# FORMATIONS 2024

OCTOBRE 2023 DÉCEMBRE 2024

MARCHÉS PUBLICS



**FONCTION ACHATS** 



AMÉNAGEMENT & URBANISME



BÂTIMENT & CONSTRUCTION



**MANAGEMENT** 



Formations Flash







# EDITO

# ON RESTE EN MOUVEMENT POUR DEVELOPPER VOS COMPETENCES!

2023 a été une année très riche pour CFC Formations qui a poursuivi le développement et l'enrichissement de son offre pour répondre aux besoins et aux souhaits de chacun :

- Par le déploiement d'une plateforme LMS, nous allons amplifier votre expérience d'apprenant à travers un espace personnel ou vous pourrez retrouvez l'ensemble des ressources en lien avec votre formation, réaliser des tests de positionnement ou de validation d'acquisition des compétences, échanger avec votre formateur...
- Par la création de 3 parcours professionnels certifiants pour les métiers de nos cœurs d'expertise : acheteur public débutant, ou confirmé et conducteur d'opération. Une approche multi-modale (sessions en présentiel, en distanciel, e-learning), un accompagnement personnalisé par des formateurs experts et une certification via un jury de professionnels reconnus.
- Par le lancement d'une nouvelle offre de formations dans le domaine de l'aménagement du territoire et de l'urbanisme.

#### Et toujours...

- La déclinaison en classe virtuelle de nos formations en présentiel pour **vous former sans vous déplacer.**
- De nouveaux modules courts, pour vous initier rapidement aux fondamentaux d'un sujet ou encore approfondir un point précis.

Alors, sans plus attendre, découvrez toute notre offre dans ce catalogue 2024 et sur notre site web!



Laure Noguès
Directrice de CFC Formations

# **SOMMAIRE**

CFC FORMATIONS	3
Notre expertise	4
Choisir CFC Formations	6
Modalités et formats proposés	
Parcours certifiants	
Formations intra et sur-mesure	
Nos clients vous racontent	
Nos références clients	
Certification QUALIOPI	
Approche pédagogique	
Notre lettre d'information     Charte RSE	
• Quelles formations pour quels besoins ?	
PARCOURS CERTIFIANTS	21
Acheteur public	22
Acheteur public confirmé	23
Conducteur d'opération	24
MARCHÉS PUBLICS	25
Toutes nos formations	27
FONCTION ACHATS	83
Toutes nos formations	85
AMÉNAGEMENT & URBANISME	99
Toutes nos formations	100
BÂTIMENT & CONSTRUCTION	109
Toutes nos formations	111
MANAGEMENT	125
Toutes nos formations	126
VOS FORMATEURS	131
Formulaire d'inscription	137
Conditions générales de vente	

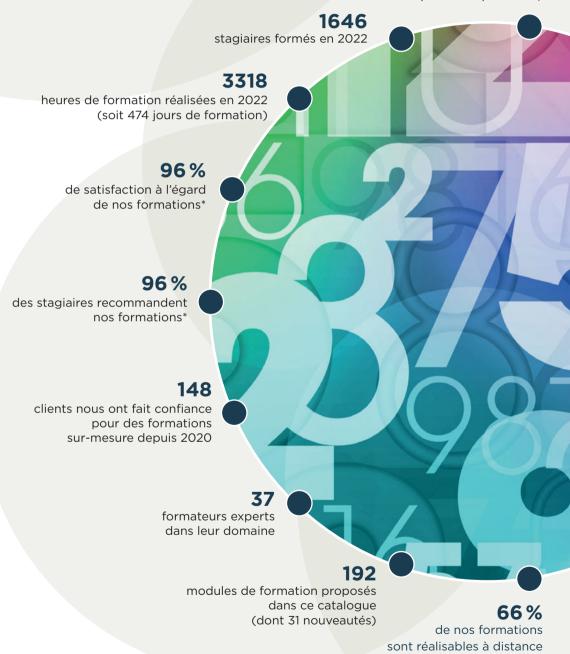


# EN QUELQUES CHIFFRES



d'expérience (aux côtés des acheteurs publics depuis 1994)

(soit plus de 110 thématiques)



<sup>\*</sup>Synthèse des questionnaires de satisfaction des participants, collectés entre janvier 2021 et juin 2023.

# EXPERTISE

# **AU SERVICE DE VOS COMPÉTENCES**



#### **DES FORMATIONS FLASH**

Pour découvrir les bases d'un sujet ou se perfectionner sur un point précis



#### **DES FORMATIONS 360**

Pour aborder la thématique dans sa globalité et en maîtriser tous les aspects



#### **DES PARCOURS CERTIFIANTS**

Pour acquérir toutes les compétences nécessaires à l'exercice d'un métier et bénéficier d'une certification



## **EN PRÉSENTIEL**

Pour favoriser l'immersion dans le sujet, les échanges avec le formateur et les rencontres entre pairs



#### **À DISTANCE**

Pour une meilleure flexibilité, un apprentissage interactif, un gain de temps et un coût maîtrisé



#### **EN INTER**

Pour rencontrer vos pairs et échanger sur les bonnes pratiques, avec une formation clé-en-main



#### **EN INTRA OU SUR-MESURE**

Pour adapter le programme à vos besoins ou le construire avec vous, tout en optimisant votre budget

# UNE DÉMARCHE QUALITÉ RECONNUE

Attestée par notre double certification QUALIOPI et AFAQ-AFNOR

#### **UNE PÉDAGOGIE ACTIVE**

Pour que l'apprenant soit acteur de sa formation et en retire tous les bénéfices

#### **DES FORMATEURS EXPERTS**

Choisis pour leur expérience dans leur domaine, et leur réelle motivation à la transmission du savoir et du savoir-faire

# UNE PLATEFORME DE FORMATION EN LIGNE

Sur **myCFC**, votre espace de formation en ligne, retrouvez le programme et le planning de vos formations, accédez aux classes virtuelles, consultez les ressources en ligne, évaluez vos connaissances et échangez avec votre formateur

#### DES RESSOURCES E-LEARNING EXCLUSIVES

En plus des supports de formation opérationnels et actualisés, nos formateurs experts conçoivent pour vous des modules en e-learning, accessibles sur notre plateforme en ligne pour vous former à votre rythme

#### UN ORGANISME À TAILLE HUMAINE

Une équipe à votre écoute, qui vous accompagne à toutes les étapes et récompense votre fidélité

#### **UN ENGAGEMENT RSE**

Pour que nos actions de formation soient aussi au service de l'environnement



# BONNES RAISONS DE CHOISIR CFC FORMATIONS

Il y a beaucoup de bonnes raisons de choisir CFC Formations! Mais pour aller à l'essentiel et vous aider dans votre démarche, nous avons sélectionné les 7 principales.

1

#### L'EXPÉRIENCE ET L'EXPERTISE DEPUIS PRÈS DE 30 ANS

Fondé en 1994, CFC Formations s'est imposé comme la référence des formations en matière de commande publique et de gestion du patrimoine bâti, avec une offre de plus de 170 modules dont plus de la moitié est accessible à distance.

3

#### LE CHOIX D'UNE PÉDAGOGIE ACTIVE ET OPÉRATIONNELLE

Quelles que soient les thématiques abordées ou les modalités de réalisation (à distance ou en présentiel, en format 360 ou Flash), toutes nos formations allient enseignement théorique et pratique. L'objectif de nos formations n'est pas seulement la transmission d'un savoir, mais l'appropriation de ce savoir par l'apprenant qui est placé dans un rôle d'acteur de sa formation et non de simple spectateur.

2

#### UN RÉSEAU DE FORMATEURS EXPERTS ET IMPLIQUÉS

Nos formateurs sont des experts dans leur domaine, et justifient d'une expérience significative leur permettant d'être au plus près de la réalité et du quotidien de nos stagiaires. Ce sont eux qui conçoivent les formations qu'ils animent, afin de garantir une maitrise complète du sujet traité et du programme de la formation.

4

#### UNE OFFRE DE FORMATION COMPLÈTE ET ACTUALISÉE EN CONTINU

À travers nos 172 modules de formation, nous proposons une offre complète et diversifiée à la fois en termes de thématiques abordées, de modalités de réalisation et de niveaux de compétences visées. Nous proposons régulièrement de nouveaux sujets de formation, et toutes nos formations déjà existantes sont mises à jour tout au long de l'année en fonction de l'actualité réglementaire, jurisprudentielle et technique grâce à une équipe pédagogique en veille permanente.

5

# UNE DÉMARCHE QUALITÉ RECONNUE

CFC Formations est certifié QUALIOPI pour ses actions de formation depuis 2020, répondant ainsi positivement aux critères du Référentiel National Qualité, et AFAQ-AFNOR « conformité en formation professionnelle » depuis 2017. Cette double certification vient confirmer notre efficacité pédagogique et notre exigence professionnelle.



#### UN ACCOMPAGNEMENT COMPLET DU STAGIAIRE, AVANT ET APRÈS LA FORMATION

Chaque apprenant bénéficie d'un service d'accompagnement poussé : en amont de la formation, avec la possibilité offerte à celui-ci de faire parvenir des questions ou des problématiques spécifiques le concernant et auxquelles le formateur pourra répondre, en aparté ou en intégrant sa réponse dans sa formation ; et en aval de la formation, avec notre service d'assistance-conseil personnelle assurée par le formateur pendant 1 an.

# 7

#### UNE POLITIQUE TARIFAIRE QUI RÉCOMPENSE VOTRE FIDÉLITÉ

Les participants d'un même établissement, pour la même formation, bénéficient de 15 % à plus de 30 % de réduction en fonction du nombre de collaborateurs formés. Des réductions additionnelles sont également accordées au cours de l'année en fonction du nombre total d'inscriptions réalisées.

6699%

DES CLIENTS SONT SATISFAITS
DE LA QUALITÉ
DES FORMATEURS ET

58%

LA JUGENT MÊME

EXCELLENTE\*



# DES MODALITÉS DE FORMATION VARIÉES POUR S'ADAPTER À VOS ENVIES



#### **EN PRÉSENTIEL**

Pour favoriser l'immersion dans le sujet, les échanges avec le formateur et les rencontres entre pairs dans la convivialité.

- Nous proposons plus de 100 thèmes de formation en présentiel, d'une durée de 1, 2 ou 3 jours.
- Cette modalité traditionnelle, que nous pratiquons depuis notre création en 1994, encourage les interactions directes avec le formateur et entre les apprenants, dans un cadre convivial et facilitateur. Nous privilégions toujours un nombre restreint de participants à nos sessions: dans ces conditions, les échanges et les partages d'expériences sont favorisés.
- La modalité en présentiel est également la plus adaptée aux sujets complexes et aux durées plus longues, qui nécessitent une attention privilégiée.



#### **À DISTANCE**

Pour une meilleure flexibilité, un apprentissage interactif, un gain de temps et un coût maîtrisé.

- Nous proposons plus de 100 thèmes de formation à distance, à travers des classes virtuelles d'une durée variable (de 2H30 à 3H30 pour les formations Flash, de 1 à 2 jours pour les formations 360).
- Cette modalité, que nous pratiquons avec succès depuis 2020, propose une plus grande flexibilité à l'apprenant en faisant l'économie d'un déplacement couteux et parfois long. Qu'il soit à son poste de travail ou à son domicile, le participant peut suivre sa formation dans un univers familier, favorisant ainsi son aisance dans les échanges et accélérant son apprentissage. L'utilisation pertinente des outils digitaux permet un apprentissage interactif et participatif, où les échanges avec le formateur et les interactions avec les autres participants sont au cœur de notre dispositif pédagogique.
- La modalité à distance est également la plus adaptée aux modules d'initiation ou de perfectionnement sur un sujet précis et aux durées plus courtes, qui nécessitent une plus grande flexibilité et un attendu opérationnel immédiat.



DES FORMATIONS 300

Pour aborder la thématique dans sa globalité et en maitriser tous les aspects.

- Nous proposons plus de 100 formations d'une durée de 1, 2 ou 3 jours. Ce format permet de traiter toutes les dimensions d'un sujet ou toutes les étapes d'un processus, tant sur l'aspect règlementaire et théorique que sur ses conséquences opérationnelles et les bonnes pratiques issues de l'expérience.
- Ce format est particulièrement adapté aux modules d'initiation complète ou de maitrise des fondamentaux, ainsi qu'aux sujets d'une technicité et complexité significative.



#### **DES FORMATIONS FLASH**

Pour découvrir les bases d'un sujet ou se perfectionner sur un point précis.

- Nous proposons près de 70 formations d'une courte durée, de 2H30 à 3H30. Ce format permet d'aborder les principaux points d'un sujet et d'en expliciter directement les clés opérationnelles, ou de faire un focus sur un point très précis qui nécessite l'éclairage d'un expert.
- Ce format est particulièrement adapté aux modules de découverte pour les non-initiés, ainsi qu'aux sujets précis et techniques sur lesquels les plus expérimentés souhaitent se perfectionner.

# DÉCOUVRIR

# **NOS PARCOURS CERTIFIANTS**

# Pour acquérir toutes les compétences nécessaires à l'exercice d'un métier et bénéficier d'une certification





Nous proposons 3 parcours certifiants.

- ACHETEUR PUBLIC
- ACHETEUR PUBLIC CONFIRMÉ
- CONDUCTEUR D'OPÉRATION

Retrouvez le détail de ces parcours et le programme complet aux pages 22, 23 et 24 de ce catalogue.

# BONNES RAISONS DE SUIVRE UN PARCOURS

**MONTEZ EN COMPÉTENCES** sur l'ensemble des connaissances nécessaires à l'exercice des responsabilités du métier concerné par le parcours.

**AUGMENTEZ** votre légitimité et vos responsabilités au sein de votre structure, ainsi que votre employabilité.

**CERTIFIEZ** l'acquisition de vos compétences et bénéficiez d'une reconnaissance de la profession avec une soutenance devant un jury.

#### **UNE APPROCHE MULTI-MODALE**

Chaque parcours est construit sur un mix pédagogique et une complémentarité des modalités.

- Des sessions en présentiel, pour favoriser la mise en pratique des connaissances et les échanges entre pairs ainsi qu'avec le formateur.
- Des sessions à distance, pour s'adapter à vos contraintes et offrir une plus grande flexibilité d'apprentissage, tout en réduisant vos frais de déplacements et d'hébergements.
- Des ressources d'autoformation en e-learning accessibles en ligne à tout moment, pour venir renforcer et compléter les sessions de formation et vous permettre de vous former à votre rythme.
- Du travail individuel avec la rédaction d'un ou plusieurs livrables directement ancrés dans la réalité de votre poste, pour assurer une mise en pratique concrète et opérationnelle des éléments de la formation.

#### **UNE FORMATION CERTIFIANTE**

Le suivi de ce parcours vous permet d'obtenir une certification métier, délivrée par CFC Formations.

Ce certificat atteste votre acquisition des compétences transmises dans ce parcours, venant renforcer votre responsabilité au sein de votre structure actuelle, ainsi que votre employabilité future.

Que vous soyez nouvellement recruté sur votre poste ou que vous exercez ces responsabilités depuis plusieurs années, cette certification vient attester votre acquisition des compétences nécessaires à l'exercice de votre métier et accentuer votre légitimité.

Vous serez évalué à partir de votre assiduité sur l'ensemble des sessions de formation et des ressources e-learning, ainsi que sur la base de vos livrables et de votre soutenance auprès d'un jury professionnel.

#### UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Pendant toute la durée du parcours et jusqu'à la soutenance finale, vous bénéficierez d'un accompagnement individuel et personnalisé de la part de nos formateurs, via un tutorat par mail et si besoin par téléphone.

Ce tutorat est une garantie de notre engagement à vous accompagner jusqu'à la soutenance et à l'obtention de votre certification.

# DES FORMATEURS QUALIFIÉS ET COMPLÉMENTAIRES

Nos parcours sont animés par des formateurs experts du sujet traité et aguerris à nos méthodes de pédagogie active et opérationnelle, intervenant chacun dans leur domaine précis de compétences.

Ce sont ces formateurs qui ont conçu le programme, les supports de formation ainsi que les ressources e-learning disponibles sur notre plateforme d'apprentissage.

Ce sont également ces formateurs qui assureront le suivi des apprenants tout au long du parcours via le tutorat, pour vous garantir un accompagnement qualifié et pertinent.

# DES FORMATIONS SUR-MESURE POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS

#### **FORMATIONS INTRA**

Vous souhaitez optimiser votre budget et former un groupe de collaborateurs?

#### Optez pour la formation intra!

Toutes nos formations catalogue peuvent être dispensées en intra-entreprise au sein de vos locaux ou à distance, en adaptant le programme et la durée aux besoins et spécificités de votre organisme.



Les études de cas seront construites à partir de situations ou de projets propres à votre organisme ou similaires.

#### **FORMATIONS SUR-MESURE**

Votre établissement présente des spécificités auxquelles une réponse adaptée doit être apportée ? Vous souhaitez construire une action de formation intégrant plusieurs socles de compétences ?

Optez pour la formation sur-mesure!

- Aménagez le programme, la durée, le lieu et les horaires selon votre besoin et vos contraintes.
- Recevez des réponses spécifiques et adaptées aux enjeux et à l'organisation de votre entreprise.
- Favorisez les échanges entre collaborateurs sur leurs problématiques et améliorez leurs pratiques.

#### LES ÉTAPES DE LA CRÉATION D'UNE FORMATION SUR-MESURE



#### **PRÉPARATION**

- Recueil initial des besoins et compréhension des attentes
- Prise en compte de la composition du groupe, et du niveau de connaissances des participants à travers un test de positionnement



#### CONCEPTION

- Sélection du formateur expert dans le domaine
- Élaboration du programme, de l'ingénierie pédagogique et des cas pratiques
- Choix de la modalité d'animation (en présentiel ou à distance)



#### **ORGANISATION**

- Que ce soit au sein de votre établissement, dans une salle à proximité ou à distance,
- on s'occupe de tout!
- Mise à disposition des supports de formation dématérialisés



#### ÉVALUATION

- Une évaluation à chaud et une mesure de la satisfaction sont réalisées à l'issue de la formation
- Un débriefing à froid est effectué quelques jours après la session avec le service formation

#### UN BESOIN DE FORMATION? UNE QUESTION?

Contactez directement notre responsable de formations INTRA / SUR-MESURE

#### **UNE ASSISTANCE APRÈS LA FORMATION**

Les stagiaires peuvent consulter le formateur dans l'année qui suit la formation pour tout besoin d'informations complémentaires Guylaine KOUASSI 01 81 89 34 60

guylaine.kouassi@cfc.fr



# NOS CLIENTS VOUS RACONTENT



- SECTEUR D'ACTIVITÉ. Acteur du logement social de la Sarthe
- 16 500 logements sur 188 communes
- FORMATIONS. Achats
- DATES DE RÉALISATION. Octobre 2019 avril 2022

#### LE CONTEXTE

- Suite à un audit des Achats réalisé en 2016,
   Sarthe Habitat a lancé des groupes de travail visant à développer la performance de ses achats.
- L'une des priorités identifiées est de créer une culture Achats commune et de former les acheteurs du service Achats mais aussi les collaborateurs ayant un rôle d'acheteur au sein de services opérationnels.

#### **LE BESOIN**

- Conception et animation d'un dispositif de formation pour "enrôler" l'ensemble des acteurs et leur permettre de contribuer activement à la professionnalisation des achats.
- Modules d'information générale sur la culture achats et organisation d'ateliers spécifiques par thématique pour développer les pratiques.

#### **NOTRE PROPOSITION**

# Élaboration d'un dispositif de formations-actions ayant pour objectifs :

- 1. de créer un socle de compétences et une culture "Achat Public" communs à tous les acheteurs
- 2. d'harmoniser et de développer les compétences "réglementation et techniques d'achat"
- **3.** d'impliquer les participants dans la co-construction d'outils d'achat en s'appuyant au maximum sur leurs expériences acquises
- 4. de développer de nouvelles techniques et pratiques d'achat comme la négociation ou le sourcing à partir de cas réels en cours de lancement chez Sarthe Habitat

#### LES RÉSULTATS À DATE

- Réflexion en interne du rôle et des axes d'optimisation du processus Achats
- Homogénéisation des pratiques (préparation, passation et exécution des marchés)
- Prise de conscience de l'enjeu du sourcing pour réduire les risques d'infructuosité des marchés et optimiser les performances d'achat
- Contribution pour nourrir la réflexion de réorganisation interne

#### **TÉMOIGNAGES CLIENTS**

Le plan de formations-actions proposé par CFC était intéressant et répondait à nos attentes. Les collaborateurs ont pu pleinement contribuer aux futures actions à déployer grâce à l'organisation d'ateliers inter services. Les intervenants étaient compétents avec une expérience significative dans le domaine et ils ont proposé un programme adapté à nos exigences et nos besoins.

Alice FOLIN - Responsable service achats/marchés publics

CFC nous a apporté notamment une réelle expertise dans la critique de notre process comme sur la fonction de Sourcing. Nous avons pu découvrir une approche des achats plutôt nouvelle dans notre organisation qui nous ouvre des perspectives intéressantes dans le cadre de son évolution. Nous avons déjà quelques résultats sur ces chantiers tests, par des prix négociés plus intéressants et l'ouverture de notre panel fournisseurs.

Laurent BRUNEAU - Coordinateur Qualité et RSSI

# NOS CLIENTS VOUS RACONTENT





- **SECTEUR D'ACTIVITÉ.** Développement et gestion des Services d'infrastructure de la Défense
- EFFECTIF. 7000 agents
- FORMATIONS. Délégation de la maîtrise d'ouvrage
- DATES DE RÉALISATION, 2021-2024

#### LE CONTEXTE

- Dans le cadre du projet de service «SID 2020», décision d'externaliser une partie de la maîtrise d'ouvrage et de recourir à de la maîtrise d'œuvre privée.
- Nouvelle attribution à intégrer pour les agents administratifs et techniques en lien avec la conduite d'opération : acheteurs, prescripteurs et conducteurs d'opération.

#### **LE BESOIN**

- Conception et animation d'un dispositif de formation visant à faire monter en compétence ces agents, pour leur permettre de recourir à la délégation de la maîtrise d'ouvrage et pour suivre et piloter des missions de maîtrise d'ouvrage déléguées en toute sécurité.
- Déploiement de la formation dans tous les ESID de métropole.

#### NOTRE PROPOSITION

- 1. Une formation de 4 jours déployée sur 1 semaine et animée par 2 formateurs ayant des expertises complémentaires.
  - Olivier HACHE : expertise réglementaire, juridique et administrative des opérations de bâtiments / travaux publics.
  - Moussa TOURÉ: expertise technique et opérationnelle de la conduite d'opérations de construction ou de maintenance.
- 2. Alternance de points théoriques et d'éclairages pratiques pour illustrer la partie réglementaire.
- 3. Une journée consacrée à la mise en pratique. À partir de 2 cas d'école, déroulement des étapes structurantes d'une opération avec Assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO) et d'une opération avec une Maîtrise d'ouvrage déléguée (MOAD).

#### LES RÉSULTATS À DATE

- ▶ 12 SESSIONS ANIMÉES
- ▶ 130 PERSONNES FORMÉES
- Fort intérêt des stagiaires pour le contenu de la formation.
- Un intérêt encore plus marqué pour les parties plus opérationnelles (mais reconnaissance que la partie réglementaire est un prérequis pour les mises en situation).
- Grande satisfaction générale sur le binôme des formateurs.

#### **TÉMOIGNAGE CLIENT**

La prestation de formation délivrée par CFC Formations correspond aux attentes de nos collaborateurs. La partie sur le versant opérationnel ainsi que les mises en situations pratiques sont très appréciés. Les formateurs ont su s'adapter à nos besoins

# ILS NOUS FONT CONFIANCE, POURQUOI PAS VOUS?

#### ADMINISTRATIONS CENTRALES ET DÉCONCENTRÉES



- Direction générale des finances publiques
- Direction de l'immobilier de l'État
- Ministère de la Défense (Armée, CEA, SID,...)
- Ministère de l'Économie et des Finances
- Ministère de l'Action et des Comptes publics
- Préfecture de l'Occitanie
- Préfecture du Grand-Est
- Préfecture de police de Paris
- Ministère de la Justice

#### COLLECTIVITÉS TERRITORIALES



- Collectivité de Saint-Martin
- Grand Poitiers Communauté urbaine
- Communauté d'agglomération Grand Paris Sud
- Conseil Départemental de Mayotte
- Conseil Départemental du Nord
- Conseil Général de la Guadeloupe
- Conseil Général de Haute-Marne
- Département de l'Aude
- Mairie de Papaichton, Guyane
- PARCUB Bordeaux Métropole
- Ville de Marseille
- Ville de Paris
- Conseil Régional Centre-Val de Loire

#### ÉTABLISSEMENTS PUBLICS



- Caisse des dépôts et consignations
- CAF de Paris
- Centre Européen de Recherche Nucléaire (CERN)
- CCI de Pointe-à-Pitre
- CCI Région Île-de-France
- CNED
- CROUS de Bordeaux
- CNRS
- CPAM de Meurthe-et-Moselle
- Institut National du Service Public (INSP)
- Euroméditérranée
- Institut Mines Telecom
- Muséum national d'histoire naturelle
- Société du Grand Paris
- Université Paris Sud, Saclay
- CGSS de Guyane
- Office français de la biodiversité

#### SECTEUR HOSPITALIER -SANTÉ / SOCIAL



- ARS d'Île-de-France
- CH d'Amiens
- CH de Saint-Malo
- Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale (INSERM)
- CHI Nord Ardennes
- CHR de Metz-Thionville
- CHU de Limoges
- CHU de Nice
- CPAM de l'Hérault
- Hôpital Nord Franche-Comté
- Hôpitaux universitaires de Marseille (AP-HM)
- IDEFHI

#### HABITATION ET AMÉNAGEMENT



- Est Ensemble Habitat
- Habitat Marseille Provence
- Office polynésien de l'habitat
- OPH Perpignan
- Paris Habitat
- OPH du Rhône (OPAC)
- SCIC HLM IDF Habitat
- SEMCODA
- Valoris Habitat
- Établissement public foncier d'aménagement de la Guyane

#### **ENTITÉS ADJUDICATRICES**



- Grand Port maritime du Havre
- Régie Eau d'Azur
- ODYSSI
- Régie des transports métropolitains
- SIDEC du Jura
- Société du Canal de Provence
- Voies navigables de France

# AUTRES ORGANISMES À VOCATION DE SERVICE PUBLIC

- ARTEMIS AMO de la Société du Grand Paris
- Airvelec
- METPARK
- Météo France
- VEOLIA

# VOUS GARANTIR UNE FORMATION RECONNUE ET DE QUALITÉ

NOTRE EXIGENCE
PROFESSIONNELLE
POUR VOUS OFFRIR
DES FORMATIONS DE
QUALITÉ EST RECONNUE
ET CONFIRMÉE PAR
NOS DIFFÉRENTES
CERTIFICATIONS

CFC Formations est certifié QUALIOPI pour ses actions de formation depuis 2020, répondant ainsi positivement aux critères du Référentiel National Qualité, et AFAQ-AFNOR «conformité en formation professionnelle» depuis 2017.

Nous sommes également adhérent de l'association «Les acteurs de la compétence», 1ère fédération des entreprises de formation, anciennement Fédération de la Formation Professionnelle (FFP).



Pour vérifier en temps réel la validité de notre certification QUALIOPI, flashez ce QR-code avec votre smartphone



**■ ■** RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

Actions de formation

# NOTRE CERTIFICATION QUALIOPI ATTESTE DU JUGEMENT POSITIF DE NOTRE PRESTATION SUR TOUS LES CRITÈRES SUIVANTS

- Les conditions d'information du public sur les prestations proposées, les détails pour y accéder et les résultats obtenus
- L'identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires, lors de la conception des prestations
- L'adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre
- L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre
- 5. La qualification et le développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en œuvre les prestations
- 6. L'inscription et l'investissement du prestataire dans son environnement professionnel
- Le recueil et la prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées



Adhérent de l'association professionnelle



# NOTRE APPROCHE PÉDAGOGIQUE

#### UNE PÉDAGOGIE ACTIVE, ÇA VEUT DIRE QUOI EXACTEMENT ?

Chez CFC Formations, nous avons fait le choix d'une pédagogie active et opérationnelle : quel que soit le sujet traité, la modalité (en présentiel ou à distance) ou le format (formations 360 ou Flash), toutes nos formations sont conçues pour conjuguer enseignement théorique et mise en pratique. L'objectif de nos formations n'est pas seulement l'apprentissage d'un savoir, mais l'appropriation de ce savoir par le stagiaire qui est placé dans un rôle d'acteur de sa formation et non de simple spectateur.

À l'issue de la formation, le stagiaire ne se contentera pas de répéter les notions théoriques reçues, il sera en capacité de les appliquer de manière opérationnelle dans ses missions quotidiennes.

Nos formateurs experts dans leur domaine sont au cœur de cette pédagogie. C'est parce qu'ils disposent d'une expérience concrète et d'une maitrise opérationnelle du sujet, qu'ils sont en capacité de proposer des cas pratiques pertinents et des mises en situation réelles.

#### ET CONCRÈTEMENT, COMMENT ÇA MARCHE?

Le formateur illustre les principaux points du programme par un exercice qui peut prendre différentes formes : un éclairage de la théorie par un commentaire de la jurisprudence, le retour d'expérience sur un exemple réel et concret, une mise en pratique par un exercice collectif d'analyse ou de rédaction d'un document, de calcul de données ou de construction d'un tableau de bord, un jeu de rôle où les apprenants sont confrontés à une situation précise, un questionnaire de mise en situation pratique des enseignements au cours de la formation et correction collective, etc.

Certaines de nos formations sont élaborées autour d'une étude de cas, sur laquelle les apprenants travaillent (collectivement ou individuellement) tout au long de la formation comme un fil rouge.

En plus du support de formation, le formateur peut transmettre des documents conçus comme des outils opérationnels et utilisables par les apprenants au quotidien dans leurs missions (exemple de tableau de bord, grilles d'analyse, liste de tâches, formules de calcul, etc.).

Avec la mise en ligne de **myCFC**, nous accentuons encore notre engagement au service d'une pédagogique active, opérationnelle et individualisée! Sur cet espace de formation en ligne, retrouvez le programme et le planning de vos formations, accédez aux classes virtuelles, consultez les ressources e-learning, évaluez vos connaissances et échangez avec votre formateur.

# QUELQUES EXEMPLES DE PÉDAGOGIE ACTIVE DANS NOS PROGRAMMES

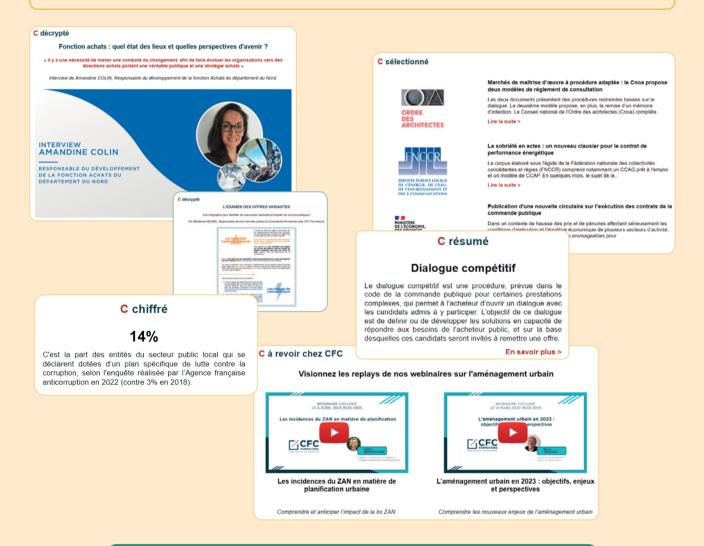
- ▶ Cas pratique. Rédaction d'un règlement de consultation
- ▶ Quiz. Sourçage : «ce que je peux et ce que je ne peux pas faire»
- ▶ **Document.** Remise d'une fiche d'autocontrôle pour l'analyse des offres
- ▶ Étude de cas / fil rouge. Pilotage en équipe d'un contrat avec survenance de différents événements sous forme de jeu
- ▶ Mise en situation. Réaliser une analyse de risques en utilisant la matrice FFOM
- **Exercice.** Co-construction d'un projet de tableau de bord de la fonction achats
- Brainstorming participatif. Inducteurs de coûts dans différentes situations d'achats de travaux
- ▶ Jeux de rôle. Simulation d'entretiens de négociation, avec échange des rôles entre acheteur et vendeur

# LA LETTRE C



# VOUS FORMER ET VOUS INFORMER AVEC NOTRE NEWSLETTER, LA LETTRE C

Conçue pour vous accompagner dans votre métier au cœur des marchés et des achats publics, retrouvez chaque mois dans LA LETTRE C du contenu exclusif, des interviews de nos experts, des infographies, des boites-à-outils, des replays de nos webinaires, de la veille thématique, etc.



POUR NE PAS RATER LA PROCHAINE LETTRE C, INSCRIVEZ-VOUS SUR NOTRE SITE

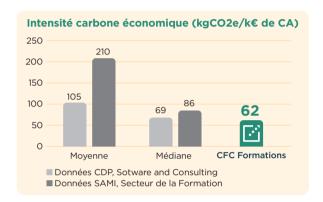
WWW.CFC.FR

# VOUS ACCUEILLIR DANS UN CADRE RESPECTUEUX DE L'ENVIRONNEMENT

Parce que la transition écologique est aussi importante pour nous que pour vous, nous nous sommes engagés dans une démarche globale de réduction de notre impact sur l'environnement, en agissant à tous les niveaux possibles en interne comme en externe avec nos prestataires.

# NOUS AVONS RÉALISÉ EN 2022 UN CHALLENGE BILAN CARBONE AVEC D'AUTRES ACTEURS DU SECTEUR DE LA FORMATION.

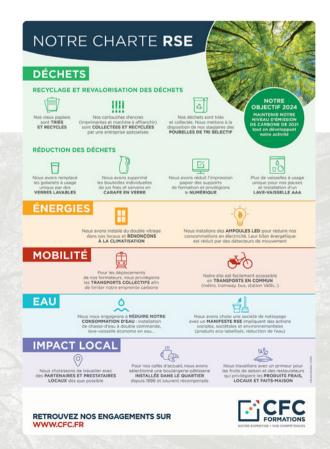
Les résultats de ce bilan carbone, disponibles sur le site de l'ADEME, l'Agence pour la Transition Écologique, nous place en **«Best in class»**, c'est-à-dire avec une intensité carbone économique **en dessous de la moyenne et de la médiane** du secteur des organismes de formation ou des cabinets de conseil.



NOTRE OBJECTIF POUR LES ANNÉES À VENIR EST DE MAINTENIR LE NIVEAU DE NOTRE EMPREINTE CARBONE TOUT EN POURSUIVANT LE DÉVELOPPEMENT DE NOTRE ACTIVITÉ.

RETROUVEZ
DANS NOTRE CHARTE
RSE TOUTES LES ACTIONS
DÉJÀ MISES EN PLACE
PAR CFC FORMATIONS
SUR NOTRE SITE

WWW.CFC.FR



# TROUVEZ LA FORMATION LA PLUS ADAPTÉE À VOTRE POSTE ET À VOS OBJECTIFS







VOTRE POSTE	VOTRE OBJECTIF	NOTRE FORMATION	PAGE	
	Acquérir les bases indispensables pour bien commencer dans la pratique des marchés publics	Initiation aux marchés publics. 3 jours	31	
	Maîtriser <b>les règles de la commande publique</b> et agir dans <b>les différentes étapes d'un marché public</b>	Parcours Acheteur public	22	
	Bien appréhender les différentes étapes de la passation d'un marché public ainsi que <b>la rédaction</b> <b>des différentes pièces</b> juridiques et administratives afférentes	La rédaction des pièces contractuelles de passation d'un marché public	46	
	Choisir <b>la procédure la plus pertinente</b> au regard de la nature, des circonstances et du montant de son besoin	Choisir la procédure de passation et le montage contractuel	49	
• Acheteur	Comprendre les spécificités de la <b>procédure</b> avec négociation et appréhender ses avantages et inconvénients	L'usage de la procédure avec négociation	51	
<ul><li>Rédacteur</li><li>Agent administratif</li></ul>	Intégrer les règles relatives au calcul de la valeur estimée d'un besoin et à la computation des seuils avec efficacité et en toute sécurité			
	Identifier et être en mesure de rédiger les éléments à faire figurer dans <b>un rapport d'analyse des offres</b> pour sécuriser l'attribution de vos marchés	Rédaction d'un rapport d'analyse des offres	55	
	Appliquer <b>des méthodes d'analyse</b> permettant de justifier clairement et objectivement ses choix	L'analyse des candidatures et des offres, le choix de l'attributaire	54	
	Assimiler <b>les différentes phases du règlement</b> <b>d'un marché</b> et être capable de rédiger les documents nécessaires	Le suivi, la gestion et le contrôle de l'exécution des marchés publics	57	
	Appliquer les bonnes pratiques opérationnelles pour <b>gérer et anticiper les risques</b> qui peuvent intervenir en phase d'exécution des marchés	Les risques achats en phase d'exécution	59	
	Maîtriser les compétences professionnelles et personnelles d'un manager achats	Parcours Acheteur public confirmé	23	
Acheteur confirmé     Rédacteur confirmé     Responsable achats/	Maîtriser les différentes étapes de la rédaction de vos marchés en appliquant de manière efficiente les clauses issues des CCAG	Maîtriser l'usage des CCAG et s'approprier opérationnellement leurs clauses	40	
marchés  • Juriste  • Comptable	Identifier les évolutions récentes liées à la doctrine diffusée par la DAJ ainsi qu'à <b>la jurisprudence</b> <b>récente</b> (Conseil d'état)	Journée d'expertise - Actualité des marchés publics	38	
	Rédiger et contrôler les pièces nécessaires au suivi financier d'un marché	Les aspects financiers des marchés publics	61	

#### RETROUVEZ L'INTÉGRALITÉ DE NOS FORMATIONS DANS LES PAGES SUIVANTES DE CE CATALOGUE, **OU SUR NOTRE SITE INTERNET WWW.CFC.FR**







VOTRE POSTE	VOTRE OBJECTIF	NOTRE FORMATION	PAGE
	Définir et mettre en place <b>une stratégie d'achats répondant à la politique d'achats</b> et aux besoins de l'organisme	Stratégie d'achats et organisation d'un service achats	89
	Identifier, dès l'expression de besoin, les éléments clés d'une procédure de marché public afin de les <b>convertir en indicateur</b>	Le pilotage de la performance et de l'efficience achats	97
Acheteur confirmé     Directeur	Concevoir et mettre en place <b>un tableau de bord</b> en lien avec la stratégie achats	Méthodologie pour construire vos tableaux de bord achats	97
ou responsable de services marchés et achats • Responsable financier	Comprendre la dynamique d'un marché fournisseurs et utiliser des outils de marketing achats pour <b>étudier son portefeuille achats</b>	Analyser un marché et élaborer une stratégie achats	89
• Contrôleur de gestion	Maîtriser <b>les techniques et outils de sourcing</b> pour l'achat public	Initiation au sourcing fournisseur	95
	Identifier tous les cas possibles de négociation dans les marchés publics et <b>préparer une négociation</b>	La négociation dans les marchés publics	96
	Disposer d'une grille de lecture et des outils opérationnels pour <b>acheter de façon responsable</b> à toutes les étapes du processus achats	Achats responsables - Intégrer le développement durable dans l'achat public	43
	Maitriser <b>les droits et les devoirs du maître</b> <b>d'ouvrage</b> , de la phase de faisabilité jusqu'à la garantie de parfait achèvement	Cycle maîtrise d'ouvrage publique	65
• Responsable des services techniques	Piloter toutes les phases d'une opération de travaux, de l'analyse des études de définition jusqu'à la réception des ouvrages	Parcours Conducteur d'opération	24
<ul> <li>Responsable de la maîtrise d'ouvrage publique</li> </ul>	Identifier les procédures de passation des marchés de maîtrise d'œuvre et les appliquer	Les marchés de maîtrise d'œuvre	66
<ul> <li>Agent en charge du suivi et de l'exécution</li> </ul>	Maîtriser les clauses économiques et financières propres aux marchés de maîtrise d'œuvre	Le CCAG de maîtrise d'œuvre	67
des marchés de travaux  Gestionnaire de patrimoine immobilier	Maîtriser la réglementation et les outils relatifs à l'exécution administrative et financière des marchés de travaux	L'exécution administrative et financière des marchés de travaux	71
Responsable     de service administratif	Identifier les règles opposables à une autorisation de construire ou d'aménager	Initiation au droit de l'urbanisme	101
ou financier  Responsable d'opération immobilière	Développer ses connaissances des technologies pour mieux comprendre et gérer les devis et les travaux	Les bases des technologies du bâtiment	117
	Établir <b>le bon diagnostic de son patrimoine</b> à partir de critères techniques, d'usage, contextuels et financiers pour construire une stratégie efficace	Stratégie immobilière : concevoir, déployer et faire vivre son schéma directeur immobilier	113

VOUS NE TROUVEZ PAS LA FORMATION DONT VOUS AVEZ BESOIN?

**VOUS NE POUVEZ PAS VOUS DÉPLACER?** 

VOUS N'ÊTES PAS DISPONIBLE AUX DATES DE SESSIONS PRÉVUES ?

#### **CONTACTEZ-NOUS!**

Pour étudier ensemble la possibilité d'organiser une session sur la thématique, les dates et le lieu qui vous conviennent le mieux.

Tél.: 01 81 89 34 60 E-mail: ins@cfc.fr Site internet:

www.cfc.fr

#### L'ACCUEIL DU PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP

CFC Formations met tout en œuvre pour accueillir l'ensemble de son public souhaitant se former. Si vous êtes en situation de handicap, merci de prendre contact avec notre référente handicap afin de vous assurer que les moyens de la prestation de formation puissent vous correspondre. Si nous ne pouvons pas répondre à vos besoins, nous vous proposerons le contact d'un organisme partenaire afin de vous accompagner dans votre projet de formation.

Notre référente handicap : Aurélie Peltier - 01 81 89 34 60 - ins@cfc.fr

# PARCOURS CERTIFIANTS



**★ NOUVEAUTÉ** 





### PARCOURS \* NOUVEAUTÉ **ACHETEUR PUBLIC**

#### Un parcours multi-modal et certifiant de 110H, sur une durée de 12 semaines

HA-PCD DURÉE: 110H 7690€ NET

84H de formation (présentiel et distanciel) 10H de e-learning 16H de travail individuel

#### **FORMATEURS**

Vincent DAGNAS Antoine BENZAL **Mathieu TORT Fabien ODINOT** 

#### **PUBLICS**

Ce parcours certifiant s'adresse aux personnes nouvellement recrutées sur un poste d'acheteur public, ou à celles qui exercent déjà ce poste depuis quelques années et désireuses de consolider leurs compétences et faire reconnaître leur expérience :

- Acheteur public
- Rédacteur de marchés
- Conseiller marchés publics
- Toute personne chargée de la préparation et de la passation d'un marché public.

#### **PRÉREQUIS**

Au-delà de l'occupation d'un poste en lien avec l'achat public. aucune expérience particulière n'est exigée.

#### **OBJECTIFS**

Maîtriser les règles de la commande publique et agir dans les différentes étapes d'un marché public.

Acquérir des méthodes spécifiques d'analyse du besoin et rédiger les pièces contractuelles correspondantes.

Définir et mettre en œuvre une méthodologie d'analyse des offres, dans l'intérêt d'un achat performant et sécurisé.

Exploiter la cartographie des achats et les outils de programmation afin de mieux anticiper ses achats et marchés

Élaborer et piloter des tableaux de bord pertinents, en passation comme en exécution, en lien avec la stratégie achats.

Maîtriser les fondamentaux de la conduite de projet, y compris les projets complexes et transversaux.

#### 3 BLOCS DE COMPÉTENCES + 1 CERTIFICATION À LA CLÉ

#### 1. LE MÉTIER D'ACHETEUR PUBLIC

- Être acheteur public : rôle, missions et enjeux
- Conduire un projet pour un acheteur

#### 2. PRÉPARATION ET PASSATION **DES MARCHÉS PUBLICS**

- Maîtriser la réglementation des marchés publics
- Identifier les points de vigilance avant le lancement de la consultation
- Analyser les besoins et rédiger les pièces contractuelles correspondantes
- Conduire l'analyse des offres
- Identifier les points de vigilance liés au contrôle de l'analyse des offres
- Préparer et participer à une négociation

#### 3. PERFORMANCE ET STRATÉGIE **ACHATS**

- Programmer et cartographier ses achats
- Déployer des achats responsables en respectant la réglementation de l'achat public
- Mesurer et piloter la performance des achats



#### (V) CERTIFICATION

- Remise finale des livrables
- Soutenance auprès d'un jury professionnel
- Obtention de la certification

#### **RESSOURCES E-LEARNING**

Les grandes transformations du métier d'acheteur public, rôles et compétences du chef de projet achats, la question des projets dits «complexes», les 3 grands principes de la commande publique, les différentes procédures de passation des marchés, l'analyse fonctionnelle, méthodologie d'analyse des offres, la qualification des offres, les 4 étapes de la négociation, les étapes clés de l'élaboration d'une cartographie des achats, les indicateurs de la fonction achats, etc.

#### TRAVAIL INDIVIDUEL

Sur un cas pratique choisi par l'apprenant ou proposé par les formateurs, l'apprenant conçoit et rédige les pièces suivantes dont les modalités d'élaboration sont abordées dans les différents modules de formation : fiche d'expression du besoin, cahier des charges fonctionnel, fiche de démarche contractuelle, présentation d'une méthodologie d'analyse des offres, grille d'évaluation de l'exécution du marché et de la performance achat, tableau de bord de suivi du projet.

#### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

Une alternance de formations en présentiel et à distance, pour allier dynamisme et flexibilité.

Des ressources d'autoformation en e-learning accessibles en ligne à tout moment, pour venir renforcer et compléter les sessions de formation.

Un accompagnement individuel via le tutorat tout au long du parcours. L'obtention d'une certification, validée par une soutenance finale.

# PARCOURS \*\*NOUVEAUTÉ ACHETEUR PUBLIC CONFIRMÉ

# Un parcours multi-modal et certifiant de 65H, sur une durée de 6 semaines

HA-PCC DURÉE: 65H 4990€ NET

**52H** de formation (présentiel et distanciel) **5H** de e-learning **8H** de travail individuel



#### 3 BLOCS DE COMPÉTENCES + 1 CERTIFICATION À LA CLÉ

#### 1. LE MÉTIER D'ACHETEUR PUBLIC

- Être un acheteur public confirmé : rôle, missions et enjeux
- Manager un service achats et accompagner le changement

## 2. PRÉPARATION ET PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

- Maîtriser l'actualité réglementaire des marchés publics et ses conséquences concrètes
- Anticiper et gérer les risques achats
- Conduire et réussir une négociation complexe

# 3. PERFORMANCE ET STRATÉGIE ACHATS

- Élaborer une stratégie d'achats et organiser un service achats
- Piloter et améliorer la performance des achats



#### CERTIFICATION

- Remise finale du livrable
- Soutenance auprès d'un jury professionnel
- Obtention de la certification

#### **FORMATEURS**

Vincent DAGNAS Antoine BENZAL Mathieu TORT Mathieu BLOSSIER Renaud GAYTON

#### **PUBLICS**

Ce parcours certifiant s'adresse aux acheteurs publics expérimentés qui exercent, ou vont prochainement exercer, des responsabilités en management et en stratégie, désireux de consolider leurs compétences et faire reconnaître leur expérience :

- Acheteur public
- Manager achats
- Directeur ou Responsable de service marchés et/ou achats
- Responsable de marchés
- Cadre des services achats

#### **PRÉREQUIS**

Une expérience significative dans les achats publics est demandée.

#### **OBJECTIFS**

Maîtriser les compétences professionnelles et personnelles d'un manager achats.

Élaborer une stratégie d'achat répondant à la politique d'achat et aux besoins de l'organisme.

Identifier les évolutions récentes liées à la doctrine diffusée par la DAJ ainsi qu'à la jurisprudence, et appliquer les bonnes pratiques opérationnelles

Approfondir l'identification, l'anticipation et la gestion des risques achats.

Conduire efficacement une négociation dans des situations complexes et un rapport de forces défavorable.

Construire des stratégies efficaces d'accompagnement du changement.

#### **RESSOURCES E-LEARNING**

La démarche d'amélioration d'un service ou direction des achats, les étapes d'un projet de changement, relever les points de vigilance dans un modèle de « CCAP type », savoir rédiger une clause de réexamen dans le cahier des charges, envisager et adapter les mesures coercitives adéquates à l'égard du prestataire au cas d'une défaillance avérée, autodiagnostic : quel profil de négociateur êtes-vous ?, définir une politique d'achats simple, lisible et efficace, mettre en place un plan de progrès dans un marché public, etc.

#### TRAVAIL INDIVIDUEL

L'apprenant conçoit et rédige une note d'analyse de son organisation et de la manière dont la fonction achats y est structurée, accompagnée de propositions d'amélioration stratégiques et opérationnelles en faveur du développement et de la performance de la fonction achats.

#### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

Une alternance de formations en présentiel et à distance, pour allier dynamisme et flexibilité.

Des ressources d'autoformation en e-learning accessibles en ligne à tout moment, pour venir renforcer et compléter les sessions de formation.

Un accompagnement individuel via le tutorat tout au long du parcours. L'obtention d'une certification, validée par une soutenance finale.



#### PARCOURS \* NOUVEAUTÉ CONDUCTEUR D'OPÉRATION

Un parcours multi-modal et certifiant de 150H, sur une durée de 16 semaines

BC-PCO DURÉE: 150H 8990€ NET

94H de formation (présentiel et distanciel) 16H de e-learning 40H de travail individuel

#### **FORMATEURS**

Rémy FRANCO Olivier HACHE Christelle PLANCHAUD **Lionel LACROIX** 

#### **PUBLICS**

Ce parcours s'adresse aux professionnels de la construction, nouvellement recrutés en conduite d'opération ou déjà en poste, souhaitant consolider et faire reconnaître leur expérience :

- Conducteur de travaux
- Chargé d'affaires, maître d'œuvre, architecte
- Responsable d'opération ou chargé d'opération
- Assistant à la maîtrise d'ouvrage
- Ingénieur bâtiment et travaux publics

#### **PRÉREQUIS**

Au-delà de l'occupation d'un poste listé ci-dessus et en lien avec la conduite d'opération, aucune expérience particulière n'est exiaée.

