux (pas de réponses ou offres inappropriées)
 - marchés complémentaires fournitures, services et travaux
 - marchés similaires services et travaux
 - les concours

- les situations de monopole
- l'achat de matières premières cotées et achetées en bourse
- les marchés de vaujour
- les marchés complémentaires
- les prestations similaires
- les situations de monopole
- l'urgence impérieuse
- ▶ La négociation après appel d'offres infructueux :
 - les offres irrégulières, inacceptables
 - les offres inadaptées
- ▶ La gestion des lots infructueux ou sans suite :
 - inférieurs à 80 000 € HT en fournitures et en services
 - inférieurs à 1 000 000 HT en travaux
- ▶ Les marchés de maîtrise d'œuvre
- ▶ Le dialogue compétitif : dialogue ou négociation ?
- ▶ Les clauses à insérer dans les cahiers des charges
- ▶ Comment garantir les principes de la commande publique ?

Le prix et ses décompositions

- ▶ Le prix forfaitaire
- ▶ Le prix unitaire/quantité
- ▶ Les prestations supplémentaires et la théorie de l'imprévision
- ▶ Le prix provisoire
- ▶ Les prix révisibles et ajustables

Programme du 2^e jour**La préparation****Les acteurs**

- ▶ Le Pouvoir Adjudicateur :
 - l'acheteur, le technicien
 - les utilisateurs
 - les 5 attitudes de l'acheteur : le déterminé, le méthodique, le battant, le réceptif, le conciliant
 - le vendeur et ses différentes approches (les 5 attitudes du vendeur) : l'organisé, le serviable, l'engagé, l'arrangeant, l'avisé



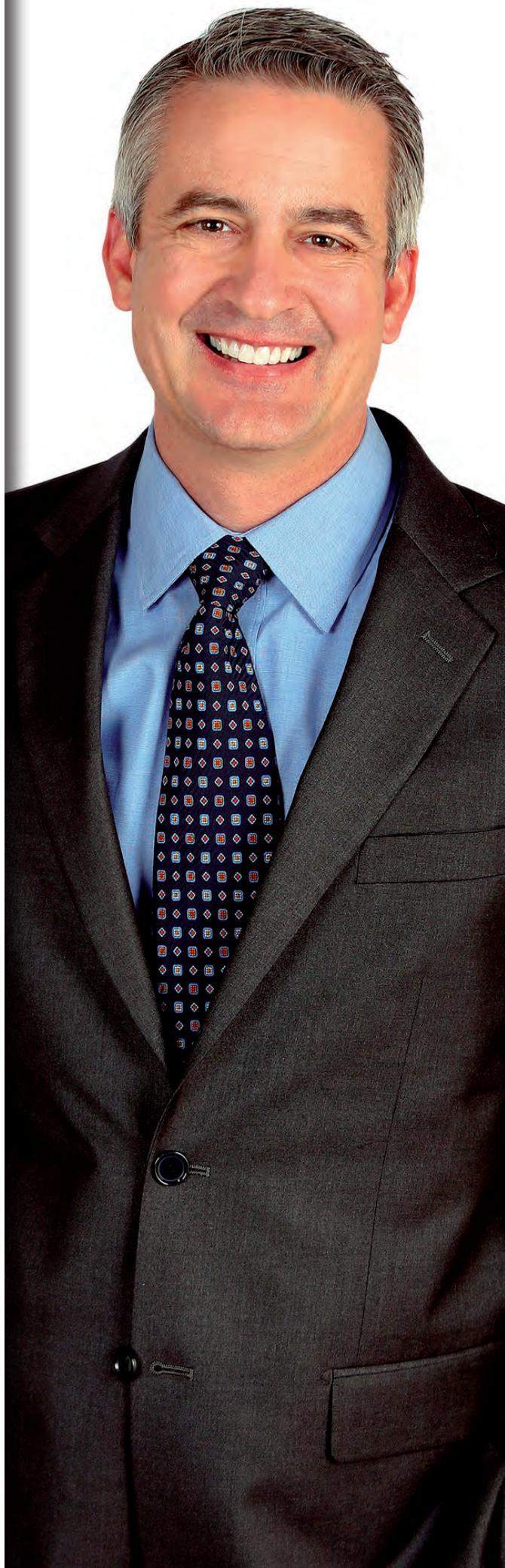
Vous ne trouvez pas de formation compatible avec votre agenda ?

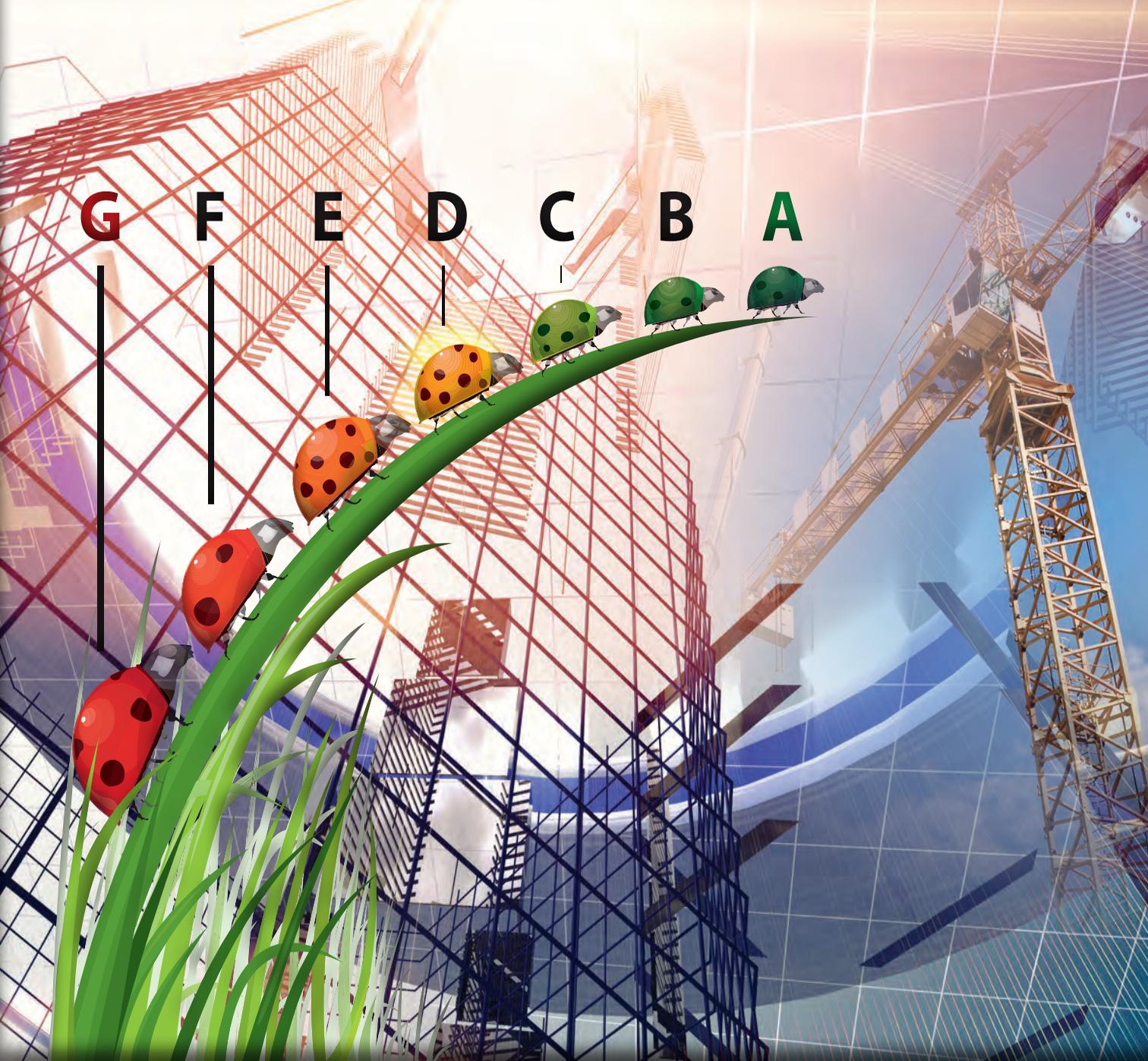
Vous ne pouvez pas vous déplacer ?

Contactez-nous pour étudier ensemble la possibilité d'organiser une session de la formation qui vous intéresse aux dates et sur le lieu qui vous conviennent le mieux !

Tél. 01 81 89 34 60

Mail : ins@cfc.fr





BÂTIMENTS ET CONSTRUCTIONS

Les techniques de réhabilitation en ERP et BHC

Programme du 1^{er} jour

Cadre général : réglementation et contexte

- ▶ Quand s'applique la RT 2012 dans la réhabilitation ?
- ▶ Les audits et les diagnostics préalables : des outils incontournables d'aide à la prise de décision
- ▶ Quels sont les désordres à contrôler avant une réhabilitation ?

Cas pratique : cibler, identifier et comparer des niches énergétiques en E.R.P. et en bâtiments cités par les stagiaires

Le Poste Enveloppe du Bâti

- ▶ Réglementation thermique française (RT)
- ▶ Règlementation incendie des E.R.P.
- ▶ Les techniques d'isolation par l'extérieur, par l'intérieur

Cas pratique : cibler, identifier et comparer les techniques de réhabilitation à adopter et les pratiques

- ▶ Le vitrage : atouts et limites
- ▶ Les points singuliers
- ▶ L'isolation : les limites technico-économiques à retenir
- ▶ Comment anticiper et ne pas subir ?
- ▶ Les contrôles, pourquoi ?
- ▶ La thermographie, l'étanchéité

Le Poste Réfection des toitures-terrasses et couvertures

- ▶ Réglementation
- ▶ Les obligations du Maître d'Ouvrage

Programme du 2^e jour

Le Poste Réfection des toitures-terrasses et couvertures

- ▶ Les techniques d'isolation et d'étanchéité par l'extérieur, par l'intérieur
- ▶ Isolation thermique et phonique
- ▶ Le vitrage : atouts et limites

- ▶ L'isolation : les limites technico-économiques à retenir
- ▶ Comment anticiper et ne pas subir ?
- ▶ Les contrôles, pourquoi ?

Cas pratique : cibler, identifier et comparer les techniques et les pratiques de réhabilitation à adopter

Le Poste : intervention sur les structures porteuses du bâtiment

- ▶ Réglementation
- ▶ Les obligations du Maître d'Ouvrage
- ▶ Les techniques possibles selon le Bâti
- ▶ Les limites technico-économiques à retenir
- ▶ Comment anticiper et ne pas subir ?
- ▶ Les contrôles

Cas pratique : cibler, identifier et comparer les techniques de réhabilitation à adopter et les pratiques

Le Poste Réhabilitation des systèmes de chauffage, ventilation

- ▶ Réglementation sur les équipements thermiques, l'Eau, les équipements sous pression, les contrôles obligatoires
- ▶ Les obligations du Maître d'Ouvrage
- ▶ Les techniques de réhabilitation du chauffage et de climatisation

Programme du 3^e jour

Le Poste Réhabilitation des systèmes de chauffage, ventilation

- ▶ Techniques et stratégies : matériaux et mise en œuvre.
- ▶ Les différentes contraintes
- ▶ Les limites technico-économiques à retenir
- ▶ L'usage et l'usager : un paramètre incontournable !
- ▶ Comment anticiper et ne pas subir ?
- ▶ Les contrôles, pourquoi ?

3 jours (21h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 1^{er} et 2 et 3 juin

PARIS les 30 novembre, 1^{er} et 2 décembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ DGS, DGST, DST, Services techniques
- ▶ Bailleur, Syndic, Gestionnaire
- ▶ Collectivités, Hôpitaux
- ▶ Exploitant / Prestataire

Objectifs

- ▶ Comprendre les bases et les techniques de réhabilitation en E.R.P. et B.H.C.
- ▶ Assimiler les avantages et les contraintes
- ▶ Connaître ses règles de mise en œuvre efficace, au travers de simulations
- ▶ Maîtriser et décrypter les obligations réglementaires et les leviers à disposition pour réussir sa réhabilitation
- ▶ Programmer et concevoir une réhabilitation, et se projeter dans l'applicatif au travers de mise en situation
- ▶ Savoir évaluer sa réhabilitation

Prix : 2 490 € NET

Cas pratique : cibler, identifier et comparer les techniques de réhabilitation à adopter et les pratiques

Le Poste Mise en conformité des installations électriques et mise aux normes des ascenseurs :

- ▶ Réglementation
- ▶ Réglementation ascenseurs
- ▶ Réglementation électrique
- ▶ Les obligations du Maître d'Ouvrage
- ▶ C'est quoi une « installation électrique » ?
- ▶ Les diagnostics et mesures à réaliser... et par qui ?
- ▶ Les solutions possibles selon le Bâti
- ▶ La notion de responsabilité : pourquoi ?
- ▶ Les limites technico-économiques à retenir

Cas pratique : cibler, identifier et comparer les techniques de réhabilitation à adopter et les pratiques

- ▶ Comment anticiper et ne pas subir ?
- ▶ Les contrôles, pourquoi ?

Questions-réponses / Perspectives / Évaluations

NOUVEAU PROGRAMME



2 jours (14h)

animée par Zakaria MOUKITE
Docteur en Génie Civil et en Sciences de
l'Habitat, Ingénieur en Génie thermique,
Auditeur AQSE Formateur-consultant

PARIS les 4 et 5 février

PARIS les 6 et 7 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

► À toute personne en charge de la gestion patrimoniale d'un parc immobilier existant ou futur : Collectivités territoriales, Bailleurs sociaux, Syndics, SDIS, Hospitalier, Industriel, Tertiaire, B.E, Architectes...

Objectifs

- Comprendre les bases dans le bâti :
 - de la fondation à la toiture : un assemblage orchestré et orchestrable
 - vers l'écllosion de pathologies
- Assimiler et agencer les réglementations en vigueur
- Maîtriser les outils à disposition en vous les appropriant sur vos cas de bâtiments (coaching)
- Concevoir une ingénierie de gestion patrimoniale efficace, en phases conceptuelle et opérationnelle

Prix : 1830 € NET

Les points clés selon les désordres du bâti

- En eau : du robinet au pluvial
- En thermique : modélisation fonctionnement chauffage, inertie
- En aération : modélisation d'un flux aéraulique et réaction du bâtiment. Ce qu'il faut faire et ne pas faire
- En acoustique : isolations et risques
- En usage(s) : adéquation de l'usage avéré du bâti et de sa réelle destination

Cas pratique : Savoir apprécier et évaluer une pathologie

Résorber les désordres du bâti au travers des signes : usagers mécontents et récurrences des requêtes

- Comment discerner au cas par cas :
 - Ce qui est réalisable ?
 - Ce qui n'est pas réalisable ?
 - Ce qui est conditionnel ?
 - Ce qui est propre au bâti en termes :
- Prendre les bonnes décisions

Cas pratique : Adopter la démarche de « prise de décision » pour une résolution optimisée au travers d'exemples stagiaires

Questions-réponses

Les obligations réglementaires en ERP, IGH et BHC et les pathologies du bâti

Programme du 1^{er} jour

Cadre réglementaire : les flux de réglementations en cours

- ERP, IGH, BHC, de quoi parle-t-on ?
- Quelle est la stratégie de l'État ?
- Quels sont les équipements et les installations concernés ?
- Quelles sont vérifications périodiques réglementaires et pour quels textes ?
- Échéances, fréquences, et teneurs des contrôles et par qui ?

