



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification a été délivrée au titre de l'action suivante :
Actions de formation

SCET FORMATION

LA FORMATION AU SERVICE DU
DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

CATALOGUE 2023

SOMMAIRE

01

Organisme SCET FORMATION

02

Développer les territoires

03

Aménager la ville

04

Construire et optimiser l'immobilier

05

Gérer l'habitat et l'habitat social

06

Sécuriser les marchés publics et privés

07

Faire vivre l'entreprise

01

**ORGANISME SCET
FORMATION**



QUI SOMMES-NOUS ?

01 | ORGANISME SCET FORMATION QUI SOMMES-NOUS ?

L'EXPERTISE AU SERVICE DES TERRITOIRES

L'organisme SCET Formation, acteur de référence du monde local depuis 30 ans, propose des solutions de formation pour tous ceux qui construisent les territoires de demain.

SCET Formation accompagne les entreprises et leurs collaborateurs dans le développement de leurs compétences métiers et transverses, par des prestations sur-mesure et opérationnelles, de formation et de conseil.

SCET FORMATION, UN ORGANISME DE RÉFÉRENCE

En choisissant de confier le développement des compétences de vos équipes à SCET Formation, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé par des consultants expérimentés.

Notre équipe pédagogique connaît parfaitement votre environnement et les enjeux de vos métiers dédiés au développement local.

CONSEIL ET INGÉNIERIE AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

SCET Formation est un service de la SCET, filiale à 100% de la Caisse des Dépôts, société de conseil et d'appui aux territoires dont le principal ressort est l'intérêt général.

Forte de plus de 65 ans d'expérience, la SCET accompagne les acteurs publics et privés, tant dans les métiers du développement local, que dans leurs stratégies territoriales, patrimoniales, d'organisation ou encore dans la gestion de leurs actifs immobiliers.

Afin de répondre efficacement aux nouveaux enjeux, la SCET assemble des expertises multiples, innovantes et d'excellence, en synergie avec ses filiales CEI (société de conseil et d'évaluations immobilières), CITADIA (réfèrent en conseil et aménagement du territoire), AATI KO Conseils (cabinet spécialisé en stratégie et management auprès des bailleurs sociaux), et s'appuie sur les solutions de son Réseau (350 entreprises publiques locales et bailleurs sociaux) qu'elle anime depuis une plateforme digitale collaborative.



NOS VALEURS & CONVICTIONS

LE SENS DU SERVICE

Nous sommes au service de votre développement professionnel et vous conseillons dans le choix de votre formation ou du parcours le plus adapté à vos besoins. Nous vous accompagnons dans la définition et la mise en place de votre plan de formation et le développement des compétences de vos collaborateurs.

LE PROFESSIONNALISME

Grâce à une connaissance fine de vos métiers et des enjeux de votre secteur, nous élaborons avec vous et avec les consultants-formateurs les contenus et méthodes pédagogiques adaptés à vos besoins.

LA QUALITÉ

De l'accueil à votre satisfaction finale, nous sommes convaincus qu'un service de qualité est aussi un atout pour réussir sa formation.

Nous vous offrons un accueil de qualité, dans des salles situées à proximité des transports en commun, pour vous faciliter l'accès aux formations.

Tous nos stages sont évalués par les participants et par les consultants-formateurs à l'aide d'un questionnaire en ligne (établi par un prestataire indépendant), mesurant l'efficacité et l'atteinte des objectifs afin d'améliorer en continu notre offre de service.

LA SCET EST CERTIFIÉE QUALIOPi DEPUIS DÉCEMBRE 2020

Elle est reconnue pour la qualité de son offre et le professionnalisme de ses équipes. C'est également pour vous, la garantie d'avoir accès à des financements publics et mutualisés. [En savoir plus](#)

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification a été délivrée au titre de l'action suivante :
Actions de formation



NOS SOLUTIONS

A- LES FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

Les formations organisées en sessions inter-entreprises permettent de partager vos expériences avec d'autres participants et d'échanger sur vos pratiques quotidiennes.

Les sessions de formation inter-entreprises sont organisées dans les locaux de la SCET ou dans des salles extérieures facilement accessibles. Certains de nos modules sont proposés en classes virtuelles.

Le programme du stage est prédéfini et ne peut être modifié sans l'accord de l'ensemble de participants.

A noter que le nombre de participants est volontairement limité afin de favoriser l'interaction avec les formateurs.

Chiffres clés en 2022 :

543 stagiaires ont participé à nos sessions inter-entreprises :

- 308 stagiaires en présentiel
- 235 stagiaires à distance

B- LES FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE OU SUR MESURE

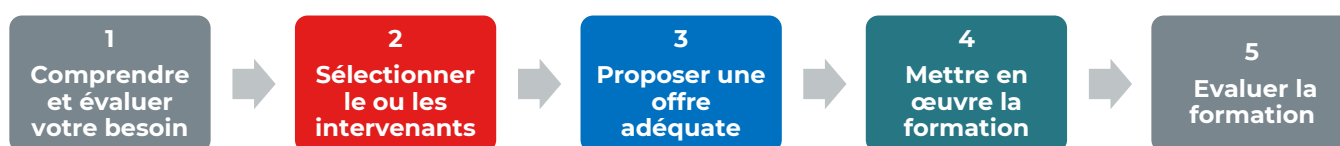
L'offre de formation proposée dans notre catalogue est régulièrement adaptée au travers d'actions spécifiques, sur mesure et personnalisées. Nos formations intra-entreprise sont construites pour répondre à un besoin ou à la demande particulière d'une structure. Elles représentent plus de 50% des stages animés chaque année.

Le programme est aménagé directement entre le client et le consultant formateur pressenti pour animer la formation. Les dates d'intervention sont déterminées en fonction des disponibilités des participants et du formateur. Les formations intra-entreprise sont organisées dans les locaux de la société cliente ou dans une salle louée pour l'occasion.

Vous pouvez également nous consulter sur des thèmes qui ne sont pas proposés dans notre catalogue. Notre réseau de formateurs experts nous permettant d'intervenir dans de multiples domaines.

Pour nous permettre de bien identifier vos enjeux et vos objectifs, nous vous conseillons de rédiger un cahier des charges.

LES 5 ÉTAPES POUR METTRE EN PLACE UNE FORMATION INTRA-ENTREPRISE :



Chiffres clés en 2022 :

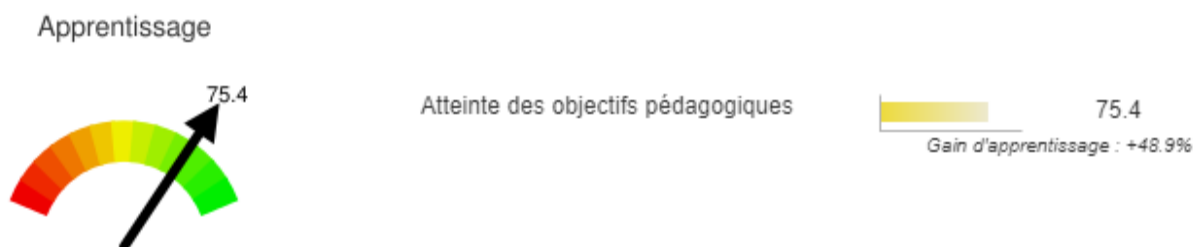
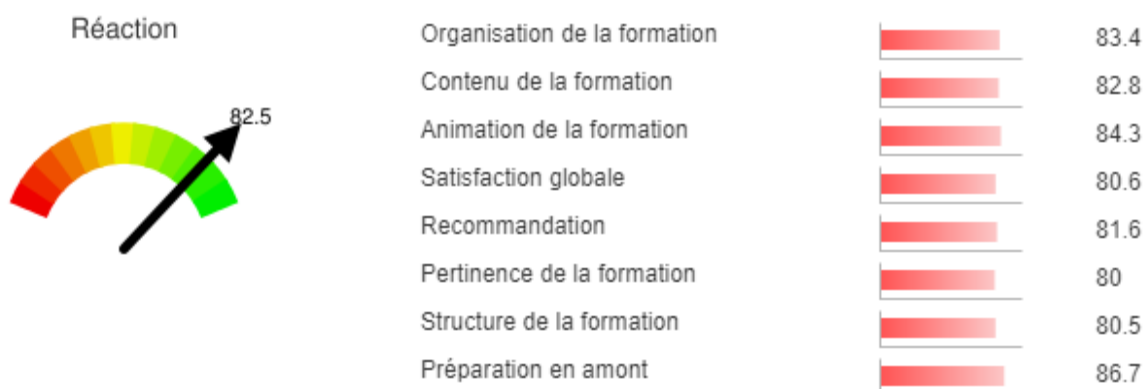
1374 stagiaires ont participé à nos sessions intra-entreprise :

