PROJETS & ENJEUX PUBLICS

ASEA

Nos Formations 2024

CONTRATS & MARCHÉS PUBLICS

URBANISME - AMÉNAGEMENT - ENVIRONNEMENT

COLLECTIVITÉS TERRITORIALES - TOURISME

Formations

Créé en décembre 2012 par **M° Aldo SEVINO** (inscrit aux Barreaux de Lyon et de Turin), le Cabinet ASEA intervient exclusivement dans les domaines des contrats publics, du droit immobilier, du droit de l'urbanisme, de l'aménagement et de l'environnement, du droit des collectivités territoriales et du droit du tourisme. Les Avocats du Cabinet ASEA ont suivi un cursus universitaire spécialisé en droit public et disposent, par ailleurs, de deux mentions de spécialisation en Droit public et en Droit de l'immobilier.

Le Cabinet d'Avocats ASEA est organisé autour de 3 Pôles de spécialité propre :

Le Pôle « Contrats publics »

Le Pôle « Urbanisme-Aménagement-Environnement »

Le Pôle « Droit des collectivités territoriales et droit du tourisme »

En partenariat avec le Cabinet d'Avocats ASEA, **Projets & Enjeux Publics** propose, chaque année, **un programme de formations liées à l'actualité juridique**, afin de permettre aux élus et aux différents responsables de collectivités territoriales ou d'entreprises, de maîtriser les outils juridiques et les procédures administratives applicables à leurs activités.

Outre le programme proposé pour l'année 2024, Projet et Enjeux Publics et le Cabinet d'Avocats ASEA organisent également, sur demande, **des formations spécifiques dispensées en intra**, sur les thématiques souhaitées par leurs clients.

Contact

WWW.PROJETS-ET-ENJEUX-PUBLICS.FR
WWW.ASEA-AVOCATS.COM

Par mail : secretariat@asea-avocats.com
Par téléphone : 04 37 24 29 99

Petits-déjeuners et Webinaires

Le Cabinet ASEA organise également, **tous les 1er jeudi du mois de 9h à 10h**, un **webinaire** sur des sujets dictés par l'actualité juridique.

Ces petits déjeuners se tiennent dans les locaux du Cabinet ASEA au : 16, rue Jean Desparmet 69008 à Lyon. Ils sont également retransmis par internet

Enfin, le Cabinet ASEA propose une série de petit-déjeuner en droit de l'urbanisme, en droit des marchés publics, en droit de la commande publique et en droit des collectivités territoriales et droit du tourisme.

« ACTUALITÉ DU DROIT DE L'URBANISME ET DE L'AMÉNAGEMENT »

Le 1er février 2024

« ACTUALITÉ DE LA COMMANDE PUBLIQUE »

Le 7 mars 2024

« LA REPRISE DE LA COMPÉTENCE PROMOTION DU TOURISME, DONT LA COMPÉTENCE CRÉATION D'OFFICE DU TOURISME ET LA CRÉATION D'OFFICE DU TOURISME COMMUNAUX »

Le 4 avril 2024

« FONCIÈRE PUBLIQUE : FAISABILITÉ ET OPPORTUNITÉ »

Le 2 mai 2024

« DROIT DE L'URBANISME ET ARTIFICIALISATION DU SOL »

Le 6 juin 2024

« LA GESTION DU DOMAINE PRIVÉ DE L'ADMINISTRATION »

Le 5 septembre 2024

« BIEN COMPRENDRE LES BIENS DE RETOUR, LES BIENS DE REPRISE ET LES BIENS PROPRES »

Le 8 octobre 2024

« LES ENJEUX DE LA COMPENSATION AGRICOLE »

Le 7 novembre 2024

« VEFA PUBLIQUE, CESSION FONCIÈRE AVEC CHARGE ET AUTRES ALTERNATIVES À LA COMMANDE PUBLIQUE »

Le 5 décembre 2024

La participation aux webinaires et aux petits-déjeuners est gratuite.

Modalités pédagogiques

LES FORMATIONS «PROJETS & ENJEUX PUBLICS»

Les formations proposées sont articulées de manière à permettre aux participants de maîtriser parfaitement le cadre législatif, réglementaire et jurisprudentiel abordés. Les formations sont assurées personnellement par les avocats du Cabinet ASEA partenaire historique de Projets et Enjeux Publics.

L'intervention est articulée en trois temps, à savoir :

- Un exposé de l'état du droit
- Un retour d'expérience opérationnelle et pratique
- Une session de Questions / Réponses avec les participants et/ou des cas pratiques

Les formations sont constituées avec un équilibre théorie / pratique. Lorsque cela s'avère opportun des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux participants.

Un support pédagogique est remis aux participants, de manière dématérialisée, avant la tenue de la formation.

Principes pédagogiques

- Nos formations sont volontairement limitées à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle.
- Un questionnaire préalable dit « questionnaire pédagogique » est adressé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics.
- De même, toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation.
- Les intervenant(e)s évaluent également la session.
- Une évaluation peut, sur demande, être mise en place 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Lieu

Lyon. Les formations en intra organisées spécifiquement pour un client peuvent être réalisées sur tout le territoire métropolitain ou dans les DOM.

Durée de la formation

Les formations durent, selon le thème, entre 1/2 journée (8h30-12h) et 1 journée (9h-12h et 13h30-17h30). Elles peuvent également être réalisées en webinaires.

Tarifs

350 € HT pour ½ journée et 500 € HT pour 1 journée (repas compris).

ORGANISATION DE FORMATION «A LA CARTE»

Exemples de formations juridiques pouvant être organisées en intra

Outre les formations programmées pour 2024, Projets & Enjeux Publics et le Cabinet ASEA sont en mesure d'organiser toutes formations juridiques que vous souhaiteriez mettre en place, notamment sur les thèmes suivants :

- Les compensations écologique et agricole
- La création et la gestion d'un tiers-lieu
- Les nouvelles règles d'occupation du domaine public
- Valoriser le domaine public
- Les montages d'opérations de travaux
- La stratégie d'achat public
- Les implications juridiques du BIM
- Les collectivités publiques et l'enjeu numérique : RGPD, Big DATA,
- Dématérialisation des marchés publics
- Pratiquer la ZAC
- La maîtrise foncière : Stratégie et outils
- Mener une opération d'aménagement
- Les outils pour une revitalisation du commerce en centre-ville
- Dématérialisation des permis de construire
- Audit des permis de construire
- Fusion d'associations
- Création et gestion d'un office de tourisme
- Maîtriser les outils du sourcing

Projet et enjeux Publics et le Cabinet ASEA sont en mesure d'étudier toute demande de formation spécifique.

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

Par mail : secretariat@asea-avocats.com

Par téléphone : 04 37 24 29 99

Nos intervenants

MAITRE ALDO SEVINO

Après avoir successivement exercé les fonctions de Chargé de mission auprès d'un maire d'une Ville de la région parisienne, puis de Directeur des affaires juridiques et sociales d'une entreprise de BTP, **Maître Aldo SEVINO** a prêté serment en 1997.