#### **OBJECTIFS**

Piloter toutes les phases d'une opération de travaux, de l'analyse des études de définition jusqu'à la réception des ouvrages.

Identifier les rôles et responsabilités de chacun des acteurs d'une opération de travaux et assurer leur coordination.

Maîtriser les étapes de passation et d'exécution des marchés de travaux, des marchés de maitrise d'œuvre et des marchés de prestations intellectuelles. Maîtriser l'architecture des CCAG et l'application des clauses administratives et financières spécifiques pour les marchés de travaux, marchés de maitrise d'œuvre et marchés de prestations intellectuelles. Assimiler les fondamentaux

de la gestion de projet dans sa pratique quotidienne, notamment les éléments de planning et de budget adaptés à une opération de travaux.

#### 3 BLOCS DE COMPÉTENCES + 1 CERTIFICATION À LA CLÉ

#### 1. ANALYSER, COMPLÉTER **OU RÉDIGER LES ÉTUDES** DE DÉFINITION DE L'OPÉRATION

- Le métier de conducteur d'opération
- Les marchés de prestations intellectuelles et le CCAG PI
- Organiser son travail et sa documentation
- Présenter un sujet à l'écrit et à l'oral

#### 2. CONCEVOIR L'OPÉRATION **ET LANCER SA RÉALISATION**

- · Les assistants à maîtrise d'ouvrage, contrôleurs et coordinateurs
- La maitrise d'œuvre en phase conception
- CCAG MOE (partie conception) et contrat de MOE
- Préparation et passation des marchés de travaux
- Le CCAG Travaux
- Piloter un projet
- Gérer les risques d'un projet

#### 3. RÉALISER, RÉCEPTIONNER ET **ACHEVER LES OUVRAGES**

- Rôles des différents acteurs en phases réalisation, réception et achèvement des travaux
- CCAG MOE (partie travaux et réception) et contrat de MOE, CCAG Travaux (partie travaux et garanties)
- Piloter le planning et le budget de l'opération
- Diriger une réunion

#### (V) CERTIFICATION

- Remise du mémoire individuel
- Soutenance auprès d'un jury professionnel
- Obtention de la certification

#### RESSOURCES E-LEARNING

Périmètre, calendrier et finances d'une opération, formalisation du besoin, modèles d'organisation de la MOA, procédures opérationnelles, programme architectural et technique, permis de construire, rémunération du maitre d'œuvre, rédaction des pièces de marché, règlement des entrepreneurs, travaux modificatifs, défaillances et contentieux, garanties légales et contractuelles, réception des ouvrages, bilan financier, etc.

#### TRAVAIL INDIVIDUEL

L'apprenant recueille différentes informations et documents au sein de sa structure sur les thèmes traités et rédige plusieurs notes écrites de synthèse, d'analyse et de recommandations. Ces livrables constituent la base du mémoire individuel que l'apprenant devra remettre avant la soutenance.

#### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

Une alternance de formations en présentiel et à distance, pour allier dynamisme et flexibilité.

Des ressources d'autoformation en e-learning accessibles en ligne à tout moment, pour venir renforcer et compléter les sessions de formation.

Un accompagnement individuel via le tutorat tout au long du parcours. L'obtention d'une certification, validée par une soutenance finale.





RÉGLEMENTATION ET ACTUALITÉ

PRÉPARATION ET PASSATION

**EXÉCUTION** 

MARCHÉS DE TRAVAUX ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

MARCHÉS SPÉCIFIQUES FAMILLES D'ACHATS



# VOUS FORMER À TOUTES LES ÉTAPES DE LA CONDUITE D'UN MARCHÉ PUBLIC

 $\sqrt{1}$ 

#### **PRÉPARATION**

- L'analyse du besoin et sa transposition dans le DCE
- Maîtriser la computation des seuils avec efficacité et en toute sécurité
- · Choisir la procédure de passation et le montage contractuel les plus pertinents
- · Les procédures avec négociation et dialogue compétitif
- Perfectionnement à la mise en œuvre de la procédure adaptée
- Accords-cadres: comment les utiliser?

2

#### **RÉDACTION**

- La rédaction des pièces contractuelles de passation d'un marché public
- Rédiger un règlement de consultation
- La rédaction d'un Cahier des Clauses Particulières
- Stimuler l'innovation dans la commande publique
- Critères de sélection des candidatures et des offres

3

#### **PUBLICATION**

- Dématérialisation des marchés publics : droits et obligations
- L'usage du DUME pour les dossiers de candidatures
- L'autocontrôle des marchés publics : Les points de vigilance liés au DCE avant le lancement de la consultation

4

#### **SÉLECTION & ATTRIBUTION**

- L'analyse des candidatures et des offres, le choix de l'attributaire
- Quels critères de sélection des candidatures et de jugement des offres retenir ?
- Atelier Initiation aux techniques de négociation
- L'autocontrôle des marchés publics : les points de vigilance liés à l'analyse des offres
- La rédaction d'un rapport d'analyse des offres
- Prévenir et gérer les référés précontractuels

5

#### **EXÉCUTION**

- Le suivi, la gestion et le contrôle de l'exécution des marchés publics
- La gestion des imprévus en phase exécution des marchés
- Prévention des litiges et contentieux
- Gérer sa maîtrise d'œuvre en phase d'exécution de chantier
- Flambée des prix dans les marchés publics : quels leviers juridiques actionner ?
- L'exécution administrative et financières des marchés de travaux

RETROUVEZ CES FORMATIONS ET BIEN D'AUTRES ENCORE DANS LES PAGES SUIVANTES DE CE CATALOGUE OU SUR NOTRE SITE INTERNET WWW.CFC.FR

# MARCHÉS PUBLICS : TOUTES NOS FORMATIONS

CODE	FORMATIONS	DURÉE	• • *	★ PRIX NET	+ D'INFOS
RÉGLEMENTA	ATION ET ACTUALITÉ				
MP-R-13	Sensibilisation aux marchés publics	2 JOURS	•	1750 €	Page 34
MP-R-01	Initiation aux marchés publics - 2 jours	2 JOURS	• • *	1750 €	Page 31
MP-R-02	Initiation aux marchés publics - 3 jours	3 JOURS	• *	2360 €	Page 32
MP-R-01-CV	Cycle découverte des marchés publics  Les règles et notions fondamentales  Acteurs et aspects organisationnels de l'achat  Les différentes étapes d'un marché public  Les principaux types de marchés et techniques d'achat utilisables  L'exécution des marchés publics	17H30 3H30 / module	• *	1900 € 450 € / module	Page 33
MP-R-21-CV	Les fondamentaux des marchés publics	3H3O	•	450 €	Page 34
MP-R-20	Les marchés publics en pratique : techniques, méthodes et analyse	3 JOURS	•	2830 €	Page 35
MP-R-11	Approfondissement à la réglementation générale des marchés publics	3 JOURS	•	2830 €	Page 36
MP-R-14	Réglementation et actualité des marchés publics	2 JOURS	•	2080 €	Page 37
MP-R-15	Journée d'expertise - Actualité des marchés publics	1 JOUR	• *	1090 €	Page 38
MP-R-15-CV	Cycle actualité des marchés publics     Préparation des marchés publics     Passation des marchés publics     Exécution des marchés publics	7H30 2H30 / module	• *	<b>850 €</b> 330 € / module	Page 38
MP-R-16	Le code de la commande publique appliqué aux marchés publics	1 JOUR	•	1090 €	Page 39
MP-R-18-CV	La mise en pratique du RGPD dans les marchés publics	3H30	•	450 €	Page 39
MP-R-22	Réforme des CCAG 2021 : ce qui a changé dans la pratique	2 JOURS	• •	2080 €	Page 39
MP-R-05	Maîtriser l'usage des CCAG et s'approprier opérationnellement leurs clauses	2 JOURS	• • *	2080 €	Page 40
MP-PP-33	Déroger au CCAG TIC	1 JOUR	•	1090 €	Page 41
MP-PP-34	Déroger au CCAG PI	1 JOUR	•	1090 €	Page 41
FORMES DE I	MARCHÉS ET PROCÉDURES				
MP-PP-26-CV	Choisir la procédure de passation et le montage contractuel les plus pertinent	3H30	•	<b>★</b> 450 €	Page 49
MP-PP-08	Perfectionnement à la mise en œuvre de la procédure adaptée	2 JOURS	•	2080 €	Page 49
MP-PP-08-CV	Les atouts et les limites de la procédure adapatée	3H3O	•	450 €	Page 49
MP-PP-07	Accords-cadres : comment les utiliser ?	2 JOURS	•	2080 €	Page 50
MP-PP-07-CV	Les bénéfices à tirer des accords-cadres	3H3O	•	450 €	Page 50
MP-PP-11	Les procédures avec négociation et dialogue compétitif	2 JOURS	• *	2080 €	Page 51
MP-PP-11-CV	L'usage de la procédure de dialogue compétitif	3H30	•	450 €	Page 51
MP-PP-17-CV	L'usage de la procédure avec négociation	3H30	•	450 €	Page 51

# Pour connaître les dates et les lieux des sessions, rendez-vous directement sur notre site **www.cfc.fr**

CODE	FORMATIONS	DURÉE	•	*	*	PRIX NET	+ D'INFOS
FORMES DE	MARCHÉS ET PROCÉDURES (suite)						
MP-PP-04	Les montages contractuels complexes	2 JOURS	•			2080 €	Page 52
MP-PP-05	Conception-réalisation : construire un projet de qualité	2 JOURS		*		2080 €	Page 52
MP-PP-20	Les marchés globaux de performance	2 JOURS		*		2080 €	Page 53
MP-PP-15	Les partenariats d'innovation	2 JOURS				2080 €	Page 56
MP-PP-15-CV	Stimuler l'innovation dans la commande publique	3H	•			390 €	Page 56
MP-PP-06	Les concessions et la commande publique	2 JOURS		•		2080 €	<b>#</b>
PRÉPARATIO	N ET PASSATION						
MP-PP-01	La rédaction des pièces contractuelles de passation d'un marché public	2 JOURS		*		2080 €	Page 46
MP-PP-25-CV	Rédiger un règlement de consultation	ЗН	•	*		390 €	Page 47
MP-PP-31-CV	Maitriser la computation des seuils avec efficacité et en toute sécurité	3H	•			390 €	Page 45
MP-PP-32-CV	Allotir mes marchés pour une meilleure performance achats	ЗН	•			390 €	Page 45
HA-32-CV	Ouverture à variantes sur les marchés publics	3H	•			390 €	Page 45
MP-PP-14	L'analyse du besoin et sa transposition dans le DCE	2 JOURS		•		2080 €	Page 44
MP-PP-14-CV-1	L'expression du besoin et ses conséquences	2H30	•	*		330 €	Page 44
MP-PP-14-CV-2	Les bases de la rédaction du cahier des charges	2H30	•	*		330 €	Page 44
MP-PP-35-CV-1	La rédaction d'un Cahier des Clauses Particulières	3H30	•			450 €	Page 47
MP-PP-16	L'analyse des candidatures et des offres, le choix de l'attributaire	2 JOURS	•	*		2080 €	Page 54
MP-PP-16-CV-2	Quels critères de sélection des candidatures et de jugement des offres retenir ?	3H3O	•	*	*	450 €	Page 55
MP-PP-16-CV	L'analyse des offres	2H30	•	*		330 €	Page 55
MP-PP-35-CV-2	La rédaction d'un rapport d'analyse des offres	3H3O	•			450 €	Page 55
MP-PP-22	Développement durable et économie circulaire dans les marchés publics	1 JOUR	•	*		1090 €	Page 42
HA-34	Concevoir et faire vivre son SPASER	1 JOUR	•			1090 €	Page 42
HA-27	Achats responsables - Intégrer le développement durable dans l'achat public	2 JOURS	•			2080 €	Page 43
HA-27-CV	Mettre en place un label «Achats responsables»	3H30	•			450 €	Page 43
MP-PP-27	L'autocontrôle des marchés publics	1 JOUR		*		1090 €	Page 48
MP-PP-27-CV-1	L'autocontrôle des marchés publics : les points de vigilance liés au DCE avant le lancement de la consultation	3H3O	•	*		450 €	Page 48
MP-PP-27-CV-2	L'autocontrôle des marchés publics : les points de vigilance liés à l'analyse des offres	3H3O	•	*		450 €	Page 48
MP-PP-28-CV	Dématérialisation des marchés publics : droits et obligations	3H	•			390 €	Page 47
MP-PP-29-CV	L'usage du DUME pour les dossiers de candidatures	3H	•			390 €	Page 47
MP-PP-23	Prévenir et gérer les référés précontractuels	1 JOUR	•			1090 €	Page 62

CODE	FORMATIONS	DURÉE	• • *	★ PRIX NET	+ D'INFOS
EXÉCUTION					
MP-E-01	Le suivi, la gestion et le contrôle de l'exécution des marchés publics	3 JOURS	• *	2830 €	Page 57
MP-E-11	L'exécution administrative et financière des marchés de travaux	3 JOURS	• *	2830 €	Page 71
MP-E-11-CV	L'exécution des marchés de travaux : la gestion des modifications contractuelles	3H	•	390 €	Page 71
MP-E-02	La gestion des imprévus en phase exécution des marchés	2 JOURS	• •	2080 €	Page 60
MP-E-13-CV	Théorie de l'imprévision dans les marchés publics : conditions d'application	2H30	•	<b>★</b> 250 €	Page 58
HA-16	La gestion des risques liés à l'achat public	2 JOURS	• •	2080 €	Page 58
MP-E-02-CV-1	Les risques achats en phase de préparation	ЗН	•	390 €	Page 59
MP-E-02-CV-2	Les risques achats en phase d'exécution	3Н	•	390 €	Page 59
MP-E-02-CV-3	Les risques achats en matière d'approvisionnement	3H	•	390 €	Page 59
MP-E-04	Les nouvelles modifications contractuelles des marchés et contrats : avenants et décisions de poursuivre	1 JOUR	•	1090 €	Page 60
MP-E-03	Les aspects financiers des marchés publics	2 JOURS	• • *	2080 €	Page 61
MP-E-05-CV	Flambée des prix dans les marchés publics : quels leviers juridiques actionner ?	3H	• *	390 €	Page 61
MP-E-05	Les prix : comment établir les clauses de variation de prix de vos marchés	2 JOURS	•	2080 €	Page 61
MP-E-06	Prévention des litiges et contentieux	2 JOURS	• •	2080 €	Page 62
MARCHÉS DI	E TRAVAUX ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE				
MP-T-09	La programmation architecturale, technique et fonctionnelle d'un ouvrage public	2 JOURS	• • *	2080 €	Page 63
MP-T-18	Rédiger un programme architectural, technique et fonctionnel	2 JOURS	•	2080 €	<b>#</b>
MP-T-04	La Maîtrise d'Ouvrage Publique	3 JOURS	• *	2830 €	Page 64
MP-T-04-CV	Cycle Maîtrise d'Ouvrage Publique  Rôle et responsabilités  Les principaux acteurs à l'acte de construire un ouvrage public  Les fondamentaux de la programmation  Les marchés de maîtrise d'œuvre : missions et rémunération  La maîtrise d'œuvre : modalités de passation et rédaction d'un marché de maîtrise d'œuvre  Le concours de maîtrise d'œuvre  La maîtrise d'œuvre : droits et responsabilités de la maîtrise d'œuvre	3H30 / module	• *	<b>2520 €</b> 450 € / module	Page 65
MP-T-05	Assistance à maîtrise d'ouvrage publique	2 JOURS	• •	2080 €	Page 72
MP-T-11	Rôle et responsabilité du maître d'ouvrage dans une opération de construction	2 JOURS	• •	2080 €	Page 72
MP-T-02	Les marchés de maîtrise d'œuvre	2 JOURS	• • *	2080 €	Page 66
MP-T-02-CV	Gérer sa maîtrise d'œuvre en phase d'exécution de chantier	3H3O	•	450 €	Page 67
MP-T-03	Les concours de maîtrise d'œuvre	1 JOUR	• • *	1090 €	Page 66

<ul><li>À distance</li></ul>	• En présentiel	★ Best of	★ Nouveauté	# + d'infos sur www.cfc.fr
------------------------------	-----------------	-----------	-------------	----------------------------

# Pour connaître les dates et les lieux des sessions, rendez-vous directement sur notre site **www.cfc.fr**

CODE	FORMATIONS	DURÉE	• •	* *	PRIX NET	+ D'INFOS
MARCHÉS DE	E TRAVAUX ET DE MAÎTRISE D'ŒUVRE (suite)					
MP-T-17	Le CCAG de maîtrise d'œuvre	2 JOURS	• •		2080 €	Page 67
MP-PP-30	Déroger aux CCAG travaux et maîtrise d'œuvre	1 JOUR	• •		1090 €	Page 41
MP-PP-02	Rédaction d'un CCTP - Marchés de Travaux	2 JOURS	•		2080 €	Page 68
MP-PP-21	Optimiser la rédaction de vos CCTP Travaux	2 JOURS	•		2080 €	Page 68
MP-T-01	Les fondamentaux des marchés publics de travaux	2 JOURS	• •	*	2080 €	Page 69
MP-T-06	La pratique du nouveau CCAG-Travaux : de la notification du marché à l'extinction des délais de garantie	2 JOURS	• •	*	2080 €	Page 70
MP-T-07	Les bases du montage d'une opération de travaux	2 JOURS	•		2080 €	Page 73
MP-T-08	Gestion pratique et conduite d'opérations de travaux	3 JOURS	•	*	2830 €	Page 75
MP-T-16-CV	Cycle Les fondamentaux de la conduite d'opérations  • Les acteurs de l'acte de construire  • Les fondamentaux de la loi MOP  • La «boîte à outils» du conducteur d'opérations	10H30 3H30 / module	•		<b>1160 €</b> 450 € / module	Page 73
MP-T-20	La conduite d'une opération de travaux sur monuments historiques	2 JOURS	•	*	2080 €	Page 74
MP-T-10	Réception, garantie et assurances dans les marchés publics de travaux	1 JOUR	• •		1090 €	Page 75
MP-T-15	Sous-traitance et cotraitance : les nouvelles règles issues de la réforme du code de la commande publique	1 JOUR	•		1090 €	<b>#</b>
MP-T-15-CV	Gestion de la cotraitance et de la sous-traitance	3H30	•		450 €	Page 74
MARCHÉS SE	PÉCIFIQUES - FAMILLES D'ACHATS					
MP-S-10	Les marchés publics de produits alimentaires	2 JOURS	• •	*	2080 €	Page 76
MP-S-10-CV-1	Les spécificités des marchés publics de denrées alimentaires.  Module découverte	3H3O	•	*	450 €	Page 76
MP-S-10-CV-2	Les spécificités des marchés publics de denrées alimentaires.  Module approfondissement	3H30	•	*	450 €	Page 76
MP-S-07	Les marchés publics de fournitures et de services	2 JOURS	•		2080 €	Page 77
MP-S-01	Achats d'électricité et de gaz naturel par les personnes publiques	2 JOURS	• •	*	2080 €	Page 77
MP-S-06	Les marchés publics de prestations intellectuelles	2 JOURS	• •		2080 €	Page 78
MP-S-02	Les marchés publics informatiques et le nouveau CCAG TIC 2021	2 JOURS	• •		2080 €	Page 78
MP-S-03	Les marchés publics d'assurances	2 JOURS	• •		2080 €	Page 79
MP-S-03-CV	Les spécificités des marchés publics d'assurance	2 JOURS	•	*	450 €	Page 79
MP-S-12	Les marchés publics de maintenance	2 JOURS	• •	*	2080 €	Page 80
MP-S-15-CV	Les spécificités des marchés publics de nettoyage	3H30	•	*	450 €	Page 80
MP-S-04	Les marchés publics de formation	2 JOURS	• •		2080 €	Page 81
MP-S-04-CV	Les spécificités des marchés publics de formation	3H30	•	*	450 €	Page 81
MP-S-05	Les marchés publics de communication	2 JOURS	• •		2080 €	Page 82
MP-S-05-CV	Les spécificités des marchés publics de communication	3H30	•	*	450 €	Page 82

● À distance ● En présentiel ★ Best of ★ Nouveauté ⊕ + d'infos sur www.cfc.fr

#### INITIATION AUX MARCHÉS PUBLICS \*BEST OF

#### Les bases indispensables pour bien comprendre

MP-R-01 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 1750 € NET

#### 1ER JOUR

# La commande publique : marchés publics et autres contrats

- La structure du code de la commande publique applicable au 1<sup>er</sup> avril 2019
- Le décret 2018-1225 du 24 déc. 2018
- Impact de la loi ELAN et de la loi PACTE
- Définition des marchés publics, les critères qualificatifs
- Notions d'acheteur, de pouvoir adjudicateur et d'entité adjudicatrice

## L'organisation de la réglementation des marchés publics

- Le code de la commande publique
- Les sources réglementaires et les principes fondamentaux à respecter
- Accès des TPE/PME
- Obligations de dématérialisation et d'open data

# Comment préparer la passation d'un marché public ?

- La définition et l'estimation des besoins, spécifications techniques
- Le sourcing : quels apports, comment le réaliser ?
- L'allotissement
- Le choix des techniques d'achat
- Le contenu et la forme du marché

## Les pièces constitutives d'un marché public

L'acte d'engagement, le CCAP ou CCP, le CCTP et le choix du CCAG pour l'exécution du marché

# Le calcul des seuils et le choix de la procédure

- Marchés de travaux
- · Fournitures et services
- La distinction entre procédures formalisées et procédures adaptées

**Cas pratique.** Choisir la procédure et la technique d'achat la plus adaptée

#### Comment rédiger un avis de publicité ?

- Les supports et règles applicables au lancement d'un avis de publicité
- Les différentes mentions à insérer dans l'avis de publicité

#### Le réglement de la consultation

- Les mentions impératives et la «règle du jeu»
- Choix des critères objectifs et précis de sélection des candidatures et des offres

## Les différentes procédures de passation et marchés particuliers

- · La procédure adaptée
- L'appel d'offres ouvert et restreint
- La procédure avec négociation et le dialogue compétitif
- Le recours à la procédure du marché négocié
- Le calcul des délais de remise des offres
- Les marchés particuliers : maîtrise d'œuvre, marchés globaux, concours

#### 2° JOUR

## Les règles applicables aux techniques d'achat (Articles R2162-1 à R2162-6)

- L'accord-cadre et les stipulations contractuelles
- Les marchés subséquents et les bons de commande
- Les marchés à tranches

#### L'analyse des candidatures et des offres

- Vérification de la conformité des offres avant toute analyse
- L'analyse des candidatures : source de simplification
- Les motifs de non-conformité des offres
- Le traitement des Offres Anormalement Basses (OAB)
- Méthode de notation
- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse

**Éclairage pratique.** Exemples de mise en œuvre des critéres pondérés

#### Les formalités en fin de procédure

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

#### L'exécution des marchés

- Les modifications contractuelles et le recours aux avenants
- La notion de sujétions techniques imprévues
- La sous-traitance et la cotraitance

Cas pratique. Mettre en œuvre une clause de réexamen / Choix du motif approprié à la passation d'un avenant

#### Les aspects financiers du marché

- Régime de la retenue de garantie, de l'avance
- Prix de base et prix de règlement
- Révision des prix : index et indices
- Délai global de paiement et intérêts moratoires

Animé par Lucie LETIERCE, Fabien ODINOT, Patrice RASSOU ou Mathieu TORT, consultants spécialistes des marchés publics

#### **PUBLICS**

Acheteur, rédacteur des marchés, agent administratif, tout intervenant débutant dans la préparation, la passation ou l'exécution des marchés publics.

#### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Acquérir les connaissances fondamentales.

Comprendre les procédures et mécanismes administratifs.

Assimiler au moyen d'éclairages pratiques les phases d'un marché public. Animé par

**PUBLICS** 

Rémi GACHON

Lucie LETIERCE, Patrice RASSOU

ou Mathieu TORT,

des marchés publics

dans la préparation.

**PRÉREQUIS** 

**OBJECTIFS** 

Acquérir les bases

indispensables pour bien

Assimiler les étapes clés de la commande publique

grâce à des cas pratiques.

commencer dans la pratique des marchés publics.

Aucun.

consultants spécialistes

Acheteur, rédacteur des

marchés, agent administratif,

tout intervenant débutant

la passation ou l'exécution des marchés publics.

# INITIATION AUX MARCHÉS \*\* BEST OF PUBLICS

MP-R-02 ● EN PRÉSENTIEL 3 JOURS (21H) 2360 € NET

#### 1ER JOUR

# L'organisation de la réglementation des marchés publics

## Présentation des différents acteurs à l'achat public

- Acheteur, maître d'ouvrage et maître d'œuvre
- Programmiste et conducteur de travaux
- · Cotraitant et sous-traitant
- Bureau d'études et contrôleur technique

# La commande publique : marchés publics et autres contrats

- Définition des marchés publics
- Autres contrats publics

# Préparer la passation d'un marché public

- · La définition des besoins
- Sourcing : enjeux et pratiques
- Le choix des techniques d'achat
- Le contenu et la forme du marché

**Cas pratique.** La division en lots d'un marché

## Les pièces constitutives d'un marché public

- L'acte d'engagement
- Le bordereau des prix
- Le cahier des clauses administratives particulières
- Le cahier des clauses techniques
- · Les documents généraux

Quiz: CCAP et CCAG

#### 2<sup>E</sup> JOUR

## Le calcul des seuils et le choix de la procédure

- Marché de travaux, marché de fournitures et services
- Procédures formalisées et procédures adaptées

**Exercice.** Rédaction d'un avis de publicité

Les achats publics et la prise en compte de l'économie circulaire

Les documents exigibles des candidats

#### Le règlement de la consultation

- Les mentions impératives
- Critères de sélection des candidatures et des offres

**Cas pratique.** Rédiger une clause sociale

# Présentation des différentes procédures de passation

- Mise en concurrence pour les achats de faible montant
- Procédures adaptées
- Appel d'offres ouvert ou restreint
- Procédure avec négociation et dialogue compétitif

Cas pratique. Rédaction d'un MAPA

#### 3<sup>E</sup> JOUR

Les accords-cadres à bons de commande, à tranches et donnant lieu à des marchés subséquents

## La sélection des candidats et le choix de l'offre

- Le choix de l'offre économiquement avantageuse en fonction des critères pondérés
- La Commission d'Appel d'Offres

#### Les formalités en fin de procédure

#### L'exécution des marchés

- Modifications contractuelles et recours
- Clauses de réexamen
- Avenant de transfert et cession de marché
- Sous-traitance et cotraitance

#### Les aspects financiers du marché

- La retenue de garantie, les avances
- Actualisation et révision de prix

**Cas pratique.** Calcul d'une avance, d'une actualisation et d'une pénalité

- Prix de base et prix de règlement
- Délai global de paiement, intérêts moratoires et pénalités
- · Les conditions de résiliation
- Réception des fournitures et services
- Réception des travaux et décompte général

**Cas pratique.** Etablissement et déroulement d'une procédure détaillée

# CYCLE DÉCOUVERTE \*\* BEST OF DES MARCHÉS PUBLICS

MP-R-01-CV • À DISTANCE 5 MODULES (5 X 3H30)

1 MODULE - 450 € NET CYCLE COMPLET - 1900 € NET

#### **MODULE 1**

#### Les règles et notions fondamentales

- Qu'est-ce qu'un marché public ?
- Les grands principes de la commande publique

**Exercice.** Situations de mise en pratique

 Les pièces constitutives des marchés publics et leur utilité

**Quiz** sur les pièces constitutives des marchés

#### **MODULE 2**

# Acteurs et aspects organisationnels de l'achat

- Notions d'acheteur, pouvoir adjudicateur, entité adjudicatrice
- Prescripteurs, acheteurs, approvisionneurs, services achats et/ou marchés, élus ou directions générales : rôle et responsabilités
- Les intervenants et concepts essentiels en marchés de travaux
- Groupements de commande et centrales d'achat
- L'environnement économique et le sourcing
- La programmation de l'achat
- Comment computer les seuils ?

Quiz sur les différents points abordés

#### **MODULE 3**

# Les différentes étapes d'un marché public

- La définition du besoin
- Les questions à se poser avant l'achat
- L'avis d'appel à concurrence
- La mise en concurrence et les différentes façons de procéder
- L'ouverture des plis
- Analyse et sélection des candidatures
- Analyse des offres et choix de l'attributaire
- Les formalités et publications en fin de procédure

**Exercice.** Analyse des offres et information des candidats non retenus

#### **MODULE 4**

## Les principaux types de marchés et techniques d'achat utilisables

- La distinction entre procédures de passation et techniques d'achat
- Les accords-cadres

Illustrations et mise en situation

- Les procédures adaptées
- L'appel d'offres ouvert et restreint
- La procédure avec négociation et le dialogue compétitif
- Les hypothèses d'achat sans publicité ni mise en concurrence
- Les marchés de maîtrise d'œuvre, marchés globaux et marchés de conception réalisation

Quiz sur les différents points abordés

#### MODULE 5

#### L'exécution des marchés publics

- Présentation des différents CCAG
- Les modifications de marchés : quelles possibilités et quelles limites ?
- Prix ferme, actualisable, révisable et notions liées
- Les délais de paiement et conséquences des retards
- Les différents actes d'exécution des marchés
- Sous-traitants et cotraitants : problématiques fréquentes
- Le suivi de l'exécution du marché : rejet, ajournement, réfaction, admission, réception, réserves
- Les délais, pénalités et garanties applicables

Quiz sur les notions abordées



#### Animé par Renaud GAYTON,

consultant spécialiste des marchés publics

#### **PUBLICS**

Acheteur, rédacteur des marchés, agent administratif, tout intervenant débutant dans la préparation, la passation ou l'exécution des marchés publics.

Services opérationnels : tout agent dont les fonctions ont un lien avec les marchés publics.

#### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Acquérir les bases indispensables pour bien commencer dans la pratique des marchés publics.

Acquérir les principaux réflexes pratiques.

Obtenir une vision d'ensemble des règles applicables.

Assimiler les étapes clés de la commande publique grâce à des exemples ou des cas pratiques.

### SENSIBILISATION AUX MARCHÉS PUBLICS

#### Pour non-praticiens

#### MP-R-13 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 1750 € NET

- Présentation des principaux textes applicables à la commande publique
- · Les principaux termes utilisés
- Les formulaires utilisés et leur signification
- Les notions d'opération et d'unité fonctionnelle
- La publicité des marchés : types, supports et contenu
- Les seuils applicables et leurs conséquences sur les procédures de passation
- Comment choisit-on la forme d'un marché ?
- La sélection des candidats
- Le choix final du soumissionnaire
- La motivation de l'offre retenue et les lettres à adresser aux candidats éliminés

- Les clauses fondamentales liées à l'exécution d'un marché public
- Les prix et les formules de variation

#### **OBJECTIFS**

- Intégrer les objectifs et les principes généraux de la commande publique.
- Maîtriser le vocabulaire utilisé couramment dans le domaine de l'achat public.
- Répertorier les documents fondamentaux utilisés.
- Identifier les différentes étapes de la passation d'un marché public.
- Identifier les différents types et formes de marché.

#### PRÉREQUIS Aucun.

Animé par

**PUBLICS** 

achats

Rémi GACHON

ou Fabien ODINOT.

experts en marchés

Agent ou cadre non directement

concerné par les achats publics

mais en lien avec un service

définition des besoins et de

l'analyse technique des offres.

Services en charge de la

et achats publics

#### LES FONDAMENTAUX DES MARCHÉS PUBLICS

#### MP-R-21-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

- Le code de la commande publique
- Les 3 principes fondamentaux de la commande publique
- Leur application dans la phase de préparation de l'achat
- Le calcul des seuils et le choix de la procédure
- Le choix du support et du délai de publicité

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les principes fondamentaux de l'achat public.
- Appliquer et contrôler l'application de ces principes tout au long de sa procédure en se posant les bonnes questions.

#### LES MARCHÉS PUBLICS EN PRATIQUE

#### Techniques, méthodes et analyse

MP-R-20 ● EN PRÉSENTIEL 3 JOURS (21H) 2830 € NET

#### 1ER JOUR

MÉTHODOLOGIE DE MISE EN ŒUVRE DES PRINCIPES FONDAMENTAUX ET DE BASE DES MARCHÉS PUBLICS

#### Le Code de la Commande Publique

#### Application des principes fondamentaux, choix de la procédure et modalités de publicité

- · La qualification juridique du marché
- Application des 3 principes fondamentaux
- Seuils communautaires et les principes réglementaires applicables
- Motifs de recours à la procédure négociée sans mise en concurrence
- Règles et supports de publicité
- Dématérialisation/publication des données essentielles

## Principes réglementaires essentiels en lien avec son besoin et ses attentes

- Computation et calcul des seuils communautaires
- La gestion de l'allotissement
- Durée de validité du marché, durée d'exécution et reconductions
- Régime des prix, variations et incidences sur l'exécution du marché
- Les principales évolutions réglementaires des nouveaux CCAG
- La gestion et le formalisme des achats de moins de 40000€HT

#### Outil d'anticipation et prévision :

Présentation et remise d'un tableau d'activité de l'achat permettant de visualiser des étapes clés lors du montage d'un marché et de se poser les bonnes questions

#### 2<sup>E</sup> JOUR

TECHNIQUES ET ANALYSE D'OPTIMISATION DES MARCHÉS

# Traduire ses besoins techniques en langage « marchés publics »

- La formalisation des spécifications techniques
- Distinguer spécifications techniques relevant de la conformité vs celles pour les sous-critères de la valeur technique
- Gestion des variantes et/ou PSE
- Intégration du développement durable
- Déontologie et sourcing

#### Éclairages pratiques

- Technique pour distinguer chaque spécification, d'en définir un niveau d'exigence dans le CCTP
- Sourcing : les actions à faire et à ne pas faire
- Visualisation et articulation d'un CCTP avec un cadre de réponse technique

# Les points de vigilance et la cohérence des pièces du DCE

- Les pièces contractuelles du marché et des documents de procédures
- Les 2 étapes de l'autocontrôle du DCE
- Le contrôle des mentions essentielles du contrat et du DCE
- Plan de réponse en lien avec les souscritères de la valeur technique

Outil de contrôle des mentions essentielles du DCE : Présentation et remise d'une fiche d'autocontrôle DCE

#### 3<sup>E</sup> JOUR

ENCADRER ET OPTIMISER SA STRATEGIE D'ACHAT ET SA TECHNIQUE D'ANALYSE DES OFFRES

#### L'accord-cadre : outil stratégique

- Les clauses communes et les évolutions réglementaires et jurisprudentielles
- Accords-cadres à bons de commande/ avec marchés subséquents
- Montant minimum et maximum de commande
- La multi-attribution et les règles de passation des bons de commande
- Techniques de notation du BPU

# **Encadrer l'analyse des offres, méthode et points de vigilance**

- Simplifier l'examen des candidatures
- Distinguer la conformité technique de l'analyse des offres
- Le traitement des offres irrégulières, inappropriées, inacceptables et anormalement basses
- Le choix de critères et de sous-critères
- La méthode de notation propre aux critères d'attribution
- Analyse multicritère : avantages et inconvénients
- Finaliser la procédure

**Outil tableau d'analyse de la valeur technique :** Présentation d'un tableau d'analyse multicritères



#### Animé par Fabien ODINOT,

expert de la commande publique – Conseiller en marchés et achats publics

#### **PUBLICS**

Tous les acteurs de l'achat intervenant dans la préparation et la passation des marchés, de la définition du besoin jusqu'à l'analyse des offres.

Toute personne désirant s'initier et devenir rapidement opérationnel dans la pratique des marchés.

#### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Mieux appréhender l'application et la mise en œuvre de principes fondamentaux dans les étapes clés de passation du marché.

Appliquer et/ou contrôler l'application de ces principes tout au long de sa procédure en y intégrant une méthodologie et des techniques d'analyse de manière à détecter les défaillances le plus tôt possible.

#### APPROFONDIR LA PRATIQUE DES MARCHÉS PUBLICS

#### APPROFONDISSEMENT À LA RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE DES MARCHÉS PUBLICS

MP-R-11 ● EN PRÉSENTIEL 3 JOURS (21H) 2830 € NET

#### Animé par Mathieu BLOSSIER,

consultant formateur, expert de la commande publique

#### **PUBLICS**

Responsable des marchés, cadre, acheteur, rédacteur ou encore prescripteur déjà initié à l'acte d'achat souhaitant actualiser et approfondir sa pratique de la commande publique.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base de la réglementation générale des marchés publics et des étapes de passation et d'exécution d'un marché public.

#### **OBJECTIFS**

Perfectionner sa pratique des marchés publics en approfondissant les fondamentaux mais aussi les spécificités les plus courantes.

Comprendre et mettre en application les dernières mesures réglementaires.

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

#### Panorama des textes en vigueur

- Focus. L'adaptation de la réglementation à la crise sanitaire
- Focus. La réforme des CCAG de 2021

#### La préparation du marché

- · La définition des besoins
- · Les questions à se poser
- · Le recours aux «marchés globaux»
- Recours au sourçing et au benchmarking
- Intégrer les objectifs de l'économie circulaire
- L'allotissement

**Cas pratique.** L'utilisation pragmatique et circonstanciée d'outils pour la définition des besoins

#### Les différents types de procédure

- Les différents seuils applicables
- · Les procédures formalisées
- Les possibilités de dérogation à la procédure d'appel d'offres
- Les marchés à procédure adaptée

**Quiz.** Négociation avec les candidats en MAPA

- Focus. Les techniques d'achat les plus significatives
- Les accords-cadres
- Le concours de maîtrise d'œuvre

#### 2<sup>E</sup> JOUR

## Le dossier de consultation des entreprises

 Le règlement de la consultation, l'acte d'engagement, les pièces financières, le CCAP, le CCTP, les pièces Générales

Cas pratique. Jeu de Questions / Réponses sur les CCAG

#### Les différents avis de publicité

- · Les avis avant la procédure
- Les avis d'information pendant la procédure
- Focus. Les modifications substantielles
- L'avis d'attribution

# Les exigences relatives à la dématérialisation

- La publication des données essentielles du marché attribué
- La dématérialisation des échanges en phase d'exécution des marchés

## La sélection de l'offre économiquement la plus avantageuse

- La conformité des offres avant analyse
- Le traitement particulier des «OAB»
- L'examen de la candidature du prestataire pressenti

Cas pratique. La «complétude» des candidatures et des offres

#### L'exécution financière du marché

- Les modalités de fixation et d'évolution des prix
- Focus. La volatilité des prix des matières premières
- Les avances de trésorerie, les pénalités
- La rémunération des cotraitants
- Les assurances à souscrire
- Les délais de paiement et les intérêts moratoires
- Le traitement du solde des marchés

#### 3<sup>E</sup> JOUR

#### L'exécution technique des marchés : les évolutions réglementaires significatives

- Les ordres de service
- Les variations des quantités initialement prévues
- Les différentes catégories d'avenants
- La réception des prestations et/ou des travaux
- La prise en compte des modifications sans avenant
- Focus. Les clauses de réexamen
- Focus. Les marchés pour prestations similaires

## Le développement durable dans la commande publique

- Les aspects environnementaux
- La clause verte issue des CCAG 2021
- · La gestion des déchets
- Focus. Les impacts de la loi «climat et résilience» du 23 août 2021
- Les aspects «sociaux»

## La protection des données à caractère personnel

- Les données concernées
- Les mesures coercitives envisageables

#### La propriété intellectuelle

- Droit moral et droits patrimoniaux
- La disparition des options A et B
- La clause unique dite « auto porteuse »
- Le régime applicable aux droits de propriété intellectuelle

### RÉGLEMENTATION ET ACTUALITÉ DES MARCHÉS PUBLICS

MP-R-14 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Le régime général applicable à la passation des marchés

- Notions de pouvoir adjudicateur, entité adjudicatrice et d'organisme public
- Marchés publics et contrats voisins
- L'impact de la loi ASAP sur la commande publique

### Modalités particulières de passation des marchés : quelles nouveautés ?

- L'indispensable évaluation du montant du marché - Les seuils
- Calcul de la valeur estimée du besoin Illustration - Analyse de la jurisprudence récente
- Les modalités de publicité et les délais réduits
- L'allègement des obligations relatives au dossier de candidature
- Les relations avec les opérateurs économiques avant le lancement de la consultation : sourcing, comment le pratiquer ?
- Définition des besoins: spécifications techniques, utilisation des labels, conditions d'exécution, durée. Les outils pour bien configurer le marché
- Allotissement technique/ géographique: un point délicat de la procédure pour élargir l'accès des P.M.E. Illustration - Analyse de la jurisprudence récente
- Jurisprudence en matière de passation des marchés : les précisions apportées par le juge

#### Les techniques d'achat

- Accords-cadres et marchés à tranches optionnelles
- L'accord-cadre à bons de commande
- L'accord-cadre s'exécutant par marchés subséquents
- Les marchés à tranches optionnelles

### Des nouveautés dans l'exécution des marchés

- Dématérialisation : focus sur la dématérialisation dans l'exécution des marchés
- RGPD : guides publiés par la CNIL
- Le régime de la variation des prix : modifications récentes et points de vigilance face à la pénurie et flambée de prix
- Les nouveaux CCAG: principales modifications et points d'optimisation liés à l'exécution technique et financière des marchés
- Analyse des jurisprudences récentes en matière d'exécution

#### 2° JOUR

#### L'analyse et le choix de l'offre

- Analyse des dossiers : inversion possible des phases candidatures et offres. Intérêt et risques pour l'acheteur
- Variantes, options, PSE : des évolutions ?
- Les critères de jugement des offres : qualité technique, critères sociaux et environnementaux
- Les documents à exiger pour une analyse des offres s'appuyant sur une pluralité de critères
- Les offres anormalement basses : détection automatique - précautions à prendre et jurisprudence récente
- La régularisation des offres : conditions à respecter
- Jurisprudence relative à la sélection des candidatures
- Le choix de l'attributaire : jurisprudence en vigueur
- L'impartialité des agents ou AMO en charge de l'analyse des offres

#### Les procédures dans le détail

- L'éventail des procédures courantes et la place réservée au concours
- L'appel d'offres ouvert et le restreint
- La procédure avec négociation
- · Les marchés négociés «de gré à gré»
- · Le dialogue compétitif
- Les procédures adaptées : bénéficier de la souplesse autorisée

### Les informations à donner en fin de procédure aux candidats évincés

- Les mesures de transparence portant sur le choix de l'attributaire et le contenu du marché
- La publication d'un avis d'attribution ou d'un avis d'intention de conclure
- Données essentielles et recensement
- Du secret industriel et commercial au secret des affaires : que faire ?
- Les recours possibles en procédure formalisée ou adaptée.

### 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
- Précisions sur le recours « Tarn et Garonne »
- Point sur le risque pénal et situations les plus courantes.



#### Animé par Renaud GAYTON,

consultant formateur expert en achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

L'ensemble des praticiens des marchés publics : acheteur, juriste, financier, comptable, service économique, service technique...

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Identifier les modifications réglementaires des dernières années et en acquérir une vision claire et globale.

Tirer parti des nouvelles dispositions offertes pour favoriser l'efficacité de l'achat public.

Mettre en place efficacement les nouvelles 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.

# JOURNÉE D'EXPERTISE \*\*BEST OF ACTUALITÉ DES MARCHÉS PUBLICS

MP-R-15 ● EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

#### Animé par Renaud GAYTON,

consultant formateur expert en achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

L'ensemble des praticiens des marchés publics : notamment juristes, acheteurs, services opérationnels ou managers de ces fonctions.

#### **PRÉREQUIS**

Bonnes connaissances de la réglementation des marchés publics et de leur pratique.

#### **OBJECTIFS**

Identifier les évolutions récentes liées à la doctrine diffusée par la DAJ ainsi qu'à la jurisprudence récente (Conseil d'État, CAA, TA, CJUE).

Approfondir certains aspects structurants dans la passation et l'exécution des marchés publics et identifier de nouvelles pratiques à mettre en œuvre.

Obtenir des conseils pratiques et des réponses personnalisées aux questions posées par les nouveaux textes.

Programme régulièrement mis à jour en fonction de l'actualité.

#### Introduction: mise en perspective des évolutions intervenues depuis ces 2 dernières années

 Loi ASAP, Loi climat et résilience, Loi industrialisation verte et leurs décrets d'application

### Phase préparatoire des marchés : actualité doctrine et jurisprudence

- Définition des besoins et cahier des charges : nécessité d'assurer une ouverture suffisante à la concurrence
- Calcul de la valeur estimée du besoin
- Allotissement technique/ géographique : un point délicat de la procédure
- Les variantes libres/imposées,
   P.S.E. et «options»: la terminologie traditionnelle remise en cause

### Publicité et impact de la dématérialisation

- Les mentions obligatoires de la publicité pour les accords-cadres
- Rappel des dispositions en vigueur en matière de dématérialisation
- La dématérialisation dans l'exécution des marchés avec la réforme des CCAG

#### Sélection des candidatures et choix des offres

- La sélection des candidatures
- Le choix de l'attributaire : jurisprudence en vigueur
- Les critères spécifiques : cycle de vie et processus de production, critères sociaux et environnementaux
- Utilisation du critère RSE: articulation de la jurisprudence du Conseil d'État et de certains TA

- Les méthodes de notation des critères et la régularisation des offres
- L'impartialité des agents en charge de l'analyse des offres
- Le contrôle du juge en matière de détection et d'élimination des offres anormalement basses

**Cas pratiques** et jurisprudence sur les points cités précédemment

#### Fin de la procédure : points délicats

- Les conditions de transparence quant au choix de l'attributaire et aux caractéristiques de l'offre retenue
- Les documents et informations communicables
- · Le délai de stand still
- Précisions sur le recours « Tarn et Garonne »
- Les dernières évolutions en matière de délit de favoritisme

#### Exécution et modification des contrats

- Modifications à apporter aux marchés en cours d'exécution
- La reconduction du marché
- Les pénalités de retard
- · La sous-traitance
- La réception des travaux
- Les indemnisations possibles pour le titulaire du marché
- Les difficultés d'approvisionnement et la hausse des prix : la théorie de l'imprévision et son actualité
- La responsabilité des intervenants en travaux : évolution de la jurisprudence
- Principaux aspects de la réforme des CCAG



**Existe en formation Flash** 

## CYCLE ACTUALITÉ \*\* BEST OF DES MARCHÉS PUBLICS

MP-R-15-CV A DISTANCE 3 MODULES (3 X 2H30)

1 MODULE - 330 € NET 2 MODULES - 610 € NET 3 MODULES - 850 € NET

**MODULE 1. Préparation des marchés publics** 

**MODULE 2. Passation des marchés publics** 

**MODULE 3. Exécution des marchés publics** 

### LE CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE APPLIQUÉ AUX MARCHÉS PUBLICS

MP-R-16 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

Contexte de l'élaboration du code de la commande publique

La présentation du code de la commande publique

Les différences avec l'ancien code des marchés publics (ordonnance + décret)

### Les apports du code de la commande publique

- Simplifier le droit
- Être en conformité avec le droit européen
- Faciliter l'accès des PME
- Adapter la commande publique aux secteurs professionnels
- Intégrer les dernières réformes

La mise à jour des systèmes documentaires et processus achats en conformité avec le code de la commande publique

#### **OBJECTIFS**

- Assimiler et intégrer le nouveau cadre juridique de l'achat public.
- Mettre à jour votre système documentaire et vos processus achat des bonnes références du code.
- Comprendre l'articulation du code et sa structure.
- Assurer la meilleure sécurité juridique pour les acheteurs publics aux différents stades des procédures.



#### Animé par Christelle PLANCHAUD ou Renaud GAYTON,

experts en achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

Responsable des marchés, des achats ou des contrats.

Acheteur, gestionnaire des marchés, juriste.

Prescripteur des services opérationnels.

Tout acteur de la commande publique chargé de préparer la passation des marchés et d'en suivre l'exécution.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de la réglementation générale des marchés publics et de sa pratique.

### RÉFORME DES CCAG 2021 : CE QUI A CHANGÉ DANS LA PRATIQUE

MP-R-22 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### L'origine et les enjeux des CCAG 2021

#### Le nouveau CCAG maîtrise d'œuvre

- Prix et règlement
- Exécution et périmètre des prestations
- Constatation de l'exécution
- Utilisation des résultats
- Interruption, suspension des prestations, résiliation

### Aspects de la réforme liés au numérique et à la dématérialisation

- La dématérialisation et l'exécution des marchés
- La protection des données

### Aspects de la réforme liés à la propriété intellectuelle

### Les évolutions en matière d'exécution financière

• Avance, pénalités, décompte général en travaux, ...

### Les évolutions en matière d'exécution technique

 Suspension des marchés, délais, développement durable, travaux ou prestations supplémentaires, ordre de service, ...

#### Litiges, dommages et contentieux

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les objectifs visés par la réforme des CCAG.
- Maîtriser les nouvelles dispositions communes à tous les CCAG et celles spécifiques à chacun des 6 CCAG.
- Acquérir les réflexes nécessaires à leur mise en œuvre dans vos marchés
- Bénéficier de retours d'expérience suite à la mise en œuvre de la réforme.

### LA MISE EN PRATIQUE DU RGPD DANS LES MARCHÉS PUBLICS

#### MP-R-18-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

- Le traitement de données personnelles
- Obligations du titulaire, de l'acheteur
- Registre des catégories de traitement
- Que faire en cas de violation de données à caractère personnel?
- Les sanctions prévues à l'encontre des collectivités et des prestataires

- Connaître et mettre en application la réglementation du RGPD impactant les marchés publics.
- Intégrer des clauses spécifiques ou des critères dans vos DCE.
- Respecter vos obligations d'acheteur vis-à-vis des données collectées.