Cas pratique : Comprendre sur des exemples et par typologie d'équipement l'esprit des lois

Panorama décortiqué des équipements et des installations impactées par une obligation réglementaire, selon un ERP, un IGH ou BHC

- Les installations « électriques »
- Les organes « Incendie »
- Qui former en interne et pour quelles habilitations ?
- Les cas particuliers

Illustration : Caractériser les enjeux et pointer les équipements au travers d'exemples en ERP, IGH et BHC

- Les installations « ascenseurs »
- Les « équipements sous pression gaz et vapeur »
- Qui former en interne et pour quelles habilitations ?
- Les cas particuliers

Illustration : Caractériser les enjeux et pointer les équipements au travers d'exemples en ERP, IGH et BHC

- Les installations « Cuves, Bassins, Réservoirs » : que faut-il faire ?
- Les « protections de l'environnement »
- Qui former en interne et pour quelles habilitations ?
- Les cas particuliers

Illustration : Caractériser les enjeux et pointer les équipements au travers d'exemples en ERP, IGH et BHC

Questions-réponses

Programme du 2^e jour

Les différentes pathologies en ERP, IGH et BHC

- Pathologies au cas par cas : rappels des désordres possibles
 - Enveloppes et revêtements extérieurs (10 pathologies au microscope)
 - Équipements (11 pathologies identifiées)
 - Aménagements intérieurs (10 pathologies reconnues)

Cas pratique : Comment évaluer et apprécier les différentes formes de pathologie sans être expert ?

Illustration : Identifier, se familiariser et acquérir les mécanismes de contrôle sur un bâti type tout au long du stage

- Pathologies au cas par cas : rappels des désordres possibles
 - Fondations et infrastructures (8 pathologies à surveiller)
 - Structures et gros œuvres (12 pathologies à reconnaître)
 - Toitures et charpentes (10 pathologies à risques)

Cas pratique : Comment évaluer et apprécier les différentes formes de pathologie sans être expert ? Pointer les écarts

Illustration : Identifier, se familiariser et acquérir les mécanismes de contrôle sur un bâti type tout au long du stage



2 jours (14 h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 14 et 15 avril

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ DGS, DGST, DST, Services techniques
- ▶ Bailleur, Syndic, Gestionnaire
- ▶ Collectivités, Hôpitaux
- ▶ Exploitant/Prestataire

Objectifs

- ▶ Comprendre les techniques énergétiques mises en œuvre en ERP et BHC
- ▶ Assimiler les avantages et les contraintes d'un management énergétique
- ▶ Connaître les règles de mise en œuvre efficace en mode projet
- ▶ Maîtriser et décrypter les étapes et les leviers incontournables pour réussir
- ▶ Programmer et concevoir projet énergétique et se projeter dans l'applicatif managérial
- ▶ Savoir évaluer, suivre, jalonner, défendre, et vendre en mode projet énergétique

Prix : 1830 € NET

Réussir son management énergétique en ERP et BHC en mode projet

Programme du 1^{er} jour

Définitions

- ▶ Qu'est-ce qu'un management énergétique en ERP et BHC ?
- ▶ Qu'est-ce qu'un Mode projet en gestion énergétique du bâti ?
- ▶ Quels sont ses avantages ?

Le rôle et la qualité du chef de projet en management énergétique

- ▶ La conduite du projet énergétique : comment ça marche ?
- ▶ Ce que l'on attend de lui : l'animation... mais encore ?
- ▶ Sa contribution et sa responsabilité
- ▶ Ses atouts, mais aussi ses limites
- ▶ Ses canaux de communication

La démarche pas à pas : des incontournables

- ▶ Définir le projet énergétique selon le bâti et les enjeux : comment ?
- ▶ Définir le rôle de chacun et comprendre les enjeux des acteurs : Comment ?
- ▶ Organiser le projet énergétique et négocier les ressources : comment et pourquoi ?

Quelles sont les spécificités de ce type de management ?

- ▶ Quels sont les problèmes que l'on peut rencontrer dans ce type de configuration ? Comment les résoudre ?
- ▶ Qu'est-ce que le besoin de coopération, de coordination et avec qui ?
- ▶ Comment identifier les relations complexes et adapter son comportement ?

Programme du 2^e jour

Comment construire et jalonner un projet énergétique ?

- ▶ Comment et pourquoi décomposer un projet énergétique ?
- ▶ Comprendre les enjeux des acteurs pour réussir ensemble
- ▶ Comment organiser un projet et négocier les ressources ?

Comment affirmer son leadership dans une relation non hiérarchique ?

- ▶ Comment préparer une communication convaincante ?
- ▶ Comment suivre un projet énergétique et gérer les écarts ?
- ▶ Comment développer les comportements de coopération ?
- ▶ Comment comprendre la méthode des gains mutuels ?

La démarche pas à pas : des incontournables

- ▶ Comment fiabiliser sa démarche de management énergétique durable en mode projet ?

Cas pratique : Zoom sur des cas concrets et des mises en situation des stagiaires

Questions-réponses/ Perspectives/Évaluations



2 jours (14 h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 8 et 9 mars

PARIS les 4 et 5 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- DGS, DGST, DST, Services techniques
- Bailleur, Syndic, Gestionnaire
- Collectivités, Hôpitaux
- Exploitant/Prestataire

Objectifs

- Comprendre les bases et les techniques du BIM-IFC en ERP et BHC.
- Assimiler les avantages et les contraintes
- Connaître ses règles de mise en œuvre efficace
- Maîtriser et décrypter les obligations réglementaires et les leviers à disposition pour réussir son BIM
- Programmer et concevoir un BIM et se projeter dans l'applicatif au travers de mise en situation
- Savoir évaluer son BIM

Prix : 1 830 € NET

- La détection de conflits potentiels et le renouvellement de la mission de synthèse
- Le DOE et le BIM du bâtiment tel que construit
- Perspectives et propositions d'évolution des textes réglementaires (Code des Marchés Publics, loi MOP) en réponse au Plan Bâtiment Grenelle

Incidences sur les processus

- Nouvelles prestations
- Nouvelle organisation
- Nouvelle répartition des efforts et des ressources
- Comparaison des processus actuels et des processus fondés sur le BIM

Bâtir une stratégie fondée sur le BIM et réussir son exploitation du bâtiment

Programme du 1^{er} jour

Qu'est ce que le BIM ?

Découvrir le BIM par l'exemple

- Le BIM comme source de la documentation et des informations quantitatives
- Le BIM comme alternative aux échanges de fichiers de plans
- Le BIM pour prévenir les conflits entre les contributions des différentes disciplines (ex. : structure vs génie climatique)
- Le BIM comme source principale des informations de gestion

Aspects économiques du BIM

- Les coûts des défauts d'interopérabilité ; l'estimation des gisements d'économie par acteur et par phase
- BIM et performance énergétique
- BIM et RT 2012 : en quoi le BIM facilite l'évaluation des consommations énergétiques et des impacts environnementaux du projet ?

Benchmark des pratiques, en France et à l'étranger

- Stratégies nationales (UK, Pays nordiques, Australie...) Enquêtes, et études de cas

Le BIM : catalyseur de l'interopérabilité

- Définition de l'interopérabilité
- Qu'est-ce que le BSI (Building Smart International) qui œuvre à l'amélioration de l'interopérabilité dans la construction ?
- Quelle est l'organisation, le fonctionnement de ce groupement représenté en France par Mediaconstruct ?
- Zoom sur sa contribution :
 - le modèle de données (les IFC)
 - les processus d'échange (IDM)
 - le dictionnaire international (BsDD)

Les IFC : norme internationale du BIM

- Revue de la version IFC 2x3
- Revue de la version IFC4 (ISO 16739)

Panorama de l'offre logicielle

- Les logiciels pour produire un BIM
- Les logiciels de calcul capables d'exploiter un BIM
- Les outils de visualisation, d'analyse et de contrôle d'un BIM
- Les serveurs de BIM et le partage d'un BIM commun
- Les capacités des logiciels de gestion de patrimoine à échanger des informations en IFC
- La procédure de certification des logiciels aux niveaux international et national

Programme du 2^e jour

Volet contractuel : le DOE et le BIM du bâtiment

- Cahiers des charges pour le relevé de patrimoine
- Guides et chartes BIM
- Contenu et structure du PAQ BIM, règles du jeu à définir au début d'une opération
- La matrice des responsabilités et le rôle du « BIM manager »

► Chaque module de cette formation fera l'objet de commentaires illustrés d'exemples concrets



2 jours (14 h)

animés par François CELETTE
Consultant spécialiste du patrimoine bâti

PARIS les 6 et 7 juin

PARIS, les 11 et 12 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Maître d'ouvrages publics
- ▶ Responsable des services techniques
- ▶ Responsable de maintenance ou d'exploitation
- ▶ Gestionnaire de patrimoine immobilier
- ▶ Technicien chargé de bâtiments
- ▶ Responsable des marchés et contrats

Objectifs

- ▶ Élaborer des stratégies de maintenance pour privilégier l'action préventive et gérer au plus juste l'intervention urgente
- ▶ Discerner les avantages et les intérêts d'un fonctionnement en régie interne pour les opérations de maintenance, ou préférer l'externalisation
- ▶ Rédiger de manière synthétique et lisible l'ensemble des pièces techniques et administratives d'un contrat
- ▶ Connaître les contrats de maintenance les plus utilisés et comprendre les notions particulières des contrats plus spécifiques et complexes comme le chauffage
- ▶ Organiser le contrôle et le suivi des contrats, mettre en place des tableaux de bord d'évaluation des prestations dues par l'exploitant

Prix : 1 830 € NET

La gestion du patrimoine bâti

Les contrats d'entretien et d'exploitation : outils de gestion de votre maintenance

Programme du 1^{er} jour

La gestion du patrimoine

- ▶ Les notions de patrimoine et de gestion
- ▶ Les méthodes d'investissement et de gestion, les objectifs et les contraintes
- ▶ Le raisonnement en coût global

Étude de cas : calcul du coût global de plusieurs parties d'un ouvrage

Les enjeux et les niveaux de la maintenance

- ▶ Rappel des définitions suivant les normes AFNOR
- ▶ La classification des opérations de maintenance
- ▶ Les enjeux de la maintenance

Les méthodes et le coût de la maintenance

- ▶ La maintenance préventive, la maintenance corrective
- ▶ La prise en compte des coûts directs et indirects
- ▶ Le travail en régie interne ou l'externalisation

La conformité réglementaire des bâtiments

- ▶ Les contrôles périodiques des installations
- ▶ Les exigences réglementaires en matière d'entretien

Les contrats de maintenance et d'exploitation

- ▶ La définition des prestations sous-traitées
- ▶ Les aspects juridiques d'un contrat d'entretien
- ▶ Les pièces constitutives d'un contrat d'entretien
- ▶ Les modalités de passation des marchés
- ▶ Le contrat de moyens et le contrat de résultats

L'élaboration d'un contrat

- ▶ L'élaboration des contrats
 - L'objet du contrat
 - L'inventaire des équipements
 - Le cahier des clauses particulières

Étude de cas : l'élaboration d'un cahier des clauses particulières

Programme du 2^e jour

Les contrats les plus courants

- ▶ Les contrats de maintenance et d'exploitation les plus utilisés
- ▶ Le contrat d'exploitation de chauffage
- ▶ Le contrat de maintenance des ascenseurs

Les marchés fractionnés

- ▶ L'utilisation des marchés à bons de commande

Les éléments importants des contrats

- ▶ La lecture des contrats
- ▶ Les dates et les délais fixés dans les pièces du contrat
- ▶ Le prix et ses variations, la facturation
- ▶ La description technique des actions préventives et correctives
- ▶ Les mesures coercitives et incitatives

Étude de cas : l'élaboration d'un système de pénalités efficace

Le contrôle et le suivi du contrat

- ▶ Le contrôle des prestations dues au titre du contrat
- ▶ Le suivi des résultats d'exploitation
- ▶ Le suivi administratif et financier
- ▶ La mise en place des fiches synthétiques

Synthèse sur les contrats de maintenance

- ▶ Analyse critique de contrats de maintenance



2 jours (14 h)

animés par Pierre DOYARD
Architecte DPLG consultant, ingénieur-chef

PARIS les 4 et 5 février

PARIS les 12 et 13 mai

PARIS les 20 et 21 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

Public multicatégoriel

- ▶ Responsable d'établissement public
- ▶ Chef de projet, chargé d'opérations
- ▶ Responsable au service des moyens généraux
- ▶ Responsable au service achats
- ▶ Toute personne récemment ou prochainement nommée chargée de gérer ou de participer à des opérations de travaux

Objectifs

- ▶ Acquérir les bases de terminologie de l'organisation du secteur bâtiment, lors de la conception, de la réalisation, de l'exploitation ou de la modification d'une construction
- ▶ S'initier aux technologies 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

Prix : 1 830 € NET

La partition, les finitions, les lots techniques

- ▶ L'isolation : les risques de pathologies en cas de mauvaise réalisation
- ▶ Les cloisons : techniques traditionnelles et modernes
- ▶ Les peintures
- ▶ Les enduits et revêtements muraux
- ▶ Les revêtements de sols, durs ou souples
- ▶ La plomberie, alimentations, évacuations
- ▶ Le sanitaire, les appareils, l'eau chaude
- ▶ Le chauffage, production, distribution, énergie
- ▶ La ventilation : grands principes et pathologies
- ▶ Les courants forts et faibles : bases techniques et lien avec la sécurité
- ▶ Les équipements techniques divers, ascenseurs

Les bases des technologies du bâtiment

Programme du 1^{er} jour

Introduction

- ▶ Les bases terminologiques de l'organisation du secteur du bâtiment

Les acteurs de l'opération de construction

- ▶ La spécificité des prestations de travaux
- ▶ L'organisation de la maîtrise d'ouvrage
- ▶ Les rôles de la maîtrise d'œuvre et autres acteurs de l'ingénierie
- ▶ Les entreprises

Les différentes approches de la technologie

- ▶ L'approche graphique : savoir lire des plans, les types et conventions de représentations, les symboles techniques

Exercice pratique de lecture de plans

- ▶ La décomposition d'un ouvrage par fonction, ou par éléments de construction
- ▶ La partition par corps d'état

Exercice : dresser une liste de corps d'état

Les structures : des fondations à la terrasse

- ▶ Les terrassements en pleine masse, en tranchées, les soutènements
- ▶ Les fondations linéaires, superficielles, profondes
- ▶ Les structures verticales, murs, poteaux, poutres
- ▶ Incidence des choix de fondations et de structures sur les pathologies potentielles
- ▶ Les structures horizontales, dallages, dalles, planchers
- ▶ Les chaînages, les précautions basiques pour la séismicité
- ▶ Les liaisons verticales, escaliers, trémies, gaines
- ▶ Les enduits et façades

Programme du 2^e jour

Le clos et le couvert

- ▶ Les structures bois
- ▶ Les charpentes bois ou métalliques
- ▶ Les couvertures, tuiles, ardoises, bacs
- ▶ La zinguerie, les évacuations d'eaux pluviales
- ▶ Les différentes techniques d'étanchéité : les pathologies principales
- ▶ Les menuiseries extérieures, vitrages
- ▶ Les fermetures et occultations



2 jours (14 h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 12 et 13 avril

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ À toute personne en charge de la gestion patrimoniale d'un parc immobilier public
- ▶ DGS, DGST, collaborateur de direction technique, technicien
- ▶ Maîtrise d'ouvrage, maître d'œuvre, architecte, chef de projet, ingénieur
- ▶ Bureau d'études, bureau des marchés

Objectifs

- ▶ Exploiter les obligations de la RT 2012
- ▶ Cerner les enjeux au travers de la démarche afin de mieux l'intégrer en mode conceptuel
- ▶ Organiser, orchestrer le choix et la pertinence des mises en œuvre des EnR
- ▶ Veiller à une étroite collaboration des acteurs garants d'un Bbio optimisé
- ▶ Anticiper la RT 2020

Prix : 1830 € NET

La réglementation thermique 2012

Intégrer les exigences de la RT 2012 dans la pratique de vos projets

Programme du 1^{er} jour

Contexte et objectifs de la RT 2012

- ▶ Pourquoi une nouvelle réglementation thermique ?
- ▶ Quelle est la stratégie de l'État ?
- ▶ Le DPE, quel rôle joue-t-il ?
- ▶ Évolution par rapport à la RT 2005 ?