Titulaire d'un Certificat d'aptitude professionnelle à l'exercice de l'activité d'avocat délivré par l'École de formation du Barreau de Paris, d'un Master II Droit des collectivités territoriales – Droit des marchés publics – Droit de l'urbanisme et d'un Master II Évaluation des politiques publiques de l'Institut d'Études Politiques de Lyon.

Il conseille et représente notamment les différents acteurs à l'acte de l'aménagement et de la construction (maîtres d'ouvrages, maîtres d'œuvre, aménageurs-lotisseurs, promoteurs, entreprises de construction, assureurs, sous-traitants).

Titulaire d'une mention de spécialisation en droit public et en droit immobilier, il intervient plus particulièrement en :

- Montages immobiliers publics et privés
- Droit de la commande publique et des contrats publics : Marchés publics, délégations de service public, marchés de partenariat, BEA
- Droit de l'aménagement et de l'urbanisme : PLU/SCOT/PLH, ZAC et lotissement, concession d'aménagement, urbanisme commercial, permis de construire et autres autorisations d'urbanisme
- Droit du tourisme
- Droit des associations.

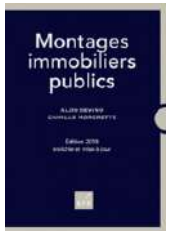
Inscrit au Barreau de Lyon et de Turin, il assiste et conseille également les entreprises dans le développement de leurs projets Franco-Italiens.

Aldo SEVINO est l'auteur de plusieurs ouvrages de référence (voir ci-contre).

Guide des techniques de plaidorie
Editions LGDJ, 2022

Valorisation foncière des collectivités
Editions le Moniteur, 2020

Gli appalti pubblici in Francia
GRAFILL, 2020



Montages Immobiliers Publics
Éditions EFE 2é édition 2018

Délégation de service public Pratique de la passation
Edition EFE Mars 2013

L'office de tourisme sous forme d'EPIC
Berger Levrault, 2013

Mener une opération d'aménagement
Moniteur 2è édition 2019

Montages d'opérations immobilières
Éditions EFE 2é édition 2018

Recouvrement dans les marchés privés de travaux
Territorial Éditions 2009

Le permis de construire en 100 questions
Le Moniteur,
Guides juridiques, 2009

Nos intervenants

MAITRE UGO IVANOVA

Maître Ugo IVANOVA est inscrit au Barreau de Lyon. Il est diplômé d'un Master I en droit public général et d'un Master II en droit européen des affaires à l'Université Jean Moulin Lyon 3.

Il intervient, principalement, tant en conseil qu'en contentieux, en droit de l'urbanisme (opérationnel et réglementaire), en droit de l'environnement et en droit de l'aménagement. Il intervient également en droit public général.

MAITRE JENNA BENNANI

Diplômée d'un Master de droit public des affaires de l'Université Panthéon Assas et du Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat de l'École de formation du Barreau de Paris, **Maître Jenna BENNANI** est Avocate au Barreau de Lyon.

Elle intervient en conseil et en contentieux, notamment dans les domaines suivants : droit de l'urbanisme, droit des collectivités territoriales et intercommunalité, droit de la commande publique.

MAITRE CÉLINE BUHAJ

Avocat au Barreau de Lyon, **Maître Céline BUHAJ** est diplômée d'un Master II en Droit public des affaires de l'Université de Bordeaux et de l'École des avocats de Bordeaux.

Elle intervient, principalement, en droit des contrats et de la commande publique, domanialité publique, finances publiques et droit public général.

MAITRE LUCIEN BRETEAU

Diplômé d'un Master I en droit public général à l'Université Jean Moulin Lyon 3, d'un Master II en droit public fondamental à Lyon 2 et d'un Doctorat en droit public, **Maître Lucien BRETEAU** est avocat au Barreau de Lyon.

Il intervient, principalement, en droit des contrats et de la commande publique, domanialité publique, finances publiques et droit public général.

MAITRE GABRIEL DECAUDAVENE

Diplômé d'un Master I en Droit international à l'Université Paris II, d'un Master II en droit public de la Sécurité et de la Défense à l'Université Paris II, **Maître Gabriel DECAUDAVEINE** est avocat au Barreau de Lyon.

Il intervient, principalement, en droit des contrats et de la commande publique, domanialité publique, finances publiques et droit public général.

CLÉMENT SEVINO

Diplômé d'une Licence III en Droit privé de l'Université Catholique de Lyon **Clément SEVINO** est aujourd'hui juriste en droit public.

Il intervient notamment dans les domaines suivants : Droit public général, droit des collectivités territoriales, droit des contrats publics

Index des formations 2024 : Contrats & Marchés publics

PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE

MP 1 - Fondamentaux des marchés de travaux privés – 6 février

MP 2 - Concession de service public – 21 mars

MP 3 - Montages immobiliers publics – 2 avril

MP 4 - Le CCAG Travaux – 14 mai

PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

MP 5 - La rédaction des pièces administratives d'un dossier de consultation – 25 juin

MP 6 - Sélection des candidats et analyse des offres – 13 juin

MP 7 - Élaborer, négocier et exécuter votre MAPA – 7 mai

MP 8 - Démarche commerciale et marchés publics – 2 juillet

MP 9 - Savoir répondre à un appel d'offres – 16 juillet

MP 10 - Étranger : Entreprises – bien candidater à un marché public italien (co-animée) - 19 septembre

EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS

MP 11 - L'augmentation des coûts de construction – 8 octobre

MP 12 - Les imprévus des marchés publics – 21 novembre

MP 13 - L'achèvement de la procédure et la gestion des évolutions du marché – 12 novembre

RÉCLAMATIONS DES MARCHÉS PUBLICS

MP 14 - Prévenir et gérer le contentieux des marchés publics – 17 octobre

MP 15 - Présenter et gérer une réclamation en marché public de travaux – 3 décembre

MP 16 - Contester une procédure d'attribution d'un marché public – 10 septembre

Index des formations 2024 : Urbanisme - Aménagement - Environnement

PRINCIPES ET APPROCHES TRANSVERSALES

URB 1 - Fondamentaux et contentieux de l'urbanisme et de l'aménagement – 13 février

URBANISME RÉGLEMENTAIRE ET ENVIRONEMENTAL

URB 2 - Les différents outils de la compensation environnementale (fiducie environnementale, bail environnemental…) – 26 novembre

URBANISME OPÉRATIONNEL

URB 3 - Aménagement : choisir entre les différents instruments opérationnels en fonction de son projet – 28 mai