- 1103 stagiaires en présentiel
- 271 stagiaires à distance

01 | ORGANISME SCET FORMATION

NOS SOLUTIONS

Le taux de satisfaction de nos stagiaires en inter-entreprises et intra-entreprise pour l'année 2022 :





NOTRE EQUIPE

01 | ORGANISME SCET FORMATION

NOTRE ÉQUIPE

Des formateurs experts : La qualité de nos formations s'appuie prioritairement sur l'expertise de nos formateurs. Nous sélectionnons les formateurs selon leurs connaissances métiers, leur maîtrise de votre secteur et leurs qualités pédagogiques. Nous travaillons avec près d'une centaine d'intervenants, consultants SCET ou externes. Ils vous apportent des solutions concrètes et opérationnelles et vous transmettent leur savoir-faire de façon interactive et valorisante.

UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

Notre équipe est entièrement dédiée à l'atteinte de vos objectifs professionnels. Nous vous guidons dans votre choix de formation pour répondre à vos enjeux et développer vos compétences. De l'accueil à votre satisfaction finale, nous pensons qu'un service de qualité est aussi un atout pour réussir sa formation.



CORINNE PROBERT - MANAGER DU SERVICE FORMATION

06 32 98 42 97 // corinne.probert@scet.fr

Corinne est manager de l'équipe. Elle a la charge de la gestion administrative et financière du service. Elle est aussi votre interlocutrice dédiée pour vos projets de formation. Enfin, elle est référente Qualité de l'organisme de formation.



ANNE-BÉ KNOCHE - CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT FORMATION

07 72 77 06 89 // anne-be.knoche@scet.fr

Anne-Bé coconstruit et pilote l'ingénierie pédagogique avec nos experts dans une démarche d'amélioration continue. Elle accompagne également vos projets de développement des compétences.



CHRISTIANE LAPOINTE - CHARGÉE DE FORMATION

06 31 97 34 00 // christiane.lapointe@scet.fr

Christiane est votre interlocutrice pour répondre à vos besoins de formation en session intra-entreprise, sur mesure ou individuelle. Elle coconstruit l'offre de formation.



MADELEINE NDONG - CHARGÉE DE MARKETING

07 87 01 22 31 // madeleine.ndong@scet.fr

Madeleine assure la promotion de l'offre. Elle répond également à vos besoins sur les sessions intra-entreprise, sur mesure et vient en appui à la commercialisation de l'offre.



EDITH HADDAD - GESTIONNAIRE FORMATION

06 47 48 68 54 // edith.haddad@scet.fr

Edith assure la gestion logistique et administrative de vos actions de formation. Elle est votre interlocutrice, de votre inscription jusqu'à la fin de votre formation.



HALIMA HOUARI - GESTIONNAIRE FORMATION

06 07 02 79 28 // halima.houari@scet.fr

Halima assure la gestion logistique et administrative de vos actions de formation. Elle est votre interlocutrice, de votre inscription jusqu'à la fin de votre formation.

Vous souhaitez établir un plan de formation annuel ? Contactez-nous sur formation@scet.fr



NOS 7 DOMAINES DE FORMATION



02

**DEVELOPPER
LES TERRITOIRES**

02 | RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

CONNAÎTRE LES ACTEURS DU TERRITOIRE

DEVENIR UN PARTENAIRE CLÉ DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES ET DE LEURS DÉCIDEURS (A90-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Expliquer le fonctionnement et la gouvernance des collectivités territoriales
- Démystifier la relation à l' élu
- Mettre en œuvre des relations efficaces avec les collectivités et leurs élus avec des outils et des méthodes pratiques adaptés à ce public
- Adapter sa posture en regard des processus de décisions des décideurs territoriaux

Public cible

Directeur d'EPL, toute personne amenée à communiquer avec des élus et leur entourage, à développer des partenariats

Prérequis

Expériences significatives vécues avec des élus

Date et prix

30/05/2023 et 13/06/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

MAÎTRISER LE FONCIER

INTERVENIR SUR LE FONCIER D'UNE OPERATION (A01-22)

Objectifs pédagogiques :

- Connaître la procédure d'appropriation foncière par voie amiable
- Mettre en œuvre le droit de préemption et gérer les difficultés inhérentes aux différentes étapes de la procédure
- Maîtriser la phase administrative et la phase judiciaire de l'expropriation pour cause d'utilité publique
- Identifier les chausse-trapes et garantir la pérennité de la maîtrise foncière

Public cible :

Responsable d'opérations, responsable foncier, assistant(e)

Prérequis :

Disposer d'une expérience pratique des opérations d'aménagement

Durée :

2 jours

INTRA

02 | RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

METTRE EN VALEUR LE TERRITOIRE

INVESTIR DANS L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE (A04-22)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les fondamentaux et les logiques de l'investissement en immobilier d'entreprise vus par l'investisseur privé
- Développer des partenariats avec les acteurs privés dans la conception et la réalisation de cette offre immobilière
- Créer ses propres simulations d'investissement immobilier
- Intégrer les nouveaux produits d'immobilier d'entreprise et leurs modèles

Public cible

Directeur, responsable d'opérations, responsable de la commercialisation

Prérequis

Avoir un projet d'investissement en immobilier d'entreprise

Durée

1 jour

INTRA

REVITALISER LES CENTRES

DÉVELOPPER UNE OFFRE COMMERCIALE DIVERSIFIÉE EN CENTRE-VILLE (A05-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Structurer sa démarche de commercialisation
- Identifier les différentes méthodes de commercialisation
- Mobiliser les canaux adaptés aux acteurs de la commercialisation
- Se familiariser avec la pratique et les spécificités d'un bail commercial et la négociation d'un bail
- Appréhender une démarche de A à Z à partir d'un exemple de centre-ville

Public cible

Directeur et chargé de programme dans les foncières commerce, manager de centre-ville, directeur de service commerce, directeur de développement économique

Prérequis

Être impliqué dans une démarche de redynamisation commerciale, être intéressé pour amorcer cette démarche

Date et prix

19/10/2023 - 850 € HT

INTER ou INTRA

FONCIÈRE COMMERCE : MODE D'EMPLOI (A07-22)

Objectifs pédagogiques

- Apprécier l'intérêt et l'opportunité de la création d'une foncière commerce
- Identifier les conditions de réussite, les écueils à éviter et les différentes séquences d'intervention
- Mesurer les conditions et le cadre opérationnel le plus approprié, les compétences et les ressources à mettre en œuvre
- Apprécier, par la simulation d'une étude de cas, les principes de fonctionnement

Public cible

DGS, directeur des services techniques, responsable des services développement économique, dirigeant et collaborateurs d'EPL

Prérequis

Avoir une culture commerciale de type foncière : la prise en compte des spécificités de l'immobilier du commerce

Date et prix

09/11/2023 - 850 € HT

INTER ou INTRA

02 | RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

ASSURER LA TRANSITION ÉNERGETIQUE

ACCÉLÉRER LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE DE SON TERRITOIRE (A09-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de la transition énergétique et avoir une certaine dépendance décisionnelle sur ces questions
- Comprendre les avantages et inconvénients des solutions de sobriété, d'efficacité et de développement des énergies renouvelables
- Identifier les axes à développer pour les territoires, parcs de logements, projets politiques...