Cas pratique : cibler, identifier et comparer des exigences RT 2005 et celles de la RT 2012 selon la situation géographique

Principes généraux de la RT 2012

- ▶ Exigences de résultats, de moyens
- ▶ Le recours aux EnR (Énergies Renouvelables) est-il obligatoire ?
- ▶ Pourquoi définir les surfaces en RT 2012 (SHONRT), en maison individuelle, en logement collectif ?

Cas pratique : identifier les surfaces à retenir SHONRT, et donc soumises à la RT 2012 sur un exemple de bâtiment

- ▶ Cas particuliers de bâtiments avec un SHONRT à corriger

Cas pratique : calculer la SHONRT dans un bâtiment tertiaire, un foyer de jeunes travailleurs, une cité universitaire

Exigence bioclimatique (Bbio)

- ▶ Composant du Bbio intègre
- ▶ Méthode de calcul
- ▶ Enjeux de l'approche Bbio
- ▶ Variabilité du Bbiomax selon la typologie des bâtiments

Illustration : lien entre les pertes thermiques dans le bâti et de la puissance chauffage à installer

- ▶ identifier et acquérir les repères

des niveaux d'exigences Bbiomax sur la carte de France selon la typologie du bâtiment et la zone géographique concernée

Consommation d'énergie primaire

- ▶ Composantes du Cep, mode de calcul, enjeux sur le Cep ?
- ▶ Variabilité du Cepmax selon la typologie des bâtiments ?
- ▶ Niveaux d'exigence du Cepmax après le 1^{er} janvier 2015

Cas pratique : savoir calculer, s'approprier et manipuler les coefficients de modulation (type, surface, géographique, altitude, gaz à effet de serre) afin de déterminer le Cepmax correspondant

Programme du 2^e jour

La Température intérieure conventionnelle : Tic

- ▶ Exigences à respecter pour un Tic

Illustration : savoir identifier les catégories de bâtiments concernés

Méthode de calcul Th-BCE 2012

- ▶ Les données d'entrée opposables et non opposables
- ▶ Hypothèses conventionnelles de la méthode de calcul Th-BCE 2012

Les exigences de moyens

- ▶ Taux minimal de surface des baies vitrées à respecter par rapport à la surface habitable
- ▶ Traitement des ponts thermiques
- ▶ Contribution des énergies renouvelables du bâtiment au Cep
- ▶ Traitement de la perméabilité à l'air de l'enveloppe du bâti
- ▶ Qui contrôle la conformité à la RT 2012, et quand ?

Évaluations économique

Cas pratiques : études économiques
Étude de variations des coûts d'investissement selon la solution de chauffage retenue

- ▶ 5 études : maison individuelle
- ▶ 9 études : logement collectif

Exemples d'application de la RT 2012

Cas pratiques : simulations avec un logiciel d'apprentissage pour apprendre à raisonner en RT 2012

Cas pratiques : simulations selon les énergies en jeu

- ▶ 3 études : maison individuelle
- ▶ 5 études : logement collectif
- ▶ 4 études : bureau en CE1 non climatisé

Les limites de la RT 2012

- ▶ Transposition de notre modèle
- ▶ Avis d'experts nationaux, internationaux
- ▶ La France : seule face au défi énergétique ou partie d'une chorégraphie mondiale devant des enjeux communs (Kyoto) ?
- ▶ Perspectives et enjeux pour l'existant



2 jours (14h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 24 et 25 mai

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Toute personne amenée à jouer un rôle dans une opération de construction, de rénovation ou de réhabilitation
- Maître d'ouvrage public
- Maître d'œuvre
- Responsable des services techniques
- Responsable CHS, conducteur de travaux
- Responsable de maintenance ou d'exploitation
- Gestionnaire de patrimoine immobilier

Objectifs

- ▶ Cerner le cadre législatif, réglementaire de l'accessibilité et respecter les échéances inscrites
- ▶ Intégrer concrètement les conséquences et principes techniques des textes dans la gestion de vos projets.
- ▶ Prendre en considération la mise en accessibilité dans la vision stratégique patrimoniale globale
- ▶ Établir des méthodes d'approche et des outils de gestion du projet relatifs à la thématique du handicap
- ▶ Vous inscrire en référent incontournable en accessibilité

Prix : 1830 € NET

Application pratique : travail individuel et en groupes.

À partir des diagnostics d'accessibilité, ou des projets de construction neuve apportés par les stagiaires, le travail suivra le schéma suivant :

- ▶ Groupe mise en conformité
 - Analyse des documents de diagnostic
 - Liste des travaux de mise en conformité
 - Cohérence avec la fonction bâti, les conformités connexes connues
 - Scénarios possibles et alternatives : réponse à la réglementation ou à un usage durable ?
 - Hiérarchisation et établissement des programmes de travaux de mise en conformité
- ▶ Groupe projets
 - Analyse des projets en cours d'élaboration
 - Liste de points de vigilance
 - Gestion de la maîtrise d'œuvre et des aspects administratifs

Ad'Ap et accessibilité des bâtiments et des espaces publics

Programme du 1^{er} jour

Le contexte de la réglementation

- ▶ Pourquoi une réglementation
- ▶ Pour qui, pour quand
- ▶ Identifier les différents types de handicaps
- ▶ Les éléments de base de l'intégration,
 - L'accessibilité du point de vue de l'usager
 - Principe fondamental de la qualité d'usage
 - Accessibilité, adaptation, adaptabilité

Le cadre général de l'accessibilité

- ▶ Cerner le contexte législatif et réglementaire
 - L'historique et l'évolution récente de la réglementation
 - Le panorama des textes
- ▶ Identifier les différents domaines d'application
 - Les ERP
 - Les locaux relevant du Code du Travail
 - Les locaux d'habitation

Méthodologie de mise en accessibilité dans le bâti (neuf ou existant)

- ▶ Les bâtiments d'habitation
 - L'accès aux bâtiments
 - Les parties communes des immeubles
 - Les logements adaptés
 - Les logements adaptables
- ▶ Les établissements recevant du public
 - L'accès aux bâtiments
 - Les aménagements initiaux
 - Les adaptations des lieux existants
- ▶ Les lieux de travail
 - L'accès aux bâtiments
 - Les aménagements initiaux
 - L'adaptation des lieux existants

Méthodologie de mise en accessibilité dans les espaces publics

- ▶ Identifier les textes d'application relatifs à la voirie et aux transports
 - La prise en compte des principales contraintes urbaines
 - La mise en place d'un schéma directeur de mise en accessibilité
- ▶ Les voiries et cheminements extérieurs
- ▶ Les parcs de stationnement

Programme du 2^e jour

Stratégie patrimoniale et vision prospective

- ▶ La mise en conformité est-elle une finalité ?
- ▶ Stratégie et alternatives : optimiser les ressources et saisir les opportunités
- ▶ Aspect financier : leviers et combinaisons avec les contraintes réglementaires adjacentes
- ▶ Communiquer, échanger, écouter et évaluer : consolidation des actions de mise en accessibilité

Les aspects administratifs et réglementaires

- ▶ La réglementation personnes handicapées : conséquences sur les travaux de réhabilitation
- ▶ Rédiger la notice accessibilité
- ▶ L'arrêté du 11/12/07 relatif au contenu de la notice accessibilité à produire par le maître d'œuvre
- ▶ La circulaire du 30/11/07 relative à l'accessibilité des ERP et des habitations
- ▶ L'arrêté du 03/12/07 relatif aux trois attestations de conformité à produire en fin de travaux



2 jours (14 h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 10 et 11 mars

PARIS les 7 et 8 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ DGS, DGST, DST, Services techniques
- ▶ Bailleur, Syndic, Gestionnaire
- ▶ Collectivités, Hôpitaux
- ▶ Exploitant/Prestataire

Objectifs

- ▶ Comprendre les bases de la Loi
- ▶ Assimiler ses avantages et ses contraintes
- ▶ Connaître ses règles de mise en œuvre efficace, au travers de simulations
- ▶ Maîtriser et décrypter les obligations réglementaires et les leviers
- ▶ Concevoir un dossier d'autorisation sécurisé et se projeter dans l'applicatif

Prix : 1830 € NET

Cadre applicatif le déroulé au travers d'exemples concrets

Cas pratique : Rédiger un dossier d'autorisation en individuel sur un exemple d'illustration par stagiaire

La démarche, le résultat pourront être exposés et justifiés par le stagiaire collectivement. Les échanges enrichiront l'acquisition

Cas pratique : Rédiger un dossier d'autorisation en Collectif sur un exemple d'illustration, avec des jeux de (Collectivité, Administration, Usagers, Police de l'eau, Police de la pêche...)

La démarche, le résultat pourront être exposés et justifiés. Les échanges enrichiront l'acquisition

Les sanctions et les enjeux

- ▶ Qui contrôle et comment ?
- ▶ Des sanctions : de quoi parle-t-on ?
- ▶ Les infractions : c'est quoi ?
- ▶ Des poursuites administratives et judiciaires : dans quel cas ?
- ▶ Les enjeux sociétaux

Cas pratique : Savoir anticiper les sanctions sur des exemples à risque

Maîtriser la réglementation sur l'eau

Programme du 1^{er} jour

Cadre général : réglementation et contexte

- ▶ Qu'est-ce que l'eau ? De quelle eau parle-t-on ? Eau potable, eau usée
- ▶ Qu'est-ce que la gestion des eaux ?
- ▶ Que dit la Loi sur les prélèvements, les consommations et les rejets d'eau ?
- ▶ Historique réglementaire et enjeux sociétaux
- ▶ Qu'est-ce que la trame verte, la trame bleue, les politiques de l'eau... et pour quelles convergences ?
- ▶ Qu'est-ce que la nomenclature eau ? À quoi sert-elle et pour quel mode d'emploi ?
- ▶ Qu'est-ce que la planification de la gestion de l'eau ?
- ▶ Qu'est-ce que les SDAGE, les SAGE et les acteurs concernés ?
- ▶ Quel est le rôle de l'administration, des collectivités ?

Cas pratique : Comprendre, différencier tous les aspects réglementaires liés à l'eau sous ses différentes natures

- ▶ À partir de quel moment, de quelles activités est-on soumis à autorisation et/ou déclaration préalable ?
- ▶ Qu'est-ce qu'un dossier ICPE, et pourquoi faire ?
- ▶ Qu'est-ce que le régime applicable ?

Cas pratique : Savoir repérer et choisir le bon régime applicable
S'approprier la Loi

Les cas particuliers

- ▶ L'assainissement collectif : que se passe-t-il ?
- ▶ Les eaux de pluie : que fait-on ?
- ▶ Le forage... et alors ?
- ▶ Les cours d'eau sont-ils aussi dans le giron de la Loi
- ▶ L'épandage des boues : c'est quoi ?
- ▶ La légionellose : suis-je concerné ?

Cas pratique : Simuler des cas génériques et particuliers, puis justifier sa démarche

Programme du 2^e jour

Cadre applicatif : la base

- ▶ Comment préparer un dossier d'autorisation ?
 - Quelle est la procédure ?
 - Quelles sont les étapes préliminaires incontournables ?
 - Pourquoi organiser des consultations, des études en préalable ?
 - Qu'est-ce que l'évaluation d'incidence « Natura 2000 » et à quoi ça sert ?
 - Qu'est-ce qu'une « étude d'impact » dans ce cas ?
 - Qu'est-ce qu'une notice d'impacts ?
 - Qu'est-ce qu'une « Déclaration d'intérêt général » dans ce cas et comment se présente-t-elle ?
 - Qui rédige le dossier d'autorisation et qui est responsable légalement ?

Cas pratique : Vérifier la maîtrise des étapes, des protocoles, des règles incontournables à l'édification de construction chronophage d'un dossier d'autorisation



2 jours (14 h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 1^{er} et 2 février

PARIS les 25 et 26 septembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ DGS, DGST, DST, Services techniques
- ▶ Bailleur, Syndic, Gestionnaire
- ▶ Collectivités, Hôpitaux
- ▶ Exploitant/Prestataire

Objectifs

- ▶ Comprendre les bases d'une P.R.E.
- ▶ Assimiler ses avantages et ses contraintes
- ▶ Connaître ses règles de mise en œuvre efficace, au travers de simulations
- ▶ Maîtriser et décrypter les obligations réglementaires et les leviers à disposition pour optimiser plus
- ▶ Concevoir une P.R.E. et se projeter dans l'applicatif au travers de mise en situation

Prix : 1 830 € NET

Cas pratique : Repérer les arrangements techniques, contractuels, efficaces. Identifier les alternatives à l'aide, mais aussi les contraintes adjacentes

- ▶ Les mesures et vérifications de la performance : quand doivent-elles être réalisées, par qui et à partir de quelles références ?
- ▶ Les modes de comptages, et les années à mesurer : un minimum de points de comptage en thermique
- ▶ Les PV de réception des travaux : les réserves à ne pas omettre et pourquoi ?