URB 4 - Piloter une opération d'aménagement de A à Z – 18 juin

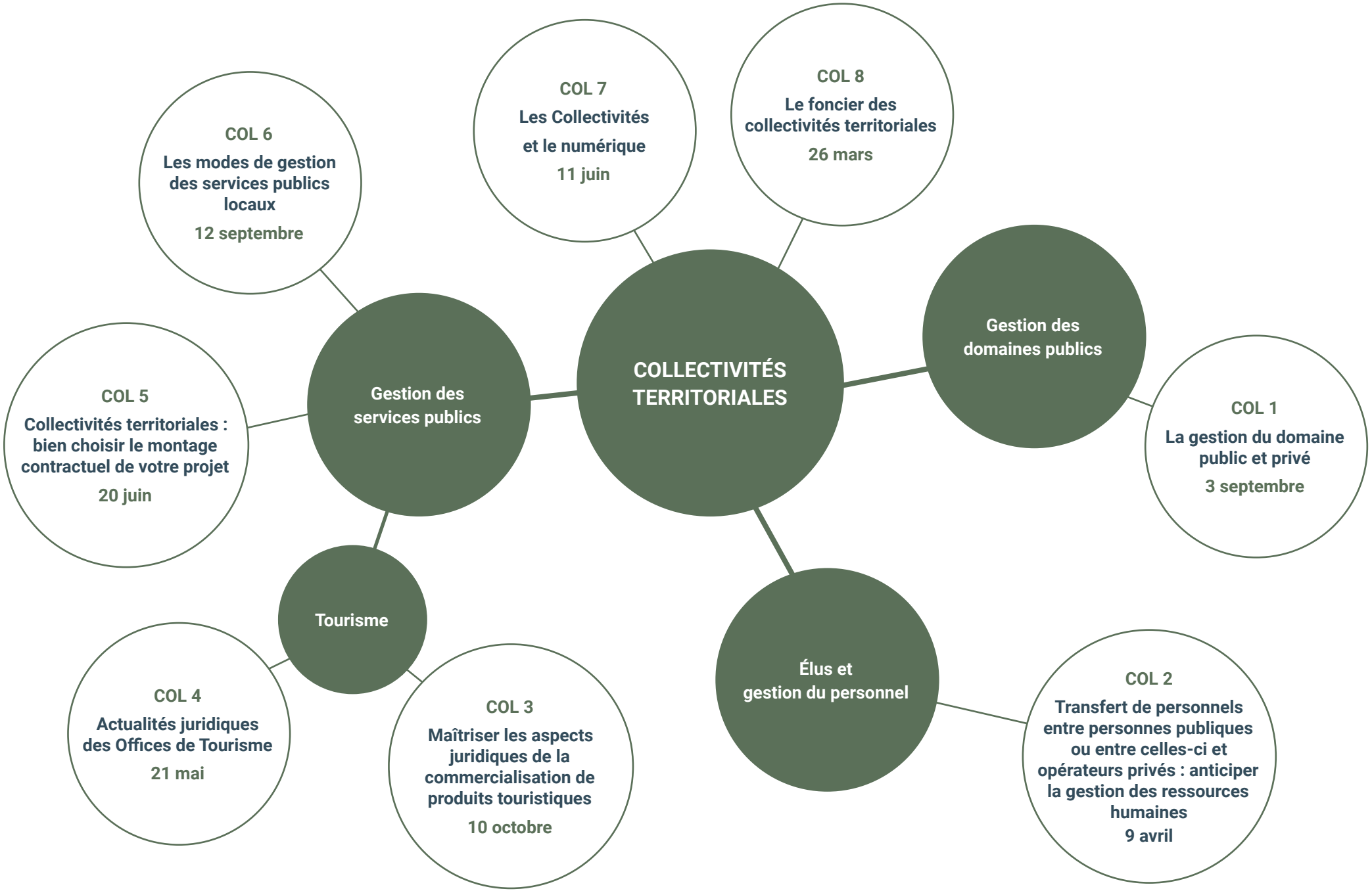
AUTORISATIONS

URB 5 - Maîtriser le régime d'instruction des autorisations d'urbanisme – 12 mars

URB 6 - Baux emphytéotiques et à construction – 17 septembre

URB 7 - Les enjeux juridiques du BIM – 9 juillet

Index des formations 2024 : Collectivités territoriales - Tourisme



Contrats
&
Marchés publics

MP 1 | 1 journée | 6 février

Fondamentaux des marchés de travaux privés

RÉUSSIR LA PASSATION ET L'EXÉCUTION DES MARCHÉS DE TRAVAUX PRIVÉS

Préparer le marché

- Les différents intervenants sur un marché de travaux privés
- Le programme et l'organisation de l'opération immobilière
- Les étapes de la passation du marché de travaux

Identifier les pièces du marché

- Les pièces administratives du marché (norme AFNOR NFP 03-001 et 03-002)
- Les documents techniques

Maîtriser les points clés de la réalisation d'un marché

- La période de préparation
- Les principaux droits et obligations des parties
- Les modalités et les délais de paiement
- La sous-traitance
- L'évolution du marché : Théorie de l'imprévision
- La réception des travaux et la levée des réserves

Définir les prix du marché et les modalités de paiement

- Les conditions d'existence du marché à forfait et ses conséquences sur le paiement des entreprises
- Les spécificités des marchés à prix unitaires
- Les délais d'exécution et les pénalités de retard
- Le compte « prorata »

Connaître les différentes garanties et assurances

- La garantie de paiement de l'entrepreneur
- La retenue de garantie et la caution substituée
- La garantie de parfait achèvement et les garanties biennale et décennale

Éviter et régler les litiges

- Les contestations
- Les résiliations

MP 2 | 1 journée | 21 Mars

Concession de service public

MAÎTRISER LE RÉGIME DE LA CONCESSION

Comprendre les caractéristiques d'une Concession de Service Public (CSP)

- Rappels réglementaires
- Distinguer les CSP des autres contrats de la commande publique
- Identifier les différents types de CSP

Connaître les étapes clés de la passation d'une CSP

- Déterminer les étapes préalables au lancement d'une procédure de CSP
- Effectuer une publicité adéquate
- Analyse des candidatures et des offres
- Maîtriser les enjeux de la phase de négociation

Rédiger les clauses d'une CSP

- Distinguer les clauses réglementaires des clauses purement contractuelles
- Éviter les clauses illicites

Exécuter une convention de CSP

- Anticiper les besoins d'évolution du contrat
- Arbitrer entre les modifications unilatérales et les modifications conventionnelles

Gérer la fin de la convention de CSP

- Prolonger en tant que de besoin une CSP
- Gérer la fin normale ou anticipée d'une CSP
- Maîtriser la reprise du service public délégué
- Gérer le sort des biens et des personnels en fin de contrat

Prévenir les contentieux

- Connaître les différents types de recours : les référés précontractuels et contractuels et le recours en nullité dirigé contre le contrat
- Gérer le contentieux

MP 3 | 1 journée | 2 Avril

Montages immobiliers publics

PRENDRE EN COMPTE LES CONTRAINTES PRÉALABLES AU MONTAGE DU PROJET

Différencier initiatives publiques et privées

Définir la notion d'ouvrage complexe

Identifier les différentes fonctions à satisfaire

Identifier les principes structurants

Maîtriser le foncier : acquérir ou louer le terrain

- Les emplacements réservés et autres outils
- Expropriation et droit de préemption