Public cible

Directeur de service technique, Directeur Général de Service, Décideur opérationnel, Elu, Technicien, Chargé de mission Energie, Chargé de Patrimoine, Chargé de l'Environnement, chargé de mission assurant une mission de conseil pour les collectivités...

Prérequis

Deux niveaux d'approches sont possibles pour cette formation :

- Peu ou pas de connaissances sur la transition énergétique mais souhait d'en savoir plus
- Bonnes connaissances sur la transition énergétique et souhait de se perfectionner

Date et Prix

13 et 14/03/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

FINANCEMENT DES PROJETS D'ÉNERGIES RENOUVELABLES (A08-22)

CLASSE VIRTUELLE

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les contextes économiques et réglementaires du marché des énergies renouvelables et leur impact sur le financement des projets en France
- Comprendre les enjeux de la participation des acteurs locaux aux projets d'énergies renouvelables
- Identifier les outils de financements adéquats aux développements des projets d'énergies renouvelables
- Comprendre les impacts du financement sur la rentabilité d'un projet
- Valoriser les projets d'énergies renouvelables dans un plan d'affaire pour lever des fonds

Public cible

Tout acteur impliqué dans l'initiation, le montage, le suivi ou l'évaluation de projets d'énergies renouvelables

Prérequis

Posséder des notions d'économie ou de finance, être sensibilisé aux fondamentaux du secteur des énergies renouvelables

Durée

7h

INTRA



03

**AMENAGER LA
VILLE**

03 | AMENAGER LA VILLE

MAÎTRISER L'URBANISME OPERATIONNEL

ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE DES PROJETS D'AMÉNAGEMENT : PROCÉDURES ET ENJEUX OPÉRATIONNELS (F49-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le processus de l'évaluation environnementale (contenu, méthodologie...)
- Identifier les projets soumis à l'évaluation environnementale
- Déterminer les impacts de l'évaluation environnementale sur la mise en œuvre de l'opération d'aménagement (procédures d'aménagement, autorisation environnementale...)

Public cible

Directeurs et Responsables d'opérations

Prérequis

Formation ouverte à tous les porteurs de projets d'aménagement

Date et prix

15/06/2023 - 1 jour - 850 € HT

INTER ou INTRA

MOBILISER LES OUTILS D'URBANISME ADAPTÉS AU PROJET (F24-23)

Objectifs pédagogiques

- Bénéficier d'un panorama complet des outils d'urbanisme à disposition
- Mieux appréhender leur champ d'application
- Distinguer les atouts et faiblesses de chacun des outils
- Connaître les derniers textes et dernières jurisprudences en la matière

Public cible

Responsable d'opérations junior ou confirmé

Prérequis

Être sensibilisé à l'aménagement ou à la construction

Date et prix

10/05/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

MIEUX APPRÉHENDER LA PROCÉDURE ZAC (F26-23)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les avantages et les inconvénients de la procédure de ZAC
- Optimiser le montage des ZAC pour limiter les risques de contentieux
- Articuler les différentes phases la procédure
- Identifier les points critiques et les «chasse-trapes»

Public cible

Tout public concerné par la procédure ZAC

Prérequis

Maîtriser les grandes notions de l'urbanisme opérationnel, posséder de notions élémentaires en droit public

Date et prix

10/10/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

QUELS OUTILS POUR FINANCER LE PROJET URBAIN ? (F39-22)

Objectifs pédagogiques

- Décrire les différents outils de financement des équipements publics
- Apprécier leurs avantages et inconvénients
- Savoir conseiller les collectivités sur le choix des outils

Public cible

- Cadre de collectivité territoriale : directeur de l'aménagement, de l'urbanisme, chef de projet
- Collaborateur opérationnel en EPL : directeur opérationnel, responsable d'opérations confirmé, DAF RAF

Prérequis

Maîtriser la mise en œuvre d'une opération d'aménagement

Date et prix

23/05/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

03 | AMENAGER LA VILLE

FINANCER LES OPERATIONS D'AMENAGEMENT

LA COMPTABILITÉ DES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT (F17-22)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les liens entre CRACL et comptabilité
- Appréhender les incidences comptables et financières et les conséquences des conventions signées avec les donneurs d'ordres
- Mesurer les conséquences comptables et fiscales des informations transmises dans les CRACL

Public cible

Responsable d'opérations, comptable débutant

Prérequis

Disposer de connaissances préalables des opérations d'aménagement

Durée

2 jours

INTRA

LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT (F18-22)

Objectifs pédagogiques

- Sécuriser les opérations d'aménagement compte-tenu des règles fiscales applicables
- Manier la TVA dans un bilan
- Optimiser la fiscalité des opérations d'aménagement

Public cible

Directeur, DAF, responsable d'opérations, juriste, service foncier dans le secteur de l'aménagement

Prérequis

Savoir manier un bilan hors taxe

Durée

1 jour

INTRA

SÉCURISER LE FINANCEMENT ET LA FISCALITÉ D'UNE OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT (F09-22)

Objectifs pédagogiques

- Mettre à niveau ses connaissances sur le financement et la fiscalité des opérations d'aménagement
- Identifier les enjeux financiers et fiscaux
- Appréhender les process, les outils et le pilotage de ces aspects
- Optimiser le bilan financier et la fiscalité des opérations d'aménagement

Public cible

Directeur, responsable d'opérations d'aménagement, chef de projet...

Prérequis

Être en charge de la réalisation d'une opération d'aménagement

Date et prix

19 et 20/06/2023 - 2 jours - 1490 € HT

INTER ou INTRA

PRATIQUER L'ANALYSE EN COÛT GLOBAL POUR LES OPÉRATIONS DE CONSTRUCTION ET D'AMÉNAGEMENT (F22-23)

Objectifs pédagogiques

- Connaître la notion de coût global, son impact sur les finances d'une collectivité
- Appréhender la notion de durée de vie d'un matériau
- Identifier les paramètres permettant de réduire le coût global d'une opération
- Bâtir des indicateurs d'analyse en coût global

Public cible :

Responsable d'opération, chargé d'opération et assistante d'opération

Prérequis

Connaître le déroulement d'opération d'aménagement et/ou de construction

Date et prix

23/03/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

03 | AMENAGER LA VILLE

REALISER LES PROJETS URBAINS

L'ESSENTIEL SUR LES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT (F06-23)

Objectifs pédagogiques

- Disposer d'une vue d'ensemble sur les opérations d'aménagement
- Comprendre le rôle de l'aménageur et ses modalités d'intervention
- Identifier les différentes étapes et contraintes d'une opération d'aménagement

Public cible

Personnel administratif assurant une fonction support ou collaborateur débutant

Prérequis

Être sensibilisé à la problématique de l'aménagement

Date et prix

21/09/2023 - 1 jour - 760 € HT

INTER ou INTRA

COMMERCIALISER UNE OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT (F42-22)

Objectifs pédagogiques

- Construire une approche marketing et commerciale d'une opération d'aménagement
- Initier et animer la commercialisation d'une ZAC
- Maîtriser les produits et les recettes grâce à la concertation avec les promoteurs

Public cible

Responsable d'opérations ou toute personne en charge de la commercialisation d'opérations d'aménagement