Les outils possibles pour accompagner une P.R.E. efficace

- ▶ Le Contrat de Performance Énergétique, HOMES, CEE, ISO 50001, Smart Green, PPP...
- ▶ Zoom sur les Labélisations, leurs atouts, mais aussi leurs limites
- ▶ Comment évaluer la finalité d'une P.R.E. et établir des perspectives ?

Mettre en place une P.R.E. en E.R.P. et B.H.C.

Programme du 1^{er} jour

Cadre général : réglementation et contexte

- ▶ Qu'est-ce qu'un E.R.P. et un B.H.C. ?
- ▶ RT 2012, RT rénovation, DPE, CPE, et P.R.E. : Comment s'y retrouver ?
- ▶ Qu'est-ce qu'une Politique de Rénovation Énergétique en E.R.P. ? en B.H.C. ? Et pour quoi faire ?
- ▶ Historique réglementaire et enjeux
- ▶ État des lieux du Patrimoine immobilier en France : Benchmark
- ▶ Quels sont les principaux points de repère pour construire une P.R.E. efficace, durable dans un E.R.P. et dans un B.H.C. ?
- ▶ Quand les identifie-t-on ? Qui doit le faire et comment ?
- ▶ Et pour quelle stratégie patrimoniale ?

Cas pratique : Comprendre et différencier une P.R.E. des des CPE, DPE, RT 2012, RT rénovations

- ▶ Plusieurs modèles d'organisation des acteurs : qu'est-ce que c'est ?
- ▶ Les étapes incontournables
- ▶ Plusieurs modèles de catégorie de P.R.E. : lequel choisir ?
- ▶ L'enjeu des P.R.E. et les obligations du maître d'ouvrage
- ▶ Les opportunités à saisir : c'est quoi ?
- ▶ Qu'est-ce que la « valeur verte » ou a « valeur bâtiment responsable » ?

Cas pratique : Savoir intégrer et choisir la bonne P.R.E. en phase stratégique

Les cas particuliers

- ▶ Les freins des P.R.E.
- ▶ Qu'en est-il dans le cas de travaux de rénovation sans P.R.E. préalable ?
- ▶ Dans quels cas a-t-on une P.R.E. inefficace
- ▶ La durée de vie l'ouvrage et la durée de vie de la P.R.E.

Cas pratique : Simuler des cas de P.R.E. efficace et de P.R.E. non efficace, puis justifier

Programme du 2^e jour

Cadre applicatif : la base

- ▶ Comment élaborer un projet de P.R.E. ?
- ▶ Quelles sont les étapes préliminaires incontournables ?
- ▶ Comment adopter une stratégie de réhabilitation patrimoniale : qu'est-ce que c'est ?
- ▶ Comment Identifier les bâtiments potentiels pour une P.R.E., comment et sur quelles bases ?
- ▶ Comment organiser la Maîtrise d'ouvrage et identifier les contraintes : pour quoi faire ?

Cas pratique : Vérifier la maîtrise des règles de la mise en place d'une P.R.E. efficace

Cadre applicatif : le suivi

- ▶ L'importance du suivi par la Maîtrise d'Ouvrage : pourquoi ?

Cas pratique : Intégrer les pratiques techniques par poste (Isolation thermique, phonique, Chauffage, EnR...)

- ▶ Les points de contrôle des P.R.E. en phase suivie
- ▶ Les risques pour la Maîtrise d'Ouvrage lors de travaux : de quoi s'agit-il ?

Comment rédiger un contrat d'Exploitation énergétique avec intéressement (P1, P2, P3... P6)

Programme du 1^{er} jour

Cadre général : réglementation et contexte

- ▶ Qu'est-ce qu'un contrat ? Qu'est qu'un contrat d'exploitation dans le Bâti ? Qu'est-ce que l'intéressement ?
- ▶ Les enjeux sont-ils d'ordre financier, technique et pourquoi ?
- ▶ Pourquoi choisir entre Régie et/ou externalisation ? Quels sont les avantages, mais aussi les limites en : Collectivité Territoriale, Centre Hospitalier, Bâtiments publics et privés ?
- ▶ Qu'est-ce qu'un contrat de type P2 P1, P3, P4... P6 ? Comment choisir la bonne combinaison et négocier ?
- ▶ Qu'est-ce que des contrats de type MF (Marché Forfait), MT (Marché Température), MC (Marché Compteur), CP (Combustible Prestations), PF (Prestations forfait) ? Comment choisir et pourquoi ?

Cas pratique : Acquérir les règles de bonnes pratiques au travers d'exemples

- ▶ Que dit la Loi ? Qu'est-ce qu'un achat écoresponsable ?
- ▶ Comment rédiger un contrat d'exploitation ? Et avec qui ?
- ▶ Comment border le contrat et avec quoi et où est l'intéressement ?
- ▶ Pourquoi intégrer des pénalités ? Pourquoi des formules de révision ?

Cas pratique : Comprendre et différencier les différents types de contrats pour choisir

Les cas particuliers

- ▶ Le chauffage urbain, les sous-stations, le comptage calorimétrique
- ▶ Les Cogénération moteurs et turbines, les DJU défavorables
- ▶ Les parcs immobiliers « passoires thermiques » et/ou obsolètes
- ▶ Les piscines chauffées (eau et ambiance, hygrométrie, ECS)
- ▶ Les gymnases, les Églises, les Musées
- ▶ Les salles métrologies, les salles d'opération hospitalières
- ▶ Les EnR, le Froid, la légionellose
- ▶ Pourquoi renégocier après des travaux... et lesquels ?

Cas pratique : Simuler les cas particuliers et savoir adapter le contrat, puis justifier

Programme du 2^e jour

Cadre applicatif : la base

- ▶ Comment rédiger un contrat d'exploitation ?
- ▶ Quelles sont les étapes ?
- ▶ Comment éviter le copier/coller et pourquoi ? Quels sont les pièges à éviter ?
- ▶ Comment Identifier le bon bâtiment avec le bon contrat à associer ?
- ▶ Rédiger le P1, le P2, le P3... et dans quel ordre ? Et pour quel cahier des charges ?
- ▶ Rédiger la formule de révision et pour quel poste ?
- ▶ Rédiger la formule de pénalité et pour quelle astreinte ?

Cas pratique : Vérifier la maîtrise des règles du protocole, contractuelles pour un contrat efficient

2 jours (14h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 21 et 22 mars

PARIS les 19 et 20 octobre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ DGS, DGST, DST, Services techniques
- ▶ Bailleur, Syndic, Gestionnaire
- ▶ Collectivités, Hôpitaux
- ▶ Exploitant/Prestataire

Objectifs

- ▶ Comprendre les bases d'un contrat d'exploitation P1, P2, P3... P6
- ▶ Assimiler ses avantages, mais aussi ses contraintes
- ▶ Connaître les règles de mise en œuvre efficace, au travers de simulations
- ▶ Maîtriser et décrypter les obligations réglementaires et les leviers à disposition pour optimiser plus
- ▶ Concevoir un contrat en phase avec la pathologie du Bâti

Prix : 1830 € NET

Cadre applicatif : le suivi

- ▶ Les rapports d'activité
- ▶ Les points de contrôle et de suivi
- ▶ Les enjeux pour la Maîtrise d'Ouvrage lors de travaux : de quoi s'agit-il ?

Cas pratique : Repérer les arrangements techniques, contractuels, efficaces Identifier les alternatives, mais aussi les contraintes adjacentes

- ▶ Les mesures et vérifications de la performance : quand doivent-elles être réalisées, par qui et à partir de quelles références ?
- ▶ Les modes de comptages, et les données à mesurer : un minimum de points de comptage en thermique
- ▶ Les PV de réception des travaux : les réserves à ne pas omettre et pourquoi ?

Les outils possibles pour accompagner une PRE efficace

- ▶ Métrologie et fiche de vie : Les mesures à faire régulièrement. Quand et comment ?
- ▶ La GTC, les DJU, le comptage GDF/EDF



2 jours (14 h)

animés par Zakaria MOUKITE
Formateur/Consultant, Ingénieur thermicien,
Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

PARIS les 7 et 8 juin

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ À toute personne en charge de la gestion patrimoniale d'un parc immobilier existant ou futur : Collectivités territoriales, Bailleurs sociaux, Syndics, SDIS, Hospitalier, Industriel, Tertiaire, B.E, Architectes...

Objectifs

- ▶ Comprendre les bases de « la performance énergétique » au travers d'un CPE
- ▶ Assimiler les avantages d'un tel catalyseur énergétique : le CPE
- ▶ Connaître les règles de mise en œuvre d'un CPE efficace au travers de simulations techniques énergétiques et financières
- ▶ Maîtriser les outils à disposition pour un montage CPE efficace, maîtrisé, évolutif et mutualisable
- ▶ Concevoir une gestion patrimoniale efficace, en phases conceptuelle et opérationnelle

Prix : 1 830 € NET

- ▶ **Cas pratique :** Déterminer la performance d'un bâti exemple au travers de variables sur des périodes dans le temps. Savoir interpréter et valider des ajustements. Savoir les intégrer dans son tableau de bord global, les mutualiser. Les atouts GTC et GTB, mais aussi leurs limites

La mise en œuvre du CPE et son suivi

- ▶ Le suivi en BHC : des atouts pour les bailleurs, mais aussi pour les usagers
- ▶ Le cas du logement social
- ▶ Mixité énergétique : c
- ▶ Le suivi en ERP : des atouts prouvés
- ▶ Les risques encourus
- ▶ Comment évaluer la finalité d'un CPE et en particulier en fin de contrat
- ▶ Communiquer les résultats

- ▶ **Cas pratique :** Études de cas selon la typologie des bâtis. Perspectives et projections sur les mutations d'usages et d'usagers, et la pertinence future du bâti

- ▶ **Cas pratiques :** Élaboration d'un CPE avec les stagiaires. Travaux sur des cas ciblés par les stagiaires

Contrat de Performance Énergétique (CPE) en ERP et BHC

Programme du 1^{er} jour

Cadre général : contexte et objectifs d'un CPE

- ▶ Pourquoi un CPE ? À quoi sert-il ?
- ▶ C'est quoi une « performance énergétique » et pour quoi faire ?
- ▶ État des lieux : ERP et BHC
- ▶ Quelle est la stratégie de l'État ?
- ▶ Rénovation et/ou CPE : comment financer ?

Cas pratique : Cibler, identifier et comparer des niches CPE en ERP et puis en BHC

Panorama décortiqué des Contrats de Performance énergétiques

- ▶ Plusieurs modèles d'organisation des acteurs : qu'est-ce que c'est ?
- ▶ Plusieurs modèles de catégorie de CPE : lequel choisir ?
- ▶ Diversités des CPE possibles ?
- ▶ Les cas particuliers
- ▶ L'enjeu des CPE sur le Bâti

Illustration : Les phases principales d'un déroulement de Projet CPE sous format « Processus »

Les démarches de préparation préliminaire pour un CPE efficace

- ▶ Identifier les bâtiments potentiels, et pourquoi ?
- ▶ Organiser de la Maîtrise d'ouvrage
- ▶ Diagnostiquer les bâtiments : comment et pour quels objectifs ?

Cas pratique : Identifier la forme du CPE adéquat sur un exemple stagiaire et en définir les objectifs. Retour d'expérience sur des projets réalisés

La Contractualisation via un prestataire

- ▶ Les fondamentaux : qu'est-ce qu'un dialogue compétitif et en combien de phases ?

- ▶ La publication de l'Avis d'Appel Public à Concurrence : quelles sont les différentes alternatives offertes ?
- ▶ La sélection des candidats au dialogue compétitif : combien doivent-ils être au minimum et comment s'effectue la pondération des critères de sélection ?

Cas pratique : Identifier et acquérir les bases pour choisir des critères de pondérations. Les critères de pondération en CPE et leurs phasages avec des objectifs stratégiques établis. Les indicateurs

Programme du 2^e jour

La Contractualisation via un prestataire

- ▶ Les étapes incontournables du DCE à la signature du contrat CPE : l'interaction et l'évolution des documents
- ▶ Comment apprécier l'Offre finale du prestataire : les critères du « modus operandi »

Cas pratique : Comment apprécier les différentes offres CPE sans être expert ? Pointer les écarts

Illustration : Identifier, se familiariser et acquérir les mécanismes de contrôle sur un contrat CPE type

La mise en œuvre du CPE et son suivi

- ▶ L'importance du suivi par la Maîtrise d'Ouvrage : pourquoi ?
- ▶ Les risques pour la Maîtrise d'Ouvrage lors de travaux liés au CPE : de quoi s'agit-il ?
- ▶ Les mesures et vérifications de la performance
- ▶ Les modes de comptages, et les données à mesurer : un minimum de points de comptage en thermique



Vous ne trouvez pas de formation compatible avec votre agenda ?

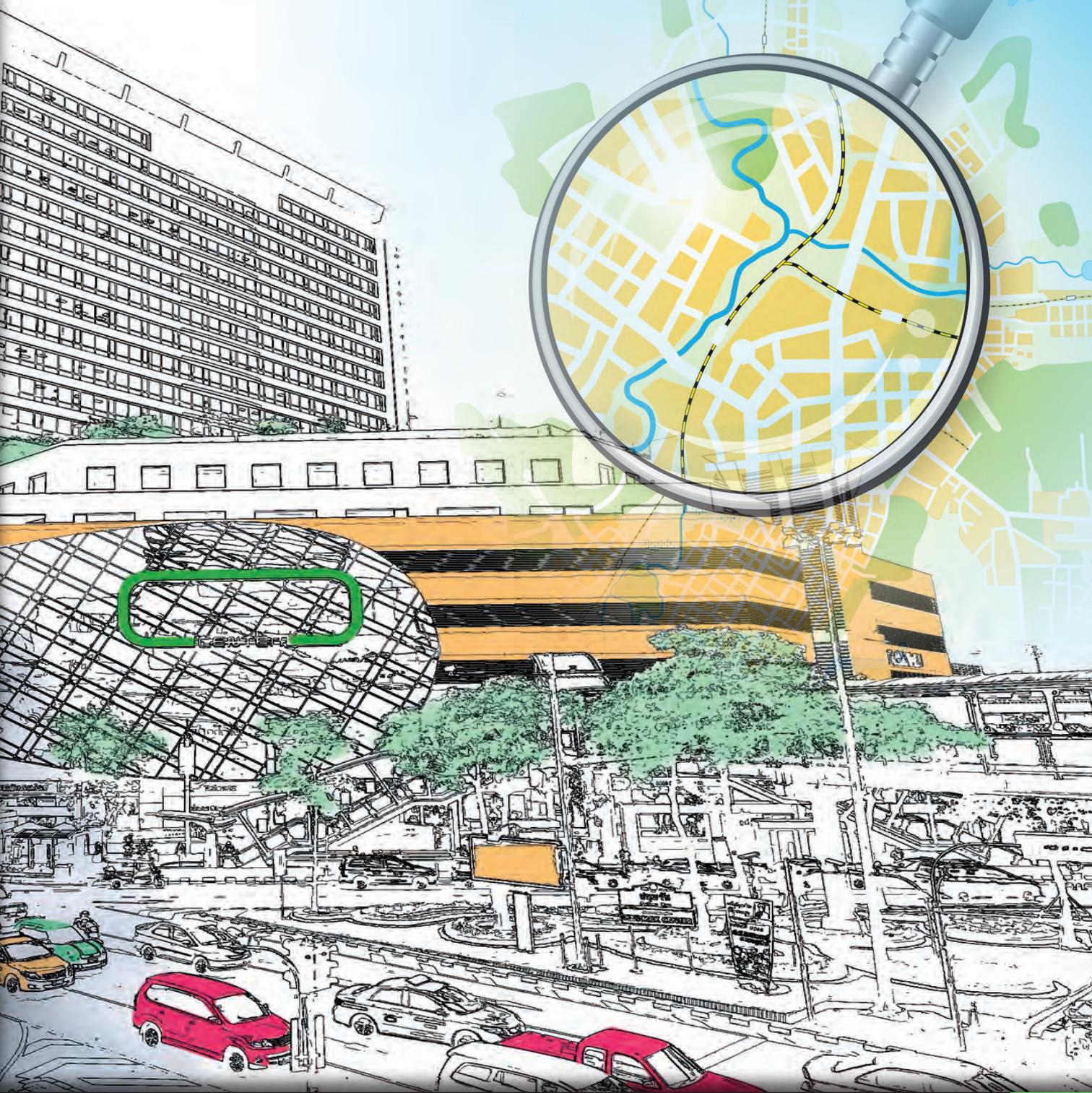
Vous ne pouvez pas vous déplacer ?