Tenir compte de la nature du foncier

- Le domaine public : consistance, régime juridique, gestion, valorisation et mise en concurrence.
- La division en volume
- Les limites de la cession foncière avec charge

Faire face aux contraintes économiques et financières

- Les outils juridiques et le financement de l'ouvrage
- Les risques financiers

ÉTUDE DE CAS

Définition du rôle de la maîtrise d'ouvrage dans une opération immobilière

CHOISIR LE MODE CONTRACTUEL LE PLUS ADAPTÉ ET METTRE EN ŒUVRE LE PROJET

Construire un ouvrage immobilier selon les spécificités des différents types de contrats

- Les contrats types « loi MOP »
- La conception-réalisation
- La VEFA
- Le crédit-bail immobilier
- Le contrat de partenariat…

Construire et exploiter un équipement public

- Les marchés de travaux
- Les délégations de service public
- La concession de service ou de travaux

Exercice d'application : choix du montage le plus adapté à son besoin pour une opération immobilière donnée

Optimiser la réalisation de l'opération : études préalables, acquisition foncière, demandes d'autorisations administratives, passation des contrats…

MP 4 | 1/2 journée | 14 Mai

Le «CCAG» Travaux

Présentation générale du Cahier des Clauses Administratives Générales des marchés de Travaux

Les fondamentaux du CCAG Travaux

- L'environnement réglementaire général
- Les acteurs leur organisation et leur mission
- Les pièces contractuelles
- Les moyens de gestion entre les acteurs de l'acte de construire

Organiser efficacement la préparation du marché

- Les dispositions générales (les assurances)
- La computation des délais et leur prolongation

Organiser efficacement l'exécution des travaux

- L'implantation des ouvrages
- La période de préparation
- L'organisation du chantier
- La modification du montant contractuel des travaux
- Les aléas et sujétions
- Les matériaux, les essais et les contrôles
- L'interruption des travaux
- La résiliation du marché
- Les mesures coercitives

Optimiser la gestion financière du marché

- Le caractère du prix (Contenu et nature du prix, variation des prix, actualisation, révision, intérêts moratoires)
- Les avances
- La rémunération du titulaire, la rémunération des sous-traitants
- Les pénalités et primes, les sûretés

Sécuriser la fin du marché, les réclamations

- La réception (la réception partielle, la mise à disposition, la prise de possession)
- La clôture financière le décompte général
- Les réclamations
- Les garanties contractuelles

MP 5 | 1 journée | 25 Juin

La rédaction des pièces administratives d'un dossier de consultation

Maîtriser le contenu des principes fondamentaux de la commande publique

- Le principe d'égalité de traitement des candidats
- Le principe de liberté d'accès à la commande publique
- Le principe de transparence

Connaître le contenu d'un dossier de consultation des entreprises

- Le règlement de consultation
- L'acte d'engagement
- Les annexes financières
- Le CCAP
- Le CCTP
- Mémoire technique et autres pièces du DCE

Maîtriser le contenu des pièces de la consultation

- L'AAPC
- Le Rapport d'analyse des candidatures et des offres
- Lettre de rejet
- Lettre d'attribution
- Lettre de notification
- Avis d'attribution

Connaître les bonnes pratiques en matière de préparation du marché

- La définition des besoins
- L'allotissement
- Le choix de la procédure et de la publicité (seuils, supports, différentes procédure)

Les principales règles lors de la procédure de passation

- La phase de la candidature (identification des pièces à exiger ; vérifications des conditions de participations ; régularisation ; interdiction de soumissionner)
- La phase de l'offre (contrôle de conformité et régularité des offres ; critères, sous-critères et méthode de notation ; analyse des offres

MP 6 | 1 journée | 13 Juin

Sélection des candidats et analyse des offres

La préparation de la mise en concurrence

- L'identification des besoins et l'intégration des critères de choix
- L'analyse du besoin et la prévision d'un délai suffisant pour analyser les propositions

La sélection des candidats

- Garantir la transparence des critères de sélection
- Vérifier les capacités et garanties professionnelles

L'examen des offres

- L'analyse des prix et des coûts
- Les variantes et les options
- La détection et le traitement des offres anormalement basses
- L'exploitation des résultats et le classement des offres

L'élaboration, la pondération et/ou la hiérarchisation des critères

- Quels critères retenir : coût global d'utilisation, qualité esthétique, etc.
- Comment traduire et analyser les spécificités techniques du marché ?
- Comment prendre en compte les critères environnementaux et sociaux ?
- L'élaboration de tableaux d'analyse multicritères

Rédaction du rapport d'analyse des offres

- Les fondamentaux d'un RAO
- Le classement des offres
- Les mentions obligatoires du PV d'attribution

La mise au point

- Les enjeux d'une mise au point
- Le recours à une mise au point
- Les limites de la mise au point

L'information des entreprises sur les conditions d'attribution

- Les informations obligatoires à communiquer
- Les conditions de communication du RAO
- La communication des autres pièces

MP 7 | 1 journée | 7 Mai

Élaborer, négocier et exécuter votre MAPA

Identifier les cas de recours aux Marchés À Procèdure Adaptée

- Les MAPA en fonction des seuils : Cerner les modalités d'appréciation des seuils
- Les MAPA en fonction de l'objet

Conduire une procédure de MAPA

- Identifier les modalités de publicité pour les MAPA
- Choisir le support de publicité adéquate pour les MAPA
- Connaître les étapes de déroulement d'un MAPA
- Déterminer la procédure de sélection des candidats
- Prévoir la possibilité de négocier
- Suivre le bon déroulement d'une négociation
- Décider du choix du prestataire en MAPA

Analyser les offres : méthodes et critères

- Décrypter les critères de jugement en MAPA des offres et savoir les hiérarchiser
- Identifier les sous-critères de jugement
- Prise en compte par le pouvoir adjudicateur des objectifs de développement durable
- Faire le choix d'une méthode d'analyse des offres par le pouvoir adjudicateur
- Traiter des offres anormalement basses

Réussir la conclusion des MAPA

- Gérer le rejet des candidats éliminés en procédure adaptée
- Connaître les délais de recours offerts aux candidats non retenus et éviter les contentieux

Suivre et bien gérer financièrement les MAPA

- Identifier les clauses de prix : prix unitaires, forfaitaires, mixtes
- Cerner le mécanisme des avances
- Régler les acomptes
- Appliquer la retenue de garantie
- Gérer les avenants
- Appliquer des pénalités dans un MAPA

MP 8 | 1/2 journée | 2 Juillet

Démarche commerciale et marchés publics

Aborder les marchés publics

- Comment se faire connaître ?
- Comment faire connaître ses produits, ses prestations, ses services ?