Prérequis

Avoir une opération d'aménagement à commercialiser

Durée

1 jour

INTRA

MONTAGE DE PROJETS URBAINS : SOYEZ AGILE ! (F02-23)

Objectifs pédagogiques

- Savoir proposer aux collectivités des montages de projets urbains efficaces
- Mobiliser les bons outils / les articuler entre eux pour atteindre les objectifs de la collectivité

Public cible

Directeur, chef de projets et responsable d'opérations confirmé

Prérequis

Être en charge de la réalisation d'une opération d'aménagement

Date et prix

21/11/2023 - 1 jour - 850 € HT

INTER ou INTRA

CLÔTURE D'OPÉRATION : LES BONNES PRATIQUES (F21-22)

Objectifs pédagogiques

- Prévoir dans le contrat les modalités pratiques de la clôture d'opération et une rémunération en conséquence
- Gérer la clôture d'opération au fil de l'eau, dès le démarrage et pendant toute la durée de l'opération
- Mettre au point un dossier de clôture
- Vérifier que l'ensemble des tâches a été mené à son terme
- Capitaliser les expériences issues des opérations

Public cible

Responsable d'opérations, DAF, RAF, comptable, chargé de gestion

Prérequis

Connaître les missions de l'aménageur et disposer de notions sur les marchés

Date et prix

30 et 31/03/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

03 | AMENAGER LA VILLE

REALISER LES PROJETS URBAINS

MONTER ET CONDUIRE UN APPEL À PROJETS URBAINS (F61-22)

Objectifs pédagogiques

- Connaître le cadre juridique de l'AAP pour sécuriser le recours à cette démarche
- Disposer d'éléments de connaissance opérationnelle sur les AAP : spécificités, typologies, raisons de la vogue
- Fournir des orientations et des réflexes pour concevoir et déployer un AAP (modalités opérationnelles, facteurs de succès, limites etc.) au travers de cas pratiques et de cas d'étude

Public cible

DGS, DGA à l'urbanisme et à l'aménagement, responsables de service aménagement et urbanisme en collectivités, directeurs, responsables opérationnels et chefs de projet au sein de SEM d'aménagement, promoteurs, aménageurs privés, établissements publics d'aménagement, propriétaires fonciers institutionnels

Prérequis

Envisager la désignation d'un opérateur pour aménager un foncier d'importance

Durée

1 jour

INTRA

OPTIMISER LE CAPITAL BIODIVERSITÉ D'UN PROJET (F46-23)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de nature en ville
- Connaître et savoir expliquer la plus-value de la nature en ville
- Savoir intégrer les mesures ERC de l'étude d'impact dans un projet
- Connaître quelques techniques d'intégration de la nature en ville à différentes échelles (solutions fondées sur la nature...) + compréhension/traduction des objectifs et outils mobilisés au sein des documents de planification (coefficient de biotope)
- Connaître des outils financiers existants

Public cible

Responsable d'opérations et chargé de projets

Prérequis

Montage d'opérations, connaissances des outils de l'aménagement (CCCT, Règlement de lotissement, aménagement espaces publics...)

Date et prix

20/06/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

AGIR EN RENOVATION URBAINE ET QUARTIERS ANCIENS

RÉUSSIR VOTRE OPÉRATION DE RESTAURATION IMMOBILIÈRE (F57-22)

Objectifs pédagogiques

- Déterminer l'opportunité de mettre en place une Opération de Restauration Immobilière (ORI) sur un immeuble ou un groupe d'immeubles
- Monter un dossier de Déclaration d'Utilité Publique de travaux (DUP)
- Définir les modalités d'une animation adaptée de la DUP travaux
- Conduire une ORI en fonction des évolutions de la stratégie de la collectivité, de sa mise en place à la sortie opérationnelle

Public cible

Responsable d'opérations et chef de projets

Prérequis

Disposer de connaissances générales des outils d'intervention en quartiers anciens et de la DUP

Durée

1 jour

INTRA

AIPR - AUTORISATION D'INTERVENTION À PROXIMITÉ DES RÉSEAUX - CONCEPTEUR (F64)

Objectifs pédagogiques

- Appliquer la réglementation (DT-DICT) pour prévenir les dommages aux réseaux et protéger les personnes
- Identifier les différents réseaux et adapter sa méthode de travail aux risques identifiés
- Analyser le contenu de la réforme DT-DICT lié aux exigences de l'examen AIPR Concepteur

Public cible

Toute personne intervenant pour le compte du responsable de projet (conducteurs de travaux, personnels réalisant la détection ou le géoréférencement de réseaux), chargés d'étude, maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre

Prérequis

Avoir une connaissance pratique des opérations de Concepteur et de l'utilisation du Guichet Unique

Durée

1 jour en présentiel
Ou 4,5 h en hybride

INTRA

A modern building with a facade of large glass windows and a checkered tile courtyard in the foreground. The text '04' is overlaid in red on the left side of the image.

04

**CONSTRUIRE ET
OPTIMISER
L'IMMOBILIER**

04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

GERER LA CONSTRUCTION DES BÂTIMENTS

CONDUIRE UNE OPÉRATION DE CONSTRUCTION (E15-23)

Objectifs pédagogiques

- Cerner le rôle et la fonction de chaque intervenant et le jeu des acteurs dans une opération de construction
- Décrypter le contenu et les objectifs de chaque phase de l'opération de construction
- Maîtriser et optimiser l'ensemble du processus dans une démarche d'opération de maîtrise d'ouvrage publique

Public cible

Responsable, gestionnaire d'opérations

Prérequis

Connaître la réglementation relative aux marchés publics

Date et prix

31/01 et 01/02/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

MAÎTRISER LES RISQUES ET RESPONSABILITÉS DU MAÎTRE D'OUVRAGE (E31-22)

Objectifs pédagogiques

- Déterminer et gérer les risques encourus par les maîtres d'ouvrage lors des différentes phases d'une opération de construction
- Appréhender le rôle et le positionnement du maître d'ouvrage vis-à-vis des autres intervenants
- Identifier et maîtriser les rapports entre responsabilités et assurances

Public cible

Toute personne amenée à faire de la promotion immobilière

Prérequis

Connaître le fonctionnement de la promotion immobilière

Durée

1 jour

INTRA

PRÉVENIR ET GÉRER LES RISQUES DE FIN DE CHANTIER (E13-22)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les étapes clés de la gestion d'une fin de chantier
- Clarifier le rôle et la responsabilité de chaque intervenant
- Identifier et anticiper les cas de litiges et de différends pouvant intervenir en fin de chantier
- Savoir conclure un accord amiable ou préparer un recours juridictionnel

Public cible

Maître d'œuvre et architecte, ingénieur spécialisé au sein d'un bureau d'études ou de contrôle, assistant à maîtrise d'ouvrage, maître d'ouvrage public ou privé

Prérequis

Intervenir dans le cadre d'une opération de construction/immobilière

Durée

1 jour

INTRA

04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

ASSURER LA PROMOTION IMMOBILIERE

SE LANCER DANS LA PROMOTION IMMOBILIÈRE (E26-22)

Objectifs pédagogiques

- Identifier toutes les étapes et le séquençage d'une opération de promotion immobilière
- Connaître le rôle et les responsabilités des différents intervenants
- Comprendre les enjeux du maître d'ouvrage
- Evaluer et gérer les risques du maître d'ouvrage
- Analyser le rôle et le positionnement du maître d'ouvrage par rapport aux partenaires de l'acte de bâtir et à l'aménagement

Public cible

Toute personne désirant se former à la promotion immobilière

Prérequis

Avoir un projet en lien avec la promotion immobilière

Durée

1 jour

INTRA

MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

COMMERCIALISER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE (E30-22)

Objectifs pédagogiques

- Concevoir les opérations de commercialisation d'une opération immobilière
- Mettre en œuvre les techniques de marketing et de lancement
- Mettre en place la vente de l'opération immobilière
- Savoir mener une campagne de communication auprès des acquéreurs

Public cible

Responsable d'opérations ou toute personne en charge de la commercialisation d'opérations immobilières

Prérequis

Avoir une opération immobilière à commercialiser

Durée

1 jour

INTRA

MONTER ET FINANCER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE (E28-22)

Objectifs pédagogiques

- Identifier et comprendre les séquences principales d'une opération immobilière, le rôle de chacun des acteurs et la finalité de leur intervention
- Maîtriser les critères de financement et les outils de gestion de l'opération immobilière
- Identifier les actions commerciales nécessaires à la vente
- Acquérir les connaissances techniques, financières et juridiques nécessaires pour gérer le montage complet d'une opération immobilière

Public cible

Directeur et responsable de programmes, responsable d'opérations immobilières, responsable financier...