Animé par Mathieu

consultant spécialiste

Acheteur, gestionnaire des

Prescripteur des services

opérationnels : services

techniques, direction du

Tout acteur de la commande

des clauses administratives

Connaissances de base de

Comprendre le contexte

juridique et acquérir les

Maîtriser les différentes

étapes de la rédaction de vos marchés en appliquant

de manière efficiente les

clauses issues des CCAG.

réflexes nécessaires.

la réglementation des marchés

générales d'un marché public.

publique soucieux de connaître la réglementation des cahiers

des marchés publics

BLOSSIER,

**PUBLICS** 

patrimoine...

**PRÉREQUIS** 

**OBJECTIFS** 

publics.

marchés, juriste.

# MAÎTRISER L'USAGE DES CCAG \*\* BEST OF ET S'APPROPRIER OPÉRATIONNELLEMENT LEURS CLAUSES

MP-R-05 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

#### Les CCAG: de quoi parlons-nous?

- Champ d'application
- Les conditions de dérogation
- L'articulation entre les CCAG et les pièces particulières du marché
- La hiérarchie des pièces contractuelles

#### Objectifs et enjeux de la réforme de 2021

- Le travail de modernisation des CCAG
- · Les modifications communes
- Les modifications particulières à chaque CCAG

#### L'architecture commune des 6 CCAG 2021

- L'harmonisation et l'actualisation de la terminologie
- La dématérialisation des contacts en phase d'exécution des marchés

#### L'exécution financière des marchés

- Le traitement des demandes d'acomptes du titulaire du marché
- Le traitement du solde financier des marchés

**Focus.** Chronologie de la procédure du solde des marchés de travaux et de maîtrise d'œuvre

- Les avances de trésorerie
- Les modalités de fixation et d'évolution des prix

**Focus.** La volatilité des prix des matières premières

- Les pénalités
- Les clauses financières incitatives
- Les assurances à souscrire
- Les autres apports des CCAG 2021

#### L'exécution technique des marchés

- Les ordres de service (OS)
- Typologie des OS
- Répartition des actions entre MOA et MOF
- La valorisation financière des OS dits « exécutoires »
- Le traitement des réserves du titulaire aux OS qui lui sont transmis

**Focus.** Le « devoir de conseil » des prestataires

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### L'exécution technique des marchés

 Les modifications en cours d'exécution

Focus. Les clauses de «réexamen»

- Indemnisation du prestataire
- Les décisions d'admission, d'ajournement, de réfaction ou de rejet des prestations

**Focus.** Chronologie de la réception des travaux

 Répartition des rôles entre MOA, MOE et entreprise

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

- Le régime de la sous-traitance
- Le dispositif particulier applicable aux cotraitants
- Les différents types de groupement
- Les conséquences d'une défaillance du mandataire
- Les modalités de paiement

#### Les clauses de propriété intellectuelle

- Les différentes catégories de droit de propriété intellectuelle
- La disparition des options A et B
- La clause unique dite «auto porteuse»
- Le régime des «résultats»
- · Les « connaissances antérieures »

#### Le développement durable et les CCAG

- La clause verte
- L'économie circulaire
- La gestion des déchets
- La clause d'insertion sociale

**Focus.** La loi climat et résilience du 24 août 2021

### La protection des données à caractère

### L'amélioration des conditions de règlement des différends

**Focus.** Les conditions de validité d'un mémoire en réclamation

#### 4೧

### DÉROGER AUX CCAG TRAVAUX ET MAÎTRISE D'ŒUVRE

MP-PP-30 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

La journée est organisée autour d'échanges avec les participants et de retours d'expériences croisées. Le formateur propose des articles permettant d'assurer, lors de la rédaction des CCAP de marchés de maîtrise d'œuvre (MOE) ou de travaux, l'efficacité de l'opération.

#### Le nouveau CCAG Travaux

- Rappels historiques
- Les principales évolutions

- Identification des articles problématiques
- Propositions de dérogations

#### Le CCAG MOE

- Rappels historiques
- Les principales évolutions par rapport au CCAG PI
- Identification des articles problématiques
- Propositions de dérogations



#### Animé par Laurent GAGNEPAIN ou Gilles DUVAQUIER,

consultants formateurs experts de la commande publique

#### **PUBLICS**

Acheteur, rédacteur, gestionnaire ou responsable des marchés, juriste.

Directeur administratif, financier, juridique.

Directeur des services techniques, des systèmes d'information ou des travaux.

Chargé ou conducteur d'opération de travaux.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissance de la version 2021 des CCAG concernés.

Pratique de passation des marchés concernés ou des opérations de travaux.

Connaissances de base en matière de réglementation des marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Identifier les articles des nouveaux CCAG susceptibles de nécessiter une dérogation.

Rédiger des clauses de dérogation aux CCAG, adaptées aux situations rencontrées et en toute sécurité juridique.

# DEROGER AU CCAG TECHNIQUES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION (TIC)

MP-PP-33 ● EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

Au travers de la rédaction d'un marché complexe d'intégration et de maintenance d'un système informatique, diverses situations nécessitant des rédactions ou des précautions contractuelles particulières seront traitées par les stagiaires tout au long de la journée. Ces derniers devront proposer des rédactions alternatives qui seront ensuite revues et corrigées collectivement.

#### Objet du marché

- Adaptations précises par rapport aux références
- Intégration et maintenance informatique

#### **Exécution**

- Délais
- Intégration et maintenance informatique

#### Fin de la prestation

#### Prix et règlement

- Prix de base
- Prix de règlement
- Modalités de règlement
- Paiement final

### DÉROGER AU CCAG PRESTATIONS INTELLECTUELLES (PI)

MP-PP-34 • EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

Différents cas d'espèce, appuyés sur des articles auxquels l'acheteur souhaite déroger, seront présentés tout au long de la journée. Les stagiaires devront alors proposer des rédactions alternatives qui seront ensuite revues et corrigées collectivement.

#### Prix et clauses financières

- Dérogation aux clauses de prix
- Modalités de paiement
- Délais
- Pénalités autres que de retard et primes

#### Clauses d'exécution

- Moyens mis à la disposition du titulaire
- Clause d'insertion sociale et d'environnement
- Prestations supplémentaires et circonstances imprévisibles

### Fin du marché et propriété intellectuelle

- Constatation de l'exécution des prestations
- Propriété intellectuelle

# DÉVELOPPEMENT DURABLE \*\* BEST OF ET ÉCONOMIE CIRCULAIRE DANS LES MARCHÉS PUBLICS

MP-PP-22 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

#### Animé par Renaud GAYTON,

consultant formateur expert en achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

Responsable, praticien amené à passer des marchés et/ou à suivre l'exécution des marchés.

Responsable ou agent en charge de la politique de RSE.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Comprendre et appliquer le cadre réglementaire et les obligations en matière de développement durable et d'économie circulaire dans les marchés publics.

Intégrer ces préoccupations dès la définition du besoin.

Définir des critères d'attribution et des spécifications techniques dans vos marchés favorisant le développement durable et l'économie circulaire.

### Développement durable et économie circulaire, de quoi parle-t-on?

- Principes et contenu de l'économie circulaire
- Les sous-entendus du développement durable

### Le développement durable et les marchés publics

- Une contradiction originelle?
- Les nombreux textes et déclarations de principe
- Quelles évolutions de 2020 à 2022 et à venir dans les prochaines années ?
- Les outils et obligations du code de la commande publique

### Intégrer l'économie circulaire lors de la préparation du marché

- L'éco-conception et la réduction des emballages
- La conception d'un produit en vue de son démontage
- La réparabilité
- Recourir à un service plutôt qu'acheter un bien ?
- Programmation, maîtrise d'œuvre et travaux
- Le sourcing et la compréhension de l'existant

### La rédaction des marchés concernés par le développement durable

- Les normes et labels pouvant être exigés
- Critères de sélection des candidatures et critères de choix des offres
- La jurisprudence
- Les conditions d'exécution et précautions à prendre
- La clause sociale dans les marchés publics et les nouveaux CCAG

### Focus sur la mise en œuvre du coût du cycle de vie

- Lien avec l'économie circulaire
- Les coûts d'acquisition / de fonctionnement / de maintenance
- · Autres coûts externes
- Les externalités environnementales et la monétarisation des émissions de CO2
- Pendant la production, le transport, l'installation et après utilisation

#### Éclairages pratiques et illustrations

- Achat de fournitures / Véhicules / Prestations de traiteurs-restauration / certains travaux
- Des exemples simples : recyclabilité, livraisons, emballages, déchets...
- Des exemples plus ambitieux en France et en Europe

# CONCEVOIR ET FAIRE VIVRE SON SPASER

## Outil de mise en œuvre concrète d'une démarche d'achats responsables

HA-34 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

- Le cadre juridique des SPASER
- Les enjeux et les bénéfices de l'adoption d'un SPASER
- Méthodologie d'élaboration du SPASER: les étapes principales et les facteurs clés de succès
- La conception d'un contenu structurant d'une démarche d'intégration de la RSE dans ses achats publics

### LES MARCHÉS PUBLICS

#### **ACHATS RESPONSABLES**

#### Intégrer le développement durable dans l'achat public

HA-27 • EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

Echange sur les définitions des achats responsables

**Jeu d'associations d'idées :** découvrir les définitions

 Des enjeux du développement durable aux enjeux des achats publics

### Le cadre juridique des achats responsables

Evaluer l'impact du Développement Durable dans les marchés publics et comprendre le concept d'achats publics responsables

Connaître les normes, labels et référentiels en matière d'achats responsables : ISO 20400, Ecolabels et labels...

## Définir et déployer une politique d'achats responsables pour son organisation

- Partir des enjeux de son organisation
- Cartographier les risques et opportunités

**Eclairage pratique** (cas fil rouge) : cartographie des risques et opportunités à partir d'un exemple concret, les denrées alimentaires

- Les codes de conduite et les chartes fournisseurs
- Le Label RFR «Relations Fournisseurs Responsables»
- La mise en place d'un dispositif de pilotage et de communication autour de la démarche
- L'acte de prescription dans le processus achats
- Contribution des acteurs dans le processus achats
- Partage de bonnes pratiques

#### 2<sup>E</sup> JOUR

Réaliser des achats durables : la mise en œuvre concrète dans le processus achats

 Prise en compte du développement durable dès la phase d'analyse et d'expression des besoins et dans l'analyse des marchés fournisseurs

**Eclairage pratique** (cas fil rouge) : sourcing et étude sommaire du marché fournisseurs de denrées alimentaires

• Zoom sur les secteurs suivants : STPA et SIAE

Exercice pratique: calculer la contribution FIPHFP (secteur public) ou contribution AGEFIPH (secteur privé) en cas de recours à la soustraitance auprès d'entreprises adaptées ou ESAT

- Elaborer vos stratégies achats en intégrant le développement durable
- Coût global et l'analyse du cycle de vie des produits
- Allotissement des marchés et circuits courts
- Critères d'attributions
- Rédiger des clauses sociales et environnementales dans vos marchés

**Eclairage pratique** (cas fil rouge) : clauses environnementales pour des achats de denrées alimentaires

 Suivre la performance des fournisseurs sur les aspects de développement durable



#### Animé par Vincent DAGNAS,

consultant formateur spécialiste des achats publics et privés

#### **PUBLICS**

Acheteur, rédacteur, instructeur ou gestionnaire de contrats/marchés, assistant achats ou aide-acheteur, responsable achats ou marchés, directeur des achats, directeur de la commande publique.

Responsable ou agent en charge de la politique de RSE.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Comprendre les enjeux et le cadre juridique pour déployer des achats responsables.

Disposer d'une grille de lecture et des outils opérationnels pour acheter responsable à toutes les étapes du processus achats.

S'appuyer sur les dispositifs, outils et retours d'expérience disponibles pour intégrer de manière opérationnelle la dimension développement durable dans ses achats publics.

# METTRE EN PLACE UN LABEL « ACHATS RESPONSABLES »

HA-27-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

- Le parcours vers l'obtention du Label RFAR
- Le référentiel du Label RFAR
- Gestion de projet vers la labellisation

### ANALYSE DU BESOIN ET SA TRANSPOSITION DANS LE DCE

MP-PP-14 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### L'analyse du besoin et son environnement

- Contexte juridique et cadre général de la commande publique
- La responsabilisation des acheteurs publics
- La prise en compte des clauses sociales et des critères liés au développement durable

### L'intérêt d'une bonne définition de son besoin

- Préalable indispensable au choix des critères de sélection des offres
- Les acteurs et leur rôle
- Les étapes essentielles du processus d'expression de besoin

### Les préalables à la définition de son besoin

- La recherche des enjeux de la mission de service public
- L'analyse de l'existant (marché en cours)

- Les outils nécessaires : analyse de Pareto / analyse fonctionnelle
- La fiche d'expression des besoins

#### L'analyse fonctionnelle

- Le produit et son environnement
- Les fonctions des services et les fonctions techniques
- Les critères fonctionnels et la grille d'analyse
- L'analyse des coûts des fonctions techniques

### La rédaction du cahier des charges fonctionnel

### La rédaction du cahier des clauses techniques particulières (CCTP)

- Le passage du cahier des charges au CCTP
- L'introduction des variantes, options
- Le mémoire justificatif : cadre de réponse technique
- La détermination des critères de jugement pondérés des offres

#### **PRÉREQUIS**

Animé par

**PUBLICS** 

**Mathieu TORT** 

ou Renaud GAYTON.

experts en achats

et marchés publics

Connaissances de base de la réglementation de la commande publique.

Acheteur public, responsable

Tout acteur intervenant dans

les phases de préparation

des achats ou des marchés,

chef de projets, cadre

du processus achats.

de services techniques.

#### **OBJECTIFS**

Comprendre l'enjeu de la définition des besoins pour garantir un marché de qualité.

Acquérir des méthodes spécifiques d'analyse du besoin

Choisir les critères d'attribution découlant du besoin et définir leur pondération.

Traduire et rédiger son DCE (cahier des charges fonctionnel et CCTP).

Acquérir une démarche d'optimisation de ses achats.

Définir les dispositions obligatoires et spécifiques à intégrer dans le cahier des charges.

# L'EXPRESSION DU BESOIN \*\* BEST OF ET SES CONSÉQUENCES

MP-PP-14-CV-1 ● À DISTANCE 2H30 330 € NET

### Les enjeux d'une bonne définition du besoin

- Distinction entre analyse du besoin et expression du besoin
- Transposition dans le cahier des charges

Les techniques et les méthodes utilisables

• Spécifications techniques, analyse fonctionnelle

#### Les conséquences

• L'estimation, computation des seuils, procédures utilisables, programmation des achats,...

Les risques liés à l'expression du besoin, économique, organisationnel

# LES BASES DE LA RÉDACTION \*\*BEST OF DU CAHIER DES CHARGES

MP-PP-14-CV-2 ● À DISTANCE 2H30 330 € NET

#### Les différents outils utilisables

- La distinction entre techniques d'achat et procédures de passation
- Marchés et accords-cadres
- Prix unitaires et forfaitaires
- Allotissement
- Tranches
- Variantes obligatoires et facultatives
- Le choix des critères d'analyse des offres. La question du coût global

#### Quels outils, dans quelles situations?

- Dispositions obligatoires et facultatives
- Besoin prévisible, imprévisible, et faussement imprévisible
- Conserver le même prestataire ou non
- L'influence de l'état de la concurrence sur l'outil à choisir

### MAÎTRISER LA COMPUTATION DES SEUILS AVEC EFFICACITÉ ET EN TOUTE SÉCURITÉ

MP-PP-31-CV ● À DISTANCE 3H 390 € NET

#### **Quelques rappels:**

Code de la commande publique/ Calcul de la valeur estimée d'un besoin

### La computation des seuils pour les marchés de fournitures et services selon

- Des caractéristiques propres (nomenclature achat)
- · Leur unité fonctionnelle

### La computation des seuils pour les marchés de travaux

- L'opération de travaux
- Les fournitures et services liés à une opération de travaux

#### Les exceptions :

- Les «petits» et «micro» lots
- Les marchés passés sans publicité ni mise en concurrence
- Les marchés subséquents à un accordcadre

#### **OBJECTIFS**

- Intégrer les règles relatives au calcul de la valeur estimée d'un besoin et à la computation des seuils.
- Respecter la règlementation et notamment éviter le «saucissonnage».



#### Animé par Bénédicte KENNEL ou Mélanie SPAGNUOLO

expertes achats et commande publique

#### **PUBLICS**

Tous les acteurs impliqués dans l'achat public et intervenant dans la préparation des marchés.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

### ALLOTIR MES MARCHÉS POUR UNE MEILLEURE PERFORMANCE ACHATS

MP-PP-32-CV ● À DISTANCE 3H 390€ NET

### Disposition du Code de la commande publique (CCP)

- Le principe de base : l'obligation d'allotissement
- Les exceptions à la règle autorisées par le CCP / marchés globaux

### L'allotissement, un levier de la performance achat

### Les précautions à prendre lors de l'allotissement

- Précision des modalités de soumission et des règles d'attribution
- Les clauses à adapter dans le règlement de la consultation (RC)

### Études d'exemples d'allotissement (géographique et technique) :

- Pour un marché de travaux
- Pour un marché de fournitures
- Pour un marché de services

#### **OBJECTIFS**

- Connaître et maitriser la règlementation relative à l'allotissement des marchés publics.
- Être en mesure de bien découper son marché pour garder une véritable cohérence et garantir une bonne performance de ses achats.

### OUVERTURE À VARIANTES SUR LES MARCHÉS PUBLICS

HA-32-CV ● À DISTANCE 3H 390 € NET

### Qu'est-ce qu'une variante et les stratégies possibles

- Les différents types de variantes
- Les différentes stratégies

### Comment intégrer les variantes dans un projet d'achats ?

- Mode opératoire
- Pour quels objectifs et que faut-il sécuriser ?

#### Comment examiner les offres variantes ?

La variante en phase d'attribution et d'exécution

- Calculer la performance obtenue
- Suivi d'exécution de la variante

- Comprendre ce qu'est l'ouverture à variante, quand et comment la pratiquer.
- Définir la stratégie à adopter face aux variantes.
- Evaluer les offres en conséquence
- Mettre en œuvre opérationnellement une variante au cours de la consultation.

# LA RÉDACTION DES PIÈCES \*\* BEST OF CONTRACTUELLES DE PASSATION D'UN MARCHÉ PUBLIC

MP-PP-01 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

#### Intégrer les principales incidences des dernières évolutions réglementaires de la commande publique et de la dématérialisation dans la préparation des pièces de vos marchés

- Quelles sont les conditions de passation de chacune des procédures identifiées par le code de la commande publique ?
- Quels sont les enjeux et contraintes liés à ces procédures ?

## Connaître les documents spécifiques relatifs aux procédures des marchés publics classiques

- Documents particuliers relatifs aux marchés passés selon une procédure adaptée
- Avis d'information
- Documents particuliers relatifs à la procédure d'appel d'offres ouvert
- Avis d'appel public à la concurrence
- Registre de dépôt des plis
- Procès-verbal d'ouverture des plis
- Décision d'éliminer des offres irrégulières, inacceptables, inappropriées
- Lettre de consultation dans le cadre d'un MAPA
- Décision d'éliminer les candidats non admis à présenter une offre ainsi que les candidatures irrecevables ou jugées insuffisantes
- Décision d'agréer les candidats admis à remettre une offre
- Lettre d'invitation à remettre une offre
- Documents relatifs à la passation d'un marché sans publicité ni mise en concurrence préalable

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

- Avis de pré-information
- Décisions de déclarer sans suite une procédure
- Décision d'attribution provisoire
- L'offre anormalement basse

- La rédaction des ordres du jour de la commission d'appel d'offres
- La rédaction des courriers de regrets et d'attribution provisoire
- Rapport d'analyse des candidatures
- Rapport d'analyse des offres
- Rapport de présentation
- Les avis d'attribution : pour l'État, les collectivités territoriales, dans le cadre de concours
- Avis de la CAO pour avenants de plus de 5 % du montant du marché initial

#### 2<sup>E</sup> JOUR

## Identifier les documents types, relatifs aux dossiers de consultation des entreprises

- Apprendre à rédiger un règlement de consultation et de concours
- pour une procédure adaptée
- pour un appel d'offres ouvert
- pour un appel d'offres restreint

**Cas pratique.** Rédaction d'un règlement de consultation

#### Cadre de mémoire méthodologique

- 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
- Acte de sous-traitance

### Analyser la rédaction des clauses administratives particulières

- Document unique : fournitures, services, prestations intellectuelles
- Document pour les marchés de travaux

**Cas pratique.** Analyse des clauses d'un MAPA

 Cahier des clauses administratives particulières pour les marchés de maîtrise d'œuvre (loi MOP)

#### Animé par Lucie LETIERCE-AURENCHE,

formatrice consultante spécialiste de la commande publique

#### **PUBLICS**

Toute personne chargée 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.

Directeur iuridique.

Chef de projet. Chargé d'opérations.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Bien appréhender les différentes étapes de la passation d'un marché public ainsi que la rédaction des différentes pièces juridiques et administratives afférentes

Assurer la meilleure sécurité juridique pour les acheteurs publics aux différents stades des procédures.

Comprendre et bien exécuter les différentes clauses d'un marché public.

Constituer un dossier de consultation des entreprises et en assurer la sécurité juridique.

# RÉDIGER UN RÈGLEMENT ★BEST OF DE CONSULTATION

MP-PP-25-CV ● À DISTANCE 3H 390€ NET

Spécificités et principaux articles du règlement de consultation

### Les mentions communes à tout règlement de consultation

- L'expression des besoins
- Critères : définition, pondération et notation

## Les articles ou mentions spécifiques en fonction de l'objet, du type de marché ou de la procédure

- Le fractionnement du marché
- · L'appréciation des prix
- La remise des offres et la négociation

L'annexe au règlement de consultation : le cadre de mémoire méthodologique

#### **OBJECTIFS**

- Formaliser les règles qui s'imposent aux opérateurs dans le cadre des mises en concurrence définies par le code de la commande publique.
- Respecter les principes d'égalité de traitement des candidats et de transparence dans la passation des marchés publics.

#### Animé par Christelle PLANCHAUD ou Jérôme ANDRE,

experts en achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

Acheteur, rédacteur, gestionnaire de contrats ou marchés, responsable achats ou marchés, agent administratif, directeur des achats, directeur de la commande publique.

Tout acteur intervenant dans la phase de passation de marché

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base de la réglementation générale des marchés publics.

# LA RÉDACTION D'UN CAHIER DES CLAUSES PARTICULIÈRES

MP-PP-35-CV-1 ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

#### Le cadre réglementaire relatif au CCAP

- · Le rôle et le choix du CCAG
- Les pièces constitutives des marchés publics et leur hiérarchie

#### Le rôle du CCAP

• Définition du besoin et formalisation

#### Les clauses du CCAP

 Modalités et conditions d'exécution, administratives, délais, financières, réception, sous-traitance, paiement des prestations

#### **OBJECTIFS**

- Formaliser les besoins en matière d'exécution administrative et financière.
- Fixer les modalités et les conditions d'exécution des prestations.
- Maîtriser les exigences réglementaires pour la rédaction du CCAP.

### DÉMATERIALISATION DES MARCHÉS PUBLICS : DROITS ET OBLIGATIONS

MP-PP-28-CV ● À DISTANCE 3H 390€ NET

- Les réelles obligations en matière de dématérialisation
- La publication des données essentielles, obligation méconnue
- La signature électronique

#### **OBJECTIFS**

- Intégrer les obligations à respecter en matière de dématérialisation.
- Définir les données essentielles à publier à l'issue d'une passation de marché.

## L'USAGE DU DUME POUR LES DOSSIERS DE CANDIDATURES

MP-PP-29-CV ● À DISTANCE 3H 390 € NET

#### **DUME = Acte de candidature**

• Du DC1 / DC2 / DC4 au DUME

#### Qu'est-ce que le DUME ?

#### **Construction d'un DUME**

 DUME A / DUME OE / Mise en garde contre les pièges

- Intégrer les principes de fonctionnement du DUME.
- Créer et réutiliser un DUME.
- Utiliser les fonctionnalités de l'application de l'AIFE.





#### Animé par Fabien ODINOT,

formateur expert en marchés et achats publics

#### **PUBLICS**

Tous les acteurs de l'achat intervenant dans la préparation de la passation des marchés et dans son suivi jusqu'à la publication sur le profil acheteur

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Étre sensibilisé sur l'importance de l'autocontrôle dans les marchés.

Intégrer une méthodologie d'autocontrôle des pièces constitutives d'un DCE à mettre en œuvre pour sécuriser les marchés.

Encadrer et contrôler l'analyse des offres afin de sécuriser et d'optimiser sa mise en œuvre.

# L'AUTOCONTRÔLE \*\* BEST OF DES MARCHÉS PUBLICS

MP-PP-27 ● EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

### Définir l'autocontrôle dans les marchés publics

- Les enjeux pour les entités publiques et pour les opérateurs économiques
- Les objectifs d'un autocontrôle efficient
- Rappel du respect des trois principes fondamentaux

## Les deux étapes préconisées lors de l'autocontrôle des documents du marché

- La phase de préparation : déterminer, sécuriser, optimiser, communiquer, valider
- La phase de rédaction : vérifier, ajuster, sécuriser les mentions essentielles

Les points névralgiques du contrat et les points de vigilance du règlement de la consultation permettant l'analyse des offres

Remise d'une fiche d'autocontrôle DCE, document de travail remis aux stagiaires pour qu'ils puissent l'utiliser et faire évoluer leur pratique

### Encadrer, contrôler, simplifier et optimiser l'analyse des candidatures

- Faciliter et simplifier l'analyse des candidatures
- Éviter la démarche stéréotypée dans le choix des capacités des candidats
- Point d'attention sur la redondance des informations entre candidature et offre
- Les points de vigilance

### Encadrer, contrôler, simplifier et optimiser l'analyse des offres

- Le traitement des offres irrégulières, inappropriées, inacceptables et anormalement basses
- Le choix des critères de jugement des offres et de leur pondération
- Etablir une méthode de notation propre aux critères et sous-critères d'attribution
- Réduire la subjectivité de l'analyse technique en distinguant précisément les avantages et les inconvénients des offres analysées
- Les points de vigilance

Remise d'une fiche d'autocontrôle pour l'analyse des offres, document de travail remis aux stagiaires pour qu'ils puissent l'utiliser et faire évoluer leur pratique



#### **Existe en formations Flash**

# LES POINTS DE VIGILANCE LIÉS \*\* BEST OF À L'AUTOCONTRÔLE DU DCE AVANT LE LANCEMENT DE LA CONSULTATION

MP-PP-27-CV-1 ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

# LES POINTS DE VIGILANCE LIÉS \*\* BEST OF AU CONTRÔLE DE L'ANALYSE DES OFFRES

MP-PP-27-CV-2 ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

# CHOISIR LA PROCÉDURE \*\*NOUVEAUTÉ DE PASSATION ET LE MONTAGE CONTRACTUEL LES PLUS PERTINENTS

MP-PP-26-CV ● À DISTANCE 3H30 450 € NET

Choix de la procédure la plus adaptée à un achat dans le respect des dispositions du CMP

#### Choix de la technique d'achat

- Accords-cadres
- · Autres techniques d'achat

#### **OBJECTIFS**

- Choisir la procédure la plus pertinente selon la nature, les circonstances et le montant du besoin.
- Maîtriser les différentes techniques existantes, appliquer les bonnes pratiques.



#### Animé par Bénédicte KENNEL, Fabien ODINOT ou Mathieu BLOSSIER,

experts en achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

Tout acteur impliqué dans l'achat public (agent rattaché aux services juridiques, directions opérationnelles...) et intervenant dans la préparation et l'exécution des marchés.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics.

# PERFECTIONNEMENT À LA MISE EN ŒUVRE DE LA PROCÉDURE ADAPTÉE

MP-PP-08 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

#### Conditions de recours et rappel des principes fondamentaux applicables aux Procédures Adaptées (PA)

- Rappel des fondamentaux et des bonnes pratiques
- L'importance de la définition technique lors de l'estimation précise du besoin
- Le CCAG

## Recensement, allotissement et accessibilité des PME/TPE à la procédure adaptée

- Le recensement des besoins
- Computation et calcul des seuils
- L'allotissement et ses particularités
- Les marchés et le traitement des lots < 40 000 euros HT passés sans mise en concurrence
- Les leviers réglementaires permettant l'accessibilité des TPE/PME

#### La déontologie et le sourçing

- Les différentes formes de sourcing et les modalités de mise en œuvre
- Appréhender les risques juridiques liés au métier de l'achat

### Mise en œuvre de la procédure adaptée

- La PA classique en raison du montant estimé de son achat
- La PA spécifique en raison de l'objet de son achat
- La rédaction du dossier de consultation des entreprises
- Les règles de publicité, les exigences et jurisprudences associées à la PA

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### Les techniques d'achat les plus courantes en PA

- Différencier l'accord-cadre à bons de commande de l'accord-cadre avec marché subséquent
- Les marchés à tranches optionnelles
- Le règlement de la consultation
- L'examen des candidatures
- L'analyse des candidatures

### L'analyse des offres en procédure adaptée

- Distinguer la conformité technique de l'analyse des offres
- Le traitement des offres irrégulières, inacceptables, inappropriées et anormalement basses
- Le choix de critères objectifs pondérés, précis et méthode de notation adaptée
- Rapport d'analyse, choix de l'offre économiquement la plus avantageuse et information aux candidats non retenus

### La gestion de la négociation en procédure adaptée

 Le contenu de la négociation, traçabilité et respect de l'égalité de traitement

#### OBJECTIFS

- Maîtriser le contexte économique et réglementaire des procédures adaptées.
- Appliquer aux procédures adaptées des techniques d'achat s'inspirant des différents types d'accords-cadres.



### **Existe en formation Flash**

### LES ATOUTS ET LIMITES DE LA PROCÉDURE ADAPTÉE

MP-PP-08-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET



#### Animé par Mathieu TORT ou Mathieu BLOSSIER,

formateurs consultants experts des achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

Tout acteur impliqué dans l'achat public (agent rattaché aux services juridiques, directions opérationnelles...) et intervenant dans la préparation et l'exécution des marchés.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Découvrir les différentes étapes de cette technique d'achat

Clarifier les clauses à insérer dans un cahier des charges.

Assimiler les aspects juridiques liés aux accords-cadres.

# **ACCORDS- CADRES: COMMENT LES UTILISER?**

MP-PP-07 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

#### Définition de l'accord-cadre

• Le régime juridique des accordscadres pour les opérateurs de réseaux

#### Quelle durée pour les accords-cadres

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

### Les dispositions spécifiques à insérer dans le cahier des charges

- 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?

### Les accords-cadres passés avec un seul pouvoir adjudicateur

### L'attribution des accords-cadres et des marchés subséquents

- Système de pondération
- L'information des candidats non retenus
- Documents à transmettre aux organismes de contrôle
- Les pièces constitutives d'un accord-cadre

### 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

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### Accord-cadre monoattributaire

• Modèle de cet accord et des marchés qui seront conclus sur son fondement

### 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
- Les modalités de passation et les caractéristiques des marchés individuels

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

- · Les pièces constitutives
- 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



**Existe en formation Flash** 

### LES BÉNÉFICES À TIRER DES ACCORDS-CADRES

MP-PP-07-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

### PROCÉDURE AVEC NÉGOCIATION \* BEST OF ET DIALOGUE COMPÉTITIF

MP-PP-11 • EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

#### Le cadre réglementaire et législatif

Distinction entre procédure concurrentielle et dialogue compétitif

#### Choix d'un système de publication simplifié

- L'avis de préinformation et l'avis de marché: mentions à prévoir
- Procédure négociée et absence de négociation
- Mentions à prévoir dans l'avis de marché
- Règlement de la consultation

#### Le déroulement de la procédure concurrentielle

- Les 5 étapes successives à minima
- Les nouvelles possibilités de négociation
- Comment mener une négociation
- Négociation et principes de l'égalité de traitement des candidats / de la confidentialité des offres / de la traçabilité des procédures
- Les critères de sélection des offres

#### La fin de la procédure

- L'information des soumissionnaires non retenus
- La nature des informations à publier
- Le rapport de présentation du marché

#### Dialogue compétitif : conditions de recours et déroulement de la procédure

- L'allègement et la simplification du recours au dialogue compétitif 2018
- L'établissement d'un programme fonctionnel pour capter l'innovation

#### L'avis de publicité : le DUME

- La sélection des opérateurs économiques
- · La limitation des candidatures

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### Le règlement de la consultation

- Organiser les réunions du dialogue compétitif
- Les documents à remettre aux participants
- Les conditions d'élimination des candidats aux différents stades du

#### L'élaboration du CCAP et les clauses indispensables

#### La phase de dialogue

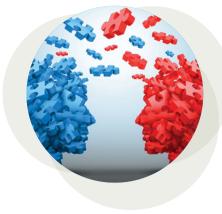
- Comment limiter le nombre de solutions à examiner ?
- Préservation des droits de propriété intellectuelle des candidats
- Le respect de la confidentialité
- À quel moment mettre fin au dialogue ?

#### Les offres finales et l'attribution du marché

- La pondération des critères
- Le critère « caractère innovant »
- Le choix de l'attributaire et la notification aux candidats non retenus

#### Le versement des primes

- Comment calculer les primes ?
- Les nouvelles obligations prévues à l'article R.2161-5 du CCP
- L'exécution du marché de dialogue compétitif
- Pénalités pour non-réalisation du niveau de service, les clauses d'exonération
- Étude des principales jurisprudences
- Établissement de fiches pratiques sur le dialogue compétitif
- Établissement d'un planning opérationnel détaillé sur l'ensemble de la procédure



#### Animé par Mathieu TORT,

formateur consultant expert des achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

Directeur des achats.

Responsable des marchés et des contrats.

Responsable des services économiques et financiers.

Acheteur, économe.

Tout agent responsable de la préparation, de la passation ou de l'exécution des marchés publics.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Déterminer dans quels cas recourir aux deux procédures.

Maîtriser les avantages et contraintes de ces procédures.

Cerner les règles d'utilisation à respecter.

Appréhender les étapes de ces procédures et leurs points délicats.

Prévenir les risques contentieux propres aux deux procédures.



**Existe en formations Flash** 

### L'USAGE DE LA PROCÉDURE DE DIALOGUE COMPÉTITIF

MP-PP-11-CV ● À DISTANCE 3H30 450 € NET

### L'USAGE DE LA PROCÉDURE **AVEC NÉGOCIATION**

MP-PP-17-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

Animé par

**PUBLICS** 

technicien.

marchés.

**PRÉREQUIS** 

Bonnes connaissances

des opérations de travaux. Connaissances de base en matière de marchés publics.

**Olivier HACHE** 

ou Laurent GAGNEPAIN.

experts des marchés publics

Responsable de la maîtrise

Chef de proiets, ingénieur,

Architecte, bureau d'études.

Responsable de cellules

d'ouvrage publique.

formateurs consultants

## LES MONTAGES CONTRACTUELS COMPLEXES

MP-PP-04 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### Les marchés de conception-réalisation et globaux de performance

- Les motifs et les justifications du recours aux marchés de conception-réalisation
- Les avantages et inconvénients de la procédure
- Rédaction des documents de consultation des entreprises (conception-réalisation)
- Les étapes de la procédure

#### Les marchés de partenariat (ppp)

- Définition et champ d'application du livre II de la 2ème partie du code de la commande publique relative aux marchés de partenariat
- Les procédures à mettre en œuvre pour la passation d'un marché de partenariat
- La procédure de mise en concurrence
- Le service public délégué
- La distinction entre concessions et autres contrats de la commande publique

- Les différentes formes de délégations de concessions
- La rédaction du cahier de consultation : forme et contenu
- La procédure de passation des concessions
- L'exécution du contrat de concession

#### **OBJECTIFS**

- Identifier le montage ad hoc en fonction des objectifs, des contraintes et des moyens des pouvoirs adjudicateurs.
- Préciser les rôles et responsabilités du pouvoir adjudicateur selon le montage contractuel retenu.
- Maîtriser les procédures de passation de chacun des montages présentés et rédiger les pièces de consultation.
- Rédiger les principales clauses contractuelles du montage retenu.

### CONCEPTION-RÉALISATION \*\* BEST OF

MP-PP-05 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### La phase de consultation

- L'opportunité de recourir à la procédure de conception-réalisation : faire le bon choix
- La maîtrise d'ouvrage : constituer une équipe adaptée au projet
- La construction du programme : définir de façon précise l'état des lieux et les besoins
- L'analyse des candidatures : retenir les meilleurs candidats

#### La phase de réalisation

- Le travail avec l'ATMO : développer une relation de confiance
- Les différentes réunions : organiser et maîtriser toutes les actions engagées
- La mise au point du marché : vérifier l'engagement du groupement
- La préparation du permis de construire : garantir une instruction aisée
- La validation des phases techniques : s'assurer de la prise en compte des besoins du maître d'ouvrage

- Le suivi du marché conceptionréalisation : valider les dossiers administratifs et financiers présentés
- L'intégration des modifications en phase exécution : maîtriser le coût-délai
- La réception des travaux : contrôler la qualité des prestations

- Identifier les motifs techniques permettant de recourir à la conception-réalisation.
- Maîtriser la réglementation qui cadre la conception-réalisation.
- 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.

# LES MARCHÉS GLOBAUX \*\*BEST OF DE PERFORMANCE

MP-PP-20 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Les caractéristiques générales des marchés globaux de performance

- Le caractère global
- Association de la réalisation et de l'exploitation/maintenance
- Une dérogation à l'obligation d'allotissement
- L'absence de conditions juridiques particulières pour le recours aux marchés globaux de performance
- La performance

**Étude de cas** concernant la notion de performance

- L'interdiction du paiement différé
- Marché global de performance et concession

### L'utilisation des contrats globaux de performance

- Les domaines de la construction neuve ou de la réhabilitation
- Le domaine privilégié de la maîtrise de l'énergie

**Exemples** de contrats globaux de performance

#### Les dispositions réglementaires du Code de la commande publique sur les marchés globaux

- Les marchés de conception-réalisation
- Les marchés globaux de performance
- Les marchés globaux sectoriels

### Le dossier de consultation des entreprises

- Description de l'objet
- Du programme fonctionnel au CCTP
- Le développement durable dans la description de l'objet
- Nature et niveau de performance à atteindre

**Exercice** de rédaction de cahier des charges

- Les relations financières et la relation à la performance : obligations
- Distinction coût de la construction/

coût de la maintenance

- Pénalités «suffisantes» si non atteinte des objectifs de performance

**Exercice** de rédaction des clauses financières

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### Le dossier de consultation des entreprises (suite)

- La durée du marché : phase exploitation/maintenance
- Le contrôle des résultats

### Les procédures de passation des contrats globaux de performance

- Les critères de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Le critère du prix : de la réalisation/ de la maintenance et des autres éléments/coût complet
- Le ou les critères de performance
- Autres critères

**Étude de cas** de critères de l'offre économiquement la plus avantageuse

- Les procédures formalisées
  - Des procédures concurrentielles avec négociation
  - Des dialogues compétitifs
  - L'obligation du jury et de l'indemnisation des candidats

Étude de cas d'une procédure avec conception

• Les procédures adaptées

### Exécution des marchés globaux de performance

- Exécution des marchés sans conception/avec conception
- La nécessité de bien délimiter les phases du marché



#### Animé par Gilles DUVAQUIER,

consultant formateur expert dans la commande publique

#### **PUBLICS**

Responsable des marchés ou d'un service achat, acheteur, rédacteur, juriste.

Responsable technique, ingénieur ou technicien en charge d'opérations de construction ou de maintenance.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Maîtriser les catégories de contrats globaux de performance.

Identifier les conditions de recours à ce type de marché et ses enjeux.

Déterminer et identifier les clauses clés du marché.

Organiser le déroulement de la mise en concurrence et appliquer les procédures de passation.

Intégrer les phases d'exécution spécifiques à ce type de marché.

# L'ANALYSE DES CANDIDATURES \*\* BEST OF ET DES OFFRES, LE CHOIX DE L'ATTRIBUTAIRE

MP-PP-16 ● EN PRÉSENTIEL ● BEST OF 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### Animé par Bénédicte KENNEL,

experte achats et commande publique

#### **PUBLICS**

Acheteur public, responsable des achats.

Responsable des marchés publics.

Chef de projets.

Cadre de services techniques.

Tout acteur intervenant dans les phases de préparation et de passation des marchés publics.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Maîtriser la phase de sélection des candidatures.

Sélectionner des critères de choix pertinents dès la préparation du dossier de consultation.

Préparer une grille d'analyse en y intégrant les différents critères et leur pondération.

Appliquer des méthodes d'analyse permettant de justifier clairement et objectivement ses choix.

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

#### La réception et l'examen des candidatures

- Le contenu du dossier de candidature et sa simplification
- La vérification des informations et documents transmis
- La possibilité de demander aux candidats les pièces manquantes

### L'analyse et la sélection des candidatures

- Les cas d'exclusion obligatoires et facultatifs
- L'appréciation des garanties techniques, professionnelles et financières en procédure ouverte
- La notation des candidats en procédure restreinte

**Cas pratique.** A partir de deux exemples de marchés, déterminer les critères de sélection des candidatures et élaborer les tableaux d'analyse.

### L'analyse du besoin : le prérequis d'une analyse des offres réussie

- Les différentes méthodologies d'analyse du besoin
- L'analyse fonctionnelle
- L'analyse des coûts
- Les différentes approches par typologie d'achats

**Exercice pratique :** À partir d'un cahier des charges donné, élaborer les grilles de réponse des fournisseurs

• Cadre technique et cadre économique

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### Définir une méthodologie de mise au point des critères de choix

- · Le choix des critères adaptés
- La déduction des critères de choix en fonction des résultats de l'analyse du besoin
- Les types de critères et critères interdits
- Sélectionner les critères et les pondérations

#### Pondérer et noter les critères

- La pondération du critère prix
- Pondération des autres critères et sous-critères
- Méthodes de notation
- L'élaboration des tableaux d'analyse multicritères

Cas pratique. À partir des éléments et cas étudiés lors de la première journée, pondération objectivée des critères retenus

### Appréhender la méthodologie d'analyse des offres

- L'analyse technique, de la qualité et du prix
- L'analyse des offres au regard des critères annoncés
- La détection et le traitement des offres anormalement basses, irrégulières, inacceptables ou inappropriées
- L'exploitation des résultats et le classement des offres
- L'analyse des tranches optionnelles, des variantes et des PSE
- Rapport de présentation et rapport d'analyse des offres
- Justifier la non-retenue d'un fournisseur et informer les candidats

**Étude de cas.** À partir de divers cas réels d'offres réceptionnées suite à une consultation, application d'une méthodologie d'analyse des offres

# QUELS CRITÈRES DE SÉLECTION \*\* NOUVEAUTÉ DES CANDIDATURES ET DE JUGEMENT DES OFFRES RETENIR ?

MP-PP-16-CV-2 ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

#### La sélection des candidatures

#### Les critères de jugement des offres

- Méthodologie de choix et de mise au point des critères
- Types de critères et critères interdits
- Focus sur le critère prix

La pondération et la notation des critères

#### **OBJECTIFS**

- Maîtriser la phase de sélection des candidatures.
- Sélectionner des critères de choix pertinents dès la préparation du dossier de consultation.
- Formaliser des grilles de réponse renseignées par les fournisseurs et reprenant les critères qualitatifs et économiques.



#### **PUBLICS**

Acheteur, gestionnaire de contrats/marchés, responsable achats ou marchés, rédacteur, agent administratif, directeur des achats, directeur de la commande publique.

Services opérationnels : agent des services techniques des administrations (en charge de la passation des marchés).

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

#### L'ANALYSE DES OFFRES \*BEST OF

MP-PP-16-CV ● À DISTANCE 2H30 330 € NET

- La responsabilité des différents intervenants dans l'analyse des offres
- La qualification des offres: offres recevables, offres irrégulières, inappropriées et inacceptables, offres anormalement basses
- · La notation des offres
- La rédaction du rapport d'analyse

#### **OBJECTIFS**

- Se perfectionner et pouvoir appliquer les règles de passation des marchés publics au niveau de l'analyse des offres.
- Utiliser la réglementation dans l'intérêt d'un bon achat et en minimisant les risques pris par chacun des intervenants.

### LA RÉDACTION D'UN RAPPORT D'ANALYSE DES OFFRES

MP-PP-35-CV-2 ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

- Le cadre réglementaire relatif au rapport d'analyse des offres
- Le contenu du rapport d'analyse des offres
- La recevabilité des candidatures et des offres
- La notation des offres, les éléments de synthèse de l'analyse
- La justification et la motivation du choix
- Le rapport d'analyse des offres, document servant de base à l'information des candidats non retenus

Remise d'un **exemple de rapport** d'analyse des offres

- Identifier et être en mesure de rédiger les éléments à faire figurer dans un rapport d'analyse des offres pour sécuriser l'attribution de vos marchés.
- Utiliser le rapport d'analyse des offres pour informer l'attributaire du marché et les candidats non-retenus.



#### Animé par Fabien ODINOT,

formateur consultant expert des marchés publics

#### **PUBLICS**

Directeur ou responsable des achats.

Responsable des marchés et des contrats.

Responsable des services économiques et financiers.

Acheteur, rédacteur des marchés.

Toute personne en charge de la préparation, de la passation et de l'exécution des marchés publics.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base de la réglementation générale des marchés publics.

### LES PARTENARIATS D'INNOVATION

MP-PP-15 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

### **Quelques rappels concernant** l'achat public

#### L'innovation et l'achat public

- Les domaines de l'innovation
- La notion d'innovation et ses limites
- La problématique de l'achat innovant
- Le champ d'application du partenariat d'innovation

### Le schéma général du partenariat d'innovation

- Les étapes indispensables à la définition du besoin
- La cohérence de l'estimation et du budget associé
- Favoriser l'innovation : l'obligation de résultat, les variantes (PSE et solutions alternatives)
- Les labels, écolabels, cycle de vie
- Le dépôt d'échantillons, de matériels de démonstration ou de maquette et leur incidence sur l'analyse technique

### La procédure du partenariat d'innovation

- Avis d'appel public à la concurrence
- La définition des exigences minimales
- La sélection des candidatures
- · La négociation obligatoire

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### La propriété intellectuelle dans les partenariats d'innovation

- La propriété intellectuelle
- Le partage de la propriété intellectuelle
- La protection de la propriété pendant la négociation

### Le déroulement du partenariat d'innovation

- La durée du partenariat
- Les deux phases minimales du partenariat
- Les prototypes
- Modalités de gestion du partenariat
- L'achat des biens et services résultant de la recherche

### La gestion financière du partenariat d'innovation

- La nature du prix
- La phase de recherche
- Les prototypes
- · L'achat du bien ou du service

#### **OBJECTIFS**

- Bien qualifier et comprendre la notion d'innovation.
- Définir le champ d'application du partenariat d'innovation.
- Recourir et mettre en œuvre les nouvelles modalités du partenariat d'innovation.
- Traiter la problématique de la propriété intellectuelle dans la phase de négociation.

# STIMULER L'INNOVATION DANS LA COMMANDE PUBLIQUE

MP-PP-15-CV ● À DISTANCE 3H 390€ NET

### L'intégration de l'innovation dans la commande publique

## Les principaux leviers réglementaires favorisant l'innovation dans la commande publique

- Les principaux outils permettant la détection de l'innovation
- Définitions, choix et explications des principaux leviers permettant l'intégration de l'innovation dans les marchés

### Les conditions de recours au décret 2018-1225

- Rappel des conditions et justifications nécessaires
- · Qualifier un achat «innovant»
- Travailler en équipe projet et maîtriser les risques juridiques

- Faire valider son projet innovant par une commission ad-hoc
- Prendre en compte les spécificités de son besoin, se poser les bonnes questions

- Être sensibilisé sur différents leviers réglementaires du CCP favorisant l'innovation, afin de pousser les entreprises à innover dans leur réponse aux marchés.
- Connaître les conditions d'application du dispositif (décret 2018-1225) permettant de contracter un achat dit «innovant» de moins de 100 000 euros HT par le biais d'un marché négocié sans mise en concurrence.

# LE SUIVI, LA GESTION \*\*BEST OF ET LE CONTRÔLE DE L'EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS

MP-E-01 ● EN PRÉSENTIEL 3 JOURS (21H) 2830 € NET

#### 1ER JOUR

### Les documents régissant l'exécution des marchés

- L'acte d'engagement et ses annexes, les CCAG, le CCAP et le CCTP
- · Le mémoire technique
- Les ordres de service
- Les bons de commande, les marchés subséquents

#### La notification du contrat

#### L'exécution administrative du marché

- · Les délais d'exécution
- · Le régime des reconductions
- Causes du retard extérieur au titulaire
- Le régime juridique des circonstances exceptionnelles
- Les tranches optionnelles
- Les modifications de marchés et « avenants »
- Rappels sur les prix unitaires et forfaitaires
- Les diverses natures de «travaux supplémentaires»
- L'augmentation ou la diminution du montant des travaux
- Les sujétions techniques imprévues
- La décision de poursuivre

**Cas pratique.** Rédaction de clauses figurant dans un avenant

#### Le régime des garanties financières

**Illustrations.** Exemplaire unique et certificat de cessibilité

### Le règlement financier des achats sur factures

**Cas pratique.** Rédaction d'un marché simplifié

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### Cession et nantissement de créances

#### Les avances

- Le régime optionnel (CCAG 2021)
- Versement puis remboursement de l'avance

Cas pratique. Le calcul de l'avance

#### La variation des prix

- Prix ferme, actualisable et révisable
- Fréquence de la révision et délai d'actualisation
- Disparition d'un indice : que faire ?
- Marchés conclus à prix fermes
- Les derniers textes (2021 et 2022)
- Mise en œuvre de la théorie de l'imprévision

Cas pratique. Calcul d'une actualisation et d'une révision

#### L'exécution financière du marché

- Le contrôle des factures et des pièces justificatives de la dépense
- Le contrôle du comptable public comment éviter les rejets ?