Anticiper la passation des Marchés Publics

- Veille sur les projets,
- Communication et analyse des budgets
- *Sourcing*

Collecter l'information utile

- Historique d'un marché
- Concurrence
- *Pricing*
- Modalités décisionnelles

Détecter les appels d'offres dès leur lancement

Décrypter les règlements de la consultation / CCAP / CCTP

Communiquer pendant la phase de consultation : droits et limites

Connaître les principes de la négociation avec les entités publiques

Récupérer des informations utiles en vue d'améliorer la démarche commerciale ultérieure

Tirer parti d'une sélection à un appel d'offres pour vendre plus

MP 9 | 1 journée | 16 Juillet

Savoir répondre à un appel d'offres

COMPRENDRE LES ATTENTES DU POUVOIR ADJUDICATEUR

Distinguer les spécificités des procédures de consultation

- Les différentes procédures de passation prévues par le Code de la commande publique
- Les marchés à procédure adaptée
- L'appel d'offres
- Les différentes formes de marchés
- Les exigences du pouvoir adjudicateur

Comprendre la méthode d'analyse des candidatures et des offres

- Contrôle et vérification des pièces de la candidature
- Contrôle des pièces constitutives de l'offre
- L'analyse des offres
- Les formalités d'achèvement de la procédure

Établir une méthodologie de réponse à un appel d'offres

- Trouver les avis de publicité et connaître les modalités de récupération du DCE
- Savoir analyser les différentes pièces du DCE
- Préparer sa candidature
- La préparation de l'offre

Connaître les points de vigilance pour une réponse à un appel d'offres

Gérer la remise et l'éventuel rejet de l'offre

- La remise de l'offre
- L'éventuel rejet de l'offre

MP 10 | 1 journée | 19 Septembre

ENTREPRISES – Bien candidater à un marché public italien

MAÎTRISER LES SPÉCIFICITÉS POUR RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES ITALIENS

CE MODULE EST ANIMÉ PAR UN AVOCAT FRANÇAIS ET UN AVOCAT ITALIEN

Acquérir l'essentiel du cadre législatif et réglementaire des marchés publics italiens

Comprendre le processus d'achat point par point

Connaître les spécificités des procédures de passation : procédures, seuils de publicité, délais, etc.

- Conditions de participation
- Groupement d'entreprises (sous-traitance, groupement temporaire etc.)

L'offre de marché public

- Offre de prix
- Offre économiquement la plus avantageuse

Les garanties

- Garantie provisoire
- Garantie définitive
- Garantie d'avance
- Garantie de libération anticipée des retenues
- Garantie de libération anticipée du solde
- Garantie décennale postérieure (le cas échéant, quels sont les risques couverts)

Maîtriser l'exécution des marchés publics

- Connaître les différentes règles de paiement, les modalités de modifications en cours d'exécution (modifications des travaux et modification des prix), etc.
- Intégrer les contrôles exercés sur les marchés publics dans votre relation avec l'acheteur public

CAS PRATIQUE

Analyse d'un dossier de consultation des entreprises

MP 11 | 1/2 journée | 8 Octobre

L'augmentation des coûts de construction

La gestion des contrats en cours

- L'aménagement des conditions d'exécution (notamment les délais et les pénalités)
- Les cas d'application de la théorie de l'imprévision
- Les modifications contractuelles face à l'intangibilité des prix (et les interdictions)

Les précautions à prendre lors de la rédaction de nouveaux marchés

- La mise en œuvre de clauses d'actualisation et de révision des prix
- Les avances et délais de paiement
- Les clauses de réexamen
- Anticiper les risques contentieux

MP 12 | 1 journée | 21 Novembre

Les imprévus des marchés publics

Les aléas lors de la passation des marchés publics

- La modification du besoin en cours de procédure
- Le changement de composition du groupement candidat
- Les clauses de réexamen pour réduire les imprévus

Les aléas liés à l'exécution

- Rappel des grands principes
- Les cas des pénalités de retard

Les avenants et décisions de poursuivre

- Le nouveau régime des avenants
- Le mécanisme de la décision de poursuivre
- Les sujétions techniques imprévues
- La défaillance des acteurs du marché

Les bouleversements affectant l'économie du contrat

- La théorie de l'imprévision
- La force majeure

Les marchés complémentaires et les travaux supplémentaires

- La gestion des travaux supplémentaires
- Le régime juridique des marchés complémentaires et similaires

MP 13 | 1 journée | 12 Novembre

L'achèvement de la procédure et la gestion des évolutions du marché

Achever les procédures

- L'achèvement des procédures dans les procédures adaptées
- L'achèvement des procédures dans les procédures formalisées

Comprendre les changements introduits par la réforme des marchés publics

- Quels sont les motifs de modification légale ?
- Quels sont les seuils limites des avenants ?
- Les marchés complémentaires existent-ils toujours ?
- Quels sont les cas de modifications substantielles ?

Modifier un marché en cours d'exécution

- La modification des délais d'exécution / Les retards et les pénalités
- L'augmentation du montant ou périmètres des prestations/travaux
- La notion de travaux ou prestations supplémentaires pouvant être rémunérées

Gérer la fin de l'exécution du marché

- La gestion de la fin d'un marché de travaux
- La gestion de la fin des autres marchés (PI, FCS, TIC)

Établir le décompte général d'un marché

- L'identification des sommes dues
- L'identification des sommes à retenir (pénalités et autres éléments)
- Les formalités de notification du décompte et les effets en termes de délai

Gérer les réclamations d'entreprises

- Les règles générales d'établissement des réclamations
- Spécificités des réclamations en marchés de travaux
- Quels sont les effets d'une réclamation ?
- Quelles sont les procédures de règlement amiable des litiges

MP 14 | 1 journée | 17 Octobre

Prévenir et gérer le contentieux des marchés publics

MAÎTRISER LES PROCÉDURES CONTENTIEUSES ET LE RÈGLEMENT AMIABLE

Savoir prévenir du contentieux

- Détermination des principales causes de litiges : financières, techniques et juridiques
- Sécurisation de la procédure de conclusion du marché
- Utilisation des modes de traitement amiable des litiges

Identifier les sources de contentieux lors de l'attribution du marché

- Le référé précontractuel et suspension
- Le contentieux contre les actes détachables du contrat et celui lié au contrat

Déterminer le contentieux de l'exécution du marché

- Procédures d'urgence
- Procédure de réclamation selon le CCAG Travaux, le CCAG MI, le CCAG FCS

Contentieux indemnitaire

- Expertise judiciaire
- Règlement amiable des litiges
- Examen des recours précontentieux et contentieux

MP 15 | 1 journée | 3 Décembre

Présenter et gérer une réclamation en marché public de travaux

Bien connaître les différents motifs d'indemnisation

- Cas de l'indemnisation pour des faits imprévus extérieurs aux parties
- Cas de l'indemnisation pour faits du maître d'ouvrage
- Calculer l'augmentation et la diminution de la masse des travaux
- Évaluer le changement de la nature de l'ouvrage
- Anticiper le retard de démarrage des tranches conditionnelles et le retard dans la délivrance de l'ordre de service
- Distinguer les notions d'imprévision, de sujétions imprévues et de force majeure