Contactez-nous pour étudier ensemble la possibilité d'organiser une session de la formation qui vous intéresse aux dates et sur le lieu qui vous conviennent le mieux!

Tél. 01 81 89 34 60

Mail : ins@cfc.fr





URBANISME

**MISE À JOUR
DES IMPACTS DE
LA LOI MACRON**

Nouveau régime des autorisations d'urbanisme

Programme du 1^{er} jour

Les objectifs de la consultation publique visant à modifier la réforme d'octobre 2007

- ▶ Les objectifs et principes de la réforme entrée en vigueur en 2007
- ▶ Le rapport d'évaluation de la réforme du CGEDD de mars 2010
- ▶ La consultation publique et les projets de textes
 - Une nécessaire modification des pratiques
 - Des ajustements proposés pour améliorer
 - Des modifications, notamment en ce qui concerne les lotissements

Le champ d'application : modifications pour les autorisations d'urbanisme

- ▶ Les permis de construire
 - Travaux sur constructions nouvelles
 - Travaux sur constructions existantes – changements de destination
- ▶ Les permis de démolir : un champ d'application résiduel
- ▶ Les divisions foncières constitutives de lotissements : permis d'aménager ou déclaration préalable

Illustration par des exemples :

- ▶ Cas dans lesquels un projet est soumis à déclaration préalable ou permis de construire.
- ▶ Quelle procédure pour le lotissement : permis d'aménager ou déclaration préalable

La demande de permis de construire

- ▶ Le demandeur
- ▶ Le dossier de demande de permis de construire
- ▶ Composition de la demande : contenu minimal
- ▶ Éléments complémentaires à faire figurer en fonction des caractéristiques du projet ou de sa situation (ERP, ICPE...)

Illustration par l'étude d'un dossier de demande de permis de construire

Programme du 2^e jour

L'instruction de la demande de permis de construire

- ▶ Règles gouvernant l'instruction
 - Délais et majorations de délais d'instruction
 - Demandes de pièces complémentaires
 - Difficultés pratiques
 - Les consultations
 - Cas particuliers

Illustration : délais d'instruction d'un ERP de 1^{re} catégorie

- ▶ Examen technique du projet par rapport aux règles d'urbanisme et aux règles d'ordre public du RNU

Exemple : l'audit du permis de construire

La décision d'autorisation

- ▶ Autorisation tacite
- ▶ Sursis à statuer
- ▶ Délivrance/Refus
- ▶ Retrait par l'autorité administrative

2 jours (14 h)

animés par Maître David DEBAUSSART
Avocat au barreau de Paris

PARIS les 1^{er} et 2 juin

PARIS les 24 et 25 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Collectivités territoriales :
 - Membre de direction de l'urbanisme, de l'aménagement et de l'action foncière
 - Responsable du droit des sols et des autorisations de construire
 - Directeur des Services Techniques
 - Directeur du patrimoine
 - Ingénieur et chargé d'études d'urbanisme
 - Directeur juridique et contentieux
- ▶ SEM d'aménagement, CCI
- ▶ Établissements publics d'aménagement
- ▶ Agences d'urbanisme et de développement
- ▶ Bureaux d'études et de conseils
- ▶ Aménageurs, promoteurs immobiliers, bailleurs sociaux

Objectifs

- ▶ Connaître et comprendre les enjeux du nouveau champ d'application des autorisations d'urbanisme
- ▶ Intégrer la nouvelle définition du lotissement
- ▶ Identifier et maîtriser les modifications apportées aux procédures et les intégrer dans votre pratique
- ▶ Sécuriser en amont les procédures et anticiper les contentieux

Prix : 1 830 € Net

La réalisation des travaux et la conformité

Autres types de permis de construire

- ▶ Le permis de construire modificatif
- ▶ Le transfert de permis de construire
- ▶ Le permis de construire valant division

Les contentieux

- ▶ Contentieux administratif
- ▶ Contentieux civil
- ▶ Contentieux pénal
- ▶ Lutte contre les recours abusifs
- ▶ Comment inciter à la conciliation

Dispositions de la loi ENL en vue de réduire le contentieux

Conclusion : appréciation critique de la réforme



2 jours (14 h)

animés par Frédéric MAILLOT
Spécialiste de l'aménagement et de l'urbanisme

PARIS les 29 et 30 mars

PARIS les 17 et 18 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Élu, aménageur privé ou public ayant pour ambition de mener un projet urbain sans avoir de connaissance particulière, ou limitée à un seul des aspects de l'aménagement
- ▶ Maître d'ouvrage privé ou public
- ▶ Promoteur
- ▶ Agence d'urbanisme

Objectifs

- ▶ Maîtriser les différentes procédures d'aménagement et retenir la mieux adaptée à votre projet d'urbanisme selon les objectifs à atteindre
- ▶ Être capable de planifier et rythmer dans le temps le projet d'aménagement
- ▶ Pouvoir monter et piloter une opération d'aménagement tout en contrôlant le financement

Prix : 1 830 € Net**La recherche d'un équilibre financier**

- ▶ Le financement des opérations d'aménagement, étude d'un bilan d'aménagement qu'on bâtit en direct
- ▶ Les ajustements financiers au long d'une concession d'aménagement
- ▶ Le retour des biens et le financement des équipements publics

▶ Méthodes pédagogiques

Cette formation s'articule autour d'un projet virtuel. Chaque participant devient alors acteur de ce projet à bâtir tout au long de la formation

L'idée est de renverser le rapport aux procédures et outils d'aménagements pris en compte alors comme des composantes et non plus comme des freins ou des obstacles au projet

Le formateur et les participants bâtiront un tableau de bord (programmation, bilan, ratios, planning...) de façon à faciliter l'appropriation des concepts mis en œuvre

En fin de formation une évaluation objective sera réalisée, afin de déterminer sereinement si l'opération envisagée est réalisable selon une étude de faisabilité en dépit des contraintes qu'elle peut générer

Les procédures d'aménagement au service du projet urbain

Des objectifs politiques à la mise en œuvre opérationnelle

Programme du 1^{er} jour

Genèse de l'opération d'aménagement

Présentation du projet et répartition des rôles entre les participants

Définition des objectifs, des besoins au travers de réponses sur les éléments suivants :

L'action, les objectifs politiques

- ▶ La programmation au travers de l'analyse des différents documents cadres (SCOT, PLU, PLH)
- ▶ Les outils de programmation : marchés de conception, loi MOP
- ▶ La régie, le mandat et la prestation de service comme mode de réalisation des études
- ▶ Les investigations préliminaires, études préalables et études pré-opérationnelles : enchaînement et compétence des EPCI, communes ou EPL qui doivent mener ces opérations

L'espace

- ▶ Les études foncières et la procédure d'expropriation, la question de la DUP dans la stratégie foncière.
- ▶ Le périmètre d'étude et les différents modes de concertation

Le temps ou la vie d'un planning

- ▶ Évaluation du marché et rythme de commercialisation envisagé
- ▶ Les différentes procédures d'aménagement
 - ZAC
 - Permis d'aménager
 - Déclaration préalable
 - Permis de construire
 - AFU
- ▶ Les procédures réglementaires de modification, révision ou mise en compatibilité des PLU/POS

Programme du 2^e jour

Réalisation de l'opération d'aménagement

La réalisation des objectifs :

Le montage de l'opération

- ▶ La question de l'opérateur : SEM, Privé, SPLA, SPL, Régie
- ▶ Les différents modes opératoires : la régie, le mandat et la concession d'aménagement
- ▶ Détail de la concession d'aménagement : procédure, négociation, contenu du traité de concession
- ▶ La question du partenariat public-privé
- ▶ Les procédures administratives nécessaires : DUP, Déclaration de projet, Étude d'impact, Dossier loi sur l'eau



Requalifier ou concevoir votre quartier économique dans une logique de pérennisation

Programme du 1^{er} jour

De la stratégie à la programmation du projet

La stratégie de développement économique territorial

Les zones d'activités économiques

- ▶ De quoi s'agit-il ?
- ▶ Spécialisation fonctionnelle vs mixité urbaine : limites et avantages de la logique ZAE
- ▶ La requalification : un enjeu économique et urbain majeur
- ▶ L'actualité : OIN, pôles de compétitivités, le retour de l'État...

Le préalable nécessaire : a stratégie de développement économique territorial

- ▶ Le diagnostic partagé du territoire
- ▶ L'élaboration de la stratégie de développement
- ▶ Les outils réglementaires : le SCOT, le schéma de développement des ZAE, le PLU, l'action foncière et immobilière, l'action et les services d'animation économique,
- ▶ Les partenaires à mobiliser : pôles de compétitivité, clusters, associations d'entreprises

La démarche marketing territoriale : un processus intégrateur visant tous les acteurs du territoire

La définition du projet de requalification/d'aménagement : programmation économique et urbaine

Définition du positionnement du quartier

- ▶ L'importance d'un positionnement différencié pour le projet dans son

- environnement concurrentiel
- ▶ L'étude de marché
- ▶ L'écoute active des entreprises et des opérateurs

Préprogrammation

- ▶ L'offre foncière et immobilière
- ▶ L'offre de services aux entreprises et aux salariés
- ▶ Approche des montages opérationnels, les différentes options de maîtrise d'ouvrage
- ▶ L'organisation de la commercialisation, relations avec les acteurs privés
- ▶ Les différentes options de mise sur le marché : cession directe/consultations d'opérateurs-concepteurs-investisseurs
- ▶ Le montage d'opérations immobilières thématiques ou dédiées

Programme du 2^e jour

De la conception à la gestion pérenne

Le quartier économique et la ville

La nécessité d'un regard cohérent et intelligent dépassant le périmètre opérationnel

- ▶ Les franges : intégration et transition
- ▶ Le centre-ville, les polarités, le rôle dans l'armature urbaine
- ▶ Les secteurs de projets, les dynamiques urbaines et territoriales : synergies et fertilisations croisées

Les conditions de la performance des aménagements

- ▶ Image
- ▶ Fonctionnement et qualité d'usage
- ▶ Anticipation des modalités de gestion
- ▶ Étude d'exemples sur des contextes différenciés

2 jours (14 h)

animés par Maria JARAMILLO et Éric JUNOD
Directrice des projets urbains
Directeur technique des stratégies territoriales et des montages immobiliers

DATE Nous consulter

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne en charge de projet d'aménagement ou de requalification de ZAE au sein des établissements suivants :

- ▶ Collectivités territoriales, intercommunalités
- ▶ SEM d'aménagement, SPLA, CCI, Établissements publics fonciers et d'aménagement, agences d'urbanisme, Agences de développement
- ▶ Bureaux d'études, concepteurs urbains

Objectifs

- ▶ Identifier les enjeux d'une stratégie de territoire pour les Zones d'Activités Économiques (ZAE)
- ▶ Favoriser une stratégie d'accueil des entreprises en proposant un programme différenciant
- ▶ Orchestrer la programmation économique et urbaine d'une ZAE
- ▶ Savoir gérer durablement une zone d'activité économique et la faire vivre

Prix : 1 830 € NET

Synthèse de la matinée : le quartier économique, un maillon d'un projet de ville et de société

Le quartier économique dans le temps

Les conditions de la pérennité

- ▶ Des conditions immatérielles :
 - La nécessité d'une représentativité active des entreprises face à la collectivité publique et à l'aménageur
 - L'importance de l'écoute permanente des entreprises et des salariés
 - La mise en place d'un système de gestion durable
- ▶ Des conditions matérielles : offre et mutualisation de services

Des moyens nécessaires :

- ▶ Des services de gestion et d'entretien pérennes, des mutualisations possibles
- ▶ Des services urbains réactifs
- ▶ Une vigilance foncière permanente pour maîtriser la spéculation et orienter l'offre immobilière

▶ Programme illustré par de nombreuses études de cas



MANAGEMENT



2 jours (14 h)

animés par Antoine BENZAL
Consultant formateur, coachPARIS les 31 mai et 1^{er} juin

PARIS les 28 et 29 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Chef de projet ou chargé de missions ayant récemment pris leur fonction ou en voie de le devenir
- ▶ Toute personne amenée à piloter ou à participer à un projet

Objectifs

- ▶ Situer son rôle et sa mission de chef de projet ou d'équipier-projet
- ▶ Mieux comprendre et s'approprier la logique projet
- ▶ Planifier son projet en intégrant les moyens humains, financiers et techniques
- ▶ Se doter d'outils et de méthodes pour piloter les différentes phases d'un projet pour gagner en efficacité
- ▶ Favoriser la mobilisation des acteurs

Prix : 1 830 € NET

Les fondamentaux de la conduite de projet

Programme du 1^{er} jour

Culture, logique et démarche projet dans les collectivités

- ▶ Analyser son expérience de participation ou de conduite de projets professionnels,
- ▶ Clarifier la terminologie qui gravite autour du concept de projets
- ▶ Connaître les enjeux et la typologie des projets
- ▶ Actualiser sa représentation et maîtriser le processus de la démarche projet : étape, processus, méthodologie, outils

La réussite d'un projet se joue en amont

- ▶ Questionner l'idée de départ, la demande et repérer le potentiel de situation
- ▶ Réaliser un diagnostic et élaborer des propositions
- ▶ Déterminer la faisabilité du projet, fixer des objectifs réalistes
- ▶ Déterminer les conditions de sa mise en œuvre
- ▶ Connaître les facteurs de réussite et d'échec des projets
- ▶ Situer le projet dans la stratégie institutionnelle