Prérequis

Avoir un projet d'opération immobilière et maîtriser les principes de la gestion de projet

Date et prix

03 et 04/04/2023 - 2 jours - 1440 € HT

INTER ou INTRA

04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

MANAGEMENT D'UN PROJET (E01-22)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les paramètres à maîtriser
- Acquérir les méthodes et les outils indispensables
- Mobiliser ses partenaires et prestataires, prendre des décisions efficaces
- Anticiper les difficultés et les risques
- Gérer ses priorités, respecter les plannings, gérer les perturbations et recalculer les plannings
- Renforcer son Management d'équipe : management des assistantes et collaborateurs, Management transversal des partenaires, délégation et contrôle, communication positive

Public cible

Directeurs de Promotion, Responsables d'opérations, Chargés de projets immobiliers...

Prérequis

Maîtriser le montage d'une opération immobilière

Durée

2 jours

INTRA

MONTER ET LIVRER UN PROJET EN VEFA (E39-22)

Objectifs pédagogiques

- Savoir maîtriser et appliquer les règles et particularités du montage en VEFA
- Faire respecter les clauses contractuelles du projet de VEFA
- Reconnaître les points clés de la relation vendeur/acquéreur
- Maîtriser les différentes composantes de son application au logement social
- Financer les études préalables des opérations
- Identifier les étapes clés de la gestion d'une fin de chantier

Public cible

Directeur et responsable de programmes, responsable d'opérations immobilières...

Prérequis

Être en charge d'une opération de construction immobilière

Durée

2 jours

INTRA

BAIL COMMERCIAL – BAIL PROFESSIONNEL – BAIL DE DROIT COMMUN (E02-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Identifier les types de baux commerciaux et leurs caractéristiques pour pouvoir assurer une gestion ciblée
- Identifier les enjeux du choix du bail et de la rédaction de certaines clauses
- Intégrer et maîtriser les obligations en matière de baux commerciaux et professionnels et assurer le suivi

Public cible

Responsables et Collaborateurs du service Gestion Locative

Prérequis

Avoir un bail commercial à établir

Date et prix

26 et 27/06/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

LA RÉDACTION DU BAIL COMMERCIAL (E03-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Identifier les types de baux commerciaux et leurs caractéristiques
- Identifier les enjeux du choix du bail commercial et de sa rédaction
- Être en capacité de rédiger sur mesure ses principales clauses
- Connaître les dernières jurisprudences afin d'ajuster et optimiser ses pratiques professionnelles

Public cible

Gestionnaire de locaux commerciaux, gestionnaire de patrimoine immobilier d'entreprise et commercial, toute personne chargée de la gestion de patrimoine immobilier commercial, juriste d'entreprise

Prérequis

Être déjà initié à la réglementation générale s'appliquant à l'activité de la gestion locative

Date et prix

06/03/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

LA GESTION DU BAIL COMMERCIAL (E10-23)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les types de baux commerciaux et leurs caractéristiques pour pouvoir assurer une gestion ciblée
- Intégrer et maîtriser les nouvelles obligations en matière de baux commerciaux et professionnels
- Acquérir la maîtrise de toutes les étapes de la vie du bail commercial et son suivi
- Être en capacité de gérer le renouvellement ou la rupture du bail

Public cible

Gestionnaires de locaux commerciaux, gestionnaire de patrimoine immobilier d'entreprise et commercial, toute personne chargée de la gestion de patrimoine immobilier commercial

Prérequis

Être déjà initié à la réglementation générale s'appliquant à l'activité de la gestion locative

Date et prix

07/04/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

ELABORATION DU RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ AVANT LA CONSTRUCTION (E07-23)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux d'un règlement de copropriété
- Savoir comment élaborer ou modifier un règlement de copropriété
- Connaître les obligations juridiques essentielles du promoteur

Public cible

Chargé de programme VEFA, chargé de montage d'opérations, administratif et commercial en lien avec la VEFA

Prérequis

Poste en lien avec l'immobilier neuf

Date et prix

07/03/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

LA COPROPRIÉTÉ POUR LES NON GESTIONNAIRES DE COPROPRIÉTÉ (E08-23)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les différents acteurs de la copropriété et le rôle de chacun
- Comprendre les spécificités contenues dans un règlement de copropriété et leurs conséquences
- Être en capacité de répondre aux questions simples posées par les vendeurs et acquéreurs sur les modifications d'un lot privatif et sur les travaux devant être votés en AG
- Repérer une copropriété qui va mal afin de pouvoir informer les acquéreurs potentiels

Public cible

Personnel des services de Transaction immobilière, gestion locative, chargé de mission transactions, chargés de missions sociales accompagnant les propriétaires

Prérequis

Sans prérequis

Date et prix

06/04/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

LES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES EN MATIÈRE DE COPROPRIÉTÉ (E09-23)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les modifications apportées à la copropriété depuis ALUR
- Connaître les nouvelles obligations du syndic de copropriété
- Sécuriser et assurer la bonne gestion de la copropriété
- Connaître les dernières jurisprudences afin d'ajuster et optimiser ses pratiques professionnelles

Public cible

Collaborateurs de service de gestion de copropriété

Prérequis

Être déjà initié à la réglementation générale s'appliquant à l'activité de la gestion de copropriété

Date et prix

08/06/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

MONTAGES IMMOBILIERS PRIVÉS (E04-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Connaître les techniques immobilières de droit privé
- Analyser les avantages et inconvénients de chaque montage en fonction de l'opération immobilière envisagée
- Expliquer les principaux enjeux juridiques des montages présentés
- Identifier le montage le plus pertinent
- Conseiller les acteurs publics ou parapublics sur le contrat à mettre en œuvre pour leur projet immobilier

Public cible

Responsable, chargé de mission, juriste en collectivités, SEM, SPL, EP

Prérequis

Être familiarisé avec le montage d'une opération immobilière

Date et prix

15/06/2023 - 1 jour - 760 € HT

INTER ou INTRA



05

**GERER
L'HABITAT
SOCIAL**

05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

MAÎTRISER LES REGLES DE LA GESTION LOCATIVE

APPRÉHENDER LES RÈGLES DE LA GESTION LOCATIVE SOCIALE - NIVEAU DÉBUTANT (D11-23)

Objectifs pédagogiques

- Identifier le cadre législatif et réglementaire en matière de gestion locative sociale
- Gérer le contrat de location de la signature au départ du locataire

Public cible

Chargé de gestion locative, chargé(e) de clientèle débutant

Prérequis

Être nouvellement en poste chez un bailleur social

Date et prix

23 et 24/03/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

APPRÉHENDER LES RÈGLES DE LA GESTION LOCATIVE SOCIALE - NIVEAU CONFIRMÉ (D12-23)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les différents types d'occupation des logements
- Savoir gérer les changements de situation familiales
- Savoir gérer les mutations de logements
- Savoir gérer les changements liés au logement