Distinguer les différents moments possibles pour déposer une réclamation

- Anticiper et gérer les réclamations en cours de chantier
- Réclamation lors des comptes et du DGD

Écarter les risques forclusions

- Maîtriser l'intérêt des réserves aux ordres de service
- Comprendre l'impact de la signature d'un avenant
- Négocier les nouveaux prix provisoires et le changement dans la masse initiale des travaux
- Comprendre les cas de prolongation des délais

Gérer les difficultés soulevées par l'article 50 du CCAG

- Comprendre l'articulation des différents articles du CCAG et de l'article 50
- Point sur la jurisprudence

Mener à bien sa réclamation

- Cas de la saisine du comité consultatif interministériel de règlement amiable (CCIRA)
- Cas de la saisine du tribunal administratif
- Négocier et transiger

MP 16 | 1 journée | 10 Septembre

Contester une procédure d'attribution d'un marché public

Demander les motifs de rejet et l'analyse des offres

- Connaître les informations dues spontanément par le MO
- Identifier les informations pouvant être obtenues sur demande
- Repérer les pièces et documents communicables

Estimer l'intérêt d'une contestation d'une procédure de passation d'un marché publics

- Anticiper les délais de recours
- Ménager la relation commerciale avec le MO
- Anticiper les avantages escomptés

Maîtriser la procédure de référé précontractuel

- Vérifier les conditions de recevabilité
- Définir une stratégie et construire la requête introductive
- Répondre aux arguments adverses
- Préparer l'audience

Envisager une procédure de référé contractuel

- Contrôler les conditions de recevabilité
- Rédiger la requête introductive et répondre aux arguments adverses

Gérer un contentieux indemnitaire ou d'annulation de la procédure d'attribution d'un marché public

- Définir les objectifs
- Gérer le contentieux

Urbanisme - Aménagement - Environnement

URB 1 | 1 journée | 13 Février

Fondamentaux du contentieux de l'urbanisme et de l'aménagement

Appréhender les fondamentaux du contentieux administratif

- Se familiariser avec les différentes juridictions : le Conseil d'Etat, les juridictions administratives territoriales et spéciales
- Du recours au juge administratif et de l'instance

Maîtriser les différents types de contentieux : administratif, civil, pénal

- Rappel des règles de responsabilité et de légalité : le juge administratif et les litiges d'urbanisme
- Assimiler le contentieux civil et pénal : le juge judiciaire et les litiges d'urbanisme
- Les incidences de la convention européenne des droits de l'homme sur le contentieux de l'urbanisme

Anticiper les voies de recours possibles en matière d'urbanisme

- Déterminer les actes susceptibles de recours et l'intérêt pour agir
- Comprendre la notification des recours et la divisibilité des décisions
- Connaître les procédures d'urgence et savoir les actionner
- Dans quels cas les recours peuvent-ils être jugés abusifs ?

Maîtriser le contentieux des documents généraux et des actes individuels en matière d'urbanisme

- Le contentieux des documents de planification urbaine
- Le contentieux des plans locaux d'urbanisme et des cartes communales
- Le contentieux du permis de construire : régularisation du permis en cours de procédure
- Quid des recours : l'appel et la cassation dans le contentieux de l'urbanisme

Traiter le cas de l'enregistrement des transactions

- La transaction : une échappatoire à l'exécution d'une décision portant démolition d'un immeuble
- Point sur l'obligation d'enregistrement des transactions auprès de l'administration fiscale
- Quelles sont les conditions d'enregistrement et les risques d'un défaut d'enregistrement

Connaître les impacts et incidences des lois ALUR, Pinel et Macron sur le contentieux

- Tour d'horizon des changements apportées par les lois ALUR et PINEL et incidences du rapport Macron sorti en décembre 2015
- Ordonnance n° 2013-638 du 18 juillet 2013 relative au contentieux de l'urbanisme : analyse et constats sur les pratiques après deux ans

URB 2 | 1/2 journée | 26 Novembre

Les différents outils de la compensation environnementale

FIDUCIE ENVIRONNEMENTALE, BAIL ENVIRONNEMENTAL...

Enjeux de la compensation pour les politiques

- Incidences des évolutions juridiques
- Étapes de la stratégie foncière
- La négociation environnementale

Mise en situation

- Enjeux de l'artificialisation pour l'écologie et l'agriculture
- Retours d'expériences - la doctrine Éviter-Réduire-Compenser dans les politiques d'aménagement

Cas de l'étude agricole : la compensation, un marché

URB 3 | 1 journée | 28 Mai

Aménagement : choisir entre les différents instruments opérationnels en fonction de son projet

Maîtriser les outils disponibles pour réaliser une opération d'aménagement et connaître leurs limites opérationnelles

- Identifier les outils juridiques : la ZAC, la déclaration / le permis d'aménager, le détachement primaire, le permis de construire valant division, le PUP, le PLU et la taxe d'aménagement.
- Repérer les avantages et les inconvénients de chaque outil.
- Définir les critères de choix entre les outils disponibles.
- Prendre en compte les contraintes de commercialisation.

Gérer et articuler les différentes procédures d'aménagement

- Adapter les documents d'urbanisme à l'opération projetée : conditions, modalités et délais opérationnels.
- Choisir la procédure d'aménagement et mettre en concurrence les opérateurs dans le respect du Code de la Commande Publique.
- Anticiper l'articulation avec les procédures connexes.

URB 4 | 1 journée | 18 Juin

Piloter une opération d'aménagement de A à Z

Comprendre la notion d'opération d'aménagement

- Définir le cadre légal
- Distinguer les actions des opérations d'aménagement
- Identifier les différents types d'opérations d'aménagement
- Quelles sont les différentes filières économiques de l'aménagement ?
- Actualités juridiques en matière d'urbanisme et d'aménagement : impacts de la loi ELAN

Les clés de la mise en place d'une conduite de projet adaptée

- Cerner les acteurs de l'aménagement
- Les spécificités de la maîtrise d'ouvrage urbaine : une fonction de pilotage
- Bien organiser pour une efficacité-projet accrue : l'équipe-projet
- Appréhender le système de management opérationnel
- Associer des acteurs privés au projet : lesquels, quand et comment
- Coordonner la participation du public avec le projet : participation institutionnelle et volontaire

Concevoir et monter un projet d'aménagement : les étapes clés

- Quels sont les préalables à l'engagement de la démarche de conception ?
- Savoir articuler le programme, le projet et la faisabilité
- Intégrer une démarche environnementale : sur quels référentiels s'appuyer
- Maîtriser le déroulement et le contenu des études préalables
- Méthodes pour analyser un plan d'aménagement et ses incidences opérationnelles
- Études réglementaires : étude d'impact, étude «Enr», loi sur l'eau, archéologie préventive, étude d'impact agricole,
- Étude de sûreté et de sécurité publique…
- Connaître les études pré-opérationnelles complémentaires nécessaires à l'opération
- Définir le phasage prévisionnel de réalisation
- Structurer un bilan financier d'aménagement : postes de dépenses, postes de recettes et de trésorerie

Déterminer le montage opérationnel approprié à l'opération

- Appréhender le mode de réalisation et ses conséquences
- Adapter et utiliser le PLU pour mener votre opération : quelles procédures, à quel moment, quel contenu
- Comment choisir le bon outil de financement des équipements publics (ZAC, PUP, TA/TAM) ?
- Identifier le bon mode de financement des équipements publics : les circuits de financements alternatifs à la taxe d'aménagement (ZAC, PUP, TAM)
- Distinguer les différentes possibilités d'utilisation des procédures
- Quelles alternatives au choix de la ZAC concédée ?