### Les intérêts moratoires et leur capitalisation

**Cas pratique.** Calcul d'intérêts moratoires

#### Le paiement des sous-traitants

- Rôles et responsabilités du soustraitant, du titulaire et de l'acheteur
- · Les modalités de paiement
- La validation des demandes de paiement
- L'acte spécial de sous-traitance et les mentions importantes

**Cas pratique.** L'autoliquidation de la TVA

#### **3<sup>E</sup> JOUR**

#### La cotraitance

- · Le rôle du mandataire
- La défaillance d'un cotraitant et les différentes solutions possibles

#### Le paiement des acomptes

#### Les pénalités de retard

- L'assiette des pénalités de retard
- Plafonnement des pénalités (CCAG 2021)
- Les formules de calcul
- La liquidation des pénalités

**Exercices.** Calcul de pénalités de retard marchés de fournitures et travaux

#### Réception et admission

- L'admission des prestations
- · Ajournement, réfaction, rejet
- · La réception des marchés de travaux

#### Le décompte final et le décompte général

- Le mandatement du solde
- Le décompte général définitif (DGD)

### La procédure de résiliation aux torts du titulaire

- · La mise en demeure préalable
- Le décompte de résiliation -Les indemnités à verser

#### La fin des relations contractuelles

- L'analyse et le traitement des réclamations
- Règlement amiable



#### Animé par Renaud GAYTON,

consultant formateur expert en achats et marchés publics

#### **PUBLICS**

Agent chargé de la liquidation des dépenses (exécution ou supervision), directeur financier, directeur des marchés.

Services achats, services juridiques, services opérationnels.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics.

#### **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).

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.

#### Animé par Mélanie SPAGNUOLO ou Mathieu BLOSSIER,

consultans formateurs experts de l'achat public

#### **PUBLICS**

Acheteur, rédacteur, instructeur, gestionnaire, responsable achats ou marchés, souhaitant approfondir et optimiser le suivi de l'activité et limiter les risques.

#### **PRÉREQUIS**

Connaître les principes généraux des marchés publics et le processus achat.

#### **OBJECTIFS**

**OBJECTIFS** 

l'imprévision.

- Identifier les principaux risques liés à l'achat public.
- Définir les actions à mettre en œuvre pour éviter les risques.
- Développer des outils afin de suivre les risques majeurs identifiés.
- Maîtriser les différents risques à chaque étape du processus achat et mettre en place des actions pour les éviter.

### LA GESTION DES RISQUES LIÉS À L'ACHAT PUBLIC

HA-16 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

### Rappel des grands principes et définition

- Les 3 grands principes de l'achat public
- Les objectifs de l'acheteur
- Le management du risque ISO 31000

#### Identifier les différents types de risques liés aux achats et leur impact

- La gestion des risques liés aux achats
- Risque économique, juridique, organisationnel
- Les facteurs de risques spécifiques aux achats
- Méthodes d'évaluation, de valorisation et de priorisation des risques

#### Les risques liés à la stratégie achats

- Les montages contractuels
- Les choix de gouvernance et leurs impacts sur les risques
- Les risques sur le respect du Code de la commande publique

### Les risques liés à l'étude du marché fournisseurs

- Les informations à transmettre aux fournisseurs
- Les phases de sourcing, benchmark, veille

#### Les risques liés à la définition du besoin

- Acheter et prescrire au juste nécessaire
- Attractivité et faisabilité : éviter l'infructuosité
- · Risques internes

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### Les risques liés à la procédure d'achats

- Rédaction du DCE et de l'avis de publicité
- Maîtriser les risques inhérents à l'analyse des candidatures et des offres
- Éviter les risques lors de la notification

### Les risques lors de l'exécution du marché

- Connaître et mesurer les impacts des incidents en cours d'exécution
- La prévention des risques liés au suivi d'exécution et aux modifications de marché

#### Les risques lors de la clôture du marché

- La réalisation du bilan du marché
- Les actions de clôture du marché

#### Le risque financier

#### Le risque RSE et le devoir de vigilance

### Les risques du domaine légal et réglementaire

- Les différents types de recours et de référés
- Le risque pénal pesant sur les agents
- Loi Sapin 2 : corruption, trafic d'influence, prise illégale d'intérêts, délit de favoritisme
- Prestations intellectuelles : prêt illégal de main-d'œuvre et délit de marchandage
- Élaborer un plan de prévention et de maîtrise des risques achats : présentation d'outils d'évaluation des risques liés à l'achat et de leur impact

# THÉORIE DE L'IMPRÉVISION \*\* NOUVEAUTÉ DANS LES MARCHÉS PUBLICS : CONDITIONS D'APPLICATION

MP-E-13-CV ● À DISTANCE 2H30 330€ NET

#### L'imprévision : de quoi parlons-nous ?

- Les origines et l'évolution de la théorie
- Les 3 conditions cumulatives pour soulever l'imprévision

### Distinguer l'imprévision d'autres notions apparentées

- · La force majeure
- Les circonstances imprévues

### La prise en compte des circonstances récentes par les pouvoirs publics

- Les évènements pouvant donner lieu à l'application de l'imprévision
- L'avis du Conseil d'État du 15 septembre 2022 et la circulaire du 29 septembre 2022

### La posture des acheteurs face aux demandes des fournisseurs

- Faire jouer l'imprévision : une obligation ou pas ?
- Les outils : l'avenant ou le protocole transactionnel ?

• Identifier les caractéristiques

Définir et cadrer les hypothèses

de l'imprévision applicable

aux marchés publics.

de la mise en œuvre de

### LES RISQUES ACHATS EN PHASE DE PRÉPARATION

#### MP-E-02-CV-1 ● À DISTANCE 3H 390 € NET

- Rappel méthodologique sur les risques
- Identification des risques en phase d'expression des besoins
- Identification des risques en phase de passation de la procédure achat
- Evaluation des impacts sur l'exécution
- Les moyens de sécurisation et de couverture
- Les moyens de surveillance à mettre en œuvre lors de l'exécution

#### **OBJECTIFS**

- Identifier les causes et les conséquences des risques en phase de préparation.
- Évaluer les impacts sur la phase d'exécution.
- Appliquer les bonnes pratiques opérationnelles.



#### Animé par Mélanie SPAGNUOLO ou Mathieu BLOSSIER,

consultants experts de la commande publique

#### **PUBLICS**

Acheteur, rédacteur, instructeur ou gestionnaire de contrats/ marchés, assistant achats ou aide-acheteur, responsable achats ou marchés, directeur des achats, directeur de la commande publique.

Services opérationnels : agent des services fonctionnels ou techniques des administrations (en charge de la passation et de l'exécution des marchés), chef de projets.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissance des principes généraux des marchés publics et du processus achat.

### LES RISQUES ACHATS EN PHASE D'EXÉCUTION

#### MP-E-02-CV-2 ● À DISTANCE 3H 390 € NET

- Identification des différents types de risques qui peuvent intervenir en phase d'exécution des marchés
- Risque lié à l'organisation structurelle de l'acheteur
- Risque lié au dépassement des délais de paiement et aux éventuels intérêts moratoires
- Risque lié aux évènements fortuits, objectivement imprévisibles lors de la définition du besoin et de la passation du marché
- Risque lié à la difficulté de gestion d'une multiplicité d'intervenants

- Risque lié au «dérapage» de la relation contractuelle
- Risque lié à la défaillance du maître d'œuvre

#### **OBJECTIFS**

- Identifier les différents types de risques en phase d'exécution des marchés.
- Comprendre et analyser les causes et les conséquences de ces risques.
- Appliquer les bonnes pratiques opérationnelles.

### LES RISQUES ACHATS EN MATIÈRE D'APPROVISIONNEMENT

#### MP-E-02-CV-3 ● À DISTANCE 3H 390 € NET

- Identification des évènements conjoncturels susceptibles de provoquer un risque d'approvisionnement
- Identification des différents risques spécifiques liés à l'approvisionnement
- Description des risques et de leurs impacts
- · Les solutions et réponses à y apporter

- Identifier les évènements conjoncturels susceptibles de provoquer un risque d'approvisionnement.
- Gérer les différents risques spécifiques liés à l'approvisionnement.
- Appliquer les bonnes pratiques opérationnelles.



#### Animé par Rémi GACHON ou Mélanie SPAGNUOLO,

formateurs consultants experts de la commande publique

#### **PUBLICS**

Cadre et acheteur des services achats ou marchés désireux d'améliorer la performance de leur contrat et leur gestion.

Rédacteur ou gestionnaire de marché, prescripteur et toute personne en charge du suivi de l'exécution d'un contrat.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics et des CCAG.

### LES NOUVELLES MODIFICATIONS CONTRACTUELLES DES MARCHÉS ET CONTRATS

MP-E-04 ● EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

#### Les 6 natures d'actes modificatifs visés à l'article.L.2194-1 de l'ordonnance 2018-1074

- Prévues dans les documents contractuels initiaux
- Travaux, fournitures ou services supplémentaires nécessaires non prévus
- Changement de cocontractant
- Modifications non substantielles
- Modifications substantielles
- Modifications inférieures aux seuils européens et à 10% du montant du marché

Le nouvel article L.2194-3 et ses implications sur les ordres de service avant une incidence financière

#### Modifications d'une concession

#### Les avenants

• Les différentes catégories d'avenants

- Les modifications affectant les caractéristiques de l'un des contractants
- Le formalisme juridique de passation des avenants
- L'avenant de régularisation
- Le contrôle des avenants
- Les documents constitutifs de l'avenant
- Les jurisprudences essentielles à connaître sur les avenants

#### **OBJECTIFS**

- Activer les modifications possibles d'un contrat initial.
- Découvrir les procédures et les méthodes appropriées à l'élaboration d'un avenant.
- Discerner les différents modes de recours aux avenants.
- Interpréter la jurisprudence.

### LA GESTION DES IMPRÉVUS EN PHASE EXÉCUTION DES MARCHÉS

MP-E-02 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

Grands principes de l'achat et définition de la gestion contractuelle d'un marché

#### Identifier les enjeux de la gestion de marché et les impacts des choix organisationnels

- Les acteurs et les enjeux de la gestion de marché
- Le périmètre de la gestion de marché et de la gestion du contrat
- Les différentes formes
- Les méthodes et outils d'analyse contractuelle

#### Manager les risques contractuels

- Les méthodes d'analyse des risques
- Les choix de gouvernance et leurs impacts sur les risques
- Les risques supportés par le fournisseur, par le donneur d'ordre
- Anticiper les dérives et les écarts dans l'exécution de marché
- Les étapes et outils du pilotage contractuel
- Tracer les échanges et les écarts lors de leur survenance
- Les impacts des écarts contractuels et leur valorisation

### Outils pour la gestion opérationnelle du contrat

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### La gestion des réclamations

• L'intégration de la gestion des réclamations dans le contrat

- Identifier les écarts contractuels et les chefs de réclamation
- Recherche de l'origine des dysfonctionnements / des écarts
- Motifs les plus fréquents de réclamation selon la typologie de marché

#### Rédiger une contre-réclamation

- Collecte des informations
- Construire un argumentaire
- Formaliser une contre-réclamation

#### Négocier en cours d'exécution

- L'évolution du rapport de force dans le processus contractuel
- Identification de solutions constructives et collectives

#### Outils de la gestion des réclamations

- Identifier les enjeux de gouvernance dans le contrat et maîtriser son pilotage.
- Décider des modifications à mettre en œuvre en élaborant un dispositif d'avenant ou d'ordre de service.
- Mettre en pratique les dispositions des nouveaux CCAG permettant de faire évoluer le marché.
- Anticiper les risques de litiges et organiser leur traitement avec les contractants.

# LES ASPECTS FINANCIERS \*\* BEST OF DES MARCHÉS PUBLICS

MP-E-03 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € N

#### 1ER JOUR

- · L'obligation d'un contrat écrit
- · Les pièces iustificatives
- Le régime des garanties financières
- Distinction cession de créances et nantissement dans les marchés publics
- Les avances
- · Les intérêts moratoires
- La sous-traitance et la cotraitance

#### 2<sup>E</sup> JOUR

- Les acomptes
- Analyse des modifications contractuelles en cours d'exécution
- Les différentes catégories d'avenants
- Le nouveau régime d'actualisation et de révision de prix applicable aux marchés publics

- · Les pénalités de retard
- · La réception et le décompte général
- La défaillance d'une entreprise
- La résiliation d'un marché

#### **OBJECTIFS**

- Identifier et utiliser les nouveaux apports en matière de variation de prix et de retenue de garantie.
- Rédiger et contrôler les pièces nécessaires au suivi financier du marché
- Repérer et résoudre les difficultés comptables liées à la mise en œuvre d'un marché.



#### Animé par Mathieu TORT ou Bénédicte KENNEL,

formateurs consultants experts achats et commande publique

#### **PUBLICS**

Tout acteur impliqué dans l'achat public (agent rattaché aux services administratifs ou juridiques, comptable, financier, direction opérationnelle...) et intervenant dans la préparation et l'exécution des marchés.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

# FLAMBÉE DES PRIX DANS \*\*BEST OF LES MARCHÉS PUBLICS : QUELS LEVIERS JURIDIQUES ACTIONNER ?

#### MP-E-05-CV ● À DISTANCE 3H 390€ NET

- Comprendre la spécificité du contexte actuel en termes de flambée des prix et de pénurie des matières premières
- La gestion des contrats en cours : délais, pénalités et modifications contractuelles
- Les précautions à prendre lors de la rédaction de nouveaux marchés : clauses d'actualisation et de révision des prix, clauses de réexamen

#### **OBJECTIFS**

- Identifier et utiliser les leviers juridiques pour faire face à la flambée des prix dans les contrats en cours.
- Maîtriser les clauses pouvant être prévues dans les futurs marchés afin d'anticiper ce type de crise.

# COMMENT ÉTABLIR LES CLAUSES DE VARIATION DE PRIX DE VOS MARCHÉS

MP-E-05 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

- La définition des principaux termes utilisés en matière de prix
- L'élaboration d'une formule paramétrique
- Les documents du marché utilisés pour la détermination du prix
- Quelles sont les conditions à l'introduction d'un prix provisoire ?
- Les nouvelles règles des variations des marchés publics
- · Les différentes formes de prix
- La révision des prix et le paiement du sous-traitant
- Révision par application d'une formule paramétrique

#### 2<sup>E</sup> JOUR

- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- · Le règlement partiel définitif
- Les travaux supplémentaires
- Disparition d'un indice : que faire ?
- Les modalités de règlement du solde d'un marché selon les CCAG
- La jurisprudence sur les prix

#### **OBJECTIFS**

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



#### Animé par Yann SIMONNET ou Renaud GAYTON, experts de la commande publique

#### **PUBLICS**

Responsable des marchés et des contrats.

Responsable des affaires juridiques.

Responsable des services économiques et financiers.

Acheteur ou juriste d'un service marchés / achats.

Assistant et gestionnaire de marchés publics.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base de la réglementation générale de la commande publique.

# PRÉVENIR ET GÉRER LES RÉFÉRÉS PRÉCONTRACTUELS

MP-PP-23 ● EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

### Conditions et recevabilité du référé précontractuel

- Champ d'application
- Quand introduire un référé précontractuel ?
- Les auteurs d'un référé précontractuel

### L'office du juge du référé précontractuel

- Les manquements sanctionnés
- Les pouvoirs du juge du référé précontractuel

### Prévention et gestion des risques de référé précontractuel

- La sécurisation des procédures de passation par les acheteurs publics
- La saisine du juge du référé précontractuel par les tiers
- Les conséquences de la notification d'un référé précontractuel

• Signature du contrat malgré la saisine du juge du référé précontractuel : risques et conséquences

### Le déroulement de la procédure de référé précontractuel

- L'instruction d'un référé précontractuel
- L'achèvement de la procédure

### L'articulation du référé précontractuel avec les autres recours

#### **OBJECTIFS**

- Se prémunir des risques contentieux en phase de passation d'un marché.
- Renforcer les moyens pour être conforme aux obligations de publicité et de mise en concurrence.
- Gérer les dossiers de contentieux précontractuels.

### LA PRÉVENTION DES LITIGES ET CONTENTIEUX

MP-E-06 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

### Principaux recours juridictionnels en matière de commande publique

- Devant le juge du contrat, juge administratif ou juge pénal
- Devant les juridictions financières
- Le contentieux de la concurrence

### Les modes non juridictionnels de règlement des litiges

- Le mémoire en réclamation et le recours gracieux
- Arbitrage, conciliation et médiateur des entreprises
- Le comité consultatif de règlement amiable des litiges
- La transaction

### La prévention du contentieux lié à la préparation des marchés

- Sourcing
- Définition du besoin
- La qualification de marché public
- Le non-respect des seuils
- L'allotissement
- Le choix de la procédure
- Le choix des critères d'attribution
- La rédaction du règlement de consultation, des clauses administratives du marché
- Le risque de requalification d'une prestation de service

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### La prévention du contentieux lié à la passation des marchés

- Le rejet de candidature
- L'utilisation des critères d'attribution

- Les offres irrégulières, anormalement basses
- Les commissions et jurys
- Courriers de rejet et rapport d'analyse des offres
- Les ententes illicites
- La négociation
- Les documents communicables et la CADA
- La participation préalable de l'attributaire à la mise en concurrence

### La prévention du contentieux lié à l'exécution des marchés

- La rémunération du maître d'œuvre
- Les droits de propriété intellectuelle
- La sous-traitance
- Le non-respect des délais et obligations contractuelles
- Les pénalités, retards de paiement
- Travaux supplémentaires, avenants et modifications de marchés
- Variation des prix, pénuries de matériaux et théorie de l'imprévision

- Organiser la prévention des litiges et des situations de contentieux avec les contractants.
- Mettre en œuvre les procédures amiables et les possibilités de recours auprès d'une organisation juridictionnelle
- Améliorer la rédaction des marchés et les process internes pour limiter les risques.

# LA PROGRAMMATION \*\*BEST OF ARCHITECTURALE, TECHNIQUE ET FONCTIONNELLE D'UN OUVRAGE

MP-T-09 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

#### Rappel des fondamentaux de la loi MOP transposée dans le CCP

- Le livre IV du CCP et les principes qui régissent la maîtrise d'ouvrage publique
- La définition de la maîtrise d'ouvrage publique et le champ d'application du livre IV du CCP
- 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 étapes de la programmation

### La programmation générale et le préprogramme

- · Le recueil des données
- · L'état des lieux
- Contraintes et exigences réglementaires
- Le préprogramme
- Les scénarios d'implantation
- Coûts prévisionnels et planning de l'opération
- Les étapes de la validation par la maîtrise d'ouvrage

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### La programmation détaillée

- Le programme architectural, technique et fonctionnel
- · Le programme détaillé
- Les étapes de la validation par la maîtrise d'ouvrage

**Cas pratique.** Présentation d'un préprogramme 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 du 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 rapport de la commission technique en phase candidatures et offres

• L'assistance à la rédaction d'un marché de maîtrise d'œuvre

#### Le suivi du projet

- Les obligations du maître d'œuvre de l'esquisse à l'APD
- Les étapes de la validation par le maître d'ouvrage

Cas pratique. Rédaction d'un DCE de programmation et analyse détaillée de l'ensemble des clauses



Animé par
Olivier HACHE
ou Christelle PLANCHAUD,
experts des marchés de travaux
et Asja BAJBUTOVIC,
architecte programmiste

#### **PUBLICS**

Responsable de la maîtrise d'ouvrage publique, chef de projets, conducteur d'opération, ingénieur, technicien, juriste, responsable de cellule marchés publics, architecte, bureau d'études.

#### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Identifier la programmation dans le cadre d'une opération relevant de la loi MOP (livre IV du CCP).

Comprendre les enjeux de la programmation.

Identifier les différentes étapes de la programmation.

Maîtriser le contenu d'un programme.

Rédiger et gérer un marché de programmiste.

Organiser une mission de programmation.

Connaître les missions d'AMO pouvant relever de la programmation.

Préciser les rôles et responsabilités du maître d'ouvrage et du maître d'œuvre en phase d'étude. Animée par

**PUBLICS** 

d'opération.

**PRÉREQUIS** 

**OBJECTIFS** 

luriste

nublics

publics

Stéphane BRISHOUAL,

consultant formateur expert

des marchés et des achats

Responsable de la maîtrise

Chef de proiets, ingénieur,

Responsable de cellule marchés

technicien, conducteur

Connaissances de base

des marchés publics.

Maîtriser le déroulement

architectural, technique et

fonctionnel de l'opération.

Passer les contrats : maîtrise

les acteurs en phase conception

Prendre livraison de l'ouvrage.

Définir le programme

d'œuvre et entreprises.

Préciser les rôles et

et les entreprises.

et travaux.

Gérer les interfaces entre

responsabilités du maître

d'ouvrage à chaque phase

les relations contractuelles avec la maîtrise d'œuvre

de l'opération et préciser

en conduite d'opérations de

travaux et de la réglementation

et l'accomplissement des phases

d'une opération de construction.

d'ouvrage publique.

### RÔLE, MISSIONS ET RESPONSABILITÉS DE LA MAITRISE D'OUVRAGE P

### \*BEST OF LA MAÎTRISE D'OUVRAGE PUBLIQUE

MP-T-04 ● EN PRÉSENTIEL 3 JOURS (21H) 2830 € NET

#### 1ER JOUR

#### Maîtrise d'ouvrage publique et acteurs de la construction publique

- Principes qui régissent la maîtrise d'ouvrage publique
- Définition de la maîtrise d'ouvrage publique et champ d'application de la loi MOP transposée dans le livre IV du CCP
- Peut-on construire sans assurer la maîtrise d'ouvrage?
- · Les concessions
- Le bail emphytéotique administratif
- · Le crédit-bail immobilier
- · La location avec option d'achat
- · La vente en l'état futur d'achèvement
- Présentation des différents acteurs de la construction
- Les principales missions d'études autres que celles relatives à la maîtrise d'œuvre
- La maîtrise d'œuvre

#### Définition des besoins et des contraintes liés à la maîtrise d'ouvrage publique

- Le diagnostic
  - Le diagnostic technique
- Le diagnostic d'insertion de l'ouvrage dans son environnement
- La programmation et la définition des besoins
- Qu'est-ce qu'un programme ?
- Quand doit-on rédiger le programme ?
- Qui rédige le programme ?
- De la programmation générale à la programmation détaillée
- Le contenu de la mission du programmiste
- Les évolutions possibles du programme en cours de conception
- · La réalisation d'œuvres d'art dans le cadre du 1 % artistique

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### Les missions de maîtrise d'œuvre

- Généralités
- La mission de maîtrise d'œuvre en hâtiment
- La mission de maîtrise d'œuvre en infrastructure
- Les missions complémentaires

#### La passation des marchés de maîtrise d'œuvre - Déroulement des procédures

- · Les marchés passés selon une procédure adaptée - MAPA
- · La procédure avec négociation
- · L'appel d'offres
- Le concours de maîtrise d'œuvre
- Le cas particulier du dialogue compétitif

#### La rédaction d'un marché de maîtrise d'œuvre

- L'acte d'engagement et ses annexes
- Le cahier des clauses administratives particulières et ses différentes annexes
- Le programme
- · Le rendu de concours

#### 3<sup>E</sup> JOUR

#### La négociation et la rémunération du maître d'œuvre (MOE)

- · Le contenu et les objectifs
- Le quide à l'intention des maîtres d'ouvrage publics pour la négociation des rémunérations

Cas pratique. Gestion financière d'un marché de MOE de la conception à l'achèvement des ouvrages

#### Les travaux exécutés dans le cadre d'un ouvrage public

- Les textes iuridiques réalementaires
- Nature des travaux et mode de dévolution des marchés
- Les modalités de paiement des cotraitants
- La sous-traitance
- · La gestion du chantier et les délais d'exécution
- · La réception d'un ouvrage

#### Les droits du maître d'œuvre

- Le droit moral de l'architecte
- Le droit au nom
- Le droit au respect de l'œuvre
- Les droits patrimoniaux de l'architecte
- Le statut des œuvres plurielles
- Le régime des droits d'utilisation des résultats

#### Les responsabilités du maître d'œuvre

- Les cas les plus fréquents d'erreurs contractuelles du MOE
- · Les responsabilités extracontractuelles
- Les responsabilités post-contractuelles
- Les responsabilités pénales

#### **Garanties et assurances**

- La mise en œuvre des garanties après réception
- 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

#### CYCLE MOP \* BEST OF

MP-T-04-CV • À DISTANCE 7 MODULES (7 X 3H30)

1 MODULE - 450 € NET CYCLE COMPLET - 2520 € NET

#### **MODULE 1**

### La maîtrise d'ouvrage publique : rôle et responsabilités

- Le rôle du maître d'ouvrage en amont de la conception
- Le rôle du maître d'ouvrage en phase de conception
- Le rôle du maître d'ouvrage en phase de travaux

#### **MODULE 2**

### Les principaux acteurs à l'acte de construire un ouvrage public

- En phase conception:
   OPC, CSPS, SSI, contrôleur technique,
   géomètre expert, géotechnicien,
   assistants à maîtrise d'ouvrage
- En phase travaux : OPC, CSPS, SSI, contrôleur technique, géotechnicien

#### **MODULE 3**

### Les fondamentaux de la programmation

- La définition d'un programme architectural, technique et fonctionnel
- Les acteurs de la programmation
- Les missions du programmiste
- Les étapes de la programmation

#### **MODULE 4**

### Les marchés de maîtrise d'œuvre : missions et rémunération

- Les missions de maîtrise d'œuvre en hâtiment
- Les missions de maîtrise d'œuvre en infrastructure
- La rémunération du maître d'œuvre : forfait provisoire et définitif / Pénalités et mesures coercitives

#### **MODULE 5**

#### La maîtrise d'œuvre : modalités de passation et rédaction d'un marché de maîtrise d'œuvre

- La passation des marchés de maîtrise d'œuvre : catégories d'ouvrages / déroulement des procédures / spécificités de certaines procédures
- La rédaction d'un marché de maîtrise d'œuvre : acte d'engagement et ses annexes / CCAP et ses annexes

Cas pratique: analyse détaillée des clauses des pièces de consultation des concepteurs

#### **MODULE 6**

#### Le concours de maîtrise d'œuvre

- Le concours : une procédure spécifique à part entière
- Les domaines concernés par le concours de maîtrise d'œuvre
- 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
- Le déroulement de la procédure de concours

#### **MODULE 7**

### La maîtrise d'œuvre : droits et responsabilités de la maîtrise d'œuvre

- Les droits d'auteur : droit moral, droits patrimoniaux, les œuvres plurielles
- Les responsabilités du maître d'œuvre : extra-contractuelles, post-contractuelles, pénales



#### Animé par Christelle PLANCHAUD,

formatrice consultante experte des marchés publics

#### **PUBLICS**

Responsable de la maîtrise d'ouvrage publique.

Chef de projets, ingénieur, technicien, conducteur d'opération.

Juriste.

Responsable de cellule marchés publics.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissance de la réglementation générale des marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Connaître les rôles et responsabilités du maître d'ouvrage à chaque phase de l'opération et préciser les relations contractuelles avec la maîtrise d'œuvre.

Identifier les autres acteurs de l'acte de construction et en définir leurs rôles, droits et responsabilités à chaque étape de la construction.

Comprendre les enjeux de la programmation et ses étapes dans le cadre d'une opération relevant du livre IV du CCP.

Définir les missions de maîtrise d'œuvre.

Identifier les procédures de passation des marchés de maîtrise d'œuvre et les rédiger.

Organiser un concours de maîtrise d'œuvre.

Connaître et faire appliquer les responsabilités du maître d'œuvre.

Animé par

**PUBLICS** 

publics.

Juriste.

**Olivier HACHE** 

ou Christelle PLANCHAUD.

Responsable d'établissements

Chef de proiets, ingénieur.

Architecte, bureau d'études.

Connaissances de base de la

conduite d'une opération de

travaux et de la réglementation

Définir le champ d'application

Rédiger un marché de maîtrise

Responsable de cellules

marchés publics.

**PRÉREQUIS** 

**OBJECTIFS** 

des marchés publics.

de la loi sur la maîtrise

de maîtrise d'œuvre.

de maîtrise d'œuvre.

d'œuvre

d'ouvrage publique et ses

rapports avec la maîtrise d'œuvre de droit privé. Identifier les missions

Identifier les procédures de passation des marchés

responsabilités du maître

Assimiler l'ensemble de la

et organiser les différentes

réglementation encadrant les concours de maîtrise d'œuvre

étapes jusqu'à la passation du

marché de maîtrise d'œuvre.

d'œuvre et du maître

d'ouvrage.

formateurs consultants experts des marchés publics

### PILOTER LA PRÉPARATION ET L'EXÉCUTION DES MARCHÉS DE MAÎTRI

# LES MARCHÉS \*\* BEST OF DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

MP-T-02 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

### Contexte général : le livre IV du CCP et son champ d'application

- Le phasage d'une opération de construction
- Les ouvrages concernés
- Les ouvrages hors champ d'application du livre IV du CCP
- Les maîtres d'ouvrage
- Le conducteur d'opération
- Le mandataire
- Le maître d'œuvre

#### La définition des besoins et des contraintes liés à la maîtrise d'ouvrage publique

- Les diagnostics: techniques et d'insertion de l'ouvrage dans son environnement
- La programmation et la définition des besoins
- Les autorisations administratives : obligations réglementaires, démarches, modalités et délais

#### Les missions de maîtrise d'œuvre

- Les éléments de mission de maîtrise d'œuvre en bâtiment
- Les éléments de mission de maîtrise d'œuvre en infrastructure
- Les autres missions spécifiques ou complémentaires

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### La passation des marchés de maîtrise d'œuvre

- Domaines et catégories d'ouvrages
- Déroulement des procédures
- Spécificités liées à certaines procédures

### La rédaction d'un marché de maîtrise d'œuvre

- L'acte d'engagement et ses annexes
- Le cahier des clauses administratives particulières et ses différentes annexes

### La négociation et la rémunération du maître d'œuvre

- Le contenu et les objectifs
- Le guide à l'intention des MOA pour la négociation des rémunérations

#### Les droits d'auteur

- Le droit moral de l'architecte
- Les droits patrimoniaux de l'architecte
- Le statut des œuvres plurielles
- Les options du CCAG-MOE

#### Les responsabilités du maître d'œuvre

- Les cas les plus fréquents d'erreurs contractuelles du maître d'œuvre
- Les responsabilités extracontractuelles
- Les responsabilités post-contractuelles

# LES CONCOURS \*\* BEST OF DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

MP-T-03 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

# Connaître les marges de négociation du maître d'ouvrage. Maîtrise d'ouvrage publique, maîtrise d'œuvre privée et champ d'application du livre IV du code de la commande publique

#### Les missions de maîtrise d'œuvre Le concours de maîtrise d'œuvre

- Une procédure spécifique à part
- entière
- Les domaines concernés par le concours de maîtrise d'œuvre
- 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

- La procédure de concours
- La rédaction de l'avis et du règlement de concours
- L'analyse des candidatures
- La visite du site et la séance de questions - réponses
- Assistance pour le choix du projet

### La négociation et la rémunération du maître d'œuvre

#### **OBJECTIFS**

- Maîtriser le fonctionnement de l'assistance à maîtrise d'ouvrage et ses évolutions dans la construction.
- Intégrer les limites de prestation d'un assistant à maîtrise d'ouvrage.
- Rédiger et passer les marchés d'AMO.

66

### LE CCAG DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

MP-T-17 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

### **Encadrement juridique** et contractualisation

- Présentation des principales dispositions du CCAG de maîtrise d'œuvre (CCAG-MOE)
- L'articulation entre le livre IV du CCP et le CCAG-MOE
- Les pièces contractuelles : comprendre la lecture des pièces administratives, financières et techniques
- Les modalités de contractualisation
- Les modalités de paiement des cotraitants
- La gestion de la défaillance d'un des cotraitants en cours d'exécution
- La sous traitance dans les marchés de maîtrise d'œuvre

### Les clauses spécifiques d'exécution du marché de maîtrise d'œuvre

- Les clauses spécifiques d'exécution
- Les obligations de movens
- La conduite des prestations
- Le développement durable

### Gestion des délais dans un marché public de maîtrise d'œuvre

- La gestion des délais
  - Les décisions de prolongations de délai : rôle du maître d'ouvrage
- Les mesures à prendre lorsque l'incidence de délais excède 10 %
- Pénalités et primes

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### Gestion financière d'un marché public de travaux

- Les natures de prix
- Les clauses financières et de paiement dans les marchés publics

- Prix provisoires et définitifs, variation des prix
- Avances, acomptes, paiement final, solde du marché
- Intérêts moratoires, indemnités
- Les exécutions complémentaires
- Actes modificatifs / Marchés complémentaires / Avenants / Prestations supplémentaires ou modificatives

### Mesures coercitives incitatives et la résiliation du marché

- · Les mesures coercitives
- La résiliation dans le cadre des marchés de travaux
  - Du fait du représentant du pouvoir adjudicateur
  - Pour faute du titulaire
  - Pour motif d'intérêt général
  - L'état liquidatif

#### L'admission des prestations

- · Les modalités et effets de la réception
- Les différents cas d'admission
- La suspension des prestations

#### L'utilisation des résultats

- Le régime des connaissances antérieures
- La concession des droits d'utilisation des résultats

#### **Garanties et assurances**

- Les obligations d'assurance des maîtres d'œuvre
- Les obligations d'assurance du maître d'ouvrage
- Les assurances facultatives du maître d'ouvrage

#### **Contentieux et litiges**

- Les règlements amiables
- · Les règlements juridictionnels

#### ou Mathieu BLOSSIER, formateurs consultants experts des marchés publics

Animé par

Olivier HACHE

**PUBLICS**Responsable des marchés, des achats ou des contrats.

Acheteur, gestionnaire des marchés, juriste.

Toute personne en charge de préparer la passation des marchés de maîtrise d'œuvre et d'en suivre l'exécution.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base de la conduite d'une opération de travaux et de la réglementation des marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Intégrer l'architecture du CCAG maîtrise d'œuvre et comprendre son articulation avec le livre IV du CCP et le CCAG travaux.

Gérer les rapports entre maître d'ouvrage, maître d'œuvre et entreprises de travaux.

Maîtriser les clauses économiques et financières propres aux marchés de maîtrise d'œuvre.

Gérer les étapes de réception des prestations.

Identifier les droits d'utilisation des résultats applicables aux marchés de maîtrise d'œuvre.

Gérer les enjeux environnementaux et relatifs à l'insertion sociale.

Comprendre la mise en œuvre des mesures coercitives applicables au titulaire.

Maîtriser la mise en jeu des garanties et assurances en cours et en fin de chantier.

### GÉRER SA MAÎTRISE D'ŒUVRE EN PHASE D'EXÉCUTION DE CHANTIER

MP-T-02-CV ● À DISTANCE 3H3O 450€ NET

- Rôles et responsabilités respectifs du maître d'ouvrage et de la maîtrise d'œuvre
- Les outils pour optimiser les éventuels écarts contractuels
- Les éléments de programmation et de conception
- Les points d'achoppement récurrents lors de l'exécution d'un marché de maîtrise d'œuvre





### RÉDACTION D'UN CCTP MARCHÉS DE TRAVAUX

MP-PP-02 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

#### L'environnement du CCTP

- La maîtrise d'ouvrage : ses responsabilités, ses compétences, son organisation, ses partenaires
- Les différentes étapes d'une opération de travaux phase consultation : études préalables, projets, consultation des entreprises
- Les différentes étapes d'une opération de travaux phase réalisation : connaissance de l'existant, définition du besoin, démarche globale en « coût durable »
- Les pièces contractuelles du marché : AE, CCAP, CCTP
- Le CCTP : commun à tous les lots, par lot, les PSE, les variantes
- Les documents associés au CCTP : DPGF, cadre de réponse technique, ...

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### La rédaction du CCTP

- Atelier 1. L'allotissement
- Atelier 2. Le CCTP commun
- Atelier 3. Le CCTP d'un lot
- La conduite du chantier : coordination des lots, échantillons et locaux témoins
- La réception des travaux : opérations préalables, la réception, les réserves
- La phase exploitation : les garanties

#### **OBJECTIFS**

- Insérer des clauses protégeant le maître d'ouvrage.
- Détecter les faiblesses techniques d'une offre.
- Déterminer les prestations techniques de chaque entreprise.

#### **PRÉREQUIS**

à rédiger des CCTP.

Animé par

**PUBLICS** 

de travaux.

Maurice SEILLAN

et marchés public

ou Olivier HOUSSET.

des opérations de travaux

Responsable de services

Responsable de chantier.

Conducteur d'opération

Maître d'ouvrage amené

techniques, ingénieur.

consultants experts

Bonnes connaissances des opérations de travaux et connaissances de base en matière de marchés publics.

### OPTIMISER LA RÉDACTION DE VOS CCTP TRAVAUX

MP-PP-21 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

#### Les pièces des marchés de travaux

• Le DCE, la forme du prix, le CCAG Travaux, le CCTP, le CCTG Travaux

### Le CCTP travaux : composition et structuration

- Structuration, règles de l'art de la construction
- Principes de description d'un CCTP

### Les outils de bonne exécution du CCTP Travaux

- Le programme, l'avant-projet, la phase projet à l'élaboration du CCTP
- La réunion de chantier
- La réception des travaux

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### La rédaction et les clauses à intégrer au CCTP Travaux

- La définition de l'opération
- Les clauses obligatoires et les précautions à prendre

- Les documents graphiques
- L'identification des intervenants
- La consistance des travaux : pertinence des prestations recherchées
- La réglementation générale
- Le marquage CE
- La mise en œuvre des prescriptions
- Les produits et matériaux

- Comprendre comment s'intègre le CCTP parmi les autres documents d'un DCE pour un marché de travaux.
- Intégrer l'ensemble des informations essentielles et structurer efficacement son CCTP.
- Maîtriser les outils de bonne exécution des CCTP Travaux.
- Optimiser la rédaction des CCTP et l'élaboration du cadre de prix (DPGF) qui en découle.

## LES FONDAMENTAUX \*\*BEST OF DES MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX

MP-T-01 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

#### Les intervenants à l'acte de construire

#### Les travaux et notions liées

- Qu'est-ce qu'un «ouvrage»?
- Comment définir la notion d'opération ?
- · La réalisation des travaux

#### Le choix du mode de dévolution

- Conditions de recours à l'allotissement
- Conditions pour recourir à l'entreprise générale
- Les deux types de groupement

### Les dispositions essentielles à prévoir dans le marché

- Les règles à mentionner dans le règlement de la consultation
- Les clauses contractuelles du marché
- La prise en compte du développement durable, l'introduction d'éco-label
- La mise en œuvre des ordres de services

**Cas pratique.** Analyse d'un règlement de la consultation

#### L'analyse des offres et des candidatures

 La rédaction du rapport d'analyse des offres

### La mise en concurrence des marchés de travaux

- Les seuils
- Les lots passés en procédure adaptée
- Les principales procédures de passation
- Le recours au dialogue compétitif

**Cas pratique.** Rédaction d'un acte spécial de sous-traitance et analyse du DC4

#### Les prix dans les marchés de travaux

- Distinction prix forfaitaire et unitaire
- Actualisation et révision des prix
- Théorie de l'imprévision économique

**Cas pratique.** Calcul d'une actualisation et d'une révision de prix

#### Les aspects financiers du marché

- Le calcul d'une avance
- La retenue de garantie, la caution bancaire et la garantie à première demande
- Le nantissement et la cession de créances
- Les pénalités de retard

**Cas pratique.** Choix de la procédure dans différentes situations

#### Les procédures spécifiques

- Le recours aux marchés conceptionréalisation
- Les règles essentielles des contrats de partenariat

#### L'attribution du marché

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### Les modifications contractuelles en cours d'exécution

- Les six cas de recours
- Distinction entre avenant, décision de poursuivre
- Les avenants aux marchés de maîtrise d'œuvre

**Cas pratique.** Rédaction d'une clause de réexamen

#### La mise en œuvre de la sous-traitance

- Les modifications apportées par l'article R 2194 - 1 du CCP
- Le refus d'acceptation du sous-traitant par le pouvoir adjudicateur doit-il être motivé ?

Cas pratique. Calcul de l'avance

#### 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



#### Animé par Renaud GAYTON,

consultant spécialiste des marchés publics

#### **PUBLICS**

Responsable des services travaux.

Responsable des services techniques.

Tout intervenant dans une opération de travaux.

#### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Optimiser la passation de vos marchés de travaux.

Maîtriser les règles en matière de sous-traitance et de cotraitance.

Contrôler efficacement l'exécution de vos marchés de travaux.

### **★ BEST OF** LA PRATIQUE DU NOUVEAU **CCAG-TRAVAUX**

#### De la notification du marché à l'extinction des délais de garantie

MP-T-06 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### Animé par Olivier HACHE,

directeur de proiets. formateur consultant, expert des marchés publics

#### **PUBLICS**

Agent chargé de préparer la passation des marchés et d'en suivre l'exécution : personnel administratif, juriste, gestionnaire, acheteur.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Connaître l'architecture du CCAG-Travaux.

Comprendre les enjeux de la période de préparation.

Gérer les délais dans un marché de travaux.

Maîtriser les clauses économiques et financières qui s'appliquent aux marchés de travaux.

Identifier les modifications à apporter aux obligations des parties contractantes.

Contrôler les étapes de réception des ouvrages.

#### 1ER JOUR

#### Les enjeux du CCAG et la contractualisation du marché

- Les principales dispositions du CCAG-Travaux
- Nature des travaux et mode de dévolution des marchés
- Les pièces contractuelles dans les marchés de travaux
- Les modalités de paiement des cotraitants
- Défaillance d'un des cotraitants en cours d'exécution
- La sous-traitance
- La protection des données personnelles
- La propriété intellectuelle dans les marchés de travaux

#### La préparation d'un chantier de travaux publics

- Les obligations faites au maître d'œuvre pour diriger et contrôler les entreprises
- L'organisation du chantier pour pallier les aléas et les litiges
- · Les ordres de service
- Le registre de chantier
- L'organisation générale du chantier
- L'organisation des intervenants
- La mise en œuvre de procédures qualité et de référentiels
- · Le compte prorata
- Les réunions et le compte rendu de chantier
- Le programme d'exécution des
- · La sécurité et la protection de la santé des travailleurs
- · Les études d'exécution et leur visa
- Le développement durable et l'exécution du marché
- Les clauses environnementales et d'insertion sociale
- Le schéma d'organisation et de gestion des déchets

#### La gestion des délais dans un marché public de travaux

- · L'établissement du planning d'exécution et la gestion des incidents
- La gestion des délais

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### La gestion financière d'un marché public de travaux

- Les natures de prix : unitaires, forfaitaires et modifiés
- Clauses financières et de paiement dans les marchés publics
- Exécutions complémentaires : actes modificatifs, marchés complémentaires, avenants, modifications apportées aux dispositions contractuelles

#### Mesures coercitives et résiliation du marché

- · Les mesures coercitives
- · La résiliation dans le cadre des marchés de travaux
- Ajournement et interruptions de travaux

#### La réception des travaux

- Modalités et effets de la réception
- Etapes permettant la réception d'un ouvrage exécuté
- Les documents remis après exécution : DOE / DIUO / Registre de chantier

#### **Garanties et assurances**

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

#### **Contentieux et litiges**

- Les règlements amiables
- Les règlements juridictionnels

# L'EXÉCUTION ADMINISTRATIVE ET \*\* BEST OF FINANCIÈRE DES MARCHÉS DE TRAVAUX

MP-E-11 • EN PRÉSENTIEL 3 JOURS (21H) 2830 € NET

#### 1ER JOUR

### Les actes d'exécution d'un marché ou d'un accord-cadre

- Ordres de service, bons de commande, marchés subséquents
- Accord-cadre mono-attributaire ou multi-attributaire

#### La sous-traitance

- L'identification et acceptation des sous-traitants
- Les modalités de paiement direct

#### Les groupements d'entreprises

- Le mandataire et ses cotraitants
- Les difficultés liées aux paiements

### Rappels sur les responsabilités de certains intervenants

• Le maître d'ouvrage, le maître d'œuvre

### Cession et nantissement de créances dans les marchés publics

#### Les avances et acomptes

- Distinction entre avance et acompte
- Choix entre l'option A ou l'option B du CCAG-Travaux

#### Le régime des garanties financières

- Taux applicables
- Les différentes formes de garantie
- Les modalités de remboursement

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### Le cadre juridique de l'exécution budgétaire et comptable

- · Les AE / CP
- Les principes fondamentaux de la comptabilité publique
- · Le règlement

#### Le règlement des acomptes

- Les règles spécifiques aux PME
- Les modalités de calcul et de vérification du paiement

#### Les pièces justificatives des dépenses

### Le prix dans les marchés publics de travaux

- Prix unitaire / forfaitaire Prix provisoire / définitif
- Les travaux supplémentaires
- Cas d'indemnisation de l'entrepreneur
- La théorie de l'imprévision et les sujétions techniques imprévues

#### Les avenants ou actes modificatifs

 Les 6 natures d'actes modificatifs définis dans le code de la commande publique

#### Les délais de paiement

• La justification des intérêts moratoires

### Le nouveau régime d'actualisation et de révision de prix

- · Les modalités de mise en œuvre
- Formule de révision de prix
- Les derniers textes applicables
- Situations de formules inadaptées et compensation des fournisseurs

#### 3<sup>E</sup> JOUR

### Autres aspects de l'exécution administrative des marchés de travaux

- Les délais et leur prolongation
- Le régime des circonstances exceptionnelles
- La diversité des ordres de service et les OS prix nouveaux

### Les pénalités de retard : le nouveau dispositif du CCAG Travaux 2021

#### La réception des travaux

- Déroulement de la réception
- Les réserves et leur traitement
- Les réceptions partielles
- · Les effets de la réception

#### Le paiement du solde en travaux

- · Le projet de décompte final
- L'établissement du décompte général
- · La contestation du décompte

### Principaux aspects de la résiliation des marchés

#### Animé par Renaud GAYTON ou Christelle PLANCHAUD,

formateurs consultants experts de la commande publique

#### **PUBLICS**

Agent des services administratifs et financiers.

Responsable de la maîtrise d'ouvrage publique.

Personnel en charge du suivi et de l'exécution des marchés de travaux au sein de collectivités et d'établissements publics.

Bureau d'étude, maître d'œuvre.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans les marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

Maîtriser la réglementation et les outils relatifs à l'exécution administrative et financière des marchés de travaux.

Mettre en œuvre les différentes phases du règlement d'un marché et les différentes formes de paiement.

Gérer les relations administratives avec les entreprises générales, leurs co-traitants et leurs sous-traitants.

### L'EXÉCUTION DES MARCHÉS DE TRAVAUX : LA GESTION DES MODIFICATIONS CONTRACTUELLES

#### MP-E-11-CV ● À DISTANCE 3H 390€ NET

- Les prix dans les marchés publics de travaux
- La gestion financière des marchés de travaux
- Les règles de la dépense publique
- La garanties financières des marchés publics



#### Animé par Olivier HACHE ou Christelle PLANCHAUD, formateurs consultants

formateurs consultants experts des marchés publics

#### **PUBLICS**

Responsable de la maîtrise d'ouvrage publique.

Chef de projets, ingénieur, technicien.

Juriste.

Responsable de cellules marchés publics.

Architecte, bureau d'études.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base de la conduite d'une opération de travaux et de la réglementation des marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

- Maîtriser le fonctionnement de l'assistance à maîtrise d'ouvrage et ses évolutions dans la construction.
- Intégrer les limites de prestation d'un assistant à maîtrise d'ouvrage.
- Rédiger et passer les marchés d'AMO.

### RÔLE ET RESPONSABILITÉ DU MAÎTRE D'OUVRAGE ET DES ACTEURS DE LA CONSTRUCTION

MP-T-11 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

Définition du contrat

Les supports contractuels dans les marchés publics et dans les marchés privés

### Les enjeux contractuels en phase «études» et en phase «travaux»

#### Les obligations des parties

- Marchés publics : loi MOP transposée dans le livre IV du CCP
- Opérations «privées»

#### La relation contractuelle

- Les devoirs de conseil, de direction et de surveillance du maître d'œuvre
- Cadrer les droits et obligations des parties
- Les autres intervenants à l'acte de construire

#### Les étapes de la relation contractuelle : de la faisabilité au projet

- Le diagnostic
- La programmation

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### Les étapes de la relation contractuelle : de la faisabilité au projet (suite)

• La réponse au besoin faite par le maître d'œuvre

- L'exécution, la gestion et la validation des étapes de conception
- L'assistance au maître d'ouvrage dans la passation des marchés de travaux
- L'application du taux de tolérance en fin de phase d'études et le contrôle du coût des marchés de travaux

#### L'organisation et le suivi du chantier

- La période de préparation
- La phase de réalisation et la direction à l'exécution des marchés de travaux
- Les opérations liées à la réception et le transfert de garde de l'ouvrage
- La mise en œuvre des garanties après réception

#### **OBJECTIFS**

- Maîtriser le déroulement des phases d'une opération de construction.
- Préciser les rôles et responsabilités du maître d'ouvrage à chaque phase de l'opération et préciser les relations contractuelles avec la maîtrise d'œuvre et les entreprises.
- Définir le programme architectural, technique et fonctionnel.
- Passer les contrats : maîtrise d'œuvre et entreprises.
- Gérer les interfaces entre les acteurs
- Prendre livraison de l'ouvrage.