Les étapes clés de la démarche méthodologique de conduite de projet

- ▶ Les différentes phases du projet : analyser/préparer/planifier/réaliser/évaluer
- ▶ Identifier, évaluer et anticiper les risques d'un projet
- ▶ Identifier les acteurs et leurs rôles, les enjeux, réaliser une note de cadrage

La planification de l'action

- ▶ Choisir le dispositif de pilotage le plus pertinent et l'équipe projet adaptée
- ▶ Élaborer le plan d'action et le planning de réalisation,
- ▶ Définir des points de contrôle, concevoir un tableau de bord

Programme du 2^e jour

Consolidation des acquis de la 1^{re} journée

- ▶ Exercice sous forme de questions/réponses
- ▶ Éclaircissements et approfondissements apportés par l'intervenant

La clôture du projet

- ▶ Mettre en place un comité de suivi
- ▶ Réaliser un bilan
- ▶ Évaluer les résultats, la méthode et les impacts
- ▶ Savoir capitaliser dans une logique d'amélioration continue

La communication et la conduite du changement, clé de la réussite des projets

- ▶ Communiquer efficacement dans un projet
- ▶ Réguler le processus de concertation et gérer les résistances
- ▶ Construire des équipes efficaces vers une alchimie collective
- ▶ Conduire une réunion
- ▶ Élaborer un plan de communication

Mise en œuvre pratique de la démarche et des outils

- ▶ Sur la base d'un cas concret et en sous-groupes, les participants expérimentent la démarche, la méthode et les outils
- ▶ Restitution plénière des travaux des sous-groupes, analyses et commentaires
- ▶ Apports théoriques et pratiques de l'intervenant

- ▶ **Méthodes pédagogiques : Apports théoriques avec des exemples concrets**
- ▶ **Nombreux exercices structurés permettant de mettre en pratique les méthodes et les outils**
- ▶ **Large place à la mise en pratique à partir d'un cas réel et sous forme d'ateliers d'approfondissement thématiques**



2 jours (14 h)

animés par Lionel LACROIX
Urbaniste, Formateur et
Consultant en relations humaines
Chargé de projets au Conseil général
de l'Hérault

PARIS les 20 et 21 janvier

PARIS les 18 et 19 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Chefs de projet ou chargés de missions possédant déjà une bonne expérience de la gestion de projet
- ▶ Chefs de service ou personnel encadrant une équipe

Objectifs

- ▶ Comprendre les fondements, enjeux et bénéfices du management coopératif
- ▶ Faire l'expérience de la communication relationnelle, enjeu de performance globale
- ▶ Expérimenter une méthode d'intelligence collective de projet
- ▶ Approfondir son savoir-faire, acquérir un savoir-être
- ▶ Renforcer sa place de leader et sa mission de management

Prix : 1 830 € NET

Développer son intelligence relationnelle et renforcer sa place de leader

- ▶ Comprendre et intégrer les enjeux de la formation
- ▶ Autodiagnostic et feuille de route pour s'approprier les enseignements
- ▶ Animer, faciliter et faire émerger la synergie et l'intelligence collective
- ▶ Découvrir ses limites pour passer de l'incompétence inconsciente à la compétence consciente

- ▶ **Méthodes pédagogiques :**
Apports théoriques et mise en application directement sur les projets proposés par les participants et le formateur
Entraînement sur une variété de cas pratiques issus du contexte professionnel des participants
Ateliers en sous-groupe autour des projets en cours ou passés des participants, pour appliquer l'ensemble des apports théoriques
Restitution avec échanges – discussions et synthèse par le consultant formateur

Le management de projet en mode coopératif

Programme du 1^{er} jour

- ▶ Tour de table des participants : recueil des problématiques vécues dans le cadre de leurs fonctions

Réussir l'addition 1+1=3 : utiliser l'intelligence collective

- ▶ Identifier les motivations des parties prenantes : fondements d'un projet fort et pertinent

Éclairage par un cas pratique

- ▶ Prendre en compte les spécificités de chacun pour traiter les freins au projet : notion d'équivalence

Éclairage par un cas pratique

Faciliter la cohésion de groupe

- ▶ Installer une communication saine et de qualité
 - Instaurer un cadre relationnel pour créer des relations de confiance
 - Animer en tour de parole
 - Mettre en œuvre un processus vivant générateur de réajustements créatifs
 - Accueillir et dénouer les tensions, rétablir le dialogue
 - Transformer le conflit en opportunité de solution nouvelle
 - Déterminer des intentions individuelles et collectives pour rassembler autour d'une direction

Éclairage par un cas pratique

Programme du 2^e jour

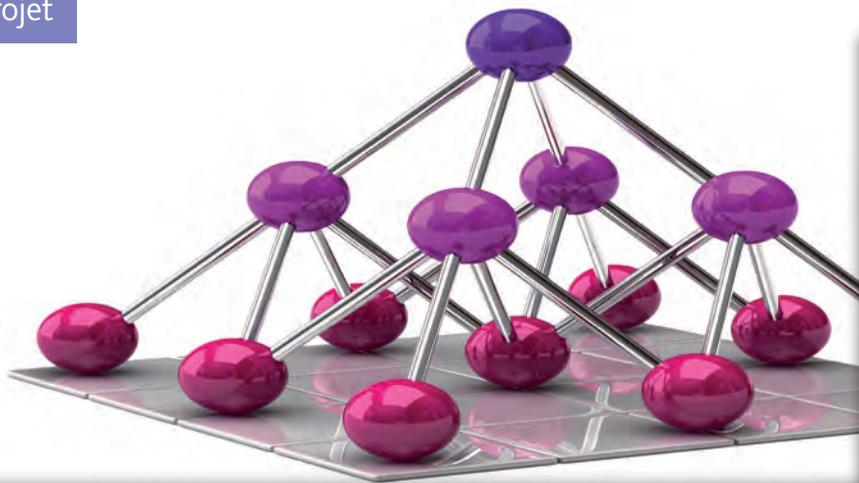
Le cercle de concertation pour aborder un sujet de manière partagée

- ▶ Définir les fonctions de votre équipe projet
 - L'animateur : facilitateur de cohésion
 - Le cadre, règles du jeu relationnelles communes au groupe
 - La place du leader reconnue et renforcée
- ▶ Déléguer avec reconnaissance et légitimité
 - Favoriser la légitimité, la reconnaissance, l'implication et la responsabilité de chaque acteur du projet
 - Identifier les aptitudes et talents de chacun pour attribuer des rôles
 - Désigner les rôles et tâches de chacun

Éclairage par un cas pratique : utilisation du processus d'élection sans candidat

Co-construire un projet collectivement intelligent

- ▶ Élaborer des propositions et prendre des décisions sans objection
 - Traiter un problème
 - Développer la proposition
 - Adopter la proposition en grand groupe : bonification et zéro objection
 - Préserver l'« Écosystème relationnel » : accompagner dans l'équivalence



2 jours (14 h)

animés par Antoine BENZAL
Consultant formateur, coach

PARIS les 2 et 3 mai

PARIS les 17 et 18 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Chef de projet ou chargé de missions possédant déjà les bases du management de projet acquises lors d'une formation ou par expérience
- ▶ Chef de service ou personnel encadrant des responsables de projets transversaux

Objectifs

- ▶ Renforcer les compétences du chef de projet
- ▶ Développer une dynamique de projet transversale à toutes les étapes
- ▶ Renforcer la méthodologie de déroulement des projets sur différents cas pratiques
- ▶ Fédérer une équipe projet vers un objectif commun
- ▶ Maîtriser la concertation et les risques du management de projet
- ▶ Sortir des situations de blocages et des problèmes récurrents

Prix : 1830 € NET

Agir dans les projets complexes et transversaux

Programme du 1^{er} jour

Les enjeux de la transversalité

- ▶ Transversalité dans les organisations publiques et territoriales
- ▶ Articulation entre relations hiérarchiques et fonctionnelles : positionnement des chefs de projets
- ▶ Cartographie des partenaires et identification de leurs enjeux, des risques pour les projets et les parties prenantes

Acquérir la méthodologie de déroulement des projets complexes et leurs outils

Phasage et étapes

- ▶ Définition du besoin : précautions à prendre avant de démarrer un projet
- ▶ Analyse-Conception : diagnostic, proposition et choix de solution
- ▶ Réalisation en cohérence avec la stratégie : programme d'actions avec les charges de travail, planification et définition du « Qui fait quoi ? ». Assurer la cohérence en cas de multiprojets
- ▶ Livraison : assurer le suivi et les ajustements, derniers réglages
- ▶ Bilan, évaluation et capitalisation

- ▶ Outils de partage des engagements : charte, contrat, convention...
- ▶ Livrables : note de cadrage, revue de projet

Approfondissement du dispositif de pilotage pour favoriser la mobilisation des acteurs

Définitions des rôles et missions des acteurs de la structure projet

- ▶ Comité de pilotage (Maîtrise d'ouvrage : MOA)
- ▶ Comité stratégique et/ou comité de pilotage pluri-partenaires
- ▶ Chef de projet et équipe projet (Maîtrise d'œuvre : MOE)
- ▶ Rôles et compétences du Chef de projet
- ▶ Groupes de travail (Maîtrise d'œuvre : MOE)
- ▶ Définition des responsabilités et engagements respectifs
- ▶ Modalité de contribution des personnes ressources
- ▶ Le pilotage multi projets

Programme du 2^e jour

Maîtriser la concertation et la complexité des projets

Maîtriser la concertation

- ▶ Décrypter les situations complexes autour des projets
- ▶ Coopération entre les différentes parties prenantes
- ▶ Modalités d'anticipation et de régulation des difficultés

Élaboration d'un plan de communication

- ▶ Identification des cibles, élaboration d'un plan de communication avec système de suivi de la mise en œuvre du plan

Maîtriser et réguler le processus de changement : les étapes

- ▶ Analyser le potentiel de situation et mesurer les risques
- ▶ Définir, partager les objectifs et poser le cadre
- ▶ Définir les stratégies possibles
- ▶ Ouvrir les représentations
- ▶ Développer une vision et se projeter dans une nouvelle fiction
- ▶ Définir une stratégie de changement
- ▶ Déployer l'action
- ▶ Réguler tout au long du processus et suivre (indicateurs et tracking)
- ▶ Évaluer les résultats et consolider le changement

Méthode de résolution des problèmes complexes et récurrents

- ▶ Comment se comporter face aux problèmes insolubles ?
- ▶ Que faire quand les solutions de « bon sens » sont inefficaces ?
- ▶ Trouver de nouvelles solutions

L'instrumentation de la conduite de projet au travers des cas pratiques :

- ▶ Cartographie des acteurs, des pouvoirs, sociogramme du projet, matrice des enjeux, définition des rôles avec l'outil RACI
- ▶ Technique d'évaluation de la charge de travail, Planning de GANTT
- ▶ Tableaux de répartition des rôles, des compétences, des activités/tâches
- ▶ Tableaux de bord de pilotage et de suivi des ressources, des alertes
- ▶ Typologie et animation de réunions/ des groupes de travail
- ▶ Spécificités et modalités d'animation d'un Comité de Pilotage



Coaching d'équipe : développer les conditions de la performance collective

Programme du 1^{er} jour

Les enjeux du travail collectif

- ▶ Transversalité, performance et efficacité
- ▶ Qu'est-ce le coaching d'équipe et qu'est-ce cela peut apporter ?
- ▶ Différences avec la conduite de réunion
- ▶ Une équipe pour quoi faire ?
- ▶ Quels sont les freins au processus de collaboration ?
- ▶ Les limites des approches managériales classiques

Les fondamentaux de la performance collective, ce qu'il faut savoir

- ▶ Qu'est-ce qu'une équipe ?
- ▶ Le fonctionnement d'une équipe : Théorie générale des systèmes, théorie de l'information, cybernétique.
- ▶ La posture managériale du manager coach : avantages, inconvénients, limites
- ▶ L'utilisation de l'espace et du temps

Découvrir les méta-modèles systémiques de la communication en équipe

- ▶ Les transferts
- ▶ La métaphore familiale
- ▶ La coresponsabilité
- ▶ Le management de la complexité
- ▶ Les indicateurs d'engagement

Identifier le stade culturel d'une équipe

- ▶ Pourquoi et comment identifier la culture d'une équipe ?
- ▶ La culture institutionnelle
- ▶ La culture technologique
- ▶ La culture humaniste
- ▶ La culture réseau
- ▶ Les différentes stratégies à utiliser selon les cultures
- ▶ Comment faire évoluer la culture d'une équipe

Ateliers de training :

« Les stratégies d'échec »

Supervisés par l'intervenant, les ateliers de training sur les stratégies d'échecs permettent aux participants de discerner les comportements engendrant de mauvais résultats avec une équipe, et par la même d'éviter de reproduire ces erreurs. C'est un outil puissant de changement et d'apprentissage.