Réaliser votre opération d'aménagement

- Identifier les étapes de mise en place d'une stratégie foncière d'acquisition : outils de maîtrise foncière, outils d'intervention foncière et libération des biens
- Évaluer un terrain et négocier son acquisition : principales méthodes d'évaluation et comment adapter votre négociation à la nature du propriétaire
- Articuler les travaux d'aménagement avec la commercialisation des terrains à bâtir : travaux de mise en état des sols, travaux d'aménagement et travaux qualitatifs
- Commercialiser et céder les terrains à bâtir : comment, quand, à quel prix et à qui ?
- Adapter votre stratégie au programme à commercialiser
- Savoir articuler les différents partenariats contractuels et opérationnels avec les constructeurs
- Atteindre les objectifs qualitatifs et programmatiques à travers la commercialisation
- Gérer l'opération : les obligations de l'aménageur concessionnaire
- Faire évoluer l'opération en cours de réalisation

Achever l'opération

- Remise des ouvrages à la collectivité : quelles obligations
- Analyser les étapes de clôture administrative et financière de l'opération et de la concession d'aménagement

URB 5 | 1 journée | 12 Mars

Maîtriser le régime d'instruction des autorisations d'urbanisme

CONSTITUER LE DOSSIER ET INSTRUIRE UNE DÉCLARATION PRÉALABLE ET UN PERMIS DE CONSTRUIRE

Analyser les principes et les concepts essentiels du droit des autorisations d'urbanisme

- Connaître la hiérarchie des normes : compatibilité et conformité
- Définir les notions de CES, COS, coefficient de biotope, mitage…

Quels sont les impacts des dernières réformes pour les autorisations d'urbanisme : loi ELAN, ESSOC, ordonnances et décrets applicables en 2019 ?

Connaître et suivre la procédure de dépôt des demandes d'autorisations d'urbanisme

- Demander des pièces manquantes et la prorogation de délais : comment et quand ?
- Comment, pourquoi et quand informer de la prorogation de délai ?

Répertorier les pièces essentielles du dossier : plans de situation, de masse, de façade et de coupe…

Les avis et les demandes de conseils

- Quand, pourquoi et comment saisir le SDIS, l'ABF, ENEDIS, la DREAL, etc. ?
- Quels sont les effets des avis ?

Identifier le champ d'application des autorisations d'urbanisme

- La déclaration préalable : travaux, division, destination, lotissement
- Le permis de démolir : total, partiel, etc.
- Le permis de construire, le permis d'aménager (construction, division, destination, lotissement, etc.), et l'autorisation de travaux (ERP)
- Le permis rectificatif, le permis modificatif, le permis de régularisation, le permis précaire, le permis temporaire, le transfert de permis, etc.

Définir les nouvelles obligations de délais et contenus des dossiers de demande

- Quelles sont les étapes clefs d'une procédure d'instruction ?

Comment identifier la responsabilité du pétitionnaire et du bénéficiaire ?

- Quelles conséquences au principe du régime déclaratif ?
- Quid de l'ouverture de chantier, achèvement des travaux et conformité ?
- Quelle procédure pour la mise en cause de la responsabilité ?

Que recouvre le certificat d'urbanisme ?

- Les différences entre le certificat de simple information et le certificat pré-opérationnel
- Que signifie le principe de la cristallisation du droit ?
- Quelle procédure pour le sursis à statuer en cas de changement des règles d'urbanisme ?

L'exécution des travaux et la fin de chantier

- La Déclaration d'ouverture de chantier
- La suspension et la reprise des travaux
- La caducité de l'autorisation
- La reprise du chantier, la DAACT
- Le récolement, la régularisation, l'arrêté interruptif de travaux, le procès-verbal d'infraction, la visite de chantier.

URB 6 | 1 journée | 17 Décembre

Baux emphytéotiques et à construction

Connaître le régime juridique des baux générateurs de droits réels

Maîtriser le régime juridique des baux emphytéotiques et à construction

- Caractéristiques communes des contrats
- Différences entre les deux contrats
- Particularité du bail à réhabilitation
- Rédaction des clauses sensibles
- Particularité du bail à l'envers

Anticiper le régime fiscal des baux emphytéotiques et à construction

- Fiscalité en cours de contrat
- Fiscalité en fin de bail

Choisir entre les baux emphytéotiques et à construction

- Situation du bailleur
- Situation du preneur
- Principales incidences financières

URB 7 | 1 journée | 9 Juillet

Les enjeux juridiques du BIM

Analyser les aspects juridiques du BIM à chaque phase d'une opération

Identifier le cadre réglementaire

- La directive européenne du 26 février 2014
- La transposition de la directive dans le droit français

Pratiquer le BIM en phase de préparation

- Valider les conditions de passation des marchés
- Le BIM au stade de la programmation
- Le BIM et le relevé des caractéristiques matérielles de l'opération
- Le BIM au stade de la mise en concurrence
- Assurer la compatibilité de l'opération au cadre juridique des marchés publics

Exercice : analyse commentée d'un marché lancé avec le BIM

Pratiquer le BIM en phase de conception et d'exécution

- Identifier les impacts sur les missions traditionnelles
- Analyser les missions nouvelles générées par l'utilisation du BIM

Pratiquer le BIM en phase d'exploitation

- Répondre aux attentes en matière d'exploitation-maintenance
- Le DOE numérique pour la phase exploitation-maintenance
- Identifier les difficultés juridiques inhérentes à l'utilisation de la maquette numérique en phase d'exploitation-maintenance

Examiner les responsabilités et les principes de la propriété intellectuelle liés au BIM

Maîtriser les responsabilités liées au BIM

- Lister les responsabilités des intervenants en BIM
- Les assurances
- La responsabilité spécifique des prestataires informatiques
- Formaliser les responsabilités au sein des contrats

Exercice : rédaction des clauses clés d'un contrat de prestation BIM

Examiner quelques principes de propriété intellectuelle en BIM

- Les règles de protection de la propriété intellectuelle : brevet, droit moral et droit patrimonial...
- Comment en assurer la transférabilité ?