### L'ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE PUBLIQUE

MP-T-05 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Maîtrise d'ouvrage publique et acteurs de la construction publique

- Maîtrise d'ouvrage publique : définition, principes et champs d'application
- Différents acteurs de la construction et organisation de la maîtrise d'ouvrage

#### L'assistance à maîtrise d'ouvrage

- Origines du développement des missions d'AMO
- Compétences et expériences en AMO
- Par domaine d'intervention
- Aux différentes étapes d'un projet
- En fonction des besoins
- Missions d'AMO traditionnelles
- Rôle et responsabilités des acteurs
  Missions d'AMO traditionnelles
- 2E IOUD

#### L'assistance à maîtrise d'ouvrage (suite)

- Spécificités des missions d'AMO liées aux montages complexes
- Concours de maîtrise d'œuvre

- Marchés de conception réalisation
- Cas des Partenariats Publics Privés
- Spécificités des missions d'AMO liées à certains domaines
- Aménagements et infrastructure
- Projets de bâtiments
- Projets à caractère industriel

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

- Les conditions et règles de mise en concurrence
- Computation des seuils et appréciation de la notion d'opération de travaux
- Notion d'opération de fournitures et de services
- Spécificités des marchés allotis
- Règles de mise en concurrence
- Rédaction d'un marché d'AMO
- Règlement de consultation et le cadre de réponse méthodologique
- Document unique et ses annexes
- Pénalités, retards de paiement

### LES BASES DU MONTAGE D'UNE OPÉRATION DE TRAVAUX

MP-T-07 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

Phases principales du montage et du déroulement d'une opération de travaux

### La maîtrise d'ouvrage et ses acteurs

- Spécificités des prestations de travaux
- L'organisation et les qualifications des acteurs
- Le montage en phase programmation

#### La maîtrise d'œuvre

• Organisation, recrutement, missions, suivi des études

### L'entrepreneur et les marchés de travaux

- Les entrepreneurs : rôles et obligations, organisation, la sous-traitance, la cotraitance
- Le marché de travaux : définition, bases juridiques, formalisme, contenu, tranches

#### La phase de consultation

- Procédures courantes, seuils, publicités
- Déroulement des principales procédures

### 2<sup>E</sup> 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

#### La vie du chantier

- Les réunions, le planning, la qualité et les délais, les pénalités
- 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
- La mise en service, les garanties, la vie de l'ouvrage

#### **OBJECTIFS**

- Identifier l'ensemble des acteurs qui interviennent dans une opération.
- Définir leurs rôles, droits et responsabilités.
- Appréhender les rapports entre le maître d'ouvrage et les différents acteurs.
- Confronter l'objectif du projet avec les contraintes internes et externes.
- Élaborer des méthodes de gestion opérationnelle de la maîtrise d'ouvrage.



### Animé par Pierre DOYARD ou Laurent GAGNEPAIN,

formateurs consultants experts en conduite d'opérations

### **PUBLICS**

Responsable d'établissements publics ou maîtres d'ouvrage privés.

Chef de projet, chargé d'opérations, ingénieur.

Responsable de cellule marchés publics.

Architecte.

Bureau d'études.

Agent ou tout personnel récemment ou prochainement nommé responsable d'opération ou chargé d'encadrer des responsables d'opération.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

## LES FONDAMENTAUX DE LA CONDUITE D'OPÉRATIONS

MP-T-16-CV • À DISTANCE 3 MODULES (3 X 3H30)

1 MODULE - 450 € NET CYCLE COMPLET - 1160 € NET

### **MODULE 1**

Les acteurs à l'acte de construire un ouvrage public

### **MODULE 2**

Les fondamentaux de la loi MOP

#### **MODULE 3**

La boîte à outils du conducteur d'opérations

- Connaître les différents acteurs de l'acte de construire et leurs interactions.
- Maîtriser les principales dispositions de la loi MOP régissant les relations entre MOA et MOE.
- Utiliser l'ensemble des outils indispensables pour la gestion au quotidien d'un chantier.

### PRÉPARER ET CONDUIRE UNE OPÉRATION DE TRAVAUX

### LA GESTION DE LA COTRAITANCE ET DE LA SOUS-TRAITANCE

MP-T-15-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

### La co-traitance dans les marchés publics

- Statut juridique
- Groupements conjoints, solidaires
- Modifications en cours de consultation
- Modalités de paiement
- Gestion de la défaillance d'un membre du groupement

### La sous-traitance dans les marchés publics

• Cadre juridique de la sous-traitance

- Obligations faites par le CCP
- Obligations en cas d'introduction d'un sous-traitant en cours de marché

#### **OBJECTIFS**

- Appréhender les obligations faites aux parties dans le cas de la cotraitance et de la sous-traitance.
- Intégrer les risques juridiques, financiers et pénaux encourus par les différents acteurs.

# LA CONDUITE D'UNE \*\*NOUVEAUTÉ OPÉRATION DE TRAVAUX SUR MONUMENTS HISTORIQUES

MP-T-20 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### **PRÉREQUIS**

Animé par

en bâtiment

**PUBLICS** 

Mathieu BLOSSIER,

formateur consultant expert

de la commande publique

ou Justine DEAMBROGIO,

Acheteur, gestionnaire de contrats / marchés, responsable achats ou marchés, rédacteur,

agent administratif, directeur des achats, directeur

de la commande publique.

Services opérationnels :

responsable de services techniques, conducteur

consultante formatrice experte

Connaissance de base de la réglementation générale des marchés publics.

d'opération, agent des services techniques des administrations.

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Introduction aux travaux sur monuments historiques

- Les chiffres clés du patrimoine et des monuments historiques
- La définition d'un monument historique
- Les différents types de travaux sur monuments historiques

### Les acteurs de l'opération de travaux

- Le maître d'ouvrage
- L'assistant à maîtrise d'ouvrage et les services de l'État
- Le contrôle scientifique et technique
- · La maîtrise d'œuvre spécialisée
- Les entreprises spécialisées

### Le financement de l'opération de travaux

 Subventions de l'État / Mécénat / Mesures fiscales

### Les étapes d'une opération de travaux en phase de conception

- Concertation préalable avec les services de l'État
- Programmation
- Etudes de diagnostic
- Choix du maître d'œuvre (MOE)

### 2<sup>E</sup> JOUR

### Les étapes d'une opération de travaux en phase de conception (suite)

- Missions de MOE en phase conception
- Marché ou le contrat de MOE / Fixation du forfait de rémunération

- Autorisations de travaux
- Spécificités relatives aux bâtiments classés

### Les étapes d'une opération de travaux en phase de réalisation

- Sélection des entreprises
- Assurances
- Conduite du chantier et la conformité de travaux
- Réception des travaux

**Étude de cas.** Opération de travaux sur monument historique

- Déterminer le rôle des acteurs privés ou publics d'une opération de travaux et leurs spécificités pour des travaux sur monuments historiques protégés.
- Identifier et maîtriser le déroulé, le contenu et les spécificités des phases de conception et de réalisation d'une opération de travaux sur monuments historiques protégés.
- Maîtriser les conditions légales et réglementaires d'interventions sur les monuments historiques protégés.
- Identifier le rôle des services de l'État.

### GESTION PRATIQUE ET CONDUITE \*BEST OF D'OPÉRATIONS DE TRAVAUX

MP-T-08 ● EN PRÉSENTIEL 3 JOURS (21H) 2830 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Le contexte spécifique de l'opération de travaux

### La maîtrise d'ouvrage et ses acteurs

- Définition, rôles, fonctions, obligations
- L'organisation et les qualifications des aides du maître d'ouvrage
- Les autres acteurs
- Le montage en phase programmation

#### La maîtrise d'œuvre

• Organisation, recrutement, missions, suivi des études

### L'entrepreneur et les marchés de travaux

- · Le caractère juridique du marché
- L'entrepreneur, définition, obligations
- Le choix du processus de dévolution
- L'allotissement, le marché unique

### 2<sup>E</sup> JOUR

### L'organisation des entreprises et des marchés

• Cotraitance, sous-traitance, gestion en entreprise unique

### Le contenu du marché de travaux

• Formes du marché, pièces et documents contractuels, opérations en tranches

#### La phase de consultation

- Procédures, critères de sélection, options et variantes
- Rôle et responsabilité du MOE
- Examen des candidatures et des offres
- Mise au point des marchés

#### La préparation et le démarrage du chantier

- Notification
- · Organisation du chantier

#### • Autorisations administratives

• OS, démarrage des travaux

### 3<sup>E</sup> JOUR

### Les aspects financiers et comptables des marchés

- Types de prix / Variations des prix
- Décomptes, acomptes, règlements, délais de paiement
- · Avances, nantissements ou cessions de créances
- · Garanties, retenues, cautions

### La réalisation et le déroulement du chantier

- Taches du MOE
- Contrôle de l'exécution des travaux
- · Gestion des délais, plannings, retards et pénalités
- Modifications en cours d'exécution
- Défaillances, conflits, litiges et réclamations, résiliations

### La phase de fin des travaux et la réception

- Rôle du MOE en phase réception
- Opérations préalables à la réception
- · Cas de réserves et leur levée

### Les clôtures et les points divers : mise en service et garantie

### **OBJECTIFS**

- Maîtriser les différentes étapes et élaborer des méthodes de gestion opérationnelle de la MOA.
- · Gérer les interactions entre les différents acteurs.
- Maîtriser les contraintes internes et externes, le cadre légal et réglementaire.
- Prévenir les risques, litiges et recours.

### Animé par Pierre DOYARD ou Olivier HACHE.

formateurs consultants experts en conduite d'opérations et en marchés publics de travaux

### **PUBLICS**

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

Agent ou tout personnel récemment ou prochainement nommé responsable d'opération ou chargé d'encadrer des responsables d'opération.

#### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base sur les opérations de construction et de la réglementation des marchés publics.

### RÉCEPTION, GARANTIE, ASSURANCES DANS LES MARCHÉS PUBLICS DE TRAVAUX

MP-T-10 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

### Les enjeux du CCAG Travaux

### Les opérations de réception dans les marchés publics de travaux

- OPR et le rôle de la MOE
- Pouvoir de décision du MOA
- Levée de réserves et mesures
- Réceptions partielles d'ouvrages / Mises à disposition partielles
- Effets de la réception
- Documents fournis après exécution

### La gestion financière de fin de chantier

· Acomptes et les décomptes

· Clauses financières spécifiques de fin d'exécution

### **Garanties et assurances**

- · Garanties de parfait achèvement, biennale et décennale
- Obligations d'assurance des constructeurs
- Obligations d'assurance du maître d'ouvrage
- · Assurances facultatives

Contentieux et litiges : amiable, arbitrage, règlement judiciaire

- Intégrer les obligations des parties contractantes dans le cadre de la réception des travaux et identifier leur rôle.
- Utiliser les possibilités offertes au MOA lors de la réception des ouvrages.
- Maîtriser les effets de la réception.
- Gérer le règlement et le solde des marchés de travaux.
- · Appréhender la portée des garanties liées aux travaux et identifier la meilleure politique d'assurance.



### Animé par Mathieu TORT,

consultant spécialiste des marchés publics

#### **PUBLICS**

Responsable de restauration collective.

Responsable achats/marchés. Responsable logistique.

Et toute personne intervenant dans la préparation, la passation et l'exécution de contrats de produits alimentaires.

### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de marchés publics et /ou de gestion de restauration collective.

### **OBJECTIFS**

Intégrer les règles de la commande publique pour favoriser l'achat de produits locaux dans les marchés alimentaires.

Utiliser l'allotissement pour optimiser la performance des achats.

Définir et planifier les besoins et établir les exigences à intégrer dans un CCTP.

Choisir les critères de sélection et le système de pondération.

Déterminer les prix initiaux, leur indexation et maîtriser les modalités de variation pendant toute la durée du marché en fonction de la nature du bien alimentaire

## MARCHÉS PUBLICS \*\* BEST OF DE PRODUITS ALIMENTAIRES

MP-S-10 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

### La détermination du besoin, une phase primordiale

- · Besoin, offre et achat local
- · Le sourçage
- Le recours à un groupement de commandes
- · Les seuils à respecter

### Les principaux textes applicables aux produits alimentaires

- La loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010
- Réglementation relative à la production biologique et à la biodiversité
- · L'achat public durable
- L'obligation de lutte contre le gaspillage alimentaire

#### Définitions et significations

### La forme du marché et l'allotissement : Accords-cadres

- Mono attributaire ou multi attributaire
- Exécutés au fur et à mesure de l'émission des bons de commande
- Les marchés subséquents

### Le contenu du règlement de la consultation

- Documents et procédure
- Les variantes
- Modalités d'envoi et délai de validité de l'offre

### Principales clauses à insérer dans un CCAP commun à tous les lots

- Les exigences essentielles à introduire
- Les modalités d'exécution et opérations de vérification

#### Rédaction du CCTP

- Les exigences réglementaires : hygiène, conformité, qualité, considération environnementale...
- L'intégration des clauses de réexamen

### 2<sup>E</sup> JOUR

Choisir les critères en fonction de la nature du marché

### Détermination de la forme du prix et des modalités de variation

• Les formes de prix

- Le décret 2018-1225 sur les produits issus de l'agriculture
- Les clauses d'indexation, clauses de révision et clauses interdites
- Évolutions et conjoncture économique

#### Révision du prix initial

- Formule et choix de référence d'aiustement
- Prix ferme ou révisable
- Clause de sauvegarde et de butoir

**Cas pratique.** Choix de la date d'établissement du prix initial à prendre en compte pour la révision

### Modalités d'indexation fruits et légumes frais

- Périodicité de la révision et référence d'ajustement
- Offres de prix HT et barème fournisseur ou mercurial FranceAgriMer (R.N.M.)

**Cas pratique.** Fruits et légumes soumis ou non à une forte saisonnalité

### Modalités de révision pour les produits d'épicerie et les boissons

- Choisir les indices de prix de production de l'industrie française
- Choisir le groupe et classification des produits français - CPF rév. 2.1, 2015 12

### Modalités de révision pour les viandes de bœuf, veau, porc

### Le recours aux indices INSEE

- Indices à privilégier
- Indices de prix de production, groupes et classifications

**Cas pratique.** Exemple de cadre de mémoire technique pour l'acquisition de fruits et légumes

### La résiliation d'un marché de produits alimentaires

- Les dispositions des articles 29 à 35 du CCAG-FCS, aux frais et risques du titulaire
- Redressement et liquidation judiciaire



**Existe en formations Flash** 

## LES SPÉCIFICITÉS DES MARCHÉS \*\* NOUVEAUTÉ PUBLICS DE DENRÉES ALIMENTAIRES

MODULE DÉCOUVERTE: MP-S-10-CV-1 ● À DISTANCE 3H30 450 € NET

MODULE APPROFONDISSEMENT : MP-S-10-CV-2 ● À DISTANCE 3H30 450 € NET

## LES MARCHÉS DE FOURNITURES ET DE SERVICES : PASSATION ET EXÉCUTION

MP-S-07 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### La définition du besoin et son expression en prestations homogènes

- Identifier la nature du besoin de fourniture courante ou de service
- Le recensement du besoin
- La catégorisation du besoin
- · Calcul de la valeur estimée

### La formalisation du besoin

- La rédaction du CCTP
- La rédaction du CCAP
- Le règlement de la consultation
- Les autres documents

#### La sélection de la technique d'achat

• Panorama et contenu des procédures et formes de marchés

### Impacts du budget sur le seuil de passation des procédures

• Identification des règles de publicité et de mise en concurrence

### 2<sup>E</sup> JOUR

#### L'analyse des offres

- Appréciation de la recevabilité d'une offre
- Typologie des offres et leur régime
- Traitement des OAB
- Critères de sélection des offres et rapport d'analyse des offres
- Les procédures envisageant la négociation

### Attribution du marché et informations des candidats évincés

- Attribution et mise au point du marché
- Information des candidats non retenus
- Standstill

### Démarrage et exécution du marché

- Le CCAG FCS
- L'exécution technique du marché
- · L'exécution financière du marché
- L'exécution juridico-contractuelle du marché

# ACHATS D'ÉLECTRICITÉ \*\* BEST OF ET DE GAZ NATUREL PAR LES PERSONNES PUBLIQUES

MP-S-01 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Le paysage énergétique libéralisé

- L'approvisionnement, l'acheminement, la fourniture de l'énergie
- La Commission de régulation

### Le cadre d'achat

- Le «contrat unique» en électricité et/ou en gaz
- Les relations avec les gestionnaires de réseaux

### Le maintien d'une fourniture hors concurrence

- Les offres aux tarifs réglementés en gaz ou en électricité
- Les dates d'échéance et le fournisseur par défaut

### La préparation du marché

- «Sourcing» / Recensement des contrats et des données de consommation
- Services associés à la fourniture d'énergie
- Regroupement des acheteurs
- Allotissement

### Le choix de la procédure de passation du marché

- · Seuil du marché / Marché «ordinaire»
- Les différents types d'accords-cadres

### 2<sup>E</sup> JOUR

### L'achat d'énergie d'origine renouvelable

- L'offre d'électricité «verte» / L'offre de biométhane
- Les mécanismes de garantie d'origine

### Les composantes du prix de l'énergie

- Importance des coûts régulés
- $\bullet$  Le TURPE / L'ATRD / L'ATRT
- La formule du terme fixe acheminement en gaz

### La clause de prix

- La forme «binôme» du prix de l'énergie
- Prix variable et prix ferme

### L'achèvement de la procédure

- Choix des offres
- Opérations préalables à la prestation de fourniture

### L'exécution du marché

 Pénalités / Engagements de l'acheteur / Défaillance du fournisseur / Mise en cause des responsabilités

### La fiscalité spécifique à l'énergie

- TVA / Taxe sur la consommation finale d'électricité
- Contribution tarifaire sur l'acheminement
- Contribution au service public de l'électricité
- Taxe intérieure sur la consommation de gaz naturel

### Animé par Patrice RASSOU,

formateur consultant expert de la commande publique

### **PUBLICS**

Responsable des marchés publics, achats, approvisionnements.

Agent en charge des achats de fournitures courantes et de services.

Agent en charge du suivi et du contrôle de ces marchés.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Identifier et estimer un besoin de fournitures courantes ou de services.

Rédiger les différents éléments d'un dossier de consultation des entreprises.

Choisir la forme du marché et la procédure d'achat la plus adaptée au besoin.

Acquérir un savoir-faire pratique des différentes phases de passation et d'exécution du marché.

### Animé par Philippe TESSIER,

consultant formateur expert en achat d'énergie

### **PUBLICS**

Directeur général des services, Responsable des services techniques, Responsable des marchés et contrats, Responsable bâtiments, Responsable énergie.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Intégrer le cadre réglementaire du marché concurrentiel.

Identifier les nouvelles obligations en matière d'achat d'électricité et de gaz.

Saisir les opportunités en termes

de prix ainsi que de services associés à la fourniture et élaborer son plan d'achat. Sécuriser et optimiser le volet juridique et technique d'une procédure d'achat.

### Animé par Lucie LETIERCE,

experte de la commande publique

#### et Martin AURENCHE

expert en droit de la propriété intellectuelle

#### **PUBLICS**

Responsable des marchés publics, service achats. Agent en charge des achats de prestations intellectuelles. Agent en charge du suivi et du contrôle de ces marchés.

### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base de la réglementation des marchés publics.

#### **OBJECTIFS**

intellectuelles.

Assimiler l'ensemble de la réglementation encadrant les marchés de prestations intellectuelles.

Comprendre le fonctionnement et «l'architecture» du CCAG PI. Rédiger les clauses fondamentales de propriété intellectuelle à intégrer à un marché de prestations

#### Animé par Mélanie DUVEAU,

consultante formatrice experte dans les achats publics informatiques

### **PUBLICS**

Agent public technique et/ou administratif, susceptible de rédiger et/ou d'avoir à exécuter 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.

#### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Maîtriser les spécificités techniques et juridiques des achats TIC.

Piloter le montage contractuel d'un marché public visant à l'acquisition de produits informatiques dans ses aspects techniques, juridiques.

Comprendre et mettre en œuvre les dispositions du CCAG TIC, rédiger les documents contractuels.

Traduire un besoin technique en clauses juridiques.

## LES MARCHÉS PUBLICS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

MP-S-06 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

### Les marchés de prestations intellectuelles : de quoi parle-t-on ?

### Principales notions sur la propriété intellectuelle

- La prestation intellectuelle à distinguer d'autres types de prestations
- Propriété intellectuelle et droits privatifs
- Droit de la propriété intellectuelle et droit à l'image
- Propriété littéraire et artistique et propriété industrielle

### Les enjeux de la propriété intellectuelle

- Exploitation paisible des résultats de la prestation
- Les données pour la gestion d'un service public
- Garanties et sécurité juridique
- Risque pénal

### Le régime juridique lié à la propriété intellectuelle

- Les clauses fondamentales de propriété intellectuelle à prévoir dans les marchés de prestations intellectuelles : le nouveau régime relatif à l'utilisation des résultats
- Le régime prévu par le CCAG-PI
- Les clauses contractuelles spécifiques au droit de propriété intellectuelle

#### 2E IOUR

### L'intégration du régime de droit commun des marchés publics

- L'exécution des marchés publics de prestations intellectuelles
- Gestion financière: avances, prix, acomptes, cession ou nantissement de créance
- Retenue de garantie et garantie à première demande
- Durée du marché et la gestion des délais
- Modifications en cours d'exécution
- Pénalités pour retard et primes
- Le cas particulier du marché de maîtrise d'œuvre

### Les spécificités du régime juridique du CCAG-PI (hors propriété intellectuelle)

- Moyens du titulaire et représentation
- Clauses de protection de données personnelles (RGPD)
- Suspension ou prolongation du délai d'exécution
- Clause de réexamen
- Possibilités de conclure un avenant
- Différence entre le CCAG-PI et le CCAG-MOE : prestations supplémentaires ou dépassements
- Substitution de la «réception» par «l'admission» des prestations

## LES MARCHÉS PUBLICS \*\*BEST OF INFORMATIQUES ET LE CCAG TIC 2021

MP-S-02 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Rappel sur le cadre de l'achat public

- Les acteurs de l'achat
- Les formes de contrats d'achat
- La règle d'allotissement
- Les procédures d'achat pour les achats informatiques

### Le besoin en TIC

- Les sous catégories d'achats informatiques
- L'environnement DSI
- Le marché des fournisseurs IT
- Les spécificités du besoin IT

### Les généralités du CCAG TIC

- Le recours au CCAG-TIC
- Les nouveautés du CCAG-TIC de 2021

### Les conditions financières

- Le prix des marchés publics
- Les modalités de règlement
- Les pénalités

### 2<sup>E</sup> JOUR

### Les modalités d'exécution

- Achats durables
- Modifications du marché informatique

### Les opérations de constatation

 Vérifications et mise en œuvre de la garantie

### Les prestations de maintenance

- Sécurité de l'information et du SI
- Transférabilité et réversibilité

### Le traitement de la propriété intellectuelle (PI)

- Rappels du droit de la Pl
- Enjeux de la PI en informatique
- Nouveau régime de la PI du CCAG TIC 2021
- Spécificités relatives au besoin IT

#### La résiliation

- Règles en matière de dommage et assurance
- Hypothèses de résiliation
- Conséquences de la résiliation

### M10 : Les différends

- Notion de différend
- Recours à la procédure amiable

### LES MARCHÉS PUBLICS D'ASSURANCES

MP-S-03 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> 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 apérition

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

### 2<sup>E</sup> 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



### Animé par Mathieu TORT,

formateur consultant expert de la commande publique

#### **PUBLICS**

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.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Maîtriser les contours et les spécificités des marchés publics d'assurance

Cerner et rédiger les clauses propres aux marchés publics d'assurance.

Assurer le suivi de l'exécution et la vie du contrat d'assurance.



### **Existe en formation Flash**

## LES SPÉCIFICITÉS DES \*\* NOUVEAUTÉ MARCHÉS PUBLICS D'ASSURANCE

MP-S-03-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET



### Animé par Olivier HOUSSET ou Mathieu TORT,

formateurs consultants experts de la commande publique

### **PUBLICS**

#### Marché de maintenance

Responsable des services techniques.

Responsable de maintenance ou d'exploitation.

Gestionnaire de patrimoine immobilier.

Technicien chargé de bâtiments. Responsable des marchés et contrats.

#### Marchés de nettoyage

Directeur ou responsable des services / moyens généraux.

Directeur de la commande publique.

Responsable achats, acheteur. Agent administratif, rédacteur, iuriste

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

## LES MARCHÉS PUBLICS \*\* BEST OF DE MAINTENANCE

MP-S-12 • EN PRÉSENTIEL • À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Les grands principes des marchés de maintenance

- Différents types de maintenance : correctives et préventives
- Choix de la politique de maintenance
- Obligation de moyen et obligation de résultat
- Principales clauses des contrats de maintenance

### Les généralités sur les délégations de service public

- Définition, typologie et contenu des conventions de DSP
- Contrôle des conventions de DSP

### La préparation du marché de maintenance

- État des lieux de l'existant
- Recensement des besoins
- Type de contrat selon les besoins
- Choix des prestations souhaitées / Lots
- Traduction des besoins en obligations

### L'élaboration des marchés de maintenance

- Forme du marché
- Durée de la prestation
- Les clauses spécifiques et financières
- Procédure de passation du marché
- Précautions rédactionnelles

### 2<sup>E</sup> JOUR

### Déterminer le meilleur choix des candidats

- Établissement des dossiers de consultation et de l'appel d'offres
- Critères de sélection
- · Consultation et négociation
- Analyse des offres et du mieux-disant

### Le suivi et le contrôle des prestations de maintenance

- Mise en œuvre de la maintenance
- Suivi des interventions des prestataires
- Tableaux de bord
- Contrôle des factures et échéancier de paiement

### La gestion des difficultés d'exécution des prestations de maintenance

- Modification des prestations de maintenance
- Réception des opérations de maintenance
- Sortie du contrat

#### **OBJECTIFS**

- Identifier et définir ses besoins en matière de prestations de maintenance.
- Rédiger de manière synthétique les pièces techniques et administratives du marché.
- Choisir les procédures de passation les plus utilisées et le mode de dévolution le plus adapté.
- Gérer efficacement l'exécution et le suivi du marché.

## LES SPÉCIFICITÉS DES \*\*NOUVEAUTÉ MARCHÉS PUBLICS DE NETTOYAGE

MP-S-15-CV ● À DISTANCE 3H30 450 € NET

### Les spécificités d'un marché de nettoyage

- L'environnement normatif
- Le secteur d'activité
- La reprise du personnel

### La préparation et la passation d'un marché public de nettoyage

- L'analyse du besoin
- Le descriptif des locaux
- Fréquence et récurrence des besoins
- L'appréciation qualitative du besoin
- Obligation de moyens ou de résultat

### La boîte à outils opérationnels

 Appréciation du besoin, des offres et de l'exécution

- Mesure de la qualité
- Analyse et gestion des locaux
- Gestion des risques
- Méthode générale d'achat de prestations de nettoyage

- Maîtriser les contours et les spécificités des marchés publics de nettoyage.
- Définir les besoins en matière de prestations de nettoyage.
- Cerner les clauses propres aux marchés publics de nettoyage.

### LES MARCHÉS PUBLICS DE FORMATION

MP-S-04 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

### L'environnement de la formation professionnelle

- Obligations définies dans le code du travail
- Acteurs et 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

### La procédure d'achat des services de formation

- La définition des besoins des services de formation
- Appréciation des montants / Seuils
- Définition de la catégorie de marché
- Modes de dévolution des marchés publics
- Les modalités de publicité
- La mise en concurrence

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

• Critères de sélection des candidatures et la rédaction du rapport d'analyse

### 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

#### 2<sup>E</sup> JOUR

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

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



### Animé par Lucie LETIERCE ou Mathieu TORT,

formateurs consultants experts de la commande publique

### **PUBLICS**

Responsable achats.

Responsable de la formation, RH. Agent administratif, rédacteur, juriste.

Responsable de cellules marchés publics, acheteur.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

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.

Rédiger un dossier de consultation des entreprises pour la mise en place d'un programme de formation.

Suivre l'exécution d'un marché de formation.



### **Existe en formation Flash**

## LES SPÉCIFICITÉS DES \*\*NOUVEAUTÉ MARCHÉS PUBLICS DE FORMATION

MP-S-04-CV ● À DISTANCE 3H30 450 € NET



### Animé par ou Mathieu TORT,

formateur consultant expert de la commande publique

#### **PUBLICS**

Directeur général.

Directeur de la communication.

Directeur de la commande publique.

Élus.

Responsable de marchés, rédacteur et gestionnaire de marchés.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **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.

## LES MARCHÉS PUBLICS DE COMMUNICATION

MP-S-05 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

#### Le besoin en communication

- Difficulté de la définition des besoins
- Stratégie et plan de communication
- Nécessité d'outils diversifiés et toujours disponibles

### La propriété intellectuelle et la communication

- Présentation générale de la propriété intellectuelle
  - Les caractéristiques juridiques de l'œuvre
  - Les spécificités du droit de la propriété intellectuelle
- Le droit d'auteur
  - Le droit d'auteur proprement dit
  - Droit patrimonial et droit moral
- Durée du droit d'auteur
- Les droits connexes et notamment
- Droit de reproduction et de distribution
- Droit de diffusion, de représentation
- Droit d'adaptation, de traduction

#### L'achat public

- Les outils d'achat en fonction de la valeur et du besoin
- Les procédures
- Les procédures formalisées : appel d'offres / procédures concurrentielles avec négociation / dialogue compétitif
- Les procédures adaptées
- Les contrats

### 2<sup>E</sup> JOUR

### L'achat public (suite)

- · Contrats à tranches
  - Accords-cadres : à bons de commande / à marchés subséquents pluriattributaires ou monoattributaire

**Exercice pratique.** Utilisation des accords-cadres

#### La communication institutionnelle

- Les types de communication institutionnelle : écrite / graphique / électronique
- Méthodologie de la définition des besoins
  - Distinguer le régulier du ponctuel
  - Distinguer le défini du non-défini

**Exercice pratique.** Définir une stratégie et un plan de communication, puis les procédures et contrats adaptés

- Procédures et contrats pour la communication institutionnelle
  - Procédures en fonction des types d'achats
- Contrats de communication en fonction de leurs objets

### La communication événementielle

- Les types d'événements : acheté / crée et communication
- Les relations publiques, les fêtes et cérémonies
- Procédures et contrats de communication événementielle
  - Les procédures des contrats d'événementiel en fonction de leurs caractéristiques
- Les contrats d'événements en fonction de leurs caractéristiques

**Exercice pratique.** Choix d'une procédure pour un événement créé et sa communication



**Existe en formations Flash** 

LES SPÉCIFICITÉS DES MARCHÉS \*\* NOUVEAUTÉ PUBLICS DE COMMUNICATION

MP-S-05-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET





STRATÉGIE ET COMPÉTENCES ACHATS

PERFORMANCE ACHATS TECHNIQUES D'ACHAT

OUTILS ET PILOTAGE DES ACHATS



## **VOUS FORMER À TOUTES LES ÉTAPES DU PROCESSUS ACHATS**

- Le pilotage de la performance et de l'efficience Achats
- Gestion des fournisseurs : Sourçage / Évaluation / Pilotage de la performance
- · Actionner les leviers de la performance achats
  - **SUIVI DE LA** PERFORMANCE ACHATS **ET FOURNISSEURS**
- L'analyse des candidatures et des offres, le choix de l'attributaire
- La négociation dans les marchés publics
- Atelier pratique : analyser les coûts d'achat

CHOIX DE L'OFFRE ET DU **FOURNISSEUR** 

- Atelier pratique : cartographie des achats
- Programmation et cartographie des achats
- Construire un plan d'actions Achats - PAA

**PLANIFICATION ET PROGRAMMATION DES ACHATS** 



**FOURNISSEURS** Atelier pratique :

sourcing fournisseurs démarche et outils

**ANALYSE DU BESOIN ET DES MARCHÉS** 

- Organiser le recensement des besoins
- L'analyse du besoin et sa transposition dans le DCE

### PROCÉDURES DE MISE **EN CONCURRENCE**

- L'usage de la procédure avec négociation
- L'usage de la procédure de dialogue compétitif
- Ouverture à variantes sur les marchés publics

### **DÉFINITION DE LA STRATÉGIE ACHATS**

- Stratégie d'achats et organisation d'un service achats
- · Analyser un marché et élaborer une stratégie achats
- · Culture achats et stratégie d'achats au sein d'une organisation publique

RETROUVEZ CES FORMATIONS ET BIEN D'AUTRES ENCORE **DANS LES PAGES SUIVANTES DE CE CATALOGUE OU SUR NOTRE SITE INTERNET** WWW.CFC.FR

**POUR VOUS FORMER SUR L'ENSEMBLE DU PROCESSUS ACHATS, SUIVEZ NOS PARCOURS ACHETEUR PUBLIC (PAGE 22-23)** 

### **FONCTION ACHATS: TOUTES NOS FORMATIONS**

Pour connaître les dates et les lieux des sessions, rendez-vous directement sur notre site **www.cfc.fr** 

CODE	FORMATIONS	DURÉE	•	•	* *	PRIX NET	† D'INFOS
STRATÉGIE	ET COMPÉTENCES ACHATS						
HA-10	La relation acheteur-prescripteur dans le processus d'achat public	1 JOUR		•		1090 €	Page 87
HA-12	Devenir acheteur : enjeux, rôle et leviers de performance	2 JOURS		•		2080 €	Page 87
MGT-08	Développement personnel de l'acheteur public : gérer sa mutation de métier	2 JOURS		•		2080 €	Page 87
HA-12-CV	Rôle de l'acheteur public dans le processus achat	2H30	•			330 €	Page 88
HA-23	Culture achats et stratégie d'achats au sein d'une organisation publique	2 JOURS		•		2080 €	$\bigoplus$
HA-24	Mettre en place et organiser un service achats	1 JOUR		•		1090 €	<b>(</b>
HA-06	Stratégie d'achats et organisation d'un service achats	2 JOURS	•	•	•	2080 €	Page 89
HA-06-CV	Analyser un marché et élaborer une stratégie achats	3H3O	•			450 €	Page 89
HA-25-CV	Construire un Plan d'Actions Achats - PAA	3H	•			390 €	Page 91
HA-26	Initiation aux approvisionnements et à la Supply Chain	2 JOURS	•	•		2080 €	Page 93
PERFORMAI	NCE ACHATS / TECHNIQUES D'ACHAT						
HA-19	Actionner les leviers de la performance achats	2 JOURS	•	•		2080 €	Page 90
HA-29-CV	Organiser le recensement des besoins	2H30	•			330 €	Page 91
HA-17	Atelier pratique : cartographie des achats	1 JOUR	•	•	*	1090 €	Page 92
HA-17-CV	Programmation et cartographie des achats	3H3O	•		*	450 €	Page 92
HA-08	Gestion des fournisseurs : Sourçage / Évaluation / Pilotage de la performance	2 JOURS	•	•		2080 €	Page 94
HA-13	Atelier pratique : sourcing fournisseurs - démarche et outils	1 JOUR	•	•	*	1090 €	Page 95
HA-13-CV	Initiation au sourcing fournisseurs	3H	•		*	390 €	Page 95
HA-02	La négociation dans les marchés publics	2 JOURS		•	*	2080 €	Page 96
HA-02-CV	Initiation aux techniques de négociation	3H30	•			450 €	Page 96
HA-21	Techniques de négociation - Perfectionnement	2 JOURS		•		2080 €	Page 96
HA-31	La négociation pour les achats de travaux	1 JOUR	•	•		1090 €	Page 96
HA-14	Le marketing achat	2 JOURS		•		2080 €	<b>#</b>
OUTILS ET F	PILOTAGE DES ACHATS						
HA-22-CV-1	Maîtriser Excel pour les acheteurs publics : un outil au service de l'analyse	2H30	•			330 €	Page 88
HA-22-CV-2	Maîtriser Excel pour les acheteurs publics : un outil au service de la planification, du pilotage et du reporting	2H30	•			330 €	Page 88
HA-28-CV	Réaliser un bilan achats	2H30	•			330 €	Page 91
HA-09	Le pilotage de la performance et de l'efficience achats	2 JOURS	•	•	•	2080 €	Page 97
HA-09-CV	Méthodologie pour construire vos tableaux de bord achats	3H3O	•		•	450 €	Page 97
HA-18	Atelier pratique : analyser les coûts d'achat	1 JOUR	•	•		1090 €	Page 98
HA-20	Calcul des gains achats et mesure de la performance	1 JOUR	•	•		1090 €	Page 98
HA-33-CV-1	Les inducteurs de coûts dans les marchés de fournitures et services	3H	•			390 €	Page 98
HA-33-CV-2	Les inducteurs de coûts dans les marchés de travaux	3H	•			390 €	Page 98
	● À distance   ■ En présentiel   ★ Best of   ★ Nouveauté	⊕+ d'info	S SU	J۲۱	www.c	cfc.fr	

### **FONCTION ACHATS: TOUTES NOS FORMATIONS**

## Pour connaître les dates et les lieux des sessions, rendez-vous directement sur notre site **www.cfc.fr**

CODE	FORMATIONS	DURÉE	• •	* *	PRIX NET	+ D'INFOS	
PARCOURS ACHETEUR PUBLIC							
HA-PCD	Un parcours multi-modal et certifiant de 110h, sur une durée de 12 semaines : 84H de formation en présentiel et à distance 10H de e-learning 16H de travail individuel	110H	• •	*	7690 €	Page 22	
HA-PCD-1	Être acheteur public : rôle, missions et enjeux	7H	•				
HA-PCD-2	Conduire un projet pour un acheteur public	14H	•				
HA-PCD-3	Maîtriser la règlementation des marchés publics	10H30	•				
HA-PCD-4	Identifier les points de vigilance avant le lancement de la consultation	3H30	•				
HA-PCD-5	Analyser les besoins et rédiger les pièces contractuelles correspondantes	14H	•				
HA-PCD-6	Conduire l'analyse des offres	3H3O	•				
HA-PCD-7	Identifier les points de vigilance liés au contrôle de l'analyse des offres	3H30	•				
HA-PCD-8	Préparer et participer à une négociation	7H	•				
HA-PCD-9	Programmer et cartographier ses achats	7H	•				
HA-PCD-10	Déployer des achats responsables en respectant la réglementation de l'achat public	7H	•				
HA-PCD-11	Mesurer et piloter la performance des achats	7H	•				
PARCOURS	ACHETEUR PUBLIC CONFIRMÉ						
HA-PCC	Un parcours multi-modal et certifiant de 65H, sur une durée de 6 semaines : 52H de formation en présentiel et à distance 5H de e-learning 8H de travail individuel	65Н	• •	*	4990 €	Page 23	
HA-PCC-1	Être un acheteur public confirmé : rôle, missions et enjeux	3H3O	•				
HA-PCC-2	Manager un service achats et accompagner le changement	14H	•				
HA-PCC-3	Maîtriser l'actualité réglementaire des marchés publics et ses conséquences concrètes	7H	•				
HA-PCC-4	Anticiper et gérer les risques achats	7H	•				
HA-PCC-5	Conduire et réussir une négociation complexe	7H	•				
HA-PCC-6	Élaborer une stratégie d'achats et organiser un service achats	7H	•				
HA-PCC-7	Piloter et améliorer la performance des achats	7H	•				

● À distance ● En présentiel	★ Best of	★ Nouveauté
------------------------------	-----------	-------------

### DEVENIR ACHETEUR : ENJEUX, RÔLE ET LEVIERS DE PERFORMANCE

HA-12 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Les enjeux d'une organisation des achats

- Un enjeu politique majeur
- L'éthique de l'achat public
- Amélioration de l'efficacité de l'action publique et de sa perception
- Professionnalisation, implication, communication
- Moteur d'innovation

### Le rôle de l'acheteur dans le processus achat

- Facilitateur de communication
- Position centrale de chef d'orchestre
- Garant de l'éthique de l'achat public
- Maître d'œuvre de l'efficacité de l'acte d'achat

### 2<sup>E</sup> JOUR

Panorama des leviers d'efficacité et d'efficience

- Les diverses classifications des leviers
- La nature du levier
- · La réactivité du levier

**Atelier pratique.** Rattachement d'une liste de leviers selon leur contribution et principe d'activation et de mise en œuvre de ces leviers

### **OBJECTIFS**

- Identifier les résultats attendus par la collectivité sur une organisation achats
- Comprendre la contribution individuelle et collective de chaque acteur
- Définir et situer le rôle de l'acheteur dans le processus d'achat
- Appréhender et intégrer les leviers d'efficacité et d'efficience de l'achat public



#### Animé par Mathieu TORT, Antoine BENZAL ou Vincent DAGNAS, formatours consultants of

formateurs consultants experts en achats publics

#### **PUBLICS**

Acheteur, cadre ou responsable des services achats et/ou marchés.

### **PRÉREQUIS**

Être acteur du processus achat.

### DÉVELOPPEMENT PERSONNEL DE L'ACHETEUR PUBLIC : GÉRER SA MUTATION DE MÉTIER

MGT-08 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Des marchés publics aux achats

- État des lieux de la fonction achat dans les services publics
- Présentation du processus global de la fonction achat et de ses finalités
- Spécificités du métier d'acheteur public

### Faire preuve d'ouverture et de créativité

- Veille et intelligence économique
- Les sept attitudes à adopter pour rester créatif et ouvert
- Outils de créativité: carte mentale, les cinq pourquoi, l'heptagramme de Quintilien, approche systémique, pensée linéaire et disruptive, le benchmarking

#### Mieux se connaître pour mieux acheter

- Typologies de base des acheteurs
- Styles d'acheteurs
- Intégration et adaptation au style de son interlocuteur
- La dimension interculturelle

### 2<sup>E</sup> JOUR

### Développer ses capacités de communication

• Pratique de l'écoute active

- L'empathie stratégique
- L'art du questionnement
- Outils fondamentaux de communication appliqués aux achats

### Affirmation et confiance en soi

- Principes d'assertivité et de
- communication non violente
- Gérer la critique des acteurs
- Développement du leadership
- Les 6 leviers de pouvoir d'un acheteur

### Faire face aux blocages

- La formation des conflits
- Outils de gestion des conflits
- Faire face aux situations critiques avec les fournisseurs

#### OBJECTIES

- S'adapter à l'évolution de la fonction achat dans les services publics.
- Mettre à jour ses représentations personnelles de la fonction achat.
- Se situer par rapport aux compétences métiers et savoir-faire.
- Connaître et intégrer les
   5 compétences transversales du métier d'acheteur.
- Prendre en compte la dimension personnelle de ces changements.

### Autre formation sur ce thème

## LA RELATION ACHETEUR-PRESCRIPTEUR DANS LE PROCESSUS D'ACHAT PUBLIC

HA-10 ● EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

### RÔLE DE L'ACHETEUR PUBLIC DANS LE PROCESSUS ACHATS

HA-12-CV ● À DISTANCE 2H30 330 € NET

### La gestion des compétences d'un acheteur

- Les différents métiers de l'achat
- Les compétences de savoir-être et savoir-faire à chaque étape du processus achats

### Les missions de l'acheteur : la transversalité de la fonction achats

- Professionnalisation des métiers de l'achat
- · L'acheteur au sein du processus achats
- Missions relatives à la planification des achats
- Missions relatives aux phases amont de l'exécution des marchés : de l'évaluation du besoin à la notification du marché

- Position centrale de chef de projet et d'orchestration des compétences particulières des différents intervenants
- Garant de l'éthique de l'achat public
- Rôle de l'acheteur dans le cadre de l'optimisation des achats

#### **OBJECTIFS**

- Identifier les nouveaux enjeux et la valeur ajoutée d'un service achats au sein de votre collectivité.
- Définir les compétences recherchées sur le poste d'acheteur.
- Intégrer le rôle et les missions de l'acheteur au sein d'une organisation.

### PUBLICS

Animé par

**Amandine COLIN** 

ou Bénédicte KENNEL.

expertes fonction achat

et commande publique

Acheteur, cadre ou responsable des services achats et/ou marchés.

Rédacteur marchés publics.

### **PRÉREQUIS**

Étre acteur du processus achat. Connaissances de base dans les marchés publics.

Bases fondamentales de l'outil Excel pour les formations correspondantes.

### MAÎTRISER EXCEL POUR LES ACHETEURS PUBLICS : UN OUTIL AU SERVICE DE L'ANALYSE

HA-22-CV-1 ● À DISTANCE 2H30 330€ NET

#### Excel au service de l'analyse des offres

- L'analyse technique
- L'analyse financière

### Excel au service de la préparation d'un marché

- La préparation et la restitution du sourcing
- La préparation d'une négociation

### Excel au service de l'analyse financière

- Pour le calcul des gains
- L'analyse des données internes

**Formation opérationnelle.** Présentation de différents fichiers types pour répondre aux missions d'analyse abordées

#### **OBJECTIFS**

- Intégrer les principales fonctionnalités de l'outil informatique Excel.
- Développer une utilisation efficace de cet outil dans la préparation d'un marché et l'analyse des offres.

### MAÎTRISER EXCEL POUR LES ACHETEURS PUBLICS : UN OUTIL AU SERVICE DE LA PLANIFICATION, DU PILOTAGE, DU REPORTING

HA-22-CV-2 ● À DISTANCE 2H30 330 € NET

### Excel au service de la planification

- Pour la planification du plan d'action Achats (PAA) et du plan de charge
- Pour la planification détaillée d'un marché

#### Excel au service du pilotage :

- Pour l'élaboration des cartographies achat
- Pour la mise en place des indicateurs et tableaux de bord
- Pour le suivi financier des avenants

### Excel au service du reporting

- Pour la mesure de la performance et le suivi des indicateurs
- · Pour la constitution du bilan des achats

**Formation opérationnelle.** Présentation de différents fichiers types pour répondre aux missions de planification, de pilotage et de reporting abordées

- Intégrer les principales fonctionnalités de l'outil informatique Excel.
- Intégrer l'outil Excel pour la planification et le pilotage de ses missions quotidiennes et institutionnelles d'acheteur public.

## STRATÉGIE D'ACHATS \*\* BEST OF ET ORGANISATION D'UN SERVICE ACHATS

HA-06 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### **Qu'est-ce qu'un service achats dans le contexte de professionnalisation**

- Politique d'achat/Stratégie d'achat
- Le processus dans son ensemble
- Approvisionnement / Achat

#### Établir un état précis de l'existant

- · Qui achète quoi?
- Identifier les «gros» postes d'achats récurrents
- La nomenclature des achats
- La cartographie des fournisseurs

### **Comment organiser la fonction achats**

- · Qui affecter au service achats?
- Organisation de la prise de décision et des relations entre les différentes composantes du service
- L'organisation des relations avec les services usagers

#### Le rôle d'un service achats

- Définir une politique d'achat simple, lisible et efficace
- Audit préalable
- Achats critiques
- Niveau de complexité de certains achats
- Déterminer et programmer les besoins par services

### 2<sup>E</sup> JOUR

### Le rôle d'un service achat

- La stratégie de l'achat
- Qui détermine et évalue les besoins

#### • Cartographie des fournisseurs

• Le «benchmarking»

### Les liens du service achats avec les autres services

- Le service des marchés
- · La commission d'achat ou la CAO
- Les services «prescripteurs» au sein de la collectivité
- Rationalisation des achats
- La création et le partage d'outils efficaces
- Le contrôle de gestion au sein du service achat

#### La carte d'achat

La création d'un magasin central Les enjeux financiers et juridiques

#### **OBJECTIFS**

- Identifier les nouveaux enjeux et la valeur ajoutée d'un service achats au sein de sa collectivité.
- Définir une stratégie d'achat répondant à la politique d'achat et aux besoins de l'organisme.
- Pouvoir définir et mettre en place une organisation adaptée.
- Appréhender les différents outils ou méthodes d'organisation.
- Appréhender et intégrer les leviers d'efficacité et d'efficience de l'achat public.



#### Animé par Mathieu TORT, ou Vincent DAGNAS, consultants-formateurs

consultants-formateurs spécialistes des achats publics

### **PUBLICS**

Responsable de service Marchés et/ou Achats / Élu.

Acheteur, gestionnaire de contrats/marchés.

Tout agent en charge de la passation et de l'exécution des marchés, chef de projet.

### **PRÉREQUIS**

Connaissance de la réglementation générale applicable à l'achat public et notions des techniques et pratiques d'achat.

### ANALYSER UN MARCHÉ ET ÉLABORER UNE STRATÉGIE ACHATS

HA-06-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

- Définition d'une stratégie achat
- Situer les études de marchés fournisseurs et la stratégie achats dans le processus achats/marchés
- Analyser le marché fournisseurs
- Elaborer et présenter une stratégie achats
- Identifier et mettre en œuvre les leviers achats
- Vendre ses achats, se rendre attractif
- Introduire la gestion des risques fournisseurs dans des stratégies achats

### **OBJECTIFS**

- Comprendre la dynamique d'un marché fournisseurs et utiliser des outils de marketing achats pour étudier son portefeuille achats.
- Développer l'attractivité de son organisation.
- Identifier les leviers achats appropriés dans le cadre de l'élaboration des stratégies achats afin d'optimiser leur performance.

## Autre formation sur ce thème LE MARKETING ACHAT

HA-14 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

## ACTIONNER LES LEVIERS DE LA PERFORMANCE ACHATS

HA-19 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

### LA PHASE AMONT DE LA MISE EN PUBLICITÉ

### Les leviers achats : les outils de préparation

- · Le recensement des besoins
- La programmation des achats
- Le benchmark
- Le rôle des acteurs dans le processus achat
- Cartographie des achats
- · Le bilan achats
- Construction des DCE en groupe projet

**Éclairage pratique.** Examen des modalités de mise en œuvre du bilan achats et des outils définis dans le code de la commande publique

### **PRÉREQUIS**

Animé par

**PUBLICS** 

acheteur.

Amandine COLIN,

de la fonction achat

Responsable de service

Cadre de service Achats,

Directeur ou responsable

de service prescripteur.

Marchés ou Achats.

experte en développement

Connaissance de la réglementation générale applicable à l'achat public et notions des techniques et pratiques d'achat.

### **OBJECTIFS**

Mettre en place tous les leviers de la fonction achats afin d'assurer une culture de gestion.

Connaître les techniques achats en amont et pendant la consultation : sourcing, benchmark.

Mettre en place un pilotage d'activité achats.

Identifier les axes et les leviers d'action permettant d'atteindre les objectifs de gains et de performance.

Sensibiliser les services opérationnels prescripteurs d'achats aux objectifs de la politique d'achat afin qu'ils se placent dans une logique de planification et qu'ils intègrent les axes de performance.