Les participants sont invités à réfléchir en sous-groupes à partir de thématiques définies préalablement

Programme du 2^e jour

Développer son leadership et ses capacités d'influence

- ▶ Les cinq axiomes de la communication
- ▶ Toute communication vise le changement
- ▶ Il est impossible de ne pas communiquer
- ▶ Identifier et utiliser les systèmes émotionnels
- ▶ Pratiquer l'écoute active
- ▶ Formuler des remarques sans blesser

Découvrir des techniques de coaching d'équipes originales pour développer la performance collective

- ▶ Énergie et circularité
- ▶ La technique des réunions déléguées
- ▶ Les techniques orientées solutions
- ▶ Définir des indicateurs de résultats
- ▶ La technique du « Breakthrough »
- ▶ La technique des aires de collaboration
- ▶ La méthode des « secrets pour échouer »

Faciliter et préparer la mise en place du changement

- ▶ Bien identifier les différentes étapes du changement
- ▶ Identifier les freins, les tensions, les résistances, les représentations mentales

2 jours (14 h)

animés par Antoine BENZAL
Consultant formateur, coach

PARIS les 3 et 4 février

PARIS les 16 et 17 juin

PARIS les 21 et 22 novembre

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Membres des équipes de Direction
- ▶ Directeurs ou responsables d'unité, de service
- ▶ Managers d'équipes projet
- ▶ Chefs de service
- ▶ Responsable du développement de cadres dirigeants

Objectifs

- ▶ Acquérir des clés pour manager efficacement une équipe
- ▶ Développer la performance collective
- ▶ Renforcer la cohésion
- ▶ Utiliser l'intelligence collective pour résoudre des problèmes complexes
- ▶ Faciliter la mise en place du changement
- ▶ Favoriser les décisions collectives et la transversalité

Prix : 1 830 € NET

- ▶ Mettre en place une stratégie de changement
- ▶ Accompagner l'équipe au quotidien dans son processus de changement
- ▶ Savoir responsabiliser et faire évoluer les comportements vers l'autonomie

Gérer les résistances et les personnalités difficiles

- ▶ L'homéostasie, un mécanisme de défense très performant
- ▶ Les clés de l'équilibre de l'homéostasie au niveau de l'individu, de l'équipe, de l'organisation
- ▶ Les pièges classiques : résister aux résistances, vouloir comprendre leurs origines, sous-estimer les ressentis, les émotions, rationaliser...
- ▶ Techniques paradoxales de changement pour la gestion des crises et des personnalités difficiles

Ateliers de training

Les participants mettent en place les méthodes et les outils présentés sur la base de situations/problèmes concrets tirés de leur vécu professionnel ou proposés par l'intervenant

Conclusion

- ▶ Synthèse de cycle réalisée par les participants
- ▶ Préparation individuelle d'un plan de progrès



Les fondamentaux de la conduite du changement

Programme du 1^{er} jour

Introduction et enjeux

- ▶ Les enjeux pour qui? Changer pour quoi?
- ▶ Risques et opportunités du changement
- ▶ Coûts et risques du non-changement
- ▶ Agir en contexte contraint
- ▶ Conduire le changement dans les organisations publiques

Les bases conceptuelles préalables pour comprendre le changement

- ▶ Approche systémique : définition et caractéristiques
- ▶ L'homéostasie : un mécanisme de défense très performant
- ▶ Constructivisme, cybernétique et théorie de l'information
- ▶ Les 10 composantes fondamentales d'un système social ou humain
- ▶ L'effet Pygmalion ou l'impact des croyances des managers
- ▶ Processus de « fabrication » d'un problème et responsabilité du manager
- ▶ Complexité, incertitude, pouvoir et jeux d'acteurs

Changement et communication

- ▶ Qu'est-ce que communiquer?
- ▶ Toute communication vise le changement
- ▶ Il est impossible de ne pas communiquer
- ▶ Communication et manipulation : clarification et différence
- ▶ Les différents niveaux de communication et leur hiérarchisation
- ▶ La structuration des relations humaines

Changement et désapprentissage

- ▶ Comprendre les différents niveaux de changements : à l'intérieur d'un système ou par modification du système (changement par calibrage)
- ▶ Complexité, totalité, finalité, interaction et homéostasie
- ▶ Les caractéristiques du changement :
- ▶ Processus d'apprentissage et désapprentissage

Changement et résistances

- ▶ Processus de deuil et crise d'homéostasie
- ▶ Comprendre et gérer les résistances :
- ▶ Prise en compte des risques psychosociaux : stress, souffrance, harcèlement

Programme du 2^e jour

Posture et attitudes favorisant le changement

- ▶ Impact du profil et des croyances du manager sur le changement (effet Pygmalion et prophéties auto-réalisantes)
- ▶ Responsabilité et éthique
- ▶ Passer d'une conduite du changement par défaut à une modification volontaire, nécessaire et régulée des équilibres : organiser la crise de l'homéostasie
- ▶ Posture et attitudes du manager, bonnes pratiques
- ▶ Concilier hiérarchie, écoute, soutien et proximité

Maîtriser et réguler le processus de changement : les étapes, le cadre et le contenu

- ▶ Analyser le potentiel de situation et mesurer les risques
- ▶ Définir, partager les objectifs et poser le cadre
- ▶ Définir les stratégies possibles
- ▶ Ouvrir les représentations
- ▶ Développer une vision et se projeter dans une nouvelle fiction
- ▶ Prendre des décisions et agir au bon moment
- ▶ Déployer l'action
- ▶ Réguler tout au long du processus et suivre (indicateurs et tracking)
- ▶ Évaluer les résultats et consolider le changement

2 jours (14 h)

animés par Antoine BENZAL
Consultant formateur, coach

DATE Nous consulter

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ Toute personne ayant en charge la conduite d'un changement ou d'un projet complexe. Dirigeant, cadre intermédiaire, de proximité, chef de projet, chargé de mission

Objectifs

- ▶ Identifier les enjeux, les risques et les opportunités du changement
- ▶ Appréhender la complexité du processus de changement
- ▶ Savoir construire des stratégies de changement efficaces
- ▶ Développer des attitudes facilitantes visant à réduire les résistances
- ▶ Disposer d'une grille de lecture permettant d'agir dans la complexité

Prix : 1830 € NET

Construire une stratégie de changement pertinente et efficiente

- ▶ Repérer et comprendre les stratégies de non-changement
- ▶ Agir stratégiquement pour neutraliser l'homéostasie du système
- ▶ Utiliser le système
- ▶ Élaborer des stratégies pertinentes et les tester
- ▶ Les caractéristiques d'un stratège
- ▶ Articuler le stratégique, l'humain, le fonctionnel et le technique
- ▶ Boucler l'apprentissage par rétroaction

Outils d'intervention, techniques et tactiques de changement

- ▶ La méthodologie de projet (rappel...)
- ▶ Le travail sur les valeurs, les croyances et les positions
- ▶ Le travail sur les mécanismes de reconnaissances
- ▶ Recadrage, métaphores et techniques paradoxales
- ▶ Le travail en groupe ou avec une équipe
- ▶ Le coaching : un outil précieux pour les managers



2 jours (14 h)

animés par Antoine BENZAL
Consultant formateur, coach

DATE Nous consulter

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsables de services, direction, chef de projet
- Toute personne confrontée à des problèmes de nature relationnelle au travail

Objectifs

- Y voir plus clair et mieux cerner le problème de manière factuelle.
- Identifier et éviter toute action susceptible de perpétuer le problème et de l'aggraver
- Trouver des solutions créatives, surprenantes ou paradoxales

Prix : 1 830 € NET

Travailler avec presque tout le monde

Programme du 1^{er} jour**Les problèmes dont on ne vient pas à bout**

- Tour de table des difficultés rencontrées par les participants et des tentatives de solutions
- Comprendre le processus de fabrication d'un problème : de la difficulté au problème
- Quand le bon sens fait obstacle au changement
- Passer des interprétations aux faits : Qui fait quoi, à qui et en quoi est-ce un problème ?
- Savoir à qui appartient le problème pour agir efficacement
- Repérer et utiliser la position des acteurs par rapport au problème

Les solutions logiques au travail mais qui ne fonctionnent pas ou mal

- Répéter toujours la même chose
- Tenter de persuader, expliquer encore et encore
- Vouloir prouver qu'on raisonne par la logique, la force ou la douceur
- Tourner autour du pot
- Lorsque nous sommes nous même notre propre problème

Programme du 2^e jour**Le rôle des émotions et des croyances**

- Les sensations et croyances de base qui influencent nos comportements
- L'utilité des émotions
- Les réactions et les comportements appropriés aux réactions émotionnelles
- Reconnaître et utiliser les émotions pour mieux communiquer

Trouver de nouvelles solutions

- Repérer les mauvaises stratégies et les solutions inadaptées
- Que faire à la place qui soit vraiment différent ?
- Opter pour le contraire, l'inattendu ou l'ordinaire
- Toutes les bonnes raisons de ne pas essayer
- Consolider un changement
- Que faire si cela ne fonctionne pas ?

- **Méthodes pédagogiques : Apports théoriques et exercices. Exemples et études de cas sur la base des expériences du formateur ou des participants. Nombreux échanges, conseils avec le formateur et les participants**

- **Chaque module de cette formation fera l'objet de commentaires illustrés d'exemples concrets**



2 jours (14 h)

animés par Antoine BENZAL
Consultant formateur, coach

DATE Nous consulter

À qui s'adresse cette formation ?

- ▶ DRH
- ▶ Cadres et responsables d'équipes

Objectifs

- ▶ Clarifier les termes qui gravitent autour de la notion de risques psycho sociaux
- ▶ Connaître le cadre réglementaire et légal, les textes de références
- ▶ Savoir reconnaître les différentes formes de RPS
- ▶ Connaître les principales approches évaluatives
- ▶ Savoir mettre en place une démarche de prévention

Prix : 1830 € NET

Sensibilisation aux risques psychosociaux pour les encadrants

Programme du 1^{er} jour

Les risques psychosociaux : repères et définitions

- ▶ Définition des RPS
- ▶ Des origines multifactorielles
- ▶ Conséquences et coût social des RPS et du stress au travail

Les différentes familles des risques psychosociaux

- ▶ Les différentes formes de stress
- ▶ Le burnout ou épuisement professionnel
- ▶ La violence au travail
- ▶ Le harcèlement moral
- ▶ Le harcèlement sexuel
- ▶ Les effets des RPS

Panorama des principales études de références sur l'évaluation des RPS

- ▶ Le rapport du collège d'expertise d'avril 2011
- ▶ Rapport « Nasse-Legeron » de mars 2008
- ▶ Étude de l'ANACT de mars 2009 et de l'INRS
- ▶ La Commission de réflexion sur la souffrance au travail (CRST)
- ▶ Le plan d'urgence sur les RPS de janvier 2010
- ▶ L'accord du 26 mars 2010 sur le harcèlement et le stress au travail

Le cadre légal et juridique

- ▶ L'accord National Interprofessionnel sur le stress au travail de juillet 2008
- ▶ L'accord santé et sécurité au travail du 20 novembre 2009 dans la Fonction Publique
- ▶ Le protocole d'accord relatif à la prévention des RPS dans la fonction publique d'octobre 2013
- ▶ La loi de modernisation sociale 2002-73 du 17 janvier 2002
- ▶ Le Code du Travail (Articles L 4121-1, L 4121-2 et suivants)

Programme du 2^e jour

Les principaux Modèles et outils d'évaluation des risques liés aux RPS

- ▶ Le modèle de Siegrist et de Karasek
- ▶ Le questionnaire MBI de Maslach
- ▶ Le modèle WOCCQ
- ▶ Le modèle systémique et interactionnel de Palo Alto
- ▶ Repères et indicateurs

Élaborer une démarche de prévention

- ▶ Les différents acteurs
- ▶ Les différentes approches possibles
- ▶ Les niveaux de prévention
- ▶ Les étapes : du diagnostic au plan d'action

► Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques et exercices. Exemples et études de cas sur la base des expériences du formateur ou des participants. Nombreux échanges, conseils avec le formateur et les participants

► Chaque module de cette formation fera l'objet de commentaires illustrés d'exemples concrets



Notre équipe de spécialistes experts formateurs est à votre service

Nous sélectionnons dans chacun des domaines nos formateurs sur :

► **Leurs compétences théoriques, techniques et opérationnelles**

Chacun d'entre eux a obtenu un agrément théorique de l'Administration et exerce ou a exercé une activité dans son domaine d'intervention. Véritables professionnels, ils connaissent parfaitement les contours réglementaires et les spécificités techniques des thèmes abordés, ont été confrontés aux problématiques les plus fréquemment rencontrées et maîtrisent les opérations à mettre en œuvre pour le suivi et l'exécution d'un marché, la gestion d'un budget, le développement d'un projet...

► **Leurs aptitudes pédagogiques**

Parce que le meilleur expert peut être également le pire enseignant, nous attachons beaucoup d'importance à ce que nos formateurs soient d'excellents pédagogues capables de répondre aux attentes des participants même devant un public hétérogène et soient susceptibles de donner une vision claire des sujets les plus ardues, tels que les dispositions réglementaires et les mécanismes des marchés publics.

- **Ils ont le devoir de se tenir informés en temps réel des évolutions réglementaires ou des nouvelles techniques applicables afin de transmettre aux stagiaires l'information la plus exacte**



Antoine BENZAL Formateur, coach & thérapeute

Actions de conseil, de formation, coachings collectifs et individuels auprès de très nombreuses organisations du secteur privé, public et associatif. Appui auprès des directions générales, et des ressources humaines.

Collectivités territoriales : Conseil général du Val-de-Marne, région Ile-de-France, villes de Paris, Montreuil, Saint-Cloud, Villejuif, Athis-Mons, Massy, Paray-Vieille-Ville, Yerres, Saint-Denis, Athis-Mons...

Administrations centrales : Ministère de l'Agriculture, MEEDAAT, CIFP, ANPE.

Hôpitaux et établissements de santé : Hôpital de la Pitié Salpêtrière, CH de Guingamp, Chambéry, Lorquin, CNEH, ESAT, MAS, EHPAD, nombreux réseaux de santé...

Entreprises : Axa, Groupama, Mondial Assistance, Metler Toledo, Heppner, Yves Rocher...

Christian BOUDES Anciennement Commissaire à la DGCCRF de Montpellier 1975-2006 :

Chargé des marchés publics et autres contrats : suivi des C.A.O., contrôle de légalité, enquêtes concurrence et conseil aux acheteurs.

Rapporteur au Comité consultatif inter régional de règlement amiable des litiges marchés publics de Bordeaux. Formateur-consultant indépendant depuis 2007.

Bernard BEYNETON Formateur-consultant marchés publics

Anciennement Commissaire à la DGCCRF du Rhône. Chargé du suivi et du contrôle des marchés publics, spécialiste du droit de la concurrence.

Formateur marchés publics depuis 1998.

François CELETTE Directeur des services techniques au SDIS de l'Ardèche depuis 2006

Diplômé de l'ENACT de Montpellier, François CELETTE exerce depuis 30 ans des fonctions dans le domaine de la maintenance et de la gestion du patrimoine immobilier.

Ses fonctions de Responsable du Patrimoine bâti et de Directeur des services techniques au sein de l'Office Départemental de l'Habitat de la Drôme lui ont permis de développer une véritable expertise dans la mise en place et l'optimisation de contrats de maintenance d'un parc immobilier très important.

Aujourd'hui Chef du service Logistique et Responsable du Développement et de la Maintenance du Patrimoine du SDIS de l'Ardèche, il a intégré depuis plusieurs années une nouvelle dimension à ses compétences en contribuant à intégrer les facteurs de coûts d'exploitation et de maintenance lors de l'élaboration de projets de nouvelles constructions.

Animation de stages de formation depuis 2001 pour des organismes de formation, des CNFPT, des services de l'État

Jean-Jacques CHARPENTIER Consultant-Formateur, spécialiste des marchés publics

Anciennement Chef du bureau des marchés du Conseil Régional d'Aquitaine, et Responsable de la commande publique au Conseil Général de Gironde, Jean-Jacques CHARPENTIER a acquis l'expérience d'un homme de terrain, en ce qui concerne la réglementation générale des marchés publics, la passation, l'exécution et le suivi de marchés publics. Il maîtrise parfaitement toutes les procédures des

marchés, ainsi que les problématiques rencontrées lors du traitement d'un marché.

Formateur, consultant, spécialiste des marchés publics, il assure des formations depuis plus de 15 ans. Excellent pédagogue, il remporte les suffrages des stagiaires, quant à la qualité de son enseignement.