Collectivités territoriales

Tourisme

COL 1 | 1 journée | 3 Septembre

La gestion du domaine public et privé

Connaître le champ d'application de la domanialité publique

Maîtriser les modes d'acquisition (acquisitions gratuites et onéreuses)

Organiser les transferts de gestion et de propriété et la superposition d'affectation

Gérer les différentes possibilités d'occupations du domaine public (AOT, BEA...)

- Les obligations de publicité et de mise en concurrence
- Les règles relatives à la redevance

Faire face aux occupations sans titre et la protection du domaine

- Contraventions de grande voirie
- Contravention de voirie
- Référé mesures utiles

Préparer la sortie du domaine public

Maîtriser les principes de gestion du domaine privé

- Le principe d'application du droit privé
- Les modalités d'utilisation du domaine privé
- La protection du domaine privé
- Les modes et procédures de cession du domaine privé
- La mise en concurrence de l'occupation domaniale

COL 2 | 1 journée | 9 Avril

Transfert de personnels : anticiper la gestion des ressources humaines

TRANSFERT DE PERSONNELS ENTRE PERSONNES PUBLIQUES OU ENTRE CELLES-CI ET OPÉRATEURS PRIVÉS

Transférer des personnels entre personnes privées et personnes publiques

- Transférer des personnels d'une personne privée une personne publique dans le cadre de la reprise d'une activité du service public : Champ d'application, procédure et conséquences
- Maîtriser le transfert de personnel dans le cadre d'une externalisation d'un service public : Gestion du personnel dans le cadre d'un marché public ou contrat de DSP.

Organiser le transfert du personnel entre personnes publiques

- Mutualiser les compétences dans le cadre d'une intercommunalité : Schéma de mutualisation, transfert de compétences/personnel, mise à disposition
- Mutualiser les services entre collectivités.

Accompagner le changement d'organisation

- Consulter les organismes représentatifs
- Déterminer un rétroplanning opérationnel.

COL 3 | 1 journée | 10 Octobre

Maîtriser les aspects juridiques de la commercialisation de produits touristiques

Module 1

Maîtriser le cadre légal et réglementaire de la commercialisation des forfaits touristiques, des services de voyage et des prestations de voyages liées : sur place et sur Internet (champ d'application)

Les opérateurs de voyages concernés et ceux exemptés

Les types de prestations touristiques : forfait touristiques, services de voyage et prestations liées

La zone géographique d'intervention (ZGI) : quelle limite ?

La procédure d'immatriculation :

- le registre d'Atout France
- La garantie financière
- La responsabilité civile professionnelle

Les règles fondamentales à respecter

- La responsabilité de plein droit de l'OT, sauf cas d'exonération … et celle du client
- Les règles d'annulation, de cas de force majeure et de modification pour l'OT et le client
- Les obligations d'information, d'apporter de l'aide aux clients
- La cession du contrat de voyage
- Les assurances
- Le RGPD
- L'archivage des contrats
- Les réclamations et litiges : gestion amiable, médiation, judiciaire

Module 2

Savoir rédiger (ou mettre en conformité) les documents contractuels entre sa structure et le client : devis, formulaire d'information, contrat, voucher/bon d'échange, facture, billetterie….

Exemples et rédaction de modèles concrets

La mise en œuvre : Le vocabulaire adapté pour un rédactionnel contractuel conforme

- Organisateur, détaillant, point de vente, support durable …
- Les formulaires d'information
- Les conditions particulières de vente (CPV)
- Le devis et/ou contrat
- La facturation et le régime de la marge de la TVA
- Le bon d'échange ou Voucher
- Le vocabulaire adapté pour un rédactionnel contractuel conforme

COL 4 | 1/2 journée | 21 Mai

Actualités juridiques des offices de tourisme

Les nouvelles obligations juridiques des Offices de tourisme

Le champ d'application du Code des Marchés Publics pour les OT

Les possibilités de bénéficier d'une TVA à taux réduit sur les publications

Le RGPD : impacts pour les OT et mise en œuvre du nouveau règlement

La réforme de la taxe de séjour :

- Le positionnement de l'OT dans la collecte de la taxe
- La taxation des hébergements non classés
- La collecte de la taxe par les plate-formes
- Le numéro d'enregistrement et le plafonnement à 120 jours de location : champ d'application et territoires concernés
- Les modalités de taxation d'office

COL 5 | 1 journée | 20 Juin

Bien choisir le montage contractuel en fonction de votre projet

POUR LES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

Définir le projet et identifier précisément les contraintes de l'opération

- Identifier les besoins et les enjeux du projet.
- Déterminer les principales contraintes : le financement, la durée et la maîtrise « politique » de l'opération par la collectivité.

Maîtriser les différents types de montages contractuels possibles

- Distinguer les grandes catégories de contrats publics et leurs limites.
- Connaître les principaux montages contractuels complexes (VEFA, BE, etc.).
- Envisager le recours aux SEM/SPL/SEMOP.

Déterminer les critères de choix entre les différents outils disponibles

- Différencier les contrats à objet exclusivement immobilier des contrats comportant des prestations de services.
- Identifier les critères pour choisir le montage contractuel le plus adapté au projet.

COL 6 | 1 journée | 12 Septembre

Les modes de gestion des services publics locaux

Comprendre les enjeux du mode de gestion des services publics locaux

- La gestion des services publics
- La gestion intégrée/externalisée

Maîtriser les modes de gestion intégrées

- Intérêt et limites de la régie simple
- Pertinence et contraintes de la régie personnalisée

Connaître les différentes structures support du développement de la politique locale

- Présentation synoptique des différentes structures avec leurs avantages et inconvénients
- Critères d'arbitrage entre celles-ci

Anticiper les conséquences du choix du mode de gestion

- Contraintes juridiques
- Gestion des ressources humaines et statuts des personnels

Appréhender les modalités de mise en œuvre du mode de gestion

- La définition du lien contractuel support de l'activité de service public
- Les obligations éventuelles de mise en concurrence
- La gestion du transfert d'un service public

Analyser le cas spécifique de la SPL

COL 7 | 1/2 journée | 11 Juin

Les collectivités et le numérique

Répondre aux évolutions réglementaires

- Loi sur la dématérialisation
- Loi numérique
- Le stockage des données

Les enjeux numériques

- L'organisation des services publics et le travail des agents
- La diffusion et le développement des usages
- Les donnéeset la confiance numérique

Construire un projet d'innovation

- La définition du projet
- Les étapes

COL 8 | 1 journée | 26 Mars

Le foncier des collectivités territoriales : enjeux et solutions juridiques

Notions de foncier et de propriété foncière

Politiques foncières et actions foncières

Le foncier dans les documents d'urbanisme

Le foncier et les opérateurs d'aménagement

Acquérir le foncier

Gestion du foncier public

Aspects financiers

PROJETS & ENJEUX PUBLICS

ASEA

Contact

WWW.PROJETS-ET-ENJEUX-PUBLICS.FR
WWW.ASEA-AVOCATS.COM

Par mail : secretariat@asea-avocats.com
Par téléphone : 04 37 24 29 99