### Mise en place d'une politique d'achat : un levier de performance

- · La définition des objectifs achats
- Définition et composantes d'une politique d'achat
- Efficacité achats
- Achats innovants et responsables
- Qualité des relations avec les fournisseurs (y compris les PME)

**Temps d'échange** sur les pratiques internes, les objectifs et les contraintes, sur les outils à développer pour la mise en place d'une politique achats

### Le sourcing : levier de performance et d'innovation

- Le cadre juridique et les nouveaux risques de contentieux
- La maîtrise des données existantes
- L'amélioration de la gestion fournisseur
- L'analyse du besoin et la transparence des attentes

### Focus sur la programmation des achats

- Déclinaison de la politique d'achat dans une stratégie d'achat
- Les 5 axes, les 10 leviers d'actions
- Outils de mise en œuvre d'une politique achats

### Leviers de performance économique

- Analyse du besoin, du marché, des coûts
- Effet volume/Effet concurrentiel
- Agir sur les fournisseurs, sur les besoins

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### LES PHASES DE NÉGOCIATION, DE SUIVI D'EXÉCUTION ET DE PILOTAGE DE L'ACHAT PUBLIC

#### La négociation

- Définition, enjeux et objectifs
- Cadre réglementaire
- La préparation de la négociation
- Les techniques de négociation

**Cas pratique.** Simulations de préparation et de séance de négociation

### Le suivi d'exécution des marchés

- La logistique
- Le cadencement des commandes
- Les pénalités de retard
- Les bilans d'exécution
- Le pilotage de l'achat et du panel fournisseurs

#### Les tableaux de bord

- Tableau de bord Indicateurs
- Bilans annuels
- Bilan dans le cadre de la relance d'un marché
- Évaluation de la performance

## ORGANISER LE RECENSEMENT DES BESOINS

HA-29-CV ● À DISTANCE 2H30 330 € NET

### Le recensement des besoins, pour quoi faire ?

### Méthodologie de recensement des besoins

- Intervenants au recensement des besoins
- Collecter et synthétiser les besoins recensés

### L'optimisation de la construction des marchés

- Utilisation des données pour définir :
- L'allotissement
- Les critères de notation
- La durée et le montant du marché
- Proposition d'amélioration sur le nouveau marché :

- Réévaluation du niveau de consommation
- Construction des BPU
- Suivi de l'exécution du marché
- Le pilotage de la mise en œuvre des marchés

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre l'intérêt d'organiser le recensement des besoins en amont dans une optique d'optimisation de la construction des marchés.
- Intégrer une méthodologie efficace pour recenser efficacement les besoins: quels intervenants, quelles données recueillir et analyser.



### Animé par Amandine COLIN ou Vincent DAGNAS, experts de la fonction achat

experts de la foriction acria

### **PUBLICS**

Acheteur.

Rédacteur.

Instructeur ou gestionnaire de contrats/marchés, assistant achats ou aide-acheteur.

Responsable achats ou marchés.

Directeur des achats, directeur de la commande publique.

### **PRÉREQUIS**

Connaissance de la réglementation générale applicable à l'achat public.

Notions des techniques et pratiques d'achat.

## **CONSTRUIRE UN PLAN D'ACTIONS ACHATS - PAA**

HA-25-CV ● À DISTANCE 3H 390 € NET

### Qu'est-ce qu'un plan d'actions achats ?

- Les achats comme levier de
- performance dans le secteur public • De la politique achats au PAA
- Programmation des achats, cartographie des achats
- Objectifs et définition du PAA
- Qui impliquer dans la démarche ?

### Comment construire un plan d'actions achats ?

- 3 Étapes principales: l'état des lieux, l'identification des pistes, leur priorisation et la mise en œuvre du plan d'actions
- Focus sur le brainstorming entre acheteurs et experts techniques, étape clé
- Leviers achats
- Mise en œuvre et suivi

#### Facteurs clés de succès

- Dialogue acheteur-prescripteurs
- Achats en mode projet
- Conduite du changement et communication
- Mobilisation de l'ensemble des acteurs de la chaîne achats

### **OBJECTIFS**

- Comprendre l'utilité d'un Plan d'Actions Achats (PAA) comme levier de performance.
- Intégrer la méthodologie pour construire et déployer un PAA.
- Identifier et mettre en œuvre les facteurs clés de succès en interne pour faire vivre votre PAA.
- Obtenir des outils pratiques transposables dans votre structure.

### **RÉALISER UN BILAN ACHATS**

HA-28-CV ● À DISTANCE 2H30 330€ NET

### Les objectifs du bilan achat

- Pourquoi réaliser un bilan achats ?
- Comment élaborer le document ?
- Ses enjeux, ses avantages

### Les prérequis à l'élaboration du bilan achats

- Construction d'une politique achats
- Programmation achats
- Cartographie achats à partir des fournisseurs
- Mise en place d'outils achats

### Réalisation d'un bilan achats • Les informations nécessaires :

analyses des consommations, sourcing fournisseurs

- Le choix des indicateurs
- Le pilotage de la mise en œuvre des marchés

- Appliquer une méthodologie pour élaborer vos bilans achats en fin de marché ou lors des renouvellements.
- Définir les indicateurs de suivi pertinents en lien avec la politique achats visée.



### Animé par Vincent DAGNAS,

consultant formateur spécialiste des achats publics et privés

### **PUBLICS**

Acheteur, gestionnaire de contrats/marchés, responsable achats ou marchés, directeur des achats, directeur de la commande publique, contrôleur de gestion achats.

Services opérationnels : responsable de services généraux / directions de l'environnement de travail, agent des services techniques des administrations.

### **PRÉREQUIS**

Connaissance du cadre réglementaire de la commande publique et expérience dans la pratique de passation de marchés.

## ATELIER PRATIQUE: \*\* BEST OF CARTOGRAPHIE DES ACHATS

HA-17 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

Cartographier les achats de son organisation : pourquoi ?

Définir ce qu'est une cartographie des achats... et ce qu'elle n'est pas

### Comment élaborer une cartographie des achats ?

- Quelles données collecter et auprès de qui ?
- Étapes clés de l'élaboration d'une cartographie des achats

### Quels outils pour réaliser sa cartographie ?

- · Méthode ABC. Pareto
- Matrice achats / Matrice de Kraljik
- Nomenclatures et segmentations achats

### Comment exploiter une cartographie des achats?

- Politique achats : objectifs quantitatifs et qualitatifs. hiérarchisation
- Plan d'actions achats : définir les priorités, moyens et mise en œuvre opérationnelle
- Impact sur la programmation des achats

#### **OBJECTIFS**

- Intégrer les méthodes et les outils permettant de réaliser une cartographie des achats.
- Élaborer une première cartographie des dépenses achats de son entité et l'exploiter pour définir et mettre en œuvre une politique achats, un plan d'actions achats et une programmation des achats.

## PROGRAMMATION \*\*BEST OF ET CARTOGRAPHIE DES ACHATS

HA-17-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

### Programmer ses achats afin de mieux les piloter

- Recenser les besoins
- Programmation des achats et dialogue de gestion
- Intégrer son action dans une cartographie fonctionnelle à l'échelon pertinent
- Définir des règles de programmation à court, moyen et long terme
- Faire le lien avec le calendrier des marchés
- Analyser les achats horsprogrammation et leurs impacts

### Cartographier ses achats afin de définir les stratégies achats adaptées

• Une cartographie des achats : pourquoi et pour qui ?

- S'appuyer sur une nomenclature achats partagée
- Mettre en œuvre une cartographie des achats
- Les étapes clés de l'élaboration d'une cartographie des achats
- Analyser une cartographie des achats et son évolution
- Développer un reporting pertinent fondé sur la cartographie achats

- Appréhender la notion de cartographie des achats et ses fondamentaux.
- Connaître et maîtriser la méthodologie de programmation et de cartographie des achats.

### INITIATION AUX APPROVISIONNEMENTS ET À LA SUPPLY CHAIN

HA-26 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

### La fonction Approvisionnements dans la Supply Chain

- L'approvisionnement, les achats et la logistique
- Le rôle des stocks dans l'approvisionnement

#### Rôle des stocks

- Les aléas : fournisseurs ou de consommation
- Identifier différents types de stocks
- Analyser les niveaux de stocks

### La gestion de son portefeuille produits et fournisseurs

- Réaliser le classement ABC des articles stockés
- L'analyse ABC des familles de produits et des fournisseurs
- L'analyse ABC de ses fournisseurs
- Identifier les priorités et élaborer son plan d'actions

### Les techniques / méthodes d'approvisionnement

- Le déclenchement ou réapprovisionnement sur seuil, le point de commande
- Le réapprovisionnement périodique, commandes périodiques et cadencement
- La réduction du nombre de commandes
- La quantité économique à commander

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### La communication avec les fournisseurs et les clients internes

- Réussir l'évaluation des fournisseurs
- Les bonnes attitudes et postures de communication de l'approvisionneur
- Quelques clés pour mieux négocier
- Pénalités de retard
- Développer des partenariats gagnants avec un nombre limité de fournisseurs

### Travailler avec les acheteurs et les clients internes

- Coordination achats approvisionnements
- Niveaux de services attendus (SLAs) de la part des clients internes
- Évaluation et suivi des progrès des fournisseurs
- Les flux d'informations échangés avec l'acheteur et les fournisseurs
- Le cahier des charges logistiques, informations à inclure

### Piloter et fiabiliser les approvisionnements

- Les indicateurs pertinents à suivre
- Les indicateurs opérationnels de la fonction
- Les indicateurs de pilotage : la définition des plans d'actions de progrès
- Mise en forme, diffusion du tableau de bord et définition des actions de progrès



### Animé par Vincent DAGNAS,

consultant formateur spécialiste des achats publics et privés

### **PUBLICS**

Approvisionneur ou personne en charge de l'approvisionnement.

Gestionnaire de stocks, magasiniers.

Logisticien ayant en charge la gestion des stocks.

Acheteur, rédacteur, ou gestionnaire de contrats / marchés, assistant achats.

Services opérationnels responsable de services généraux / de l'environnement de travail, agent des services techniques, chef de projets.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Être en mesure d'éviter les ruptures tout en optimisant les niveaux des stocks.

Maîtriser la relation quotidienne avec le fournisseur et être efficace dans son suivi.

Optimiser la coordination des achats et approvisionnements.

Construire et suivre les bons indicateurs de performance.

### **GESTION DES FOURNISSEURS: SOURÇAGE / ÉVALUATION / PILOTAGE** DE LA PERFORMANCE

HA-08 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

#### Concevoir et conduire son étude de marché fournisseurs

- Positionner les composantes actuelles de la fonction achats et son rôle d'opérateur économique
- Définir la typologie des besoins et la nature de leur impact sur l'activité ou la mission de l'organisme

#### Élaborer la segmentation des achats

- Identifier les principales caractéristiques des besoins
- · Recenser et évaluer les modalités de traitement des besoins
- Évaluer les contraintes internes et externes relatives aux besoins
- Identifier les coûts et les risques liés aux besoins d'achats

Étude de cas. Réaliser une analyse de risques en utilisant la matrice FFOM

### **OBJECTIFS**

Animé par

publique

**PUBLICS** 

et techniques.

**PRÉREQUIS** 

Mathieu TORT,

formateur consultant

Responsable de service

Prescripteur, acheteur:

services opérationnels

Cadre des services Achats.

Marchés et Achats.

et spécialiste de la commande

Concevoir et conduire une étude de marché fournisseurs.

Connaissances des bases de

la réglementation de l'achat

de la relation fournisseur.

public et plus spécifiquement

Définir une cartographie des fournisseurs en lien avec son portefeuille d'achats.

Instaurer des relations saines avec ses fournisseurs et les évaluer dans un objectif de recherche de progression réciproque.

Pouvoir mesurer la performance de ses fournisseurs dans l'exécution des marchés.

### Connaître son marché fournisseurs

- · Recenser les données liées au marché fournisseurs
- Définir la typologie du marché fournisseurs de référence
- Caractériser le marché fournisseurs et son évolution
- Représenter le portefeuille d'achats
- Identifier les axes de progrès et les leviers d'actions à mettre en œuvre
- Identifier les politiques et stratégies commerciales du marché fournisseurs

### Mettre en adéquation les données relatives aux besoins et aux marchés fournisseurs de référence

- Établir le positionnement des besoins d'achats sur leur marché
- Définir la stratégie d'achats et le plan d'actions

Étude de cas. Construire un plan d'actions

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### Gérer la relation fournisseurs et son évaluation

- Identifier les éléments contractuels d'évaluation
- Analyser la nature et l'étendue des écarts entre les attentes et les résultats
- Évaluer le poids et l'impact de ces écarts au regard :
- des critères de choix des offres
- des conditions contractuelles d'exécution
- des besoins et de la mission de service public

### Mesurer la performance obtenue par le fournisseur dans l'exécution du marché pour chacun des critères

- Comparer les résultats de l'évaluation avec l'analyse de risque initiale
- Analyser le fonctionnement des clauses du marché
- Mesurer le niveau de satisfaction du besoin des utilisateurs/clients
- Évaluer le coût de mise à disposition et/ou le coût global
- Établir les grilles d'analyse et procéder au recueil des données

Étude de cas. Mise en œuvre d'une grille d'évaluation permettant d'établir un référentiel des indicateurs d'écarts et de dysfonctionnements

- Déterminer et valoriser les écarts
- Assurer et gérer le retour d'expérience sur les anomalies et dysfonctionnements constatés
- Assurer la collecte, la gestion, la traçabilité et la communication des informations

Étude de cas. Préparation de la revue de performance

## ATELIER PRATIQUE : SOURCING \*\* BEST OF FOURNISSEURS - DÉMARCHE ET OUTILS

HA-13 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

#### Sourcing: quelles définitions?

- Réglementaire
- Issue de la pratique

### Le sourcing fourniseurs comme levier de performance de l'achat public ?

 Intérêt du sourcing pour l'acheteur public : sourcing et marketing achat... et pour les entreprises/fournisseurs

### Jusqu'où peut-on aller?

• Règles d'éthique et chartes de déontologie de l'achat

### Comment mettre en œuvre concrètement le sourcing?

- Recherches d'informations sur internet
- Demandes d'informations / questionnaires (RFI)
- Rencontres fournisseurs : guide d'entretien de sourcing

#### Connaître et savoir analyser un marché fournisseurs

- Étude de marché fournisseurs : grille d'analyse d'un marché fournisseurs
- Identification des fournisseurs potentiels : veille fournisseurs et benchmarking

### LES TECHNIQUES OU LES MÉTHODOLOGIES PROPOSÉES SERONT AGRÉMENTÉES :

#### D'une étude de cas :

 Étude des modalités de sourcing et découverte d'outils concrets utilisés dans le cadre d'une démarche de sourcing dans le secteur public

### D'exemples de bonnes pratiques / retours d'expérience

• Issus de cas concrets présentés et commentés en groupe

### De présentations des plateformes de e-sourcing

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les enjeux et risques du sourcing pour l'achat public.
- Maîtriser les techniques et outils de sourcing.
- Organiser efficacement un sourcing en amont de la définition des besoins.
- Utiliser efficacement les moteurs de recherche internet, les plateformes de sourcing/e-sourcing.



### Animé par Vincent DAGNAS,

consultant formateur spécialiste des achats publics et privés

### **PUBLICS**

Acheteur, gestionnaire de contrats/marchés, responsable achats ou marchés, directeur des achats, directeur de la commande publique, contrôleur de gestion achats.

Services opérationnels : responsable de services généraux/directions de l'environnement de travail, agent des services techniques des administrations.

### **PRÉREQUIS**

Bonne connaissance du cadre réglementaire de la commande publique et expérience dans la pratique de passation de marchés publics.

## INITIATION AU SOURCING \*\* BEST OF FOURNISSEURS

HA-13-CV ● À DISTANCE 3H 390€ NET

### Cadre règlementaire des études et échanges préalables avec les opérateurs économiques

### Sourcing fournisseurs : un levier de performance de l'achat public

### Jusqu'où peut-on aller?

• Règles d'éthique et chartes de déontologie de l'achat

## Comment mettre en œuvre concrètement le sourcing ? Description des modalités possibles

- Avis de pré-information
- Recherches d'informations sur Internet
- Demandes d'informations / questionnaires

- · Rencontres fournisseurs
- Plateformes numériques
- Choisir la méthode et les moyens de sourcing les plus adaptés

- Découvrir et comprendre les enjeux et risques du sourcing pour l'achat public.
- Maîtriser les techniques et outils de sourcing.
- Rechercher et qualifier des informations sur un marché fournisseurs.



### Animé par Mathieu TORT,

formateur consultant spécialiste de la commande publique

### **PUBLICS**

Acheteur, rédacteur, instructeur ou gestionnaire de contrats/ marchés, assistant achats ou aide-acheteur, responsable achats ou marchés, directeur des achats, directeur de la commande publique.

Services opérationnels : responsable de services généraux/direction de l'environnement de travail, agent des services techniques, chef de projets.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Identifier tous les cas possibles de négociation dans les marchés publics.

Déterminer quelles clauses négocier dans un contrat ou dans un marché public.

Définir et utiliser les techniques et les tactiques de la négociation.

Préparer une négociation conforme aux objectifs définis.

Enlever toute appréhension à échanger, même en amont, avec des fournisseurs.

## LA NÉGOCIATION \*\* BEST OF DANS LES MARCHÉS PUBLICS

HA-02 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Le cadre de la négociation

- Le contexte juridique
- L'analyse préalable des besoins
- Les procédures ouvrant droit à négociation
- La négociation lors de l'exécution des marchés
- Les limites à ne pas franchir pour 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 révisables et ajustables

### La préparation de la négociation : la phase essentielle

- Les acteurs
- · Le contexte
- La détermination d'une stratégie

**Exercice pratique.** Élaboration d'une stratégie de négociation.

- À partir d'un marché à passer, travail en sous-groupe
- L'objectif étant de produire une grille de négociation qui servira de base pour les exercices pratiques de la 2º journée
- Partage et débrief des travaux réalisés

#### 2<sup>E</sup> JOUR

#### La négociation : comment la contrôler ?

- La structure
- Les formes de négociation
- Les 4 étapes de la négociation

### **Jeux de rôle.** Le contenu de la négociation.

- À partir des stratégies élaborées précédemment, simulation des premiers entretiens de négociation
- Le but sera de se focaliser sur la structure de l'entretien et les arguments pour atteindre les objectifs recherchés

### La négociation : les comportements à adopter

- Écoute, respect, comprendre l'intérêt de l'autre partie
- Favoriser les interactions
- Questionnement/reformulation
- Savoir conclure

Jeux de rôle. Le savoir-être. Simulation d'entretiens de négociation comportant des conditions particulières et/ou face à un vendeur déstabilisant

#### Traçabilité et suivi

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

## Autres formations sur ce thème : INITIATION AUX TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

HA-02-CV ● À DISTANCE 3H30 450€ NET

## TECHNIQUES DE NÉGOCIATION - PERFECTIONNEMENT

HA-21 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### LA NÉGOCIATION POUR LES ACHATS DE TRAVAUX

HA-31 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

## LE PILOTAGE DE LA PERFORMANCE \*\* BEST OF ET DE L'EFFICIENCE ACHATS

HA-09 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

### Un ou des tableaux de bord : pour quoi faire ?

- Mesure de la performance Achats
- Mesure de l'efficacité et de l'efficience
- Mesure des ressources mobilisées
- Pilotage versus Reporting

### **OPTIMISER LA FONCTION ACHAT**

### 1<sup>re</sup> étape. L'expression de besoin

- L'innovation
- Leviers de la performance contractuelle
- Le sourcing : principe et mise en place

### 2º étape. De la passation à la notification

- Définir les orientations stratégiques et les décliner
- Identifier les facteurs de succès et les freins
- · Activer les bons leviers
- Le suivi de l'activité du service

**Cas pratique.** Construction d'un tableau de bord passation de marché. Construction d'un tableau de suivi d'activité du service

### 2<sup>E</sup> JOUR

### 3° étape. Le suivi optimisé de l'exécution

- Indicateurs et écarts types pertinents
- Les paramètres de contrôle et les alertes automatiques
- Le réexamen périodique

### Focus sur le reporting par typologie d'achat selon la DAE

Cas pratique. Construction d'un tableau de suivi de l'exécution des marchés en cours et d'un tableau de bord d'évaluation de la performance de la procédure

### Le pilotage de la performance

- Mesurer la qualité du service rendu
- Identifier les facteurs de succès et les freins
- Déterminer les zones d'enjeux, identifier les leviers d'actions et fixer les objectifs
- Mesurer les gains Achats et les piloter dans le temps

### Animé par Patrice RASSOU ou Amandine COLIN, consultants formateurs

spécialistes des achats publics

### **PUBLICS**

Directeur et responsable de services Marchés et Achats.

Cadre des services Achats. Responsable financier et contrôleur de gestion.

### **PRÉREQUIS**

Connaissance de la réglementation générale applicable à l'achat public et notions des techniques et pratiques d'achat.

### **OBJECTIFS**

Identifier les indicateurs à mesurer en cohérence avec les axes de votre politique Achat.

Mettre en place un tableau de bord en lien avec la stratégie achats.

Définir le bon niveau d'information à intégrer et d'évaluation.

# MÉTHODOLOGIE POUR \*\*BEST OF CONSTRUIRE VOS TABLEAUX DE BORD ACHATS

HA-09-CV ● À DISTANCE 3h30 450€ NET

### Les différents types de tableaux de bord

- Pour quels objectifs, à quelle fréquence, qui le réalise ?
- Suivi des économies achats / Suivi du budget / Bilans / Tableaux de bord Achats

### Méthodologie de création des tableaux de bord

- Les outils de pilotage de l'acheteur
- Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?
- Tableaux de bord, reflet des étapes d'évaluation d'un processus

### La mise en place des indicateurs de performance

- Le choix du bon indicateur
- Détermination de l'objectif à atteindre
- L'évaluation de la performance achats

### Les outils pour créer un tableau de bord





#### Animé par Vincent DAGNAS ou Mélanie SPAGNUOLO, experts achats et commande publique

### **PUBLICS**

Acheteur.

Rédacteur.

Gestionnaire de contrats / marchés

Contrôleur de gestion achats.

Responsable achats ou marchés.

Directeur des achats, directeur de la commande publique.

Services opérationnels : responsable de services généraux ou directions de l'environnement de travail, agent des services techniques des administrations.

### **PRÉREQUIS**

Connaissance de la réglementation générale applicable à l'achat public.

### CALCUL DES GAINS ACHATS ET MESURE DE LA PERFORMANCE

HA-20 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

Principales missions du contrôle de gestion achats et ses interfaces avec d'autres métiers

## Performance économique de l'acte d'achat : commencer par calculer les gains achats

- Gains achats ou gains sur achats : les règles de base et méthode de calcul
- Utiliser les gains achats comme un support à la valorisation du métier d'acheteur et au dialogue avec les autres directions
- Gains achats vs gains budgétaires: comment favoriser le dialogue entre direction des achats et direction financière?

### Indicateurs achats : aller au-delà des gains achats pour piloter la performance de votre fonction achats

- Choisir des indicateurs adaptés à la maturité achats et aux objectifs de la fonction achats
- Axes de mesure de performance à sélectionner selon la politique achats de l'organisme

- Identifier les facteurs de succès et les freins
- Impliquer les équipes achats dans le suivi de la performance achats
- Communiquer autour de la performance achats et valoriser la fonction achats

#### **OBJECTIFS**

- Intégrer les apports du contrôle de gestion achats dans une fonction achats en développement ou en cours de professionnalisation.
- Aller au-delà de la simple mesure des gains achats pour valoriser la performance économique des achats.
- Identifier les actions prioritaires à entreprendre afin de mieux piloter la performance et utiliser le tableau de bord comme un outil de progrès.

### **ANALYSER LES COÛTS D'ACHAT**

HA-18 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 1 JOUR (7H) 1090 € NET

### Prix d'achats et coûts d'achats : définitions et distinctions

### Les différents types de coûts

- Coûts variables vs coûts fixes
- Coûts directs vs coûts indirects
- Coût de revient fournisseur
- Coût complet

### La notion de coût total de possession (TCO)

- Coûts d'acquisition
- Coûts d'utilisation et de maintenance
- Coûts de fin de vie

Prendre en compte le coût du cycle de vie des produits dans une démarche d'achats durables

### **OBJECTIFS**

- Comprendre l'intérêt et l'importance de la démarche coût total de possession (TCO) pour ses missions d'acheteur.
- Acquérir une méthode pour évaluer le TCO des produits, prestations.
- Décomposer une proposition financière, analyser la structure de coûts d'un produit ou d'un service.
- Connaître les composantes d'un prix d'achat en tenant compte de l'ACV (analyse du cycle de vie) afin d'optimiser le coût du cycle de vie (CCV).

### LES INDUCTEURS DE COÛTS DANS LES MARCHÉS PUBLICS

Marchés de fournitures et services : HA-33-CV-1 ● À DISTANCE 3H 390 € NET

Marchés de travaux : HA-33-CV-2 ● À DISTANCE 3H 390 € NET

#### Concepts sur les coûts

- La différence entre un prix et un coût
- Les différents types de coûts
- L'impact sur la gouvernance entre prix forfaitaire et prix unitaire
- Les enjeux du commercial versus ceux de l'acheteur

### Partage des risques entraînant une dérive financière

### Création d'un cadre de prix adapté

• L'effet de contingence

- Impact de la structure du cadre des prix sur le niveau de prix remis
- Méthodologie de création d'un cadre de prix en effet miroir des pratiques commerciales

- Identifier les inducteurs de coûts.
- Créer un cadre de prix adapté.
- Identifier et anticiper les dérives.

# AMÉNAGEMENT & URBANISME



**★ NOUVEAUTÉ** 



## AMÉNAGEMENT & URBANISME : TOUTES NOS FORMATIONS

Pour connaître les dates et les lieux des sessions, rendez-vous directement sur notre site **www.cfc.fr** 

CODE	FORMATIONS	DURÉE	• • *	*	PRIX NET	+ D'INFOS
RÈGLES ET C	DUTILS					
UR-11	Initiation au droit de l'urbanisme	2 JOURS	•	*	2080 €	Page 101
UR-12	Le contentieux de l'urbanisme	1 JOUR	•	*	1090 €	Page 102
UR-09	Aménagement du territoire : mettre en place une démarche de concertation réussie	2 JOURS	•	*	2080 €	Page 103
STRATÉGIE E	T DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL					
UR-08	Initiation à l'aménagement urbain	1 JOUR	•	*	1090 €	Page 104
UR-13	Intégrer les mutations en cours dans vos projets d'aménagement urbain	2 JOURS	•	*	2080 €	Page 105
UR-06	Aménagement du territoire : clefs de lecture opérationnelles d'un Plan Local d'Urbanisme	2 JOURS	•	*	2080 €	Page 106
UR-07	Création, mise en œuvre et pilotage d'une Zone d'Aménagement Concerté	2 JOURS	•	*	2080 €	Page 107
UR-10	Analyser et évaluer la qualité d'un projet architectural d'une opération d'aménagement	2 JOURS	•	*	2080 €	Page 108

● À distance ● En présentiel ★ Best of ★ Nouveauté

## INITIATION \*\* NOUVEAUTÉ AU DROIT DE L'URBANISME

UR-11 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE D'URBANISME

### Les acteurs du droit de l'urbanisme et leurs compétences respectives

• État / Régions / Syndicats mixtes / Intercommunalités / Communes

### Les règles nationales et servitudes d'urbanisme

- Règlement national d'urbanisme (RNU)
- · Loi littoral / Loi Montagne
- Servitudes d'utilité publique (SUP)
- Opération d'Intérêt National (OIN) et Projet d'Intérêt Général (PIG)

## Les documents de planification à l'échelle nationale, régionale et départementale

- Directives Territoriales d'Aménagement (DTA) et Directives Territoriales d'Aménagement et de Développement Durable (DTADD)
- Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT)
- Schéma Régional d'Aménagement et de Développement Durable du Territoire (SRADDET)
- Schémas régionaux
- Plan de Prévention des Risques (PPR)

#### Les législations connexes

- Code de la Construction et de l'Habitation (CCH)
- Code du patrimoine
- Code de l'environnement

### Documents de planification à l'échelle communale

- Plan d'Occupation des Sols (POS)
- Carte Communale (CC)
- Plan de Sauvegarde et de Mise en Valeur (PSMV)

### Plan local d'urbanisme (PLU)

- Obligations légales et état des lieux sur le territoire
- L'échelle intercommunale (PLUi)
- Procédure d'élaboration d'un PLU
- Composition et contenu d'un PLU
- Le contentieux du PLU
- Évolution du PLU

**Éclairage pratique.** Présentation et explication d'un PLUi métropolitain

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### LES AUTORISATIONS D'URBANISME

### Le champ d'application des autorisations d'urbanisme

- Certificat d'Urbanisme (CU)
- Déclaration Préalable (DP)
- Permis de Construire (PC)
- Permis d'Aménager (PA)

**Exercice pratique.** Quelle autorisation demander pour différents types de projets listés

### Les règles applicables aux autorisations d'urbanisme

- Règlement National d'Urbanisme (RNU)
- Plan Local d'Urbanisme (PLU)
- Servitudes d'Utilité Publique (SUP)
- Plan de Prévention des Risques (PPR)

### Procédures de consultation du public et évaluation environnementale

 Concertation / Enquête publique / Étude d'impact

### L'instruction, la délivrance et la mise en œuvre des autorisations d'urbanisme

- Dépôt, complétude et délai d'instruction
- Délivrance et purge de l'autorisation
- Exécution et conformité à l'achèvement des travaux

**Éclairage pratique.** Retours d'expériences et échanges autour d'exemples concrets

### Le contentieux des autorisations d'urbanisme

- Recours gracieux
- Recevabilité des recours
- Déroulement et règles de procédure contentieuse spécifiques
- Inopérance des règles de droit privé
- Conditions de régularisation d'une autorisation viciée

**Éclairage pratique.** Retours d'expériences et échanges autour d'exemples concrets

**Étude de cas.** Contentieux de permis de construire



#### Animé par par Simon DABOUSSY ou Auberi GAUDON.

avocats du cabinet ÁDDEN spécialisés en droit public et droit de l'environnement

#### **PUBLICS**

Élu.

Agent de collectivité locale, particulièrement des directions de l'urbanisme.

Instructeur du droit des sols.

Chargé de projet immobilier Responsable d'opération immobilière.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Identifier les acteurs publics compétents en matière d'urbanisme, leurs rôles et leurs responsabilités.

Se familiariser avec les règles du droit des sols, comprendre leur hiérarchisation et leur imbrication.

Être en capacité de lire un PLU et de l'appliquer à un projet.

Actionner la ou les autorisations d'urbanisme requises pour un projet.

Identifier les règles opposables à une autorisation de construire ou d'aménager.

Maîtriser les bases du contentieux à l'encontre d'un permis de construire.



Animé par Simon Daboussy ou Auberi Gaudon, avocats du cabinet ADDEN spécialisés en droit public et droit de l'environnement

### **PUBLICS**

Élu.

Agent de collectivité locale, particulièrement des directions de l'urbanisme.

Instructeur du droit des sols. Juriste.

Chargé de projet immobilier. Responsable d'opération immobilière.

### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en droit de l'urbanisme.

### **OBJECTIFS**

Identifier les spécificités du contentieux de l'urbanisme.

Anticiper et gérer une procédure contentieuse à l'encontre d'une déclaration préalable, d'un permis de construire ou d'aménager, ou d'un refus opposé par l'administration.

Maîtriser les modalités de régularisation d'une autorisation d'urbanisme viciée.

Anticiper et gérer une procédure contentieuse à l'encontre d'un document d'urbanisme.

Maîtriser les bases du contentieux à l'encontre d'un permis de construire.

## LE CONTENTIEUX \* NOUVEAUTÉ DE L'URBANISME

UR-12 ● EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

### Les principes généraux en matière de procédure administrative contentieuse (PAC)

- Les recours gracieux
- Les juridictions administratives (tribunal administratif, cour administrative d'appel, Conseil d'État)
- L'introduction d'une requête
- L'instruction par le rapporteur
- L'audience
- · Les voies de recours

### Le contentieux du plan local d'urbanisme

- Vices de procédure et application de la jurisprudence «Danthony»
- Méconnaissance des documents de rang supérieur
- Demande d'annulation partielle
- Contrôle du juge sur le zonage / règlement
- Exception d'illégalité du PLU

**Éclairage pratique.** Retours d'expériences et échanges autour d'exemples réels de contentieux

### Le contentieux des autorisations d'urbanisme

- Conditions de recevabilité
- Déroulement et règles de procédure spécifiques
- Inopérance des règles de droit privé
- Conditions de régularisation d'une autorisation viciée

**Éclairage pratique**. Retours d'expériences et échanges autour d'exemples concrets

Étude de cas. Contentieux de permis de construire initié par des voisins à l'encontre d'un projet de logements collectifs en zone urbaine

### AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE : ★ NOUVEAUTÉ

### METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE DE CONCERTATION RÉUSSIE

UR-09 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

MAÎTRISER LES GRANDS PRINCIPES DE LA DÉMOCRATIE PARTICIPATIVE ET LES METTRE EN PRATIQUE SUR DES PROJETS CONCRETS

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### Élaboration d'une définition commune de la concertation

- Pourquoi concerter?
- Ce qu'on peut attendre d'une concertation, et ce qu'on ne doit pas en attendre
- Le point de vue des administrés
- Les risques à anticiper, les impasses à éviter, les lignes rouges à ne pas dépasser
- L'impact de la concertation dans la manière de travailler
- Évaluer le rapport effort / bénéfice

### Comprendre le contexte de la concertation

- Un enjeu démocratique sous tension
- Savoir de quoi on parle : ce qu'est ou n'est pas la démocratie participative
- Concerter à l'échelle communale, intercommunale, départementale ?
   L'enjeu du portage politique des démarches

### Déterminer le besoin de concertation

- Peut-on concerter sur tout ? Et à quelles conditions ?
- La prise en compte des obligations règlementaires

### Les 6 grands engagements de la concertation et leur déclinaison concrète

- Choisir des sujets ouverts aux modifications
- Mobiliser toutes les parties prenantes
- Donner accès à une information complète, transparente et intelligible
- Organiser un débat où chacun peut contribuer
- Étudier sincèrement et attentivement toutes les propositions
- Rendre compte des décisions prises et les expliquer

### Préparer une démarche de concertation

- Toutes les questions à se poser avant
- Définir le schéma général de la démarche
- Zoom sur les enjeux de la mobilisation

#### 2<sup>E</sup> JOUR

### Maîtriser et adapter les outils de mise en débat au regard des publics

- Les outils de mobilisation des publics
- Focus sur la mobilisation des jeunes

#### Les outils d'animation

- Qu'est-ce qu'un bon outil d'animation ?
- L'enquête grand public, les actions de terrain
- Le format table-ateliers, la réunion publique, le forum de restitution...

### Les outils en ligne et leur usage spécifique dans le processus participatif

- Diffusion de l'information
- Réalisation d'enquêtes, panel
- Groupe de suivi en ligne, comité citoyen

#### Animer un débat

- Les principes de l'animation d'un débat, les postures
- Le rôle et les responsabilités des différents acteurs

### Anticiper et gérer les risques

- Identifier les scénarios catastrophes possibles
- Comment prévenir ces risques
- Surmonter les risques

### Programmer les démarches participatives

- Les grands principes et les critères déterminants
- Le rôle des différents acteurs : élus, techniciens, partenaires, prestataires
- Les modalités d'organisation : gérer les moyens et le planning

### Évaluer le besoin de prestation de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre

- Que peut-on attendre du prestataire ?
- Les enjeux de l'allotissement
- Les éléments à indiquer dans le CCTP, quels engagements ?

### Concerter, communiquer, et assurer la traçabilité de la démarche

## Évaluer les démarches : présentation et échanges autour des outils d'évaluation

- Pourquoi évaluer ?
- L'évaluation auprès des participants
- L'auto-évaluation et la capitalisation des résultats



### Animé par Marie-Catherine BERNARD,

experte dans le management de projet et l'élaboration de stratégies de concertation au service de clients publics et privés

### **PUBLICS**

Agent de collectivité locale.

Aménageur.

Bailleur public ou privé.

Toute personne devant mener ou piloter une démarche de concertation dans le domaine de l'aménagement et de l'urbanisme, quel que soit le type de projet.

#### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Maîtriser les grands principes méthodologiques de la concertation et les mettre en application sur des projets concrets.

Choisir et maîtriser les bons outils au service de la démarche souhaitée.

Identifier les différents acteurs de la démarche de concertation et piloter leurs interactions et actions respectives.

Établir la programmation des démarches participatives dans la durée: organiser la concertation selon la marche du projet, piloter les moyens en interne et en externe, évaluer les besoins de prestations.

Organiser et conduire les débats.

Évaluer les pratiques. participatives et capitaliser sur ces résultats pour les futures démarches.



### Animé par Bruno TRANCART,

expert en aménagement urbain et construction

### **PUBLICS**

Collectivités locales : tout collaborateur des services d'urbanisme et techniques n'ayant pas de connaissances particulières en matière d'aménagement.

Entreprises Publiques Locales : chef de projets débutant.

Promoteurs : responsable de promotion, développeur.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Découvrir la diversité des opérations d'aménagement.

Comprendre le processus de montage de projet d'aménagement.

Intégrer les différents métiers et les missions des différents intervenants

Connaître les différents outils opérationnels pour mener à bien les opérations.

Comprendre les différentes étapes à franchir.

Découvrir les éléments du bilan financier et de son évolution.

## INITIATION ★ NOUVEAUTÉ À L'AMÉNAGEMENT URBAIN

UR-08 • EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

### Qu'est-ce qu'une opération d'aménagement ?

**Atelier 1.** Comparaison avec l'aménagement d'un logement / Définition de l'aménagement

- Aménager pour quels objectifs ?
- Diversité des objectifs d'opérations à partir de 4 exemples commentés :
  - Accueil des entreprises : une zone logistique
  - Rénovation urbaine : une opération ANRU
  - Construction d'un nouveau quartier de logements
  - Une grande opération d'aménagement d'une métropole

### Quelques repères historiques et éléments sur le ressenti de l'aménagement par le grand public

- Les références historiques et styles d'aménagement
- L'aménagement comme un acte politique

### La démarche de projet en aménagement

**Atelier 2.** Qu'est-ce qu'un projet ? Comment le piloter ?

- Identification des différents métiers de l'aménagement et leurs missions principales
- Un projet urbain est un travail collectif
- Le temps de l'aménagement

### Comment la collectivité locale peut-elle maîtriser l'aménagement ?

- Par l'encadrement : un exemple de mise en place d'AOP d'une petite commune
- Par la négociation entre l'opérateur et la collectivité : un exemple de PUP avec un promoteur
- Par l'incitation volontaire : un exemple

**Atelier 3.** Les questions à se poser avant de commencer

#### La phase de montage

- Quelques outils fonciers
- Les procédures opérationnelles les plus utilisées
- Les modes de financements principaux

#### Importance des études préliminaires

- Diagnostic
- Études de sol et pollution
- Étude commerciale
- Gestion des eaux
- Étude urbaine
- Étude d'impact

#### La concertation

- Quelques modes de concertation
- Enquête publique : encadrement et mise en œuvre
- Déclaration de projet : un exemple de délibération aux instances

Atelier 4. Le montage d'une ZAC

### Deux moyens courants de mise en œuvre

- La régie directe
- Le traité de concession : contenus essentiels

### Le bilan financier et son évolution dans le temps

- Les flux financiers et la trésorerie de l'opération
- Évolution dans le temps du budget

**Atelier 5**. Les éléments de dépenses et de recettes

Les grandes tendances actuelles en matière de mise en œuvre des projets d'aménagement

### INTÉGRER LES MUTATIONS \* NOUVEAUTÉ **EN COURS DANS VOS PROJETS** D'AMÉNAGEMENT URBAIN

UR-13 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

MAÎTRISER LES ENJEUX SYSTÉMIQUES DE LA FABRIQUE DE LA VILLE **ET DES TERRITOIRES** 

#### Animation brise-glace. **DESSINE-MOI UN TERRITOIRE**

Réflexion collective et dessinée autour de la question «C'est quoi un territoire?»

- · Composition, éléments extérieurs perturbateurs, interaction des différents éléments
- Spécificités des villes ou villages

Serious game, LA FRESQUE DE LA VILLE. La démarche de proiet en aménagement

La Fresque de la ville a pour objectif d'engager le dialogue sur les enjeux urbains et d'identifier collectivement les transitions à mener. Moyen ludique pour être sensibilisé à l'impact de nos projets d'aménagements, mais aussi de réfléchir aux manières de rendre nos villes désirables.

### **MAÎTRISER LES MUTATIONS** DE NOS SOCIÉTÉS QUI IMPACTENT LES PROJETS D'AMÉNAGEMENT

### Animation réveil des énergies : «DE VOTRE FENÊTRE...»

Échange participatif sur la question : «De votre fenêtre, comment avez-vous vu changer le territoire sur lequel vous travaillez ou habitez ?»

### Les mutations sociétales à prendre en compte dans les projets d'aménagements

- Mutations sociétales qui impactent l'aménagement du territoire
  - Adaptation des territoires au changement climatique
  - Relocalisation de l'économie
  - L'exode urbain : mythe ou réalité ?
  - Le numérique
  - Les crises sanitaires
  - La sédentarité

### Préparation du FAST CODEV.

Atelier de co-développement

- · Réflexion sur un sujet à soumettre à ses pairs lors du FAST CODEV de la 2<sup>ème</sup> journée : projet concret à résoudre collectivement.
- Formulation d'une problématique compréhensible et en lien avec le sujet de la formation

### 2<sup>E</sup> JOUR

### MAÎTRISER LE CONCEPT DE RÉSILIENCE TERRITORIALE

### Présentation et échanges sur le concept de résilience

- L'origine de la notion de résilience
- La définition « officielle » de la résilience aujourd'hui
- Les critiques du concept de résilience territoriale
- Ouverture sur d'autres concepts comme celui du «renoncement»

Immersion avec le concept de résilience territoriale via le serious game du Département de la Gironde

Jeux de rôle d'agents spéciaux de la résilience pour l'élaboration et la mise en place d'actions résilientes pour préparer un maximum de territoires aux chocs et stress à venir afin d'en limiter les impacts.

APPLICATION CONCRÈTE DE LA PRISE EN COMPTE DES MUTATIONS **SOCIÉTALES ET DE LA RÉSILIENCE TERRITORIALE DANS LES PROJETS** D'AMÉNAGEMENTS DU TERRITOIRE

### **FAST-CODEV**

Atelier de co-développement constitué d'un groupe de personnes, sans lien de subordination, dont le but est d'apprendre les uns des autres afin d'améliorer sa pratique professionnelle. Chacun sera invité à soumettre à ses pairs son projet d'aménagement problématique : l'objectif des échanges sera d'intégrer ou d'améliorer l'intégration des mutations sociétales dans ces projets, ou d'améliorer leur résilience.



### Animé par Martin RAULT LE GUNEHEC,

Directeur de proiets en stratégie territoriale

### **PUBLICS**

Agent de collectivité locale. Élu.

Aménageur.

Bailleur public ou privé.

Toute personne devant concevoir ou piloter un projet d'aménagement.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Maîtriser les fondamentaux de la fabrique de la ville et des territoires.

Analyser les mutations en cours dans la société et comprendre leurs impacts sur les proiets d'aménagement.

Inscrire les projets d'aménagement dans un contexte global de territoire.

Maîtriser les enieux de la résilience territoriale.

Intégrer ces principes dans vos futurs proiets.



### Animé par Karine BONNAFI-DAVID,

experte en planification urbaine et conduite d'opérations d'aménagement

### **PUBLICS**

Collectivités locales: toute personne en charge de l'aménagement, de la planification, de l'instruction du droit des sols ou d'un service foncier

Agences d'urbanisme.

Aménageurs : EPA, EPL, ...

Urbanistes.

Bureaux d'étude spécialisés dans des projets d'aménagement.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Obtenir des clés de lecture pour bien appliquer un PLU ou PLUi dans le cadre de la mise en oeuvre d'un projet d'aménagement.

Intégrer la temporalité des différentes procédures d'élaboration d'un PLU / PLUi.

Engager (ou pas) une démarche d'évolution du PLU pour soutenir les projets d'aménagement.

# AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE: \*\* NOUVEAUTÉ CLEFS DE LECTURE OPÉRATIONNELLES D'UN PLAN LOCAL D'URBANISME

UR-06 • EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1<sup>ER</sup> JOUR

### COMPRENDRE LE CONTENU D'UN PLAN LOCAL D'URBANISME POUR BIEN L'APPLIQUER

#### Le rôle PLU / PLUi

- L'obiet d'un PLU/ PLUi
  - La finalité de la gestion du droit des sols
  - Les dérives à éviter et les risques de non-application
  - Le rôle réglementaire du PLUi et les procédures d'instruction
- Sa place dans la hiérarchie des normes
- Comment anticiper le ZAN par rapport à la loi Climat et Résilience ?
- L'évolution de son contenu
  - Le passage d'un urbanisme normatif à un urbanisme de projet
  - La présentation des évolutions et le rôle des OAP en évolution
- L'articulation du PLUi avec les ZAC, les OIN, les PUP, les PRIF

### Comprendre son contenu opposable - Bien lire un PLUi

- La composition d'un PLUi
- Le rôle et l'articulation des pièces constitutives
- L'exploitation de leur contenu
- Le règlement écrit et graphique
- Les règles d'objectifs / Les règles qualitatives
- Zoom sur les outils pouvant impacter les projets. Secteurs de mixité sociale, de mixité fonctionnelle, linéaires commerciaux
- Les emplacements réservés, les servitudes de localisation
- Les outils réglementaires en matière de trame verte urbaine
- Coefficient de pleine terre, l'identification de protection graphique
- Les Orientations d'Aménagement et de Programmation (OAP) thématiques et sectorielles
- L'articulation du règlement et des OAP
- Les protections patrimoniales
  - Les outils patrimoniaux propres au PLU
     / PLUi : le règlement et les OAP
  - Différence avec les protections du code du patrimoine type «Sites Patrimoniaux Remarquables» (SPR)
- Monuments historiques, le rôle de l'ABF
- La différence entre dispositions particulières d'un PLU et d'un PLUi
- L'articulation du contenu d'un PLUi avec les servitudes d'utilité publique
- Le rôle des chartes ou du cahier de recommandation architecturale

### 2<sup>E</sup> JOUR

### L'ÉVOLUTION D'UN PLUI : POURQUOI ET COMMENT ?

### Les différentes procédures d'évolution en lien avec la mise en œuvre d'un projet : objet et calendrier

- Présentation des différentes procédures d'évolution d'un PLUi
- Modification de droit commun
- Modification simplifiée
- Révision allégée
- Mise en compatibilité avec une DUP
- Projet d'aménagement
- Les procédures et les instances obligatoires
  - Sensibilisation et information des élus
  - Délais des procédures et calendrier associé
  - Les investissements nécessaires

### Le rôle des différents acteurs techniques et politiques dans les procédures

- Le rôle des Personnes publiques associées et consultées, la place des communes en procédure intercommunale
- L'articulation entre planification et application d'un PLUi
  - La place du service instructeur : quelle différence de compétence possible en intercommunalité et formation nécessaire pour les services instructeurs

### L'anticipation des enjeux environnementaux

- Impacts sur les procédures d'évolution d'un PLUi en lien avec le calendrier opérationnel d'un projet
- La saisine de l'autorité environnementale obligatoire : impact sur le calendrier d'évolution d'un PLUi
- Points de vigilance et conseils avant de s'engager

## Comprendre la différence entre la phase concertation et la phase enquête publique

• Objet et temporalité / Échanges

### Évolution possible du projet de PLUi après la phase enquête publique

 Informer et anticiper en amont pour éviter les risques de fragilisation de la procédure

### La gestion du contentieux

- Anticiper les effets sur les projets, le risque des abrogations, des exceptions d'illégalité
- L'intérêt de la médiation

# CRÉATION, MISE EN ŒUVRE \*\* NOUVEAUTÉ ET PILOTAGE D'UNE ZONE D'AMÉNAGEMENT CONCERTÉ

UR-07 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

#### Introduction : qu'est-ce qu'aménager ?

Illustration sur 3 exemples de ZAC

- Un quartier de logements dans une petite commune
- Une opération ANRU
- Un quartier mixte de centre-ville dans une grande métropole

#### Finalité de la ZAC

- Aspect politique : la concertation et la logique de la ZAC
- La question du foncier
- Souplesse opérationnelle : avantages par rapport aux autres formules
- Le financement des équipements publics
- La coordination des différents maîtres d'ouvrage
- L'encadrement des programmes de construction

### Les caractéristiques du pilotage d'un projet urbain

- Identification des différents métiers de l'aménagement et leurs missions
- Projet urbain : travail collectif et interactif
- Le temps de l'aménagement

### Les principales études préalables pour une ZAC

- Diagnostic
- Études de sol et pollution
- Étude commerciale
- Gestion des eaux
- Étude urbaine
- Étude d'impact

### Les différentes étapes du processus de création de la ZAC

- Prise en considération
- Composition du dossier de création
- Processus d'approbation
- Composition du dossier de réalisation
- Le traité de concession
- Appel d'offres aménageur

**Atelier 1.** Découvrir le contenu des documents de la ZAC mis en approbation à l'Assemblée Délibérative

### Autres procédures d'urbanisme

- Projet Urbain Partenarial (PUP)
- Lotissement
- Permis de construire valant division
- Permis d'aménager

### Un exemple de ZAC sans foncier

• Le quartier ATLANTIS à Massy

Le métier d'aménageur : missions - organisation - compétences - modes de rémunération

### 2<sup>E</sup> JOUR

### Présentation du budget et de son évolution dans le temps

- Les recettes
- Les dépenses
- Les flux financiers entre la collectivité locale et l'aménageur
- Les règles de reporting à la collectivité locale
- Le bilan et les comptes-rendus à la collectivité locale (CRACL)
- La participation pour équipement public et les constructeurs sans foncier

#### La commercialisation des terrains

- Négociation directe
- Appels d'offres de charges foncières : les critères de choix d'un projet

### Promesses et actes de vente

• Méthode de travail et points clefs à valider sur la base d'un exemple

**Atelier 2.** Étude des documents d'un appel d'offres de charges foncières

### Composition et utilisation du Cahier des Charges de Cession de Terrain

## Comment établir des relations équilibrées entre les promoteurs et l'aménageur ?

- Les objectifs du promoteur : éléments d'un budget de promotion et du déroulement d'une VEFA
- Les attentes et l'accompagnement prévus dans le traité de concession
- La posture de l'aménageur : résolution de problèmes - Mise en œuvre des contrats

### Atelier 3. Étude d'un CRACL

- Note de présentation
- Bilan de l'année Expression des modifications intervenues
- Plan de trésorerie Évolution des flux
- Avenants financiers au traité de concession

### La conception et la réalisation des équipements publics : la maîtrise d'ouvrage

- Rappel des rôles de l'aménagement urbain
- Maitre d'ouvrage (aménageur)
- Modes de sélection des intervenants et gestion dans le temps des contrats
- Rappels des différentes phases de conception et de réalisation des espaces publics

### La vie de la ZAC

- Évolution dans le temps du programme : gestion des aléas
- Modifications et avenants
- Quelques éléments sur la clôture de la ZAC



### Animé par Bruno TRANCART,

expert en aménagement urbain et construction

### **PUBLICS**

Collectivités locales : responsable d'aménagement, chef de projets, référent urbanisme opérationnel - agent des Services Techniques.