Public cible

Chargé de gestion locative, chargé(e) de clientèle déjà en poste

Prérequis

Avoir déjà acquis les bases réglementaires liées à l'activité de Chargé de gestion locative ou chargé de clientèle (pour les débutants, voir notre formation Référence D11-23)

Date et prix

29/06/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

GÉRER LES CHARGES RÉCUPÉRABLES (D71-22-CV) CLASSE VIRTUELLE

Objectifs pédagogiques

- Identifier les dépenses imputables aux locataires et leur mode de répartition
- Actualiser les connaissances en matière d'information obligatoire des locataires
- Savoir argumenter face aux questions litigieuses des locataires et de leurs représentants

Public cible

Gestionnaires des charges, responsables service charges

Prérequis

Travailler chez un bailleur social

Date et prix

27 et 28/03/2023 - 7h - 620 € HT

INTER ou INTRA

LE BAIL D'HABITATION (D14-23) CURSUS EN PRÉSENTIEL ET CLASSE VIRTUELLE

Objectifs pédagogiques

- Cerner les éléments fondamentaux du bail d'habitation
- Concevoir efficacement des baux d'habitation
- Identifier le cadre juridique lors de l'exécution du bail
- Conclure efficacement des baux grâce à une vision complète de l'état du droit en matière de baux d'habitation

Public cible

Gestionnaires de baux d'habitation, juristes immobilier, bailleurs sociaux, toute personne ayant à assurer la gestion locative de locaux à usage d'habitation

Prérequis

Assurer la gestion locative de locaux à usage d'habitation

Date et prix

06 et 08/06/2023 - 1,5 jours - 1050 € HT

INTER ou INTRA

NEW

05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

MAÎTRISER LES REGLES DE LA GESTION LOCATIVE

ENREGISTREMENT DE LA DEMANDE D'UN LOGEMENT SOCIAL (D17-23-CV)

CURSUS EN CLASSE VIRTUELLE

NEW

Objectifs pédagogiques

- Reconnaître les différentes zones obligatoires et leurs conséquences
- Identifier les changements apportés et leurs significations
- Comprendre l'impact de la « colocation » et ses conséquences en gestion locative
- Identifier les documents requis pour l'attribution de logements sociaux à des personnes étrangères
- Les conditions spécifiques pour les ressortissants de l'UE
- Repérer les pièces justificatives à fournir
- Evaluer la validité des actes d'état civil effectués hors France
- L'obligation du NIR

Public cible

Des agents de saisie, du personnel de la gestion locative et des chargés de l'attribution des logements sociaux

Prérequis

Travailler chez un bailleur social, travailler au sein d'un guichet enregistreur

Date et prix

Du 19 au 23/06/2023 - 10h - 960 € HT

INTER ou INTRA

LES EXPULSIONS LOCATIVES (D22-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Prévenir et maîtriser les risques d'impayés
- Mener à bien leur traitement amiable en apprenant les réflexes indispensables pour une efficacité maximum dans le recouvrement
- Mener à bien le traitement judiciaire en application des textes les plus récents et l'articulation avec la commission de surendettement
- Connaître et traiter les droits des bailleurs tout au long de la procédure et en cas de refus d'expulsion

Public cible

Tout public (bailleur social – bailleur privé – juriste-contentieux)

Prérequis

Sans prérequis

Date et prix

07/06/2023 - 1 jour - 760 € HT

INTER ou INTRA

GESTION EN FLUX ET DROITS DE RÉSERVATIONS (D20-23-CV)

CURSUS EN CLASSES VIRTUELLES

NEW

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les évolutions réglementaires
- Comprendre les enjeux et les dynamiques partenariales
- Comprendre les enjeux de la mise en place de la gestion en flux des réservations
- Identifier les points de vigilance aux différentes étapes de la préparation et de la mise en œuvre
- Comprendre les points de vue des bailleurs et des réservataires

Public cible

Responsables d'attribution, directions de gestion locative, responsable de service au sein de réservataires

Prérequis

Connaître les bases de l'attribution d'un logement social, connaître le fonctionnement de gestion des réservations en stock, connaître les étapes du processus d'attribution, comprendre que la réservation est une contrepartie

Date et prix

13 et 14/06/2023 - 7h - 640 € HT

INTER ou INTRA

05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

RENFORCER LES RELATIONS AVEC LES LOCATAIRES

GÉRER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES AVEC LES LOCATAIRES (D01-22)

Objectifs pédagogiques

- Repérer et diagnostiquer la nature des troubles de voisinage
- Identifier les interventions possibles et leurs limites
- Gérer les situations conflictuelles et désamorcer les tensions

Public cible

Personnel de proximité

Prérequis

Être en relation avec les locataires et connaître les problématiques courantes rencontrées en logements sociaux

Durée

2 jours

INTRA

05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

ASSURER LA GESTION TECHNIQUE DES LOGEMENTS

RÉALISER UN ÉTAT DES LIEUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE (D06-22)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la réalisation du constat d'état des lieux
- Identifier les travaux à la charge du locataire sortant
- Adopter une démarche professionnelle avec les locataires

Public cible

Toute personne ayant à réaliser les états des lieux d'entrée et/ou de sortie

Prérequis

Connaître les bases réglementaires de la gestion locative

Durée

2 jours

INTRA

ASSURER LA SURVEILLANCE TECHNIQUE DU LOGEMENT (D07-22)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le vocabulaire technique du logement
- Identifier les désordres et poser un diagnostic simple
- Savoir communiquer avec les différents interlocuteurs pour expliquer un désordre
- Etablir une commande des travaux de remise en état des logements

Public cible

Gardien d'immeuble, référent de proximité, agent de maintenance et toute personne amenée à relever des désordres techniques

Prérequis

Sans prérequis spécifique

Durée

2 jours

INTRA

COMPRENDRE ET GÉRER LES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT (D08-22)

Objectifs pédagogiques

- Connaître les obligations légales du bailleur en matière de maintenance des équipements et du bâti
- Maîtriser le vocabulaire technique du logement, du bâti et des équipements
- Effectuer des relevés de désordre et restituer efficacement à sa hiérarchie les anomalies et les alertes de sécurité
- Savoir identifier et poser un diagnostic simple, le restituer
- Être capable d'établir une commande des travaux efficace de remise en état des logements

Public cible

Chargé de clientèle, agents d'immeuble, agents de propreté

Prérequis

Avoir des missions en lien avec la gestion technique de bâtiments

Durée

2 jours

INTRA

GÉRER LES RÉPARATIONS LOCATIVES (D70-22)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les droits et obligations des locataires en matière d'entretien du logement et de réparations locatives
- Savoir identifier les réparations locatives
- Définir les responsabilités de chacun et les imputations
- Savoir impliquer le locataire en matière de réparations locatives lors de la visite conseil
- Maîtriser la répartition en matière de responsabilités au regard de l'évolution de la jurisprudence afin de prévenir le contentieux

Public cible :

Toute personne en charge des réparations locatives

Prérequis

Connaître les bases réglementaires de la gestion locative

Durée

1 jour

INTRA

06

**SECURISER LES
MARCHES
PUBLICS ET
PRIVES**

06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

MAÎTRISER LA PASSATION DES MARCHES

PRATIQUE DE LA PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS (B03-22)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender le cadre juridique de la passation des marchés publics
- Distinguer les différents préalables au lancement d'une consultation
- Définir les différentes procédures possibles
- Appliquer les règles de dématérialisation en vigueur
- Identifier les étapes d'analyse et de sélection des candidatures et des offres
- Différencier les formalités de fin de procédure
- Utiliser les éventuels recours possibles contre cette procédure

Public cible

Toute personne débutant dans la préparation et le suivi de la passation des marchés publics