Gilles CHAMBRY Directeur des services techniques, des Travaux et de la Sécurité Incendie,

Responsable de la cellule des marchés – CH Le Vinatier

Maître d'ouvrage depuis plus de 15 ans, Gilles CHAMBRY a accompagné la transformation du Centre Hospitalier Le Vinatier en intervenant à deux niveaux :

- ▶ Il est l'animateur de groupes de travail dont l'objectif est de définir la future organisation et mettre en œuvre le projet médical,
- ▶ Il pilote de nombreuses opérations de travaux de tailles et de complexités hétéroclites lancées selon les procédures de la Loi MOP et de Conception-Réalisation.

Membre de jurys de concours Maîtrise d'œuvre, il est notamment intervenu dans le cadre d'opérations importantes de construction en qualité de personne compétente.

Fort de cette expertise, il est également Intervenant/Formateur au Conservatoire National des Arts et Métiers sur le domaine de la maintenance des bâtiments.

Christophe DISIC

Attaché territorial, Christophe DISIC occupe depuis plus d'une dizaine d'années des postes à responsabilité en information et communication municipale.

Également chargé de cours en communication professionnelle, il porte perpétuellement son analyse sur la communication des collectivités locales, particulièrement sur les interactions entre communication politique et communication institutionnelle. Il est notamment l'auteur d'un

mémoire « Expression de l'opposition dans les collectivités territoriales : une approche juridique et communicationnelle de la démocratie locale » soutenue en 2009 au Celsa (Sorbonne Paris IV).

Christophe DISIC est actuellement directeur adjoint aux publications à la direction de la communication et des relations publiques de la ville de Saint-Ouen (Seine-Saint-Denis).

Pierre DOYARD Architecte DPLG - Consultant, ingénieur-chef contractuel de la fonction publique territoriale

Pierre DOYARD a une solide expérience en matière d'opérations de bâtiments et de constructions et des marchés de travaux au travers des projets qu'il a menés pendant plus de 20 ans au sein d'établissements publics (DDE, ODH de la Drôme...) en qualité de Conducteur de travaux et de DST.

Depuis 2006, il intervient auprès de la Fonction Publique Territoriale comme Consultant sur les phases de conception et de programmation d'ouvrage.

Il les accompagne notamment sur le montage financier, administratif et technique de leurs opérations de construction.

Depuis 2011, il est également devenu Professeur-associé à l'Université Joseph Fourier de Grenoble, en Master 2 MoBat (maîtrise d'ouvrage et management du patrimoine bâti).

Olivier HACHE Consultant-Formateur, spécialiste des marchés publics

Ancien Chef du service des Marchés et des Affaires Juridiques à l'Établissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels (E.M.O.C. Ministère de la Culture et de la Communication), Olivier HACHE a acquis une forte expertise dans la direction d'opérations de travaux et de construction, la programmation architecturale ou l'assistance à maîtrise d'ouvrage.

Sa qualification OPQIBI est un gage de la qualité des prestations qu'il mène en tant que consultant ou formateur.

Olivier HACHE est intervenu pendant plusieurs années en qualité de maître de conférences à l'Institut d'Études Poli-

tiques de Paris (I.E.P.). En outre, il est l'auteur d'ouvrages et d'articles sur les contrats publics, notamment « Maîtrise d'ouvrage, passation des marchés publics, procédures et conduite », éditions du Moniteur des travaux publics.

Spécialiste de l'assistance à maîtrise d'ouvrage, elle intervient auprès des collectivités territoriales et des EPCI afin de les accompagner à définir leur stratégie d'aménagement et les aider à construire leur projet et déployer des plans d'action intégrant des solutions pérennes.

Lionel LACROIX Consultant-Formateur, chargé de projet

Formation universitaire généraliste complétée d'un diplôme de 3^e cycle en gestion de projet en aménagement, urbanisme et environnement.

Chargé de projet depuis 1999 au Conseil Général de l'Hérault, il accompagne de nombreuses équipes sur des projets à vocation urbaine, architecturale, économique, sociale...

Passionné par l'humain et les relations interpersonnelles, il intègre les leviers humains dans l'accompagnement des équipes-projets et des organisations comme moyen d'atteindre les objectifs.

Frédéric MAILLOT Directeur de projet - Mission arc ouest - Direction de l'Urbanisme, de l'Aménagement et de l'Habitat - Communauté Urbaine de Strasbourg

Fort d'une expérience aussi bien en matière de planification urbaine que financière ou opérationnelle, il excelle à dispenser des enseignements mêlant pratiques et théorie

dans les domaines de l'urbanisme opérationnel ce que sa formation de juriste et son expérience professionnelle lui permettent de maîtriser.

Zakaria MOUKITE Formateur-Consultant, Ingénieur thermicien, Ingénieur territorial en activité, Auditeur AQSE

Chercheur-doctorant en génie civil et sciences de l'habitat au LOCIE (Laboratoire d'optimisation et de conception de l'ingénierie environnementale), Zakaria MOUKITE mène depuis plus de vingt ans une carrière de manager pour les comptes de VEOLIA (Dalkia), CEGELEC et de collectivités locales dans le domaine des énergies.

Il a été en charge de la gestion, de l'exploitation et de l'optimisation des énergies de grands parcs immobiliers (plus

de 10 000 logements), de collectivités territoriales variées, mais aussi d'hôpitaux, d'industries, de HLM et du tertiaire avec des engagements de résultats.

Son parcours lui a permis de côtoyer des univers aussi différents que celui du Ministère des Finances à Bercy, de la Bourse de Paris en multiservices multitechniques...

Auteur de l'ouvrage « RT 2012 » aux Éditions Territoriales Experts.

Sylvia JEAN-BAPTISTE NGOM Avocate au barreau de Paris

Spécialisée dans la réglementation des marchés publics, et plus particulièrement dans celle dédiée aux marchés informatiques.

Initialement Fonctionnaire territoriale de 1982 à 2011 au sein de communes et du Conseil Général du Val-de-Marne, Sylvia JEAN-BAPTISTE NGOM a été chargée du contrôle de pré-légalité puis elle est devenue Chef du service Administratif et Financier au sein de la Direction des Systèmes d'Information pour lequel elle a mené de nom-

breuses consultations pour accompagner l'informatisation du Conseil Général et la dématérialisation de ses marchés publics.

Elle fut également formatrice auprès des agents techniques et administratifs sur les questions de marchés informatiques.

Aujourd'hui, elle exerce son métier d'avocate en droit public auprès des 3 fonctions publiques.

Claude POMÉRO Ingénieur en chef des Ponts & Chaussées - Concepteur du logiciel Kriters

Claude POMÉRO possède une grande expérience de la commande publique et des marchés de travaux acquise pendant plus de 25 ans au sein de la fonction publique territoriale en qualité de DGST de la Ville de Béziers, de Directeur Général du syndicat d'aménagement de la Technopole de Sophia Antipolis et de Directeur des Grands Travaux de la ville de Nice.

Il a ensuite rejoint le MEEDDAT (Ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement Durable, et de l'Aménagement du Territoire) pour quelques années.

Spécialiste de l'analyse des offres :

- ▶ il dirige une société dont l'objet est l'étude et l'analyse des résultats d'environ un millier de consultations (appels d'offres travaux de gros volume) gérées par des maîtres d'ouvrage des 3 fonctions publiques,
- ▶ il est le concepteur du logiciel « KRITERS » qui permet aux acheteurs de gérer la pondération et la notation des critères d'attribution,
- ▶ il est l'auteur de nombreux articles dans « le Moniteur », « Technicités »... sur les critères d'attribution des offres.

Jean-Serge SALVA Responsable des affaires juridiques au SIGIEF

Au sein du SIGIEF (Syndicat Intercommunal pour le Gaz et l'Électricité en Ile-de-France), il est en charge du pilotage de l'appel d'offres européen de fourniture de gaz naturel pour le compte d'un groupe de commandes de personnes publiques franciliennes. Il a réalisé de nombreuses études sur l'économie concessionnaire, le droit des marchés publics, de l'intercommunalité.

Il rédige des questions parlementaires et des amendements législatifs, et est aussi l'auteur d'ouvrages ciblés

tels que « L'achat public de gaz et d'électricité » - Éditions Weka (2008).

Auparavant au CNRS, il s'est investi à la Direction des Ressources Humaines, dans les questions de droit relatives aux personnels chercheurs et administratifs, puis à la Direction des Contrats et des Affaires Juridiques dans le domaine du droit public, droit de la concurrence, droit de la propriété intellectuelle, droit pénal, contentieux.

Mathieu TORT Anciennement Responsable des achats et des marchés publics de plusieurs OPH

Compétences Juridiques : Contrôle juridique des marchés publics et autres contrats complexes. Expertise juridique à destination des acheteurs. Expertise juridique à destination des maîtres d'ouvrage publics. Expertise juridique en droit des collectivités territoriales. Expertise juridique en droit de la construction. Expertise précontentieuse. Gestion du contentieux. Maîtrise du droit des marchés publics sénégalais.

Compétences Management : Mobilisation et encadrement d'une équipe. Gestion stratégique de projet. Analyse et gestion comptable. Gestions des méthodologies et process achats. Construction d'indicateurs financiers d'activité et d'évaluation des résultats. Travail en réseau et en partenariat.

Animation et formation : Maîtrise des techniques et des processus de négociations réputées difficiles.

Formulaire d'inscription

Pour vous inscrire :

- ▶ connectez-vous sur notre site internet: www.cfc.fr
- ▶ téléphonez au service réservation au: 01 81 89 34 60
- ▶ adressez ce formulaire complété à: CFC Formations, 127 rue Lasègue
92320 CHÂTILLON
- ▶ ou envoyez-le par email à : ins@cfc.fr

Établissement/organisme

Adresse

CP Ville

Tél Fax

E-mail

N° SIRET

Effectif à l'adresse : <10 >10 >50 >100
 >200 >500 >1000

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier) :

Tél.....

E-mail

Activité

Formation choisie

Date retenue.....

Coût total Code promo.....

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (page 82).

Date :

Cachet et signature :

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

- notre catalogue
- notre mailing postal
- notre emailing
- notre site internet
- appel téléphonique
- bouche-à-oreille

1^{er} participant

Nom.....

Prénom.....

Service.....

Fonction.....

Tél.....

Fax.....

Email.....

2^e participant (-15 %)

Nom.....

Prénom.....

Service.....

Fonction.....

Tél.....

Fax.....

Email.....

3^e participant (-25 %)

Nom.....

Prénom.....

Service.....

Fonction.....

Tél.....

Fax.....

Email.....



Conditions générales de vente

Réservation

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

Confirmation

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

Pour cela,

- ▶ vous pouvez nous retourner par courrier, fax, ou e-mail, le bulletin d'inscription page 85
- ▶ vous complétez et validez le formulaire d'inscription associé à la formation de votre choix, présent sur notre site internet www.cfc.fr
- ▶ vous pouvez nous faire parvenir un bon de commande établi par votre établissement/collectivité

Frais de participation, réduction sur inscriptions multiples

Les frais de participation sont exprimés en net.

Ils comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners.

Nous accordons des remises dès la 2^e inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60.

Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation.

Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Paiement

1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR76 3000 3000 2000 0200 8010 132 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.

2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer.

En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation.

Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant.

CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

Lieu de formation

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Hébergement

Contactez Élysées West Réservations au 01 47 75 92 90 en vous présentant comme stagiaire CFC Formations, afin de bénéficier des meilleurs tarifs (ce service est gratuit).

Garantie de qualité

Organisme qualifié ISQ-OPQF (Qualification des Services Intellectuels). La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquons à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° d'organisme de formation

93 13 15 198 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Informatique et libertés

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. Conformément à l'article 27 de la loi « Informatique et libertés » du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification le cas échéant.

Nous nous accordons de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.



127 rue Lasègue
92320 CHÂTILLON

Tél. : 01 81 89 34 60 • Email : ins@cfc.fr

www.cfc.fr

Formulaire d'inscription

Pour vous inscrire :

- ▶ connectez-vous sur notre site internet: www.cfc.fr
- ▶ téléphonez au service réservation au: 01 81 89 34 60
- ▶ adressez ce formulaire complété à: CFC Formations, 127 rue Lasègue
92320 CHÂTILLON
- ▶ ou envoyez-le par email à : ins@cfc.fr

Établissement/organisme

Adresse

CP Ville

Tél Fax

E-mail

N° SIRET

Effectif à l'adresse : <10 >10 >50 >100
 >200 >500 >1000

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier) :

Tél.....

E-mail

Activité

Formation choisie

Date retenue

Coût total Code promo.....

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (page 82).

Date :

Cachet et signature :

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

- notre catalogue
- notre mailing postal
- notre emailing
- notre site internet
- appel téléphonique
- bouche-à-oreille

1^{er} participant

Nom.....

Prénom.....

Service.....

Fonction.....

Tél.....

Fax.....

Email.....

2^e participant (-15 %)

Nom.....

Prénom.....

Service.....

Fonction.....

Tél.....

Fax.....

Email.....

3^e participant (-25 %)

Nom.....

Prénom.....

Service.....

Fonction.....

Tél.....

Fax.....

Email.....



Conditions générales de vente

Réservation

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

Confirmation

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

Pour cela,

- ▶ vous pouvez nous retourner par courrier, fax, ou e-mail, le bulletin d'inscription page 85
- ▶ vous complétez et validez le formulaire d'inscription associé à la formation de votre choix, présent sur notre site internet www.cfc.fr
- ▶ vous pouvez nous faire parvenir un bon de commande établi par votre établissement/collectivité

Frais de participation, réduction sur inscriptions multiples

Les frais de participation sont exprimés en net.

Ils comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners.

Nous accordons des remises dès la 2^e inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60.

Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation.

Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Paiement

1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR76 3000 3000 2000 0200 8010 132 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.

2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer.

En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation.

Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant.

CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

Lieu de formation

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Hébergement

Contactez Élysées West Réservations au 01 47 75 92 90 en vous présentant comme stagiaire CFC Formations, afin de bénéficier des meilleurs tarifs (ce service est gratuit).

Garantie de qualité

Organisme qualifié ISQ-OPQF (Qualification des Services Intellectuels). La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquons à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° d'organisme de formation

93 13 15 198 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Informatique et libertés

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. Conformément à l'article 27 de la loi « Informatique et libertés » du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification le cas échéant.

Nous nous accordons de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

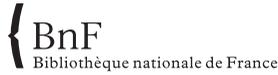


127 rue Lasègue
92320 CHÂTILLON

Tél. : 01 81 89 34 60 • Email : ins@cfc.fr

www.cfc.fr

Ils nous ont fait confiance



Et d'autres encore... !



► Retrouvez l'ensemble de notre offre en ligne et les dernières évolutions de nos modules de formation en consultant régulièrement notre site :

www.cfc.fr

MARCHÉS PUBLICS

FONCTION ACHAT

BÂTIMENTS ET CONSTRUCTIONS

URBANISME

MANAGEMENT

CFC Formations

127 rue Lasègue
92320 CHÂTILLON
Tél. : 01 81 89 34 60

Email : ins@cfc.fr
www.cfc.fr