Entreprises Publiques Locales : chef de projets.

Promoteurs : responsable de promotion, développeur, chef de projets.

### **PRÉREQUIS**

Expérience administrative et notions de base en aménagement et en conduite de projets d'aménagement urbain.

### **OBJECTIFS**

Comprendre l'utilité de la procédure ZAC.

Mettre en place les procédures administratives et techniques.

Piloter une opération en ZAC dans le temps.

Élaborer un budget et le piloter dans le temps.



### Animé par Christian BOURGOIN,

consultant formateur, expert dans les projets d'aménagement

#### **PUBLICS**

Collectivités locales : tout collaborateur intervenant dans des projets d'aménagement ou de construction.

Entreprises Publiques Locales : chef de projets débutant.

Promoteurs : responsable de promotion, développeur.

### **PRÉREQUIS**

Aucun.

#### **OBJECTIFS**

Maîtriser les outils et les méthodes pour être en mesure de s'exprimer sur la qualité intrinsèque des projets architecturaux d'aménagement.

Acquérir le vocabulaire tant technique que conceptuel des architectes afin d'améliorer les échanges, de faciliter l'interprétation des projets et ainsi apprécier les qualités et les défauts d'un projet.

Proposer des méthodes d'analyse des projets pouvant être partagées par les différents acteurs de l'acte d'aménager et de construire.

Piloter avec efficacité les experts en charge de la programmation et challenger les avis et exigences des acteurs intervenant dans l'opération d'aménagement.

# ANALYSER ET ÉVALUER LA \*\*NOUVEAUTÉ QUALITÉ D'UN PROJET ARCHITECTURAL D'UNE OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT

UR-10 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

#### 1ER JOUR

#### Aménagement et architecture

**Atelier n°1.** Analyser ?

- Dans quelles situations?
- Cas d'une opération d'aménagement
  Cas d'une opération de construction pour soi, en tant que promoteur, pour un tiers, en mandat
- Cas d'une instruction administrative
- Connaissance du milieu de l'architecture et de l'aménagement
- Les enjeux d'un projet d'aménagement et d'architecture
- · Les métiers de l'architecture

**Atelier n°2.** Quelle est votre définition et votre vision de l'architecture ?

- Évolution de l'architecture et de l'aménagement en France depuis les années 50 jusqu'à aujourd'hui
- Les différents courants et mouvements en urbanisme et en architecture
  - Les invariants
  - Les évolutions des modèles

### Comprendre le processus de la conception architecturale et la démarche projet

**Atelier n°3.** Visionnage commenté du film : «Naissance d'un hôpital» de Jean-Louis Comolli (d'après le livre de Pierre Riboulet), 1993

- Les différentes étapes d'élaboration d'un projet architectural et de suivi par la maîtrise d'ouvrage : du concept au projet final
- Articulation entre le binôme Architecte et son Maître d'Ouvrage et les autres acteurs de l'acte d'aménager
- Les outils de représentation
- Les fondamentaux de la composition architecturale

## Analyse d'un projet d'aménagement et d'architecture, méthodes et outils (1ère partie)

- Les différentes approches de l'analyse architecturale
  - Approches programmatiques
  - Approche des usages souhaités et subis
  - Approche formelle et approche qualitative
- Approches techniques
- Approches foncières
- Approches juridiques et règlementaires
- Approche symbolique et culturelle

Atelier n°4. Les outils d'analyse, les différentes grilles de lecture et d'analyse des surfaces, cadre de présentation d'un projet : Construction de grilles d'analyse personnalisables

**Atelier n°5 :** La «fiche de lot », le programme architectural

### 2<sup>E</sup> JOUR

## Analyse d'un projet d'aménagement et d'architecture, méthodes et outils (2ème partie)

- Lire le plan masse et le rdc
  - Approche foncière
  - Approche culturelle et symbolique
  - Notion de densité urbaine
- Approche topographique : les usages, les accès, les parcours
- Approche technique : réseaux, défense incendie, etc.
- La 5<sup>ème</sup> façade
- Lire la volumétrie
  - Hauteur
  - Gabarit
  - La 5<sup>ème</sup> façade

**Atelier n°6.** De la fiche de lot au projet : comment évolue un projet ?

 Analyse de cas : Les hauts de Cergy et la ZAC de l'Hautilloise ou autre cas

## Analyse d'un projet d'aménagement et d'architecture, méthodes et outils (3ème partie)

- Lire les façades
  - Epannelage
  - Règles de composition et d'alignement
  - Pleins et vides
  - Percements
  - Approche structurelle
- Matériaux et matérialités
- Revêtements et parements
- Menuiseries
- Serrurerie
- Balcons, loggias
- Façades commerciales
- Les accès
- L'immeuble de logements
  - Principe de composition
  - Exigences
- Le commerce
- Les bureaux
- Les locaux d'activité
- Le cas particulier des équipements publics

**Atelier n°7.** Constituer un dossier de consultation d'architecte et/ou constructeur

• Analyse de cas : ZAC Grand Centre ou autre cas

# BÂTIMENT & CONSTRUCTION



PATRIMOINE BÂTI : SRATÉGIE ET GESTION

TECHNIQUES DE CONSTRUCTION ET DE RÉHABILITATION

ÉNERGIE ET ENVIRONNEMENT



# VOUS FORMER À TOUTES LES ÉTAPES DE LA CONDUITE D'UNE OPÉRATION DE CONSTRUCTION

1

# **PROGRAMMATION**

- · La programmation architecturale, technique et fonctionnelle d'un ouvrage public
- Structurer une opération de travaux en BIM dès la phase de programmation
- Intégrer la RE2020 dans vos opérations de construction
- · La gestion des sols pollués

2

# CONCEPTION

- Rôle et responsabilité du maître d'ouvrage dans une opération de construction
- La maîtrise d'ouvrage publique
- Assistance à maîtrise d'ouvrage publique
- Les marchés de maîtrise d'œuvre

3

# **CONSULTATION DES ENTREPRISES**

- Les fondamentaux des marchés publics de travaux
- Rédaction d'un CCTP Travaux
- Les inducteurs de coûts dans les marchés de travaux
- La négociation pour les achats de travaux

4

# **RÉALISATION**

- La pratique du nouveau CCAG Travaux
- Le CCAG maîtrise d'œuvre
- L'exécution administrative et financière des marchés de travaux
- Gérer sa maîtrise d'œuvre en phase d'exécution de chantier
- Réception, garantie et assurances dans les marchés publics de travaux

5

# **EXPLOITATION - MAINTENANCE**

- La gestion du patrimoine bâti
- Les pathologies du bâtiment : prévenir et gérer les désordres
- La réhabilitation énergétique du bâti existant : des recommandations aux réelles économies d'énergie
- Déployer une démarche BIM en Gestion-Exploitation-Maintenance

RETROUVEZ CES FORMATIONS ET BIEN D'AUTRES ENCORE DANS LES PAGES SUIVANTES DE CE CATALOGUE OU SUR NOTRE SITE INTERNET WWW.CFC.FR

# **BÂTIMENT & CONSTRUCTION:**TOUTES NOS FORMATIONS

# Pour connaître les dates et les lieux des sessions, rendez-vous directement sur notre site **www.cfc.fr**

CODE	FORMATIONS	DURÉE	• • * *	PRIX NET	+ D'INFOS
PATRIMOINE BÂTI : STRATÉGIE ET GESTION					
BC-13	Stratégie immobilière : concevoir, déployer et faire vivre son schéma directeur immobilier	2 JOURS	• • *	2080 €	Page 113
BC-13-CV	Réduire l'impact environnemental de ses bâtiments avec le schéma Directeur Immobilier et le BIM	3H	•	390 €	Page 113
BC-04	Comment débuter dans le BIM ? Devenir acteur plutôt que subir	2 JOURS	• • *	2080 €	Page 114
BC-04-CV	Les fondamentaux du BIM	3H	•	390 €	Page 114
BC-30	Structurer une opération de travaux en BIM dès la phase de programmation	2 JOURS	•	2080 €	<b>(</b>
BC-31	Déployer une démarche BIM en Gestion-Exploitation-Maintenance	2 JOURS	• •	2080 €	Page 115
BC-05	La gestion du patrimoine bâti	2 JOURS	•	2080 €	Page 116
BC-34	Les vérifications et contrôles périodiques obligatoires dans les bâtiments	2 JOURS	• *	2080 €	Page 123
TECHNIQUES DE CONSTRUCTION ET DE RÉHABILITATION					
BC-06	Les bases des technologies du bâtiment	2 JOURS	• *	2080 €	Page 117
BC-16	Les pathologies du bâtiment : Prévenir et gérer les désordres dans les bâtiments	3 JOURS	• *	2830 €	Page 118
BC-16-CV	Cycle Les pathologies des bâtiments  Les pathologies des fondations, du gros œuvre et des structures  Les pathologies des couvertures, des terrasses et des revêtements extérieurs  Les pathologies liées aux équipements et aux aménagements intérieurs  Les pathologies liées aux travaux et à l'exploitation des bâtiments	3H / module	•	<b>1320 €</b> 390 € / module	Page 118
BC-08	Ad'AP et mise en accessibilité de vos bâtiments et espaces publics	2 JOURS	•	2080 €	Page 119
BC-26	Techniques de rénovation et réhabilitation des bâtiments	2 JOURS	•	2080 €	Page 119
BC-22	Sécurité incendie dans les établissements recevant du public	2 JOURS	•	2080 €	Page 124
BC-23	Sécurité incendie dans les habitations	1 JOUR	•	1090 €	Page 124
ÉNERGIE ET	ENVIRONNEMENT				
BC-01	La réhabilitation énergétique du bâti existant : des réglementations aux réelles économies d'énergie	2 JOURS	• *	2080 €	Page 120
BC-35	Intégrer la gestion des sols pollués dans vos opérations d'aménagement ou de construction	1 JOUR	•	1090 €	Page 121
BC-36	Intégrer la RE2020 dans vos opérations de construction	1 JOUR	•	1090 €	Page 121
BC-11	Rédiger un contrat d'exploitation de chauffage avec intéressement pour garantir la performance énergétique d'un bâtiment	2 JOURS	•	2080 €	Page 122

● À distance ■ En présentiel ■ Best of ★ Nouveauté ⊕ + d'infos sur www.cfc.fr

# **BÂTIMENT & CONSTRUCTION:**TOUTES NOS FORMATIONS

# Pour connaître les dates et les lieux des sessions, rendez-vous directement sur notre site **www.cfc.fr**

CODE	FORMATIONS	DURÉE	• • * *	PRIX NET	+ D'INFOS
PARCOURS CONDUCTEUR D'OPÉRATION					
BC-PCO	Un parcours multi-modal et certifiant de 150H : 94H de formation en présentiel et à distance 16H de e-learning 40H de travail individuel	150H	• • *	8990 €	Page 24
BC-PCO-1	Le métier de conducteur d'opération	7H	•		
BC-PCO-2	Les marchés de prestations intellectuelles et le CCAG PI	3H30	•		
BC-PCO-3	Organiser son travail et sa documentation	2H30	•		
BC-PCO-4	Présenter un sujet à l'écrit et à l'oral	2H30	•		
BC-PCO-6	Les assistants à maîtrise d'ouvrage, contrôleurs et coordinateurs	7H	•		
BC-PCO-7	La maîtrise d'œuvre en phase conception	7H	•		
BC-PCO-8	CCAG MOE (partie conception) et contrat de MOE	3H30	•		
BC-PCO-10	Préparation et passation des marchés de travaux	7H	•		
BC-PCO-11	Le CCAG Travaux	3H30	•		
BC-PCO-12	Piloter un projet	3H30	•		
BC-PCO-13	Gérer les risques d'un projet	3H30	•		
BC-PCO-15	Rôles des différents acteurs en phases réalisation, réception et achèvement des travaux	7H	•		
BC-PCO-16	CCAG MOE (partie travaux et réception) et contrat de MOE, CCAG Travaux (partie travaux et garantie)	7H	•		
BC-PCO-17	Piloter le planning et le budget de l'opération	2H30	•		
BC-PCO-18	Diriger une réunion	2H30	•		
BC-PCO-19	Synthèse finale	7H	•		

# STRATÉGIE IMMOBILIÈRE: \*\*BEST OF CONCEVOIR, DÉPLOYER ET FAIRE VIVRE SON SCHÉMA DIRECTEUR IMMOBILIER

# **Bâtiments publics / Logements**

BC-13 • EN PRÉSENTIEL • À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1<sup>ER</sup> JOUR

# Une stratégie immobilière ou une stratégie de patrimoine, c'est d'abord une stratégie

- · C'est quoi une stratégie?
- À quoi ça sert ?
- Les concepts généraux dans les secteurs public et privé
- Les concepts appliqués à la gestion de patrimoine de bâtiments d'usage divers
- La différence avec la tactique
- La différence avec la politique et les doctrines
- · L'articulation avec l'exercice budgétaire

# Les objectifs d'une stratégie immobilière ou patrimoniale

- Arbitrer le devenir des bâtiments
- Optimiser les investissements et la maintenance
- Améliorer la collaboration interservices
- Communiquer en interne et avec les parties prenantes
- Faciliter le pilotage des activités de construction, de réhabilitation et d'entretien

# Construire une stratégie immobilière ou patrimoniale sur un bon diagnostic

- Un diagnostic multidimensionnel sur une durée adaptée à la bonne échelle
- La dimension technique : comment prévoir et évaluer les travaux ?
- La dimension usage : adéquation
- La dimension contextuelle
- · La dimension financière et les moyens

### 2<sup>E</sup> JOUR

À partir de cas choisis en fonction des patrimoines bâtis gérés par les participants (habitat, ERP, tertiaire), cette journée pratique abordera les points suivants :

# Construire des scénarios

- Les outils pour simplifier l'analyse multidimensionnelle site par site
- Quels arbitrages, dans quelle configuration?
- Comment chiffrer les scénarios ?
- Mettre en place la méthodologie en interne
- Présenter les résultats à sa direction

# Choisir, présenter et communiquer

- Choisir
- Ajuster
- Mettre en forme

# Mettre en œuvre, piloter, réviser, ajuster

- Être agile et être stratège, est-ce incompatible ?
- La gestion du premier budget, et des suivants...
- Piloter les transitions et les changements
- Suivre les indicateurs
- Communiquer
- Mettre à jour

# Animé par William ALLEMAND,

consultant spécialiste en gestion et exploitation de patrimoine bâti

### **PUBLICS**

Directeur général des services.

Directeur des services techniques.

Gestionnaire de patrimoine immobilier.

Bailleur, syndic, gestionnaire collectivités, hôpitaux, OPH...

# **PRÉREQUIS**

Première expérience dans la gestion du patrimoine immobilier

# **OBJECTIFS**

- Définir les objectifs d'une stratégie immobilière/ de patrimoine.
- Établir le bon diagnostic de son patrimoine à partir de critères techniques, d'usage, contextuels et financiers pour construire une stratégie efficace.
- Modéliser des scénarios et choisir le plan stratégique répondant aux attentes.
- Communiquer, fédérer et déployer la stratégie adoptée.

# RÉDUIRE L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL DE SES BÂTIMENTS AVEC LE SCHÉMA DIRECTEUR IMMOBILIER ET LE BIM

BC-13-CV ● À DISTANCE 3H 390 € NET

## Cartographie des obligations en matière d'impact environnemental des hâtiments

# Le Schéma Directeur Immobilier et Énergétique

- Le SDIE : à quoi ça sert ?
- Comment structurer sa démarche pour réaliser un SDIE ?
- Comment intégrer sa planification écologique dans son SDIE ?

# Bien connaître son patrimoine

- Ce que peut apporter le BIM
- Audit de la donnée technique
- Vers une démarche de transformation BIM ?

# La politique d'achat

- Définir sa stratégie d'achat
- Les critères environnementaux et sociaux

# **OBJECTIFS**

- •Identifier les impacts du contexte environnemental sur le bâti existant en termes de travaux et de maintenance, mais aussi d'usage.
- Définir une stratégie de planification des travaux et d'amélioration des usages à travers un Schéma Directeur Immobilier Energétique.
- S'appuyer sur le BIM pour mettre en œuvre cette stratégie de manière efficace et pertinente.

Animé par

**PUBLICS** 

**PRÉREQUIS** 

William ALLEMAND,

consultant spécialiste en gestion et exploitation

Directeur général des

techniques, gestionnaire

de patrimoine immobilier.

Bailleur, syndic, gestionnaire.

Collectivités, hôpitaux, OPH...

Connaissances de base dans

la gestion d'un patrimoine bâti.

services, directeur des services

de patrimoine bâti

# \*BEST OF COMMENT DÉBUTER DANS LE BIM ?

# Devenir acteur plutôt que subir

BC-04 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1<sup>ER</sup> JOUR

# Introduction

- La transformation digitale BIM, vecteur de progrès
- Le BIM, opportunité d'amélioration ou menace
- · Un aisement d'économies et de valeur ajoutée
- Une dynamique internationale!

### Le BIM, ca peut être simple

- Un processus collaboratif pour travailler plus efficacement
- · Le modèle de données qui décrit le bâtiment
- La maquette numérique : 3D ou 2D

### Les clés pour une évolution en douceur

- L'impact sur les différents acteurs
- · Le référentiel patrimoine et la convention BIM
- L'impact sur les marchés des entreprises et les maîtres d'œuvre

### Les notions de base des technologies du BIM

- La maquette 3D
- Les formats de fichier
- Les outils informatiques de CAO
- Les plateformes en open source, l'OpenBIM

# 2<sup>E</sup> JOUR

# Les notions de base des technologies du BIM (suite)

- · La réalité virtuelle
- Les scanners 3D. les drones. la photogrammétrie
- La jonction au Big Data et l'IoT
- Les avatars des équipements et ouvrages, les objets BIM, les composants du BIM
- La gestion technique du patrimoine
- L'utilisation de tablettes sur le terrain

# Commencer le BIM dans son établissement ou sa collectivité

- Définir ses objectifs
- Construire son projet de passage au BIM, progressivement, en maîtrisant les risques et en mesurant les gains
- · La fonction BIM manager

### OR IECTIES

- Identifier ce que le BIM peut apporter.
- En tirer parti de manière opérationnelle.
- Mettre en œuvre une intégration. progressive au sein de sa structure
- Organiser la fonction BIM Manager et en définir ses missions.

# LES FONDAMENTAUX DU BIM

BC-04-CV ● À DISTANCE 3H 390 € NET

# Les fondamentaux du BIM

- Le BIM, qu'est-ce que c'est?
- Le BIM, pour quels besoins?
- Comment définir la précision de son BIM?
- Quelles sont les processus de collaboration théorique autour d'une maquette 3D?

# Utiliser sa maquette 3D en BIM

- Un langage interopérable : le format IFC
- · Les logiciels pour utiliser les maquettes 3D

Les bénéfices du BIM à chacune des étapes de la vie du bâtiment

# Démarrer une démarche BIM dans son organisme?

- Le principe
- · Les documents du projet BIM
- · Les nouveaux acteurs

### **OBJECTIFS**

- Identifier ce que le BIM peut apporter concrètement.
- En tirer parti de manière opérationnelle.
- Acquérir le socle des connaissances pour entrer dans la démarche.

# DÉPLOYER UNE DÉMARCHE BIM EN GESTION-EXPLOITATION-MAINTENANCE

BC-31 ● EN PRÉSENTIEL ● À DISTANCE 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1ER JOUR

# Les notions socles du BIM en Gestion-Exploitation-Maintenance (BIM-GEM)

- · La définition du BIM
- Les fondamentaux : dates clés
- Le fonctionnement global du BIM
- Coût d'opération avec et sans BIM
- Les outils du BIM : l'interopérabilité,

**Activité.** Analyse de classes d'objets et des enjeux de propriétés dans le référentiel BuildingSMART

 Le visionnage : logiciels de synthèse, visionneuse

**Activité.** Manipulation des visionneuses et d'une plateforme

- · L'hébergement et son utilisation
- Les technologies de relevé
- Le volet technique de relevé
- Le volet modélisation du bâtiment
- Le volet intégration des informations d'objet

# Le BIM-GEM comme réponse aux enjeux d'exploitation

- La démarche de l'audit
  - État des lieux de la donnée technique
- L'audit en 4 phases
- Cartographier la connaissance technique : les sources de l'audit
- Trouver des gains de productivité : bilan des données techniques
- Identifier les enjeux informatiques
- Les outils utilisés pour stocker et accéder aux données techniques
- État de l'arborescence informatique et des compétences des équipes
- Identifier les cas d'usage : conclusion de l'audit

**Activité.** Retour d'expérience -Comment est gérée la donnée technique dans votre établissement ? Identifiez-vous déjà des cas d'usage ?

# 2<sup>E</sup> JOUR

### La mise en œuvre des outils projet

 La mise en œuvre du BIM-GEM: Préparation / Expérimentation / Déploiement

**Activité.** Étude d'un exemple de planning

- Le schéma directeur
- Contenu
- Management : Planning prévisionnel / Chef de projet BIM / Groupes de travail / COPIL-COTEC

**Activité.** Étude d'un exemple de schéma directeur et du détail des groupes de travail

- Formation
- Gestion documentaire
- Expérimentation
- Budget
- La charte BIM
- Une charte BIM, pourquoi?
- Son contenu et sa structuration

**Activité.** Étude d'un exemple de charte BIM

**Activité.** Étude d'un exemple de tableau des objets

### La modélisation du parc existant

- La démarche d'expérimentation
- Déroulement de l'expérimentation
- Utilisation et conduite de l'expérimentation
- Déploiement sur tout le patrimoine
- Récapitulatif des étapes et des documents clés



# Animé par William ALLEMAND ou Sébastien LECLERCQ, consultants spécialistes

consultants spécialistes en gestion et exploitation de patrimoine bâti

### **PUBLICS**

Directeur général des services, directeur général des services techniques, directeur des services techniques, gestionnaire de patrimoine immobilier. Bailleur, syndic, gestionnaire. Collectivités, hôpitaux, OPH...

# **PRÉREQUIS**

Notions générales du BIM : BIM intégré/fédéré, IFC, ...

# **OBJECTIFS**

Auditer ses méthodes et outils actuels de gestion de la donnée technique.

Identifier ses enjeux d'exploitation et déterminer si le BIM GEM permettra d'y répondre ou non.

Cadrer la démarche de mise en œuvre du BIM.

Préparer sa mise en œuvre par une expérimentation avant le déploiement global.

Une fois opérationnel, utiliser la donnée technique des maquettes pour la gestion quotidienne du patrimoine.



# Animé par Maurice SEILLAN,

consultant spécialiste du patrimoine bâti

### **PUBLICS**

Maître d'ouvrage public.

Responsable des services techniques.

Responsable de maintenance ou d'exploitation.

Gestionnaire de patrimoine immobilier.

Technicien chargé de bâtiments. Responsable des marchés et contrats.

### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base dans la maintenance de bâtiments.

# **OBJECTIFS**

Élaborer des stratégies de maintenance pour privilégier l'action préventive et gérer l'intervention urgente.

Discerner les avantages et les intérêts d'un fonctionnement en régie interne, ou préférer l'externalisation.

Rédiger l'ensemble des pièces techniques et administratives d'un contrat.

Identifier les contrats de maintenance les plus utilisés et intégrer 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.

# LA GESTION DU PATRIMOINE BÂTI

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

BC-05 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER 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 : objet, équipements concernés, clauses particulières

**Étude de cas.** L'élaboration d'un cahier des clauses particulières

### 2<sup>E</sup> 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

# LES BASES DES \*\* BEST OF TECHNOLOGIES DU BÂTIMENT

BC-06 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1<sup>ER</sup> JOUR

# 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.** 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

### 2<sup>E</sup> 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

# 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
- Le sanitaire, les appareils, l'eau chaude
- · Le chauffage
- La ventilation : grands principes et pathologies
- Les courants, forts et faibles
- Les équipements techniques divers



# Animé par Pierre DOYARD,

architecte DPLG consultant, ingénieur-chef

# **PUBLICS**

Responsable d'établissement public.

Chef de projet, chargé d'opérations.

Responsable de service des moyens généraux.

Responsable du service achats.

Agent ou tout personnel responsable d'opérations ou chargé d'opérations de travaux.

# **PRÉREQUIS**

Aucun.

# **OBJECTIFS**

Acquérir les bases de terminologie de l'organisation du secteur bâtiment.

Développer ses connaissances des technologies pour mieux comprendre et gérer les devis et les travaux.

Maîtriser les différents cadres d'approche de la technologie.

Analyser et comprendre les étapes de construction de la structure des fondations au toit.

Connaître les techniques et matériaux de finition. quotidienne du patrimoine.



# Animé par Maurice SEILLAN,

consultant spécialiste du patrimoine bâti

# **PUBLICS**

Ingénieur et technicien responsable d'opérations neuves ou de réhabilitations.

Toute personne en charge de la gestion patrimoniale d'un parc immobilier : Collectivités territoriales, Bailleurs sociaux, Syndics, SDIS, Centres hospitaliers, Universités....

# **PRÉREQUIS**

Connaissance du vocabulaire de la construction.

# **OBJECTIFS**

Intégrer les bases dans le bâti pour éviter les désordres lors de constructions neuves ou de réhabilitations.

Comprendre et intégrer le comportement des matériaux et des procédés de construction pour en déduire les causes de la sinistralité.

Identifier, évaluer et remédier aux désordres sur un bâtiment.

# LES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT : \* BEST OF PRÉVENIR ET GÉRER LES DÉSORDRES DANS LES BÂTIMENTS

BC-16 ● EN PRÉSENTIEL 3 JOURS (21H) 2830 € NET

### 1ER JOUR

Définition et textes à utiliser pour prévenir les désordres

# Les pathologies du gros œuvre : fondations

- Analyse du comportement des fondations
- Erreurs de conception ou d'exécution à éviter

**Exemples.** Pathologies et échanges sur les solutions de confortement

### Les pathologies des structures

- Les structures en béton armé
- · Comment fonctionnent-elles?
- Comment les contrôler ?
- Les structures métalliques
- · Les structures en bois

**Exemples.** Pathologies de structures et échanges sur les solutions

# Les pathologies des menuiseries extérieures

- Analyse des causes des désordres
- Présentation des remèdes spécifiques

**Exemples.** Pathologies de menuiseries extérieures et échanges sur les solutions

# 2<sup>E</sup> JOUR

# Les pathologies des couvertures et terrasses

- Analyse des causes d'infiltration
- · Les revêtements d'étanchéité
- Retour d'expérience sur la bonne conception des terrasses utilisant les nouvelles technologies

**Exemples.** Pathologies des couvertures et terrasses et échanges sur les solutions

# Les désordres liés à des infiltrations d'air ou d'eau

- Sur les façades lourdes (maçonnerie)
- Sur les façades légères
- Mécanisme du phénomène de condensation
- Étude des remèdes et des solutions techniques possibles

**Exemples.** Désordres liés à l'air ou l'eau et échanges sur les solutions à mettre en œuvre

**Cas pratiques** et échanges sur des points techniques spécifiques rencontrés par les stagiaires

# 3<sup>E</sup> JOUR

# Les pathologies sur les installations

- · Les fluides
- Les garde-corps
- Non-respect des règlements de construction : comment y remédier ?
- Acoustique
- Sécurité incendie
- Passage de brancard

**Exemples.** Désordres des installations et échanges sur les solutions à mettre en œuvre

### Les pathologies des sous-sols

- Infiltrations : eaux de ruissellement, nappes phréatiques
- Analyse des causes
- Étude des remèdes et des solutions techniques possibles

**Exemples.** Pathologies des sous-sols et échanges sur les solutions

**Cas pratiques** et échanges sur des points spécifiques rencontrés par les stagiaires



# **Existe en formation Flash**

# **CYCLE LES PATHOLOGIES DES BÂTIMENTS**

# Traitement et prévention

**BC-16-CV** • À **DISTANCE** 4 MODULES (4 X 3H)

1 MODULE - 390 € NET CYCLE COMPLET - 1320 € NET

**MODULE 1.** Gros œuvre et structures

**MODULE 2.** Couvertures, terrasses et revêtements extérieurs

**MODULE 3. Équipements et aménagements intérieurs** 

**MODULE 4. Travaux et exploitation des bâtiments** 

# TECHNIQUES DE RÉNOVATION ET RÉHABILITATION DES BÂTIMENTS

BC-26 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1<sup>ER</sup> JOUR

# Les incidences réglementaires et techniques sur les travaux de rénovation des bâtiments

- Responsabilités décennales et biennales
- Sécurité des personnes : incendie, dégâts dus à l'eau, protection contre les chutes, isolation phonique et thermique intérieure, extérieure
- L'accessibilité aux personnes handicapées

# Les remises en état des éléments dégradés

- Par le temps, l'eau, l'incendie, etc.
- Portant tant sur les charpentes que sur les structures de gros œuvre
- Portant sur les éléments de second œuvre

**Étude des choix** des nouveaux composants

# 2<sup>E</sup> JOUR

# Possibilités et méthodes de réhabilitation lourde

- Surélévations
- Approfondissements
- Les changements d'utilisation des locaux
- Les créations d'escaliers, d'ascenseurs
- Les reprises en sous-œuvre, etc.

# **Atelier pratique.** À partir d'un dossier de bâtiment existant :

- Établir les exigences et définir comment les satisfaire pour tout ce qui est rénovation ou remise en état des aménagements intérieurs et extérieurs des corps d'état secondaires
- Définir les méthodes les plus adaptées pour :
  - soit modifier des structures porteuses
- soit réparer des structures dégradées

### **OBJECTIFS**

- Intégrer les incidences réglementaires et techniques amenant à la rénovation des bâtiments.
- Étudier les possibilités techniques de remise en état pour chaque élément dégradé.
- Appréhender et mettre en œuvre les méthodes de réhabilitation lourde.
- Être en mesure de conduire un projet de réhabilitation sur des corps d'état secondaires.

### Animé par Yves BAYARD,

Ingénieur généraliste ESTP expert sol, sécurité et solidité

# **PUBLICS**

DGS, DGST, DST, responsable de services techniques, ingénieur.

Responsable de maintenance ou d'exploitation.

Gestionnaire de patrimoine bâti.

Responsable de chantier.

Conducteur d'opération de travaux.

Bailleur, syndic, gestionnaire, exploitant.

### **PRÉREQUIS**

Connaissances de base en matière de construction et du vocabulaire de la construction.

# BC-08 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

AD'AP ET MISE EN ACCESSIBILITÉ DE

VOS BÂTIMENTS ET ESPACES PUBLICS

# 1<sup>ER</sup> JOUR

# Le contexte de la réglementation

- Des publics concernés variés aujourd'hui et demain
- Identifier les différents types de handicap
- Les éléments de base de l'égalité des chances

# Le cadre général de l'accessibilité

- Les notions introduites par la loi et son vocabulaire
- Cadre législatif, réglementaire de l'accessibilité

### Les conséquences et les principes techniques des textes sur les projets de réhabilitation

- Examiner votre situation patrimoniale pour agir de façon adéquate
- Déterminer les compensations aux handicaps rendues possibles grâce à nos 5 sens

# La mise en conformité décret 8 décembre 2014 - L'urbanisme public

- De la rue jusqu'à l'entrée : les accès extérieurs - stationnements cheminements vers l'entrée de la résidence
- Parties privées et parties publiques
- Les parties communes
- Les équipements bien positionnés

# 2<sup>E</sup> JOUR

# La mise en conformité décret 8 décembre 2014 - Les parties privées

 De l'entrée jusqu'au dernier local public : les parties privatives, les équipements, les usages

# La démarche méthodique de mise en accessibilité

- La mise en accessibilité dans une stratégie patrimoniale
- Méthodes d'analyse et outils d'intégration à vos projets
- Approche pédagogique sur les dispositions techniques
- Démarche de diagnostic appliquée
- Impacts technico financiers de vos actions travaux en mode projet
- Procédures réglementaires pour améliorer la situation de bâtiment
- Démarches administratives et réglementaires
- Suivi de la conformité et informations des partenaires
- Désignation d'un référent handicap
- Mesure de la satisfaction des usagers suite aux travaux réalisés

# **OBJECTIFS**

- Cerner le cadre législatif, réglementaire de l'accessibilité.
- Intégrer concrètement les principes techniques des textes dans la gestion de vos projets.
- Prendre en perspective la mise en œuvre de l'accessibilité comme vision stratégique patrimoniale.
- Établir des méthodes d'approche et des outils de gestion du projet relatifs à la thématique du handicap.
- Vous inscrire comme référent en accessibilité au sein de votre organisme.



# \* BEST OF LA RÉHABILITATION ÉNERGÉTIQUE DU **BÂTI EXISTANT: DES RÉGLEMENTATIONS AUX RÉELLES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE**

BC-01 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# Animé par Olivier FERRY,

expert en performance énergétique et thermique

# **PUBLICS**

DGS, DGST, DST, services techniques.

Bailleur, syndic, gestionnaire. Collectivités, hôpitaux. Exploitant.

# **PRÉREQUIS**

Aucun.

# **OBJECTIFS**

Maîtriser et décrypter les obligations réglementaires et les leviers à disposition pour réussir sa réhabilitation.

Programmer et concevoir sa réhabilitation dans un contexte politique, technique, financier en évolution permanente (décret tertiaire).

Déterminer les règles de mise en œuvre efficaces, au travers des outils de simulation mais aussi de la connaissance actuelle

Comprendre les bases, les techniques de réhabilitation du bâti existant / se projeter concrètement dans une mise en situation.

Mesurer «l'efficacité de la réhabilitation réalisée» lors des 3 premières années après travaux et savoir réagir si besoin.

# 1ER JOUR

# Un vocabulaire commun «réhabilitation» pour parler le même

• La notion de patrimoine dans une gestion stratégique à long terme

# Rappel des aspects réglementaires de la gestion courante d'un bâtiment

- · Les différentes obligations réglementaires : code du travail, de l'urbanisme, de la construction. la réglementation incendie, les diagnostics avant travaux
- Les évolutions réglementaires : les conséquences de l'incendie de la tour Grenfell à Londres

### Rappel de la réglementation thermique (RT)

- · La construction neuve tire la réhabilitation vers le haut
- Les apports de la loi de transition énergétique
- La réglementation thermique sur l'existant mise à iour
  - La loi transition énergétique pour la croissance verte
  - La loi climat et résilience
  - La RT 2012
  - La RE2020 en neuf
  - La RT globale et par éléments

### Le cadre général du bâti existant

- Son fonctionnement actuel : un diagnostic à plusieurs étages (qualité d'usage, coût de fonctionnement, stratégie patrimoniale)
- Sa vocation à la croisée d'opérateurs multiples: politiques, techniques et financiers
- · Le coût global dans une réflexion à long terme

# Le projet de réhabilitation : la recherche du meilleur compromis

- Les moyens de simulation thermique (énergie finale / énergie primaire / GES)
- Analyse des coûts de fonctionnement par poste énergie et fluide
- Audit des systèmes de production de chauffage et d'eau chaude sanitaire et de climatisation
- · Le confort d'été et d'hiver

### Les techniques de réhabilitation « packagées »

- Analyse «benchmarking» de 15 ans de réhabilitation
- Équipements rénovés : une contribution importante au rapport qualité/prix

# Une approche méthodique et méthodologique d'intervention

- Un temps de maturation avec les interlocuteurs : législateurs, financiers et techniques
- La veille technique et les propositions prospectives de matériels : innovation, performance affichée, maintenance
- · La mise en accessibilité dans une stratégie patrimoniale
- Le choix de la maîtrise d'œuvre calé sur des objectifs qualitatifs et quantitatifs mesurables
- Le commissionnement et le BIM : des outils de traçabilité
- · L'énergie grise en filigrane du projet
- Les démarches administratives et réalementaires
- Les capacités de financement et de minoration des coûts de travaux et d'exploitation : subvention, prêt bonifié, dégrèvement d'impôt, CEE, exonération, TICPE
- Le recours à une ingénierie financière performante

# Les principales techniques de chantier

- L'isolation des 6 faces des bâtiments
- Une enveloppe de bâti «étanche à l'air»
- · Les menuiseries extérieures
- Les équipements rénovés et/ou nouveaux réglages associés
- La prévention des risques induits de pathologie

# Le suivi des performances et la contribution des occupants

- Une maintenance à la hauteur des enieux
- La nécessité d'une cellule « suivi des performances thermiques» après
- L'avenir des équipements digitaux : l'intelligence artificielle et la domotique

# I ENVIRONNEMENTALE POUR LE NEUF

# INTÉGRER LA RE2020 DANS VOS OPÉRATIONS DE CONSTRUCTION

BC-36 ● EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

### Historique des réglementations

- Contexte politique actuel
- Stratégie SNBC
- · Loi énergie-climat
- Loi « portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets »

# Présentation de la RE2020

- Dates clés en RE2020
- Limites d'application, cas particuliers
- Vocabulaire de la réglementation

### Principe de la RE2020

- Objectifs de la réglementation
- Introduction des indicateurs clés
- Introduction des exigences de moyens
- Introduction des dispositions diverses
- Différences entre RT2012 et RE2020

# Déroulement d'un projet et responsabilités

- Les incidences pratiques pour les maitres d'œuvre et les maîtres d'ouvrage
- Points de vigilances aux étapes clés

**Cas pratique.** Exemple d'un projet et des impacts des choix sur les résultats

 Identification de variantes et réflexions sur les incidences associées pressenties sur les résultats réglementaires

# Animé par Lara LAUGAR,

experte en énergie et environnement

# **PUBLICS**

Maîtrise d'ouvrage : directeur technique, conducteur d'opération de construction, ingénieur.

Chargé d'études dans le secteur de la construction.

Ingénieur et technicien en bureau d'études et en entreprise de bâtiment.

Architecte.

Maître d'œuvre.

# **PRÉREQUIS**

Connaissance générale des bâtiments, la connaissance de la RT2012 est un plus.

### **OBJECTIFS**

Déterminer la réglementation thermique/environnementale à appliquer en fonction des critères du projet étudié.

Connaître les indicateurs clés de la RE2020.

Identifier les liens de corrélation entre les choix en conception (architecture, matériaux, systèmes...) et les résultats de calcul réglementaires.

# INTÉGRER LA GESTION DES SOLS POLLUÉS DANS VOS OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT OU DE CONSTRUCTION

BC-35 • EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

# La réglementation en matière des sites et sols pollués

- Historique des Sites et Sols Pollués (SSP)
- Point sur la réglementation : état des lieux juridique, les obligations du vendeur, de l'acquéreur
- Les principes du Tiers Demandeur

# Les diagnostics

- Notion de risque
- Présentation générale de la méthodologie nationale des SSP
  - Interprétation de l'état des milieux (IEM)
  - Plan de Gestion (PG)
  - Schéma conceptuel (SC)

- Point sur la norme NF X 31-620 relative aux prestations de service en Sites et Sols Pollués
- Les différents diagnostics

# La réalisation des travaux de réhabilitation

- Présentation des différents types de travaux de réhabilitation
- La gestion des terres par évacuation, les différents types d'installations de stockage et coûts associés
- · La traçabilité
- La sortie du statut de déchets (SSD)

# Animé par Jean-Charles GASSEAU, expert en dépollution des sols

# **PUBLICS**

Maître d'ouvrage public ou privé. Responsable de services

techniques (service instructeur, DGS, DST).

Responsable du droit des sols, d'études d'urbanisme ou d'aménagement.

Responsable du patrimoine.

Promoteurs immobiliers.

Aménageur urbain, SEM d'aménagement.

# **PRÉREQUIS**

Aucun.

# **OBJECTIFS**

Connaître les dispositifs réglementaire, juridique, technique et normatif en matière de sols pollués.

Intégrer la gestion de la pollution des sols dans le planning d'un projet d'aménagement ou de construction.

Diligenter les bonnes études en fonction de l'historique d'exploitation du terrain.



# Animé par Sébastien RICHAUD,

expert en stratégie énergétique, efficacité énergétique et énergies renouvelables

# **PUBLICS**

DGS, DGST, DST, services techniques.

Bailleur, syndic, gestionnaire. Collectivités, hôpitaux. Exploitant / Prestataire.

# **PRÉREQUIS**

Connaissance des bases techniques en matière de chauffage et d'énergie.

### **OBJECTIFS**

Comprendre les bases d'un contrat d'exploitation P1, P2, P3... P6.

Identifier et assimiler ses avantages, mais aussi ses contraintes

Définir des règles de mise en œuvre efficaces, au travers de simulations.

Maîtriser et décrypter les obligations réglementaires et les leviers à disposition pour optimiser vos contrats.

Concevoir et rédiger un contrat en phase avec la pathologie du bâti.

# RÉDIGER UN CONTRAT D'EXPLOITATION DE CHAUFFAGE AVEC INTÉRESSEMENT

BC-11 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

# Cadre général : réglementation et contexte

- Qu'est-ce qu'un contrat, un contrat d'exploitation dans le bâti?
   Qu'est-ce que l'intéressement?
- Les enjeux sont-ils d'ordre financier, technique et 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 ?
- Que sont des contrats de type MF (Marché Forfait), MT (Marché Température), MC (Marché Compteur), CP (Combustible Prestations), PF (Prestations Forfait) ? Comment choisir et pourquoi ?
- Que dit la loi ? Qu'est-ce qu'un achat éco-responsable ?
- Comment rédiger un contrat d'exploitation ? Et avec qui ?
- Comment border le contrat, 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 calorie
- Les cogénérations 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, savoir adapter le contrat, puis justifier

# 2<sup>E</sup> 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

### 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
- Les mesures et vérifications de la performance
- Les modes de comptage, et les données à mesurer
- Les PV de réception des travaux : les réserves à ne pas omettre et pourquoi ?

# Cas pratiques.

- Repérer les arrangements techniques, contractuels efficients
- Identifier les alternatives, mais aussi les contraintes adjacentes

# Les Marchés Publics Globaux de Performance (MPGP)

- Décryptage des atouts en matière d'exploitation
- Zoom sur les critères dédiés à l'exploitation

# LES VÉRIFICATIONS \*\*BEST OF ET CONTRÔLES PÉRIODIQUES OBLIGATOIRES DANS LES BÂTIMENTS

BC-34 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1ER JOUR

# Nuancer les différentes interventions sur un bâtiment et un ERP

- Les périodes garanties par le constructeur
- L'entretien
- La maintenance
- Les contrôles et vérifications périodiques obligatoires

# Comprendre le cadre réglementaire : textes, objectifs et contrôles

- Les acteurs et leurs rôles respectifs
- L'importance et la diversité des cadres réglementaires
- Les contrôles de l'inspection du travail et des autres autorités

# Les risques juridiques et financiers en cas de non-conformité ou d'accident

- Dans quelle mesure la responsabilité peut-elle être engagée ?
- Comment se répartissent les responsabilités entre les acteurs ?
- La délégation de pouvoir

# Identifier ses équipements devant faire l'objet de vérifications

- Quels équipements nécessitent une vérification obligatoire ?
- Quelles vérifications effectuer en priorité sur les installations électriques ?
- La certification des assurances
- Maîtriser les 22 interventions périodiques les plus usuelles

# La veille réglementaire : comment se tenir informé des évolutions des vérifications obligatoires

- Les obligations, les outils, enjeux
- Les sources d'informations
- Décrypter le texte réglementaire et les obligations qui en découlent
- Comment assurer l'accès à la veille réglementaire en interne ?
- Comment informer le personnel des nouvelles obligations?

**Cas pratique.** Diagnostiquer le périmètre des certifications à effectuer pour son site.

- Recenser les installations
- Définir la périodicité des vérifications
- Analyser les risques spécifiques

### 2<sup>E</sup> JOUR

# Sélectionner les organismes agréés et suivre l'exécution de leurs prestations

- Quels critères considérer lors du choix d'un bureau de contrôle ?
- Comment suivre la mise en œuvre de l'échéancier?

# Déléguer des vérifications et contrôles à ses collaborateurs en interne

- Les intervenants dans le suivi des vérifications périodiques : les acteurs concernés, les prérequis en formation
- Quels types de vérifications confier au service maintenance?
- Traçabilité, mode de preuve, enregistrement : l'état des contrôles

# Quelles procédures respecter à la suite d'un contrôle ?

- Quels documents officiels archiver pour prouver les vérifications?
- Quels documents fournir aux autorités compétentes ?

**Cas pratique.** Analyse d'un compte rendu de contrôle électrique

# Mettre en place des outils de suivi pour tracer ses vérifications et respecter ses échéances

- Élaborer un document de synthèse reprenant toutes les interventions : items indispensables à mentionner
- Impliquer ses collaborateurs dans la remontée d'information

### Cas pratiques.

Mise en place d'un tableur EXCEL avec les différentes dates d'intervention et alertes des deadlines

Établissement d'une fiche de suivi des différentes visites sur site des collaborateurs



# Animé par Maurice SEILLAN,

consultant spécialiste du patrimoine bâti

### **PUBLICS**

DST, responsable des services techniques, responsable technique ou maintenance.

Responsable des moyens généraux.

Responsable sécurité ou chargé d'hygiène / sécurité / environnement.

# **PRÉREQUIS**

Connaissances de base des installations et des équipements d'un bâtiment et de leur maintenance.

# **OBJECTIFS**

Intégrer les obligations en matière de vérifications et de contrôles des installations et équipements et mettre en place une veille pour suivre les évolutions du cadre réglementaire.

Comprendre et prendre conscience des responsabilités engagées en tant qu'exploitant d'un bâtiment.

Identifier les principales vérifications à réaliser et à quelle fréquence.

Connaître les documents officiels à utiliser et les procédures à respecter.



# Animé par Yves BAYARD,

Ingénieur généraliste ESTP, expert sol, sécurité et solidité

# **PUBLICS**

Toute personne chargée de traiter sur le plan technique les constructions neuves ou à réhabiliter tant en conception qu'en phase travaux.

# **PRÉREQUIS**

Aucun.

# **OBJECTIFS**

Comprendre le règlement contre l'incendie dans les établissements recevant du public (module 1) et/ou contre l'incendie dans les logements et parcs de stationnement associés (module 2).

Intégrer les incidences de l'application de ces règlements sur la mise en conformité avec les autres exigences que la protection incendie telles que la stabilité des ouvrages, les isolations phoniques et thermiques, la sécurité vol et l'accessibilité handicapés.

Définir et intégrer le langage utilisé dans le domaine de la sécurité incendie.

# SÉCURITÉ INCENDIE DANS LES ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC

BC-22 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### **MODULE 1**

### 1ER JOUR

Critères de classement d'un ERP et obligations en matière de sécurité incendie

Incidences sur la conception et la réalisation des ouvrages

Il sera en particulier étudié comment déterminer facilement le nombre et les largeurs des évacuations en cas d'incendie, tant pour les personnes valides que pour les PMR

### 2<sup>E</sup> JOUR

# Désenfumage

Équipements de prévention et du traitement de la fumée

Systèmes de sécurité incendie, moyens de secours

Les établissements de 5° catégorie

La rédaction d'une notice de sécurité à annexer obligatoirement à une demande de permis de construire

L'obtention de l'autorisation d'ouverture d'un ERP conditionné par l'avis favorable de la commission de sécurité

Cas pratique. Mise en application sur un dossier de plans d'un ou plusieurs établissements recevant du public. Il s'agit de vérifier si les conditions réglementaires sur la sécurité incendie y sont bien respectées et notamment examiner les évacuations et les désenfumages

# SÉCURITÉ INCENDIE DANS LES HABITATIONS

BC-23 • EN PRÉSENTIEL 1 JOUR (7H) 1090 € NET

# **MODULE 2**

Le langage et les terminologies utilisés dans le domaine de la sécurité incendie

Classement des bâtiments d'habitation

Dispositions constructives spécifiques par éléments de construction

Corps d'état secondaires et équipements techniques

Quelle conception pour respecter les exigences de sécurité incendie ?

### Râtiments existants

Les solutions à envisager dans le cadre de nouveaux aménagements de locaux

Parcs de stationnement associés aux immeubles de logements

**Étude de cas pratique** d'un immeuble de logements avec parc de stationnement

MODULE 1 + MODULE 2 2830 € NET





GESTION DE PROJET GESTION D'ÉQUIPE



# MANAGEMENT: TOUTES NOS FORMATIONS

# Pour connaître les dates et les lieux des sessions, rendez-vous directement sur notre site **www.cfc.fr**

CODE	FORMATIONS	DURÉE	• • * *	PRIX NET	+ D'INFOS	
GESTION DE PROJET						
MGT-01	Les fondamentaux de la conduite de projet	2 JOURS	•	2080 €	Page 128	
MGT-01-CV	Cycle conduite de projet  Les outils de la phase de préparation  Les outils de la phase de suivi et de bilan  Comprendre et gérer les résistances au changement	9H 3H / module	•	<b>990 €</b> 390 € / module	Page 128	
MGT-02	Le management de projet en mode coopératif	2 JOURS	•	2080 €	Page 129	
MGT-03	Agir dans les projets complexes et transversaux	2 JOURS	• *	2080 €	Page 129	
MGT-13	Être acteur du changement dans les mutations des organisations publiques	2 JOURS	•	2080 €	Page 130	
GESTION D'ÉQUIPE						
MGT-04	Coaching d'équipe : développer les conditions de la performance collective	2 JOURS	•	2080 €	Page 127	
MGT-12	Développer sa puissance managériale grâce à une méthode ludique et innovante : Jeu du "PASSAGE"	2 JOURS	•	2080 €	Page 130	

# **COACHING D'ÉQUIPE**

# Développer les conditions de la performance collective

MGT-04 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1ER JOUR

### Les enjeux du travail collectif

- Transversalité, performance et efficience
- 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... (bases conceptuelles et théoriques pour agir)

- Qu'est-ce qu'une équipe ?
- Le fonctionnement d'une équipe
- La posture managériale du manager coach
- 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

# Atelier de training. «Les stratégies d'échec».

Les participants sont invités à réfléchir en sous-groupes à partir de thématiques définies préalablement

### 2<sup>E</sup> JOUR

# Développer son leadership et ses capacités d'influence

- Les cina 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 : du partage du problème à la mise en oeuvre des solutions
- Identifier les freins, les tensions, les résistances, les représentations mentales
- 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

Atelier de training. Les participants mettent en œuvre les méthodes et les outils présentés sur la base de situations / problèmes concrets tirés de leur vécu professionnel ou proposés par l'intervenant



# Animé par Antoine BENZAL,

consultant formateur, coach

# **PUBLICS**

Chef d'entreprise.