Prérequis

Être amené à passer des marchés publics et à suivre les procédures de passation

Date et prix

30 au 31/01/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

PRATIQUE DE LA PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS (B03-22-CV)

CURSUS EN 7 CLASSES VIRTUELLES

Objectif pédagogique

- Appréhender le cadre juridique de la passation des marchés publics
- Distinguer les différents préalables au lancement d'une consultation
- Définir les différentes procédures possibles
- Appliquer les règles de dématérialisation en vigueur
- Identifier les étapes d'analyse et de sélection des candidatures et des offres
- Différencier les formalités de fin de procédure
- Utiliser les éventuels recours possibles contre cette procédure

Public cible

Toute personne débutant dans la préparation et le suivi de la passation des marchés publics

Prérequis

Être amené à passer des marchés publics et à suivre les procédures de passation

Date et prix

Du 07/03 au 25/05/2023 - 14h - 1100 € HT

INTER ou INTRA

COMPRENDRE L'ESSENTIEL DE LA PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS (B04-22)

Objectifs pédagogiques

- Définir le panorama général en matière de marchés publics de travaux, services ou fournitures soumis au Code de la commande publique
- Expliquer les différents types de contrat
- Décrire les grandes étapes de l'organisation des procédures
- Identifier les sanctions en cas de non-respect des procédures

Public cible

Toute personne souhaitant comprendre les règles de passation des marchés soumis au Code de la commande publique

Prérequis

Avoir une expérience dans les marchés publics

Date et prix

08/06/2023 - 1 jour - 760 € HT

INTER ou INTRA

RÉDIGER SON DOSSIER DE CONSULTATION (B06-23)

Objectifs pédagogiques

- Identifier le cadre juridique de la passation du marché public à conclure
- Se poser les questions nécessaires à la préparation de la procédure de passation du marché
- Déterminer la procédure à mettre en œuvre et le contenu du futur contrat
- Rédiger les pièces administratives pour l'engagement de la consultation
- Rédiger un avis d'appel à la concurrence

Public cible

Toute personne amenée à passer un marché et à organiser une consultation

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

Date et prix

06 et 07/04/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

MAÎTRISER LA PASSATION DES MARCHES

SE PERFECTIONNER À LA PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS (B09-22)

Objectifs pédagogiques

- Déterminer l'ensemble des obligations s'imposant à un acheteur soumis au Code de la commande publique
- Maîtriser le déroulement des procédures, de la définition des besoins à l'achèvement des procédures
- Éviter les risques de recours

Public cible

Responsable d'opérations, assistant(e) opérationnel(le), responsable service marchés (niveau confirmé)

Prérequis

Pratiquer les procédures de passation des marchés depuis plus de 2 ans

Date et prix

Du 03 au 05/04/2023 - 3 jours - 1810 € HT

INTER ou INTRA

ACTUALITÉS DES MARCHÉS PUBLICS (B23-22-CV) CLASSE VIRTUELLE

Objectifs pédagogiques

- Identifier les évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles récentes des marchés publics
- En expliquer les impacts sur la passation et l'exécution des marchés

Public cible

Toute personne désireuse de mettre à jour ses connaissances en matière de marchés publics

Prérequis

Avoir des notions de base en droit des marchés publics et une connaissance générale des textes applicables aux marchés publics, notamment le Code de la commande publique

Date et prix

29/03/2023 - 3h - 350 € HT

INTER ou INTRA

ORGANISER UNE PROCÉDURE ADAPTÉE - MAPA (B31-22)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les obligations réglementaires du pouvoir adjudicateur en procédure adaptée dans le cadre du Code de la commande publique
- Organiser les différentes étapes d'une procédure adaptée

Public cible

Toute personne ayant à organiser une procédure adaptée (MAPA)

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

Durée

2 jours

INTRA

MAÎTRISER LA PROCÉDURE FORMALISÉE D'APPEL D'OFFRES (B39-22)

Objectif pédagogique

- Maîtriser l'ensemble du déroulement de la procédure

Public cible

Responsable d'opérations, assistant(e) opérationnel(le), responsable service marchés

Prérequis

Avoir suivi le stage « Pratique de la passation des marchés publics » ou avoir des connaissances équivalentes

Durée

1 jour

INTRA

06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

MAÎTRISER LA PASSATION DES MARCHES

ORGANISER LA PROCÉDURE AVEC NÉGOCIATION

(B40-22)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les règles de la procédure avec négociation
- Maîtriser l'ensemble du déroulement de la procédure

Public cible

Responsable d'opérations, assistant(e) opérationnel(le), responsable service marchés

Prérequis

Avoir suivi le stage « Pratique de la passation des marchés publics » ou avoir des connaissances équivalentes

Durée

1 jour

INTRA

PASSER LES MARCHÉS NÉCESSAIRES AU

FONCTIONNEMENT DES EPL (B34-22)

Objectifs pédagogiques

- Pouvoir opter pour le type de marché le plus adapté à l'achat
- Déterminer les règles fondamentales à appliquer pour la passation des marchés, nécessaires au fonctionnement d'une EPL soumise au code de la commande publique

Public cible

Toute personne en charge de superviser les achats d'une EPL : assistant(e) de direction, DAF...

Prérequis

Maîtriser le vocabulaire lié à la passation des marchés publics

Date et prix

25/09/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

EXECUTER LES MARCHES

EXÉCUTER LES MARCHÉS SOUMIS AU CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE (B05-23)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les règles relatives à l'exécution, à la gestion administrative et financière des marchés
- Distinguer ces règles de celles de la norme AFNOR NFP 03-001 « travaux privés de bâtiment »
- Identifier les dispositions du CCAG « marchés publics de travaux » qui doivent être adaptés à la nature de droit privé du marché public
- Identifier les points sensibles de l'exécution administrative et financière des marchés publics et connaître les précautions à prendre
- Savoir procéder aux vérifications nécessaires à la bonne exécution administrative et financière du marché

Public cible

Responsable d'opérations, assistant(e) gérant des marchés de travaux

Prérequis

Avoir une expérience opérationnelle de la gestion administrative et financière des marchés

Date et prix

14 et 15/09/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

GÉRER LES IMPRÉVUS ET ALÉAS DU CHANTIER DANS LES MARCHÉS (B02-22)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les dispositions du code de la commande publique et des CCAG des marchés publics propres à la gestion des aléas de chantier pendant l'exécution des marchés de travaux et de maîtrise d'œuvre
- Comprendre les obligations de chaque partie en cas de litige et de défaillance
- Identifier les principaux postes de réclamation des entreprises
- Mettre en œuvre les procédures de règlement des litiges

Public cible

Responsable d'opérations, responsable marchés, juriste (niveau confirmé)

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés de travaux

Durée

1 jour

INTRA

GÉRER LA FIN D'UN MARCHÉ DE TRAVAUX AU CCAG (B01-22)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les aspects spécifiques à la gestion de la fin de l'exécution des marchés des dispositions du code de la commande publique et du CCAG applicable aux marchés publics de travaux
- Prendre en compte les incidences juridiques et financières de la réception
- Appliquer la procédure d'établissement du décompte général définitif

Public cible

Responsable d'opérations, responsable marchés, assistant(e) opérationnel(le), juriste (niveau confirmé)

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés de travaux

Durée

1 jour

INTRA

GÉRER LA CO-TRAITANCE ET LA SOUS-TRAITANCE (B11-23)

Objectifs pédagogiques

- Bien comprendre les mécanismes de la co-traitance et de la sous-traitance
- Distinguer les différences entre elles
- Sécuriser l'exécution des obligations du maître d'ouvrage dans ces deux hypothèses
- Gérer les difficultés pratiques qui peuvent se présenter

Public cible

Toute personne ayant à gérer la co-traitance et/ou la sous-traitance dans ses marchés