Membre des équipes de direction.

Directeur ou responsable d'unité.

Manager d'équipes projet.

Chef de service.

Responsable du développement de cadres dirigeants.

# **PRÉREQUIS**

Première expérience du management d'équipe.

# **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.



### Animé par Antoine BENZAL, consultant formateur, coach

### **PUBLICS**

Chef de projet ou chargé de mission ayant récemment pris leur fonction ou en voie de le devenir

Toute personne amenée à piloter ou à participer à un projet.

# **PRÉREQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS**

Situer son rôle et sa mission de chef de projet ou équipierprojet.

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.

# LES FONDAMENTAUX DE LA CONDUITE DE PROJET

MGT-01 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1<sup>ER</sup> 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

### La réussite d'un projet se joue en amont

- Questionner l'idée de départ, la demande et repérer le potentiel de la 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
- 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

# 2<sup>E</sup> JOUR

# Consolidation des acquis de la 1ère 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

- Communiquer efficacement dans un projet
- Réguler le processus de concertation et gérer les résistances
- Construire des équipes efficaces
- Conduire une réunion
- Élaborer un plan de communication

# Mise en œuvre pratique de la démarche et des outils.

- Expérimentation en sous-groupes sur la base d'un cas concret
- Restitution plénière des travaux des sous-groupes
- Apports théoriques et pratiques de l'intervenant

# **CYCLE CONDUITE DE PROJET**

MGT-01-CV • À DISTANCE 3 MODULES (3 X 3H)

1 MODULE - 390 € NET CYCLE COMPLET - 990 € NET

# AGIR DANS LES PROJETS \* BEST OF **COMPLEXESET TRANSVERSAUX**

# MGT-03 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1ER JOUR

# La complexité au cœur des projets

- Enjeux de la transversalité dans les organisations publiques
- État des lieux de la culture projet dans le secteur public
- Prise en compte des changements induits par les projets
- Typologies de projets selon leur complexité

# Les différents types de demandes et modalités de traitement

- Demandes de type «objectif» / «problème»/«solution»
- Conséquences d'une absence de repérage des typologies de demandes

### La reformulation de la demande : une étape stratégique sous-estimée

- Pour quoi faire, quand le faire et comment?
- · La formulation des obiectifs et la compréhension des besoins
- Réalisation d'une note de cadrage

# Les différentes voies d'analyse et de réponse à une demande

- Le diagnostic analytique ou systémique / L'audit / La création / Le «re-engineering»
- · Les voies mixtes

# 2E IOUR

# Méthodologie de gestion de projets complexes

• Formulation et portage stratégique des projets

- Analyse du portage actuel et de l'organisation des projets
- Choix du chef de projet et de l'équipe projet / ses rôles et compétences
- Constitution de groupes de travail
- Définition des responsabilités et engagements respectifs
- Gestion multi-projets
- Outils d'organisation et de suivi

# Reporting, bilan et évaluation

- · À qui, quand, quoi et comment rendre compte?
- Outils de reporting, indicateurs, tableau de bord, bilan
- Évaluation des effets du projet

### Maîtrise de l'information et de la communication

- Obtenir la coopération entre les acteurs
- Organiser le dialogue
- Les leviers de mobilisation
- Outils : plan de communication et table d'orientation

### Gestion du changement

- Freins / Pouvoirs et ieux d'acteurs
- Perception et gestion des comportements face au changement

# Sortir des situations de blocages

- · Approche linéaire ou disruptive de résolution de problèmes
- Méthode de résolution des situations complexes

# ou Lionel LACROIX. consultants formateurs,

Antoine BENZAL

coach en ressources humaines et gestion de projets

# **PUBLICS**

Animé par

**OBJECTIFS** 

les étapes.

de projet.

récurrents.

• Au-delà des méthodes et des outils, travailler sur sa posture et son positionnement.

• Renforcer les compétences du chef de proiet.

• Développer une dynamique

• Fédérer une équipe projet

vers un objectif commun.

Maîtriser la concertation

Sortir des situations

de projet transversale à toutes

et les risques du management

de blocages et des problèmes

Chef de projet ou chargé de mission 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.

Acheteur, responsable des marchés, conducteur d'opérations ou responsable des travaux et de constructions publiques.

# **PRÉREQUIS**

Connaissances des fondamentaux de la gestion de projet.

# **EN MODE COOPÉRATIF**

LE MANAGEMENT DE PROJET

# MGT-02 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

# 1<sup>ER</sup> JOUR

# Réussir l'addition 1 + 1 = 3 : utiliser l'intelligence collective

- Identifier les motivations des parties prenantes
- Prendre en compte les spécificités de chacun pour traiter les freins au projet

### 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

# 2<sup>E</sup> JOUR

# Le cercle de concertation pour aborder un sujet de manière partagée

• Les fonctions de votre équipe projet

- Cadre, règles du jeu relationnelles communes
- · La place du leader reconnue
- Déléguer avec reconnaissance et léaitimité
- Identifier les aptitudes et talents de chacun pour attribuer des rôles et des taches

# 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
- Préserver l'« Écosystème relationnel »

# Développer son intelligence relationnelle et renforcer sa place de leader

- 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

# **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.

### Animé par Antoine BENZAL,

consultant formateur, coach

### **PUBLICS**

Toute personne confrontée à un environnement en mutation.

Toute personne ayant en charge la conduite d'un changement ou d'un projet de réorganisation.

# **PRÉREQUIS**

Connaissance de l'organisation de son entreprise.

### **OBJECTIFS**

Développer la transversalité au sein des services.

Trouver ou retrouver des marges de manœuvre pour vivre et accompagner les mutations.

Construire des stratégies de changement efficaces.

en opportunités.

Éviter les blocages et en sortir. Transformer les contraintes

# **ÊTRE ACTEUR DU CHANGEMENT DANS LES MUTATIONS DES ORGANISATIONS PUBLIQUES**

MGT-13 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### 1ER JOUR

# Introduction et enjeux

- Les enjeux organisationnels et personnels
- Risques et opportunités du changement
- Coûts et risques du non-changement...
- Le changement dans les organisations publiques

# Comprendre le changement : éléments de base

- · Les différents niveaux de changement
- Un processus naturel émergeant
- Les trois dimensions du changement
- Les réactions face au changement
- Variabilité et homéostasie des systèmes humains

### Les préalables au changement

- Que veut-on changer ? Quels impacts et pour qui ?
- Par quoi et par où commencer?
- Comment s'organiser ?

# L'importance de la dimension irrationnelle

- Les 4 grandes sensations de base et leurs réactions associées
- Les manières adaptées de réagir aux réactions
- Les 3 logiques en ouvre : évitement, contrôle, croyance

### 2<sup>E</sup> JOUR

# Les principales stratégies de changement

- Rupture ou évolution ?
- Les stratégies qui ne fonctionnement pas ou mal

# Concevoir, formaliser et déployer une stratégie efficace

• Démarche, méthodes et outils

**Cas pratique.** Illustration et entraînement à partir d'un cas concret

# Gérer les résistances au changement pour les autres et pour soi

- Adopter les bonnes attitudes pour faciliter le changement ou mieux le vivre
- Identifier les pièges classiques
- Savoir rejoindre la position des acteurs : empathie stratégique
- Utiliser les résistances à son profit

# Outils d'intervention, techniques et tactiques de changement

- Méthodologie de conduite du changement
- Outils de socio dynamique
- Outils de communication institutionnelle et interpersonnelle

Cas pratique. Illustration et entraînement à partir d'un cas concret

# Animé par Lionel LACROIX, consultant formateur, coach

# **PUBLICS**

Manager, dirigeant qui souhaite développer une autre dimension managériale.

# **PRÉREQUIS**

Esprit ouvert sur l'entraide, la communication et la mutualisation des savoir-faire individuels.

# **OBJECTIFS**

Déterminer son propre «Défi Managérial».

Trouver ses clés de développement personnel.

Élaborer son plan d'action managérial.

# DÉVELOPPER SA PUISSANCE MANAGÉRIALE GRÂCE À UNE MÉTHODE LUDIQUE ET INNOVANTE

MGT-12 ● EN PRÉSENTIEL 2 JOURS (14H) 2080 € NET

### **ÉTAPE 1**

# Choix de votre défi managérial grâce à l'auto-évaluation de vos pratiques

- Brainstorming sur toutes les composantes du leader du XXI<sup>e</sup> siècle
- Auto-évaluation pour faire émerger vos atouts, vos points à améliorer
- Choix de votre Défi Managérial: quelques exemples à personnaliser. Leadership, connaissance de soi, communication, écoute et empathie, affirmation de soi et assertivité, management collaboratif, animation d'équipe, gestion de conflit, approche stratégique et opérationnelle de son organisation

# **ÉTAPE 2**

Jouez pour traverser les 4 pas...sages, construire votre changement et atteindre la «place du sage»

Des cartes, 1 dé, 1 sablier, des pions, des règles du jeu partagées et c'est parti!

- 18 questions pour identifier les enjeux et les facteurs clés de votre Défi Managérial, mais aussi les freins et obstacles présents ou à venir
- 19 épreuves de jeu pour développer votre créativité, franchir des obstacles et oser le changement
- 6 questions pour définir un plan d'actions et stimuler l'engagement

# **ÉTAPE 3**

# Élaborez votre plan d'action individuel, à court et à moyen termes (3 semaines - 3 mois)

- Qu'avez-vous appris de vous ?
   Des autres ?
- Quels changements sont réalisés ?
   En marche ? Quelles ressources avez-vous mobilisées ?
- Qu'avez-vous appris pour améliorer votre pratique managériale?
- Quels sont vos indicateurs de réussite : quantitatifs et qualitatifs ?
- Quels résultats concrets souhaitez-vous atteindre ? Quand ?

# FORMATEURS



# **EXPERTS DANS LEUR DOMAINE**

Chacun de nos formateurs a obtenu un agrément théorique de l'Administration, et **exerce ou a exercé une activité conséquente dans son domaine d'intervention**. Véritables professionnels, ils connaissent parfaitement les contours réglementaires, les spécificités techniques et la réalité opérationnelle des thèmes abordés.



# AGUERRIS À LA PÉDAGOGIE

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 et aux besoins des participants même devant un public hétérogène, et soient en mesure de donner une vision claire des sujets les plus ardus.



# **CRÉATEURS DE CONTENUS**

Nos formateurs sont les auteurs du programme de leur formation, et les créateurs des ressources qui vous seront mises à disposition (support de formation, documentation, fichier de travail, infographie, questionnaire de tests des connaissances, etc.). C'est la garantie de disposer de ressources de qualité, car réalisées par ceux qui en sont les experts.



# **EN VEILLE PERMANENTE**

Tous nos formateurs s'engagent à se tenir informés en temps réel des évolutions règlementaires, des décisions de la jurisprudence et des nouvelles techniques applicables, afin de transmettre aux stagiaires **une information exacte et mise à jour**. Nos programmes sont ainsi régulièrement **actualisés.** 



# À VOTRE ÉCOUTE

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficiez d'**une** assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel. Cet accompagnement est la garantie de notre engagement avec vous, et de celui de nos formateurs.



**William ALLEMAND** Ingénieur et entrepreneur

• Stratégie immobilière / Gestion de patrimoine bâti / BIM

Ingénieur de formation (INSA Lyon), William Allemand s'est spécialisé au cours de sa carrière dans la gestion et l'exploitation du patrimoine bâti, devenant notamment Directeur général adjoint d'un OPH de 5400 logements et Directeur de centre de profit d'Habitat et Territoire Conseil.

En 2013, il a créé deux sociétés qu'il préside aujourd'hui : Novamap (transformation digitale des processus de gestion et de construction de bâtiments) et Odigo Conseil (conseil et AMO dans la réalisation de plans stratégiques et de marchés d'entretien, d'exploitation ou de diagnostic).



**Jérôme ANDRÉ** Consultant formateur Marchés publics

 Réglementation, préparation, passation et gestion des marchés publics / Dématérialisation des marchés publics / DUME

Actuellement gérant de la société MPC, Jérôme André dispose d'un DESS contrats et marchés publics de l'Université de Montpellier et s'appuie sur près de 15 ans d'expérience de la pratique des marchés publics au sein de plusieurs collectivités locales.

Anciennement responsable des marchés publics de Toulouse Métropole Habitat, il a notamment défini et mis en place la démarche « zéro papier » consistant à dématérialiser totalement la passation des marchés publics, de la publication de la consultation à la notification du marché.



**Asja BAJBUTOVIC** Architecte programmiste

Programmation architecturale

Responsable de la programmation architecturale chez Clé Millet International pendant plus de 11 ans, Asja Bajbutovic y a assuré la maîtrise d'ouvrage, les études de faisabilité, l'organisation de la consultation des maîtres d'œuvre et le suivi des études. Elle travaille désormais à son compte (AB PROGRAMMATION).

Asja Bajbutovic a obtenu en 2005 la qualification OPQTECC et travaille en tant qu'Instructeur des demandes de qualifications professionnelles en programmation, AMO, études de faisabilité et maîtrise des coûts à l'OPQIBI (Organisme de Qualification de l'Ingénierie).



**Yves BAYARD** Ingénieur généraliste ESTP

 Sécurité incendie / Rénovation des bâtiments / Pathologies des bâtiments / Contrôles réglementaires dans les bâtiments

Yves Bayard présente une expérience de plus de 30 ans en tant que directeur technique dans le domaine des bâtiments et de la construction. Après une décennie passée au sein de promoteurs immobiliers et de sociétés foncières, il prend la direction du pôle diagnostic immobilier de l'agence SOCOTEC Paris IDF Ouest. A ce poste, il a notamment développé une expertise dans le domaine des sols et des fondations, tant sur les aspects sécurité que de solidité

En parallèle, il enseigne la construction générale aux élèves de l'ESITC (École supérieure d'ingénieurs des travaux de la construction).



**Antoine BENZAL** Formateur, coach et thérapeute

 Management / Conduite de projet / Accompagnement au changement

Fondateur et dirigeant d'OMP Consulting, Antoine Benzal est spécialisé dans la conduite et l'accompagnement du changement, en s'appuyant sur une approche systémique, interactionnelle et stratégique des organisations. Il intervient régulièrement auprès des administrations centrales, des collectivités territoriales, du secteur de la santé et dans le monde associatif autour des problématiques humaines et managériales.

Titulaire d'un Master « Conseil en organisation et conduite du changement » au CNAM, Antoine Benzal s'est formé à l'approche systémique et stratégique à l'Institut Gregory Bateson (IGB – Mental Research Institute de Palo Alto).



**Marie-Catherine BERNARD**Fondatrice et Directrice de Palabreo

Projets d'aménagement / Démocratie participative

Co-fondatrice et directrice associée du cabinet Res Publica pendant 12 ans, Marie-Catherine Bernard a fondé et dirige depuis 2016 Palabreo, une agence de concertation spécialisée dans la conception, la mise en œuvre et l'évaluation de projet de concertation.

Forte de 25 ans d'expérience dans le développement territorial et l'aide à la décision publique, en tant que directrice de territoire, élue de terrain et consultante, elle dispose d'une très grande expertise dans le management de projet et l'élaboration des stratégies de concertation au service de clients publics et privés.



Mathieu BLOSSIER Consultant formateur Marchés publics

 Règlementation, préparation, passation et exécution des marchés publics / Marchés de travaux et de maîtrise d'œuvre

Ancien juriste spécialisé dans la commande publique, Mathieu Blossier dispose de 20 années d'expérience acquises au sein de différentes entités publiques ou semi-publiques (SEML communale Chelles Avenir, RATP, EPA Plaine de France, SCET, lle-de-France Construction Durable). Depuis 2018, il se concentre essentiellement à son activité de Consultant-Formateur dans ses domaines d'expertise.

Intervenant dans les phases de passation, d'exécution et de suivi des marchés, il a notamment développé une forte expertise dans le domaine des marchés de travaux et de maîtrise d'œuvre.



**Karine BONNAFI-DAVID**Directrice Générale Adjointe Urbanisme et
Développement Territorial de Levallois-Perret

Aménagement territorial / Planification urbaine / PLU

Diplômée d'un Master 2 en Droit Immobilier Public, Karine BONNAFI-DAVID a développé au cours des 25 dernières années une grande expertise dans le domaine du droit des sols, de la planification urbaine et de la conception et l'évolution de PLU communaux ou intercommunaux.

Cheffe du service Planification urbaine de la Communauté urbaine Grand Paris Seine et Oise de 2016 à mars 2023, elle était chargée du pilotage de l'élaboration et de l'évolution du PLUi. En avril 2023, elle rejoint la commune de Levallois-Perret en qualité de Directrice Générale Adjointe Urbanisme et Développement Territorial.



**Christian BOURGOIN** Consultant formateur en projets d'aménagement

 Aménagement territorial / Projet architectural / Opération d'aménagement

Architecte de formation, Christian Bourgoin a d'abord évolué dans le secteur du logement social en tant que maître d'œuvre d'opérations de réhabilitation pour le compte de maîtres d'ouvrage publics, avant d'élargir son domaine d'intervention sur des opérations d'aménagement jusqu'à prendre la Direction de l'aménagement de la SPLA Cergy-Pontoise Aménagement.

Depuis 1990, il anime des formations sur ses domaines d'expertise pour des publics intervenant dans des opérations d'aménagement ou de construction, notamment pour le CEFLU, la FNCPACT et la SCET, et comme chargé de cours à l'Institut d'urbanisme de Paris.



Stéphane BRISHOUAL Consultant formateur Achats publics

- Organisation, processus et performance achats
- Marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux

À des postes de juriste puis de Responsable et Directeur Achats Marchés, Stéphane Brishoual occupe des fonctions dans le domaine de la commande publique depuis plus de 20 ans, développant une expertise dans l'optimisation des achats publics et la professionnalisation de la fonction achats.

Depuis 7 ans, il évolue au sein de bailleurs sociaux pour lesquels il gère plus spécifiquement des marchés immobiliers, notamment de maîtrise d'œuvre. En parallèle de ses fonctions, Stéphane Brishoual a développé une activité de conseil et formation en achats publics depuis 2010.



Amandine COLIN Responsable développement fonction Achats

• Fonction achats / Performance, stratégie, cartographie et pilotage des achats / Sourcing / Négociation

Amandine Colin a démarré sa carrière d'acheteuse dans des entreprises industrielles privées, avant d'intégrer en 2010 la Mairie de Lille où elle participe à la création du Service Achats dont elle prend la responsabilité en 2012. A ce poste elle définit et met en œuvre les différents outils d'achat : politique achats, stratégie, cartographie, pilotage, processus et procédure achats, groupement de commandes.

Depuis 2017 Amandine Colin est responsable de la Mission de développement de la Fonction Achats du département du Nord, pour laquelle elle élabore et pilote la stratégie achat.



Simon DABOUSSY Avocat associé du cabinet Adden avocats Méditerranée

Droit de l'urbanisme

Avocat depuis 2007, et après avoir passé plus de 9 ans au sein du cabinet Baker & McKenzie Paris, Simon Daboussy est associé du cabinet Adden avocats Méditerranée depuis 2016 et dirige aujourd'hui le bureau de Nice.

Simon Daboussy a développé une expertise particulière en droit de l'urbanisme et de l'aménagement, aussi bien en conseil qu'en contentieux. Dans ce domaine, il assiste les différents acteurs pour le montage de leurs opérations ainsi que pour l'obtention et la sécurisation de leurs autorisations administratives. Il assiste également des collectivités locales en matière d'urbanisme réglementaire.



Vincent DAGNAS Consultant formateur Achats publics

Fonction achats / Performance, stratégie, cartographie et pilotage des achats / Sourcing / Négociation

Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Lyon et d'un DESS en Management des Achats de l'IAE de Grenoble. Vincent Dagnas est expert en achats privés et publics depuis plus de 20 ans. Après un parcours en tant qu'acheteur puis responsable et coordinateur achats dans des entreprises privées, il a été entre 2013 et 2022 responsable des achats non-médicaux pour le CHU de Nîmes et le GHT Cévennes Gard Camarque.

Vincent Dagnas a notamment développé une expertise en supply chain, performance économique de l'achat, coordinateurs d'acheteurs et achats responsables.



Justine DEAMBROGIO Ingénieur en Génie Civil et Architecte HMONP de formation

Conduite d'opération de travaux sur monuments historiques

Passionnée par l'art de bâtir depuis l'enfance, Justine DEAMBROGIO a acquis au cours de sa formation et de son expérience professionnelle des connaissances architecturales et techniques orientées sur l'analyse du patrimoine bâti, ses pathologies et les différentes méthodes d'interventions et de consolidation

D'abord au sein d'un cabinet d'architecture, puis pendant 10 ans dans un bureau d'études spécialisé dans les opérations sur les monuments historiques, elle est intervenue pour le compte de maîtrises d'ouvrage publiques ou privées, sur tous types de bâtiments existants, protégés ou non au titre des monuments historiques.



Pierre DOYARD Ingénieur et Architecte DPLG

Montage et gestion des opérations de travaux

Technologies du bâtiment

Pierre Doyard dispose d'une solide expérience en matière d'opérations de travaux et des marchés de travaux, au travers des projets qu'il a mené pendant plus de 20 ans au sein d'établissements publics en qualité de conducteur de travaux et de directeur de services techniques.

Depuis 2006, il intervient auprès de la Fonction Publique Territoriale comme consultant sur les phases de conception et de programmation d'ouvrage. Il accompagne notamment cette dernière sur le montage financier, administratif et technique de ses opérations de construction.



Gilles DUVAQUIER Consultant formateur en achats publics et performance publique

Marchés TIC / Marchés PI / Marchés globaux de performance

Après avoir occupé différents postes d'auditeur achats et de directeur administratif et financier, Gilles DUVAQUIER devient en 2009 Chef de section «Chorus» en lien avec l'Agence d'Information Financière de l'État (AIFE), puis en 2010 Chef de section «achats innovants» dans le cadre de la professionnalisation des acheteurs. De 2015 à 2018, il a exercé la mission de Chef de division «liquidation et mandatement de marchés» à la Direction Générale de l'Armement (DGA).

Gilles DUVAQUIER exerce en tant que consultant indépendant depuis 2018 et intervient auprès de la Direction des Achats de l'État (DAE).

● Marchés Publics ● Fonction achats ● Aménagement & urbanisme ● Bâtiment & construction ● Management



**Mélanie DUVEAU** Acheteure IT et cheffe de projet Process achats

Les marchés publics informatiques

Mélanie DUVEAU accompagne depuis plus de 10 ans les services des DSI et des Directions achat dans la performance et la structuration des leurs achats informatiques. Elle a notamment occupé les postes de Acheteure IT à l'Agence Française du Développement, Acheteure Public IT à l'INRIA et formatrice Achats au sein de la Direction des Achats de l'État

En tant que formatrice, Mélanie DUVEAU a aujourd'hui à cœur de rendre accessibles les achats publics informatiques à des acheteurs, juristes ou prescripteurs souhaitant acquérir cette expertise.



**Olivier FERRY** Consultant formateur en Thermique et Performance énergétique

Réhabilitation énergétique des bâtiments existants

Ancien Directeur du Patrimoine Bâti de l'agglomération et de la ville de Lons-Le-Saunier jusqu'en 2022 et auparavant Responsable Bâtiments et Gestion de l'énergie pour le SIDEC du Jura, Olivier FERRY est devenu en 2023 Formateur en thermique et en performance énergétique.

Olivier FERRY bénéficie de plus de 22 ans d'expérience auprès de collectivités, d'associations, de bureaux d'études ou d'industriels, dont le Groupe HTC/ERESE, ville d'Oyonnax, PÖYRY Energy, Association AMORCE. De 2006 à 2016, il a été enseignant auprès d'ingénieurs pour les universités de Savoie et de Marne-la-Vallée.



**Rémy FRANCO**Consultant et formateur
en maîtrise d'ouvrage publique

Onduite d'opération / Maîtrise d'ouvrage publique

Rémy Franco a réalisé une grande partie de sa carrière au sein du Ministère des Armées, où il a notamment occupé les postes de Directeur adjoint des patrimoines, Responsable du développement immobilier et adjoint au Directeur général du Service d'infrastructure de la Défense (SID), en charge des opérations.

De 2019 à 2021, Rémy Franco a été le Directeur du projet Nouveau Campus de l'Université Paris-Dauphine, assurant notamment les missions d'organisation de la direction de projet, de pilotage du projet, de structuration de la maitrise d'ouvrage et de construction du financement.



**Rémi GACHON**Consultant formateur Marchés publics

 Règlementation, préparation, passation et exécution des marchés publics / Avenants et modifications contractuelles

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur et d'un Master en droit public, Rémi Gachon bénéficie de près de 30 années d'expérience dans le domaine des achats et de la commande publique.

Ancien représentant du pouvoir adjudicateur au Ministère des Armées, il a notamment été chef du département achats des armements terrestres à la Direction Générale de l'Armement, et adjoint achat à la Direction de la Maintenance Aéronautique, où il était en charge de la gestion d'une cinquantaine de contrats par an, et du management de 40 acheteurs et 120 animateurs de contrats.



**Laurent GAGNEPAIN**Président fondateur de Lga Conseils

Onduite d'opérations / Maîtrise d'ouvrage public

Anciennement ingénieur en chef et manager de projets hospitaliers complexes au sein de l'Assistance Publique - Hôpitaux de Paris, Laurent Gagnepain est le fondateur et président de Lga Conseils. Il a assuré la conduite de plusieurs opérations de travaux : Néonatologie à l'hôpital Louis Mourier, BUCA à l'hôpital Tenon, le projet IR3M à la Pitié-Salpêtrière, Larrey B à l'hôpital Avicenne, le projet Nouveau Lariboisière.

Laurent Gagnepain a également été responsable du service bâtiments et directeur technique de la ville de Maisons-Laffitte, ainsi que responsable technique du Syndicat intercommunal de la vallée de Seine.



**Léa GASNIER**Consultante formatrice Marchés publics

Procédures de passation / Marchés à procédure adaptée

Diplômée d'un Master en Droit de la construction et de l'urbanisme, Léa Gasnier peut s'appuyer sur plus de 10 ans d'expérience professionnelle en tant que juriste et formatrice. En parallèle de ses missions, elle a lancé en 2021 une activité indépendante de consultante-formatrice.

Actuellement au sein de l'Union sociale pour l'habitat, Léa Gasnier réalise notamment des missions de conseil et de formation en droit de la construction, de la commande publique et de la transition écologique, et intervient également sur l'analyse, la rédaction et la négociation de contrats.



**Jean-Charles GASSEAU** Ingénieur Génie de l'Environnement

Gestion des sols pollués

De formation ingénieur, Jean-Charles Gasseau a débuté sa carrière en bureaux d'études il y a plus de 20 ans, réalisant de nombreux diagnostics de l'état de pollution des sols avant d'intégrer une société spécialisée dans les travaux de dépollution. Fort de cette double expérience études et travaux, il a participé au développement du métier Sites et Sols Pollués de la région Ile-de-France Centre et Normandie, jusqu'à devenir responsable adjoint du Pôle Environnement.

Depuis 2019, il est le dirigeant-fondateur du cabinet d'expertise et d'accompagnement EXACT Environnement (certifié OPQIBI en AMO - Gestion des sites pollués).



**Renaud GAYTON**Consultant formateur Marchés publics

 Règlementation, préparation, passation et exécution des marchés publics / Marchés de maîtrise d'œuvre et de travaux

Fort d'une expérience de plus de 14 ans en marchés et achats publics, Renaud Gayton est depuis 2015 consultant-formateur expert en réglementation de la commande publique, procédures de passation, maîtrise d'œuvre et loi MOP, contentieux, sous-traitance et cotraitance, ainsi que sur les nouveaux CCAG.

Ancien formateur pour le CNFPT et l'INFA, Renaud Gayton assure également des missions de conseil en matière d'achat telles que la rédaction de cahiers des charges, l'aide à l'organisation d'une cellule achat, le conseil en positionnement managérial des intervenants et le pilotage de la fonction achats.



Olivier HACHE Consultant formateur Marchés publics

Maîtrise d'ouvrage publique / Marchés de maîtrise d'œuvre / Marchés de travaux

Anciennement chef du service des Marchés et des Affaires Juridiques à l'Etablissement Public de Maîtrise d'Ouvrage de Travaux Culturels (Ministère de la Culture) et maître de conférences à l'Institut d'Etudes Politiques de Paris, 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.

Disposant de la qualification OPQIBI, Olivier Hache intervient régulièrement auprès des collectivités territoriales et des EPCI afin de les accompagner pour définir leur stratégie d'aménagement, les aider à construire leur projet et déployer des plans d'actions.



Olivier HOUSSET Directeur pilotage et ingénierie

Marchés publics de maintenance / Rédaction de CCTP Travaux

Expert des opérations de travaux et de maintenance depuis près de 10 ans, Olivier Housset a débuté sa carrière dans la gestion des risques environnementaux en milieu industriel, puis occupé plusieurs postes de responsable et directeur des services techniques, travaux et exploitation, pour lesquels il a géré des opérations importantes de construction et de maintenance.

Après avoir été en charge de la maîtrise d'ouvrage des bâtiments et de l'exploitation des 135 000 m² d'infrastructures de l'Institut Gustave Roussy, Olivier Housset est désormais Directeur du pilotage et de l'ingénierie pour la ville de Houilles (environ 35 000 habitants).



Bénédicte KENNEL Responsable service Marchés publics

- Analyse des offres / Procédures de passation
- Excel fonction achats

Portée par 15 ans d'expérience professionnelle dans les marchés et achats publics, Bénédicte Kennel est actuellement Responsable de l'Unité Contrats de Transports de la Région Nouvelle Aquitaine. Elle pilote notamment la prise en charge des marchés publics et accompagne les directions opérationnelles dans la mise en œuvre des procédures de passation.

Titulaire d'un diplôme universitaire Acheteur Public et d'un Master en droit public des affaires, Bénédicte Kennel a également été Chargée de contrats au sein de la Direction des opérations de Réseau ferré de France, et Responsable du service marchés de Transamo (filiale de



Lionel LACROIX Coach et formateur

Management de projet

Après 15 ans en tant qu'ingénieur territorial urbaniste au sein de collectivités territoriales dans le management de projet et d'équipe, Lionel Lacroix crée l'entreprise PAS...SAGE pour laquelle il intervient comme coach, formateur et consultant en intelligence collective et participative.

Sa motivation : retourner les situations de crises en des challenges humains à forts enjeux en redonnant du sens et de la cohérence, en libérant les potentiels et l'envie d'aller de l'avant. Ses domaines d'expertises : management, cohésion d'équipe, gestion du stress, conduite du management, développement personnel, efficacité personnelle.



Lara LAUGAR Ingénieure Environnement et Énergie

■ DE2020

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur ESIEE Paris, Lara Laugar occupe le poste de Cheffe de projet énergie et environnement au sein de SÉNOVA depuis 2016. Elle réalise notamment des missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage pour des projets certifiés (CERQUAL, PRESTATERRE), du suivi de chantier à faible impact environnemental, des diagnostics thermiques et des études sur des projets performants.

Lara Laugar anime des formations pour différents établissements de l'enseignement supérieur (International Terra Institute, ECE Paris, ESSIE, ESPI), et est la co-autrice de l'ouvrage « RE2020 et rénovation énergétique pour les bâtiments neufs et existants » (Editions Eyrolles, 2022).



Lucie LETIERCE-AURENCHE Consultante formatrice Marchés publics

 Marchés de travaux / Assistance à maîtrise d'ouvrage / Marchés de prestations intellectuelles / Réglementation des marchés publics / Rédaction des pièces contractuelles

Experte de la commande publique depuis près de 20 ans, Lucie Letierce-Aurenche est, depuis 2014, consultante-formatrice experte en réglementation, préparation, passation et suivi d'exécution des marchés publics pour l'ensemble des typologies de marché.

Une expertise acquise à travers les postes de juriste et d'assistance à maîtrise d'ouvrage qu'elle a précédemment occupés, notamment à la Banque Africaine de Développement, au Ministère de la Culture, à la Ville de Colombes et à l'Université de Nantes, ainsi qu'à son implication actuelle pour la reconstruction de Notre-Dame de Paris.



**Fabien ODINOT** Conseiller Marchés et Achats publics

Préparation et passation des marchés publics / Analyse des offres / Procédures de passation

S'appuvant sur une expérience de près de 20 ans dans l'achat public. Fabien Odinot dispose de solides connaissances en droit public, d'une expertise et d'un savoir-faire reconnus.

Fabien Odinot a entamé sa carrière au sein du Ministère des Armées, avant de rejoindre la fonction publique territoriale où il créé le Service marchés publics d'une collectivité dont il prend la responsabilité. Il exerce actuellement un rôle de support d'expertise technique et juridique, ainsi que de conseils et d'accompagnement des services opérationnels et marchés, pour le Conseil Départemental de la Gironde.



**Christelle PLANCHAUD** Rédactrice de Marchés publics

Ocode de la commande publique / Maîtrise d'ouvrage publique / Marchés de maîtrise d'œuvre

Évoluant depuis près de 12 ans dans le domaine des marchés publics, Christelle Planchaud a d'abord commencé sa carrière dans des établissements publics rattachés au Ministère de la Culture (Mission 2000 en France, Musée du Louvre) en tant qu'adjointe puis responsable du bureau des marchés

Actuellement rédactrice de marchés publics pour la RTM (Régie des Transports de Marseille), Christelle Planchaud intervient dans toutes les étapes de préparation, passation et exécution des marchés (principalement des marchés de travaux), et assure un conseil juridique auprès des services techniques.

Marchés Publics
 Fonction achats
 Aménagement & urbanisme
 Bâtiment & construction
 Management



**Patrice RASSOU**Directeur de projets Marchés publics

- Règlementation et actualité des marchés publics
- Pilotage et performance des achats

Actuellement Directeur de projets au sein de l'Établissement Public Foncier d'Île-de-France (EPFIF), Patrice Rassou définit et met en place des procédures, des méthodes et des tableaux de bord pour veiller au respect de la réglementation et assurer une meilleure performance des achats.

Depuis 2013, il intervient auprès de divers organismes publics sur la réglementation des marchés publics et la performance des achats. Patrice Rassou est également le référent pour l'EPFIF de la Direction des Achats de l'État (DAE), auprès de laquelle il assure un reporting régulier et contribue aux réflexions stratégiques en matière d'achats publics



Martin RAULT LE GUNEHEC Directeur de projets en stratégie territoriale

Stratégies d'aménagement urbain / Résilience territoriale

Diplômé de l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de Lille, Martin RAULT LE GUNEHEC accompagne depuis plus de 15 ans les collectivités dans la définition et l'animation de leur stratégies d'interventions autour des enjeux de transitions écologiques, sociales et de résilience territoriale.

Aujourd'hui, Martin RAULT LE GUNEHEC est Directeur au sein du cabinet de conseil AUXILIA, référence dans l'accompagnement des territoires sur les sujets de développement territorial et de transition écologique. Adjoint au maire d'une commune rurale de la Sarthe, Martin RAULT LE GUNEHEC est également enseignant à l'École d'Urbanisme de Paris.



**Sébastien RICHAUD** Directeur Adjoint associé chez CDC Conseil

Performance énergétique des bâtiments

Évoluant depuis 15 ans dans les domaines de la performance thermique et énergétique des bâtiments, Sébastien Richaud a commencé sa carrière dans le cabinet de conseil Habitat et Territoires en tant que consultant thermicien puis comme Manager territorial.

Sébastien Richaud rejoint en 2018 CDC Conseil comme Directeur Adjoint Associé, pour lequel il intervient auprès de bailleurs sociaux et de collectivités locales dans des missions d'achat d'énergie, de prestations de maîtrise d'œuvre telles que des projets de réhabilitation de logements et de bâtiments tertiaires, de rénovations de chaufferies ou de réseau de chauffage.



**Maurice SEILLAN** Consultant formateur Opérations de travaux

• Gestion de patrimoine bâti / Pathologies des bâtiments

Expert en gestion d'opérations de travaux et de maintenance de patrimoine bâti, Maurice Seillan élabore et anime depuis 2014 des formations dans les domaines de la gestion et du suivi de travaux, de la maintenance, des contrats de maintenance et de la gestion technique immobilière.

Maurice Seillan présente à son actif plus de 30 ans d'expérience dans des postes de conducteur d'opérations de travaux, pour des entreprises privées ou dans le secteur public. Il a notamment été responsable du service de maintenance au FIAC SA HLM, puis responsable de la rénovation de l'hôpital Foch de Suresnes.



**Mélanie SPAGNUOLO** Présidente-fondatrice de Buy the Moon

 Performance achats / Gestion des risques achats / Inducteurs de coûts / Négociation

Évoluant depuis 13 ans dans le domaine des achats, Mélanie Spagnuolo a d'abord commencé sa carrière en tant qu'analyste d'achats pour le compte d'EDF, Enedis et ENGIE, avant d'intégrer la RATP à un poste d'Expert, Analyste achats et Coordinateur de la performance. A ces postes, elle élabore notamment des stratégies achats, assure le suivi et le pilotage de la performance, réalise des études et des bilans achats.

Mélanie Spagnuolo crée en 2020 son cabinet de conseil et d'expertise, pour accompagner des entreprises publiques et privées dans le domaine de la supply-chain et des achats.



**Philippe TESSIER**Directeur Projet Énergie & Environnement

Marchés publics d'énergie

Ingénieur de formation et également titulaire d'un Master of Science de la Cranfield School of Management en Angleterre, Philippe TESSIER dispose de 30 ans d'expérience dans le pilotage et la direction de projet. Il a notamment occupé le poste de Responsable du Service Énergie et Environnement au sein du Syndicat intercommunal pour le gaz et l'électricité en Île-de-France (SIGEIF) pendant 12 ans.

Directeur Projet Énergie & Environnement de l'UGAP depuis 2013, Philippe TESSIER y a notamment créé, développé et managé le département Énergie & Environnement.



Mathieu TORT Consultant formateur Marchés et Achats publics

- Stratégie et marketing achats / Négociation
- Réglementation, préparation, passation et exécution des marchés publics / Les prix dans les marchés publics

Anciennement responsable des achats et des marchés publics de plusieurs offices publics de l'habitat (OPH), Mathieu Tort est consultant-formateur depuis 2009 spécialisé dans les domaines juridiques, financiers et stratégies d'achats.

En matière juridique, il a notamment développé une expertise dans le contrôle des marchés publics et autres contrats complexes, en droit des collectivités territoriales, droit de la construction, précontentieux et contentieux. Concernant la fonction achats, Mathieu Tort est particulièrement expérimenté en gestion des méthodologies et process achats, et dans la construction d'indicateurs financiers d'activité et d'évaluation des résultats.



**Bruno TRANCART**Consultant formateur en aménagement urbain et construction

Aménagement urbain / Opération d'aménagement / ZAC

Ingénieur Horticole et diplômé d'un mastère en Management public de l'École des Ponts -ParisTech, Bruno TRANCART a occupé pendant plus de 40 ans des fonctions au sein de Directions de l'aménagement (SEMAEST, Paris Habitat) et de Directions Générales d'Entreprises Publiques Locales (Paris Sud Aménagement, Cergy-Pontoise Aménagement).

Depuis 2017, il est coach certifié dans l'accompagnement de cadres dirigeants et de chefs de projet fonctionnels ainsi que formateur sur les thématiques de son expertise, notamment l'élaboration et le déploiement de stratégie de développement territorial, le marketing territorial et la gestion de projets d'aménagement.

# FORMULAIRE D'INSCRIPTION

# **POUR VOUS INSCRIRE**

Envoyez ce formulaire par email à ins@cfc.fr		
Téléphonez au service réservation au : 01 81 89		
Connectez-vous sur notre site internet: www.cf	c.fr	
Établissement/organisme :		
Adresse:		
CP: Ville:		
Tél. : Email :		
No SIRET :		
Activité/Code NAF :		
Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier) :		
Tél. : Email :		
Nom du signataire de la convention de formation :		
Formation choisie:		
Nom de la formation ou du module :	Code :	
Lieu retenu :	Date(s) ou cycle(s) :	
Participant(s):		
1er Nom :	énom :	
Fonction:	Tél. portable :	
Email :		
<b>2</b> ° (-15%) Nom :	énom :	
Fonction:	Tél. portable :	
Email :		
<b>3</b> ° (-25%) Nom :	énom :	
Fonction:	Tél. portable :	
Email :		
Coût total :	Code promo :	
Financement OPCO : OUI NON		
N° du bon de commande :		
Les bons de commande pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.  Date :		
Le(s) soussigné(s) accepte(nt)	Cachet et signature	
les conditions générales de vente (voir page suivante).		
Votre rencentre avec CEC sloct faite nav		
Votre rencontre avec CFC s'est faite par :		
<ul><li>Notre catalogue</li><li>Notre newsletter</li><li>□ Notre site internet</li><li>□ Un emailing</li></ul>		
Appel téléphonique Rouche-à-oreille		

# **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

### Formations INTER

L'inscription deviendra ferme et définitive à réception de votre formulaire d'inscription signé. Pour cela, vous pouvez :

- nous retourner par courrier ou email le bulletin d'inscription page 93
- compléter et valider le formulaire d'inscription associé à la formation de votre choix, sur notre site internet www.cfc.fr
- nous faire parvenir un bon de commande établi par votre établissement/collectivité

### Formations INTRA

La commande de l'action de formation en intra est réputée définitive à réception de l'acceptation de notre devis ou du bon de commande du client. La signature de la convention de formation par les deux parties permet de valider les modalités d'exécution et de règlement de l'action de formation définie dans celle-ci.

### **Modifications des CGV**

CFC Formations se réserve le droit de réviser les présentes CGV à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant aux nouvelles inscriptions, quelle que soit l'antériorité des relations entre CFC Formations et le client. Les nouvelles CGV sont disponibles sur le site internet www.cfc.fr et peuvent être remises aux clients sur demande.

# Frais de participation, réduction sur inscriptions multiples

Les frais de participation sont exprimés en prix net

Nous accordons des remises dès la 2º 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.

# Formations en présentiel

Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners.

# Formations en classe virtuelle

Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier en version électronique regroupant les supports de travail. Les équipements (matériel et connexion internet) pour accéder à une classe virtuelle sont à la charge du client.

### Parcours certifiants

Les frais de participation comprennent : les sessions de formation, l'accès aux

ressources e-learning et aux supports de formation sur notre plateforme en ligne, la soutenance et la certification, ainsi que les déjeuners et café d'accueil pour les journées en présentiel. Les équipements (matériel et connexion internet) pour accéder à la plateforme en ligne et aux ressources sont à la charge du client.

### Formations INTRA

Les frais de participation comprennent : la conception de la formation en adéquation au besoin exprimé dans le cahier des charges, la préparation, l'animation de la formation, la réalisation et la fourniture du support pédagogique en format électronique permettant le cas échéant sa reproduction pour chaque participant, la gestion administrative et les frais de déplacement et de séjour de(s) intervenant(s).

### **Paiement**

# Formations en présentiel ou en classe virtuelle

Le règlement de l'intégralité du prix de la formation est à effectuer :

- à la commande pour les professions libérales ou les entreprises privées
- à 30 jours pour les organisations publiques

### Parcours certifiants

Le paiement de l'intégralité des frais du parcours s'effectue en 3 paiements de montants équivalents, une facture étant adressée à l'issue de chacun des 3 blocs qui constituent le parcours.

Les modalités de paiement proposées sont : 1- Mandat administratif et virement à notre compte :

 $\rm IBAN: FR7610278060720002167024591$  libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.

2- Chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du code et du titre de la formation, au dos du chèque

En cas de paiement effectué par un OPCO, il appartient au bénéficiaire de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme concerné. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la part non prise en charge sera directement facturée au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à la Société au premier jour de la formation, CFC Formations se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

# Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début d'une formation en présentiel ou à distance, et 30 jours avant le début d'un parcours. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués dans le cas d'une formation INTER, et à hauteur de 50 % dans le cas d'une formation INTRA (sauf conditions spécifiques précisées en amont par le Client dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres). Au-delà de cette limite, les frais de participation sont dus en totalité.

CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation ou de tout ou d'une partie d'un parcours 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.

### Formations en présentiel ou à distance

En cas d'absence d'un participant en raison d'un empêchement majeur et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, CFC Formations propose, à titre commercial, un report de participation sur la session suivante de la formation.

Les participants ont la possibilité de se faire remplacer. Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant.

### Parcours certifiants

L'apprenant qui commence un parcours s'engage à le réaliser en intégralité : en cas d'annulation de sa participation à un ou plusieurs des blocs pour empêchement majeur, l'apprenant s'engage à les réaliser au cours des 12 mois suivants. Le parcours est dû 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. En cas d'abandon définitif et cela quelle que soit la raison hormis cas de force majeure (invalidité ou décès), les frais du parcours seront dû en intégralité.

### Responsabilité

CFC Formations spécifie dans ses programmes le prérequis que doit posséder un stagiaire pour suivre chacune de ses formations. Il appartient au client de s'assurer que tout participant inscrit à une formation possède les prérequis indiqués sur le programme. CFC Formations ne peut en conséquence être tenue responsable d'une inadéquation éventuelle entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

# Lieux et modalités de réalisation

# Formations en présentiel

Toutes nos formations en présentiel se déroulent dans des hôtels haut de gamme à proximité des gares ou au sein de notre centre de formation de Paris 14<sup>ème</sup>. Le lieu exact de la formation sera précisé sur la convocation au stage.

### Formations à distance

Nos formations à distance se déroulent en synchrone via une plateforme sécurisée avec un lien personnel attribué à chaque participant.

### Parcours certifiants

Le suivi d'un parcours implique l'utilisation régulière d'une plateforme en ligne, sur laquelle les apprenants peuvent accéder aux ressources e-learning, aux classes virtuelles, réaliser des tests de connaissances, échanger avec les formateurs, déposer leurs livrables et suivre leur progression tout au long du parcours.

Cette plateforme LMS, intitulée myCFC, est accessible sur internet et sans aucune installation de logiciel, depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone. Les navigateurs compatibles sont Microsoft Edge (version chromium 100+), Google Chrome (version 100+), Apple Safari (version 5+) et Mozilla Firefox (version 100+). Il n'y a pas de contrainte technique concernant le système d'exploitation des PC. Si besoin, un test préalable pourra être effectué entre CFC Formations et le Client pour s'assurer de la compatibilité de la plateforme avec ses outils numériques et son environnement technique.

Dans le cas d'une souscription à un parcours, CFC Formations s'engage à fournir un accès individuel à la plateforme myCFC pour chaque apprenant, à compter d'une semaine avant le début de la formation et jusqu'à un mois après la fin de la formation. Cet accès à la plateforme de formation est strictement et exclusivement réservé à l'apprenant individuellement inscrit à la formation, et ce dernier s'engage à ne pas transmettre ses codes d'accès ni à en diffuser le contenu disponible à une tierce personne.

CFC Formations est seul titulaire des droits de propriété intellectuelle des ressources e-learning accessibles sur la plateforme, qui ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation ou reproduction sans accord exprès de CFC Formations.

### Formations INTRA

Le choix du lieu et l'organisation physique de la formation relève de la responsabilité de l'entreprise bénéficiaire. La formation se déroulera dans le lieu qui aura été défini par elle dans une salle équipée avec du matériel permettant l'animation de la formation dans les meilleures conditions.

L'entreprise bénéficiaire est en charge d'informer et de convoquer les participants à ladite formation.

CFC Formations fournit la feuille de présence et les questionnaires d'évaluation, toutefois l'entreprise bénéficiaire peut choisir de produire ses propres documents. Quels que soient les supports utilisés, ils seront communiqués aux 2 parties pour le suivi administratif et pour pouvoir faire un bilan partagé sur cette action de formation.

### 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

Notre certification **Qualiopi** a été délivrée au titre de la catégorie **Actions de formation** répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. 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

### N° d'organisme de formation

11 922·118 92. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

### **Utilisation des données personnelles**

CFC Formations se réserve le droit de conserver et d'utiliser les données qui ont été communiquées pour procéder à l'inscription de collaborateurs pendant 3 ans à des fins

de gestion administrative de la formation ou de communications informatives ou commerciales. Vous pouvez toutefois et à tout moment accéder à ces données et en demander la modification et suppression en adressant une demande par courriel (ins@cfc.fr) ou par courrier à CFC Formations 97-99 avenue du Général Leclerc 75014 Paris.

### 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 la rectification le cas échéant. Nous nous accordons le droit 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.



97-99 avenue du Général Leclerc 75014 Paris - Tél. : 01 81 89 34 60 Email : ins@cfc.fr

VOUS NE TROUVEZ PAS LA FORMATION DONT VOUS AVEZ BESOIN ?

**VOUS NE POUVEZ PAS VOUS DÉPLACER ?** 

VOUS N'ÊTES PAS DISPONIBLE AUX DATES DE SESSIONS PRÉVUES ?

# **CONTACTEZ-NOUS!**

Pour étudier ensemble la possibilité d'organiser une session sur la thématique, les dates et le lieu qui vous conviennent le mieux.

Tél.: 01 81 89 34 60 E-mail: ins@cfc.fr Site internet:

www.cfc.fr

### L'ACCUEIL DU PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP

CFC Formations met tout en œuvre pour accueillir l'ensemble de son public souhaitant se former. Si vous êtes en situation de handicap, merci de prendre contact avec notre référente handicap afin de vous assurer que les moyens de la prestation de formation puissent vous correspondre. Si nous ne pouvons pas répondre à vos besoins, nous vous proposerons le contact d'un organisme partenaire afin de vous accompagner dans votre projet de formation.

Notre référente handicap : Aurélie Peltier - 01 81 89 34 60 - ins@cfc.fr



Pour retrouver l'ensemble de notre offre, découvrir nos nouveautés et consulter nos ressources exclusives, rendez-vous sur notre site internet

www.cfc.fr