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

Date et prix

09/03/2023 - 1 jour - 760 € HT

INTER ou INTRA

06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

EXECUTER LES MARCHES

GÉRER LA CO-TRAITANCE ET LA SOUS-TRAITANCE

(B11-23-CV)

CLASSE VIRTUELLE

Objectifs pédagogiques

- Bien comprendre les mécanismes de la co-traitance et de la sous-traitance
- Distinguer les différences entre elles
- Sécuriser l'exécution des obligations du maître d'ouvrage dans ces deux hypothèses
- Gérer les difficultés pratiques qui peuvent se présenter

Public cible

Toute personne ayant à gérer la co-traitance et/ou la sous-traitance dans ses marchés

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

Date et prix

02 et 03/10/2023 - 7h - 620 € HT

INTER ou INTRA

L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ ET LA COMMANDE PUBLIQUE (B32-22)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les procédures de règlement des entreprises en difficulté et leurs effets
- Adopter les bons réflexes face à une entreprise en difficulté, tant au stade de la candidature qu'à celui de l'exécution du marché
- Connaître les nouvelles règles spécifiques aux marchés publics

Public cible

Responsable d'opérations, responsable marchés, assistant(e), juriste (niveau confirmé)

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés passés dans le cadre du code de la commande publique

Durée

1 jour

INTRA

GÉRER LA FIN D'UN MARCHÉ PUBLIC

(B33-23-CV)

CURSUS EN 3 CLASSES VIRTUELLES

NEW

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les modalités de la mise en œuvre de la fin anticipée d'un marché
- Maîtriser la gestion du processus de réception des marchés soumis aux dispositions du Code de la commande publique et aux CCAG Travaux, MOE, PI et FCS
- Identifier les incidences juridiques et financières de la réception
- Maîtriser la gestion du processus d'établissement du décompte général définitif (DGD) des marchés

Public cible

Responsable d'opérations, responsable marchés, assistant(e) d'opérations

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

Date et prix

Du 23/05 au 06/06/2023 - 6h - 960 € HT

INTER ou INTRA

LE CCAG TRAVAUX EN PRATIQUE (B17-22)

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les subtilités du CCAG Travaux, dans sa version de 2021, pour optimiser le déroulement des chantiers, de leur démarrage jusqu'à leur réception
- Identifier les dispositions du CCAG Travaux en vue de sécuriser la rédaction et l'exécution des marchés
- Expliquer le rôle du maître d'ouvrage et du maître d'œuvre dans la gestion des marchés de travaux

Public cible

Responsable d'opérations, responsable marchés, assistant(e), ayant à mettre en œuvre le CCAG marchés publics de travaux

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics

Date et prix

05 et 06/12/2023 - 2 jours - 1440 € HT

INTER ou INTRA

06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

EXECUTER LES MARCHES

LES CCAG 2021 : QUELLES ÉVOLUTIONS (B18-23)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les modifications communes à tous les CCAG
- Distinguer les nouveautés du CCAG MOE par rapport au CCAG PI
- Repérer les évolutions des CCAG Travaux, PI et FCS

Public cible

Responsable d'opérations, chargé d'opérations, assistant(e) d'opérations

Prérequis

Avoir une connaissance générale des marchés publics

Date et prix

14/03/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

PRATIQUER LA GESTION FINANCIÈRE DES MARCHÉS PUBLICS (B10-23)

Objectifs pédagogiques

- Vérifier une sûreté conditionnant le versement d'une avance ou substituée à la retenue de garantie
- Contrôler un état d'acompte mensuel de travaux
- Vérifier un projet de décompte général (et d'état de solde) de travaux

Public cible

Responsable d'opérations, assistant(e) gérant l'exécution financière des marchés de travaux passés en application du Code de la commande publique et renvoyant au CCAG Travaux de 2021

Prérequis

Connaître les règles de base de l'exécution administrative et financière des marchés de travaux

Date et prix

12/10/2023 - 1 jour - 850 € HT

INTER ou INTRA

06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

GERER LES MARCHES SPECIFIQUES

TOUT SAVOIR SUR LE MARCHÉ GLOBAL DE PERFORMANCE (B20-23)

Objectifs pédagogiques

- Connaître le champ d'application du MGP et des autres marchés globaux
- Mettre en œuvre les différentes procédures d'attribution en fonction de la nature du projet et des objectifs du Maître d'ouvrage
- Maîtriser le déroulement du processus opérationnel
- Savoir rédiger les clauses essentielles du MGP dans le cadre du Code de la commande publique

Public cible

Directeur de projets, responsable d'opérations expérimenté, responsable marchés, juriste et responsable juridique

Prérequis

Connaître la réglementation relative aux marchés publics

Date et prix

29 et 30/03/2023 - 2 jours - 1490 € HT

INTER ou INTRA

MONTER ET PILOTER UN DIALOGUE COMPÉTITIF (B37-23)

NEW

Objectifs pédagogiques

- Considérer le cadre réglementaire et les domaines d'application du dialogue compétitif
- Maîtriser les différentes étapes de la procédure
- Identifier les leviers permettant d'obtenir des offres de qualité

Public cible

Responsable d'opérations, responsable achats/marchés, juriste

Prérequis

Connaître la réglementation relative aux marchés publics

Date et prix

06/06/2023 - 1 jour - 850 € HT

INTER ou INTRA

ORGANISER LES MARCHÉS DE MAÎTRISE D'ŒUVRE - CONTRATS ET PROCÉDURES (B21-22)

Objectifs pédagogiques

- Identifier et expliquer les spécificités des procédures et marchés de maîtrise d'œuvre des pouvoirs adjudicateurs
- Maîtriser la passation de ces marchés dans le cadre du code de la commande publique

Public cible

Responsable d'opérations, responsable marchés, agent des services marchés

Prérequis

Disposer des connaissances de base des marchés publics

Durée

1 jour

INTRA



07

**FAIRE VIVRE
L'ENTREPRISE**

PILOTER ET GERER L'ORGANISATION

DÉVELOPPER UNE FILIALE DE SEM (G96-22-CV) *CLASSE VIRTUELLE*

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les objectifs et prérequis liés à la constitution de filiale
- Déterminer le montage le plus approprié aux projets de la SEM et la structure juridique associée
- Défendre les montages retenus auprès des investisseurs, des actionnaires et des élus

Public cible

Directeur, DAF, RAF, responsable développement, opérationnel

Prérequis

Disposer de connaissances générales en droit des sociétés et en finances

Date et prix

12 et 13/10/2023 - 7h - 620 € HT

INTER ou INTRA

DIRIGEANT D'EPL : QUELLE RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE ? (G91-22)

Objectifs pédagogiques

- Connaître les principes de la responsabilité civile et pénale
- Identifier les risques civils et pénaux existants
- Mettre en place les moyens pour y faire face

Public cible

Dirigeant d'EPL

Prérequis

Connaître ses devoirs et obligations en tant que dirigeant

Date et prix

17/11/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

GÉRER LA VIE SOCIALE D'UNE EPL (G22-22)

Objectifs pédagogiques

- Connaître les principes de fonctionnement des EPL
- Maîtriser le formalisme des conseils d'administration et des assemblées générales
- Acquérir le « savoir-faire » du secrétariat juridique

Public cible

Assistant(e) de direction, DAF et RAF

Prérequis

Disposer d'une connaissance générale de l'économie mixte et de l'environnement des EPL

Date et prix

27 et 28/03/2023 - 2 jours - 1380 € HT

INTER ou INTRA

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE (G22-22-CV) *CLASSE VIRTUELLE*

Objectif pédagogique

- Maîtriser les règles de composition et de fonctionnement du conseil d'administration et de l'Assemblée Générale

Public cible

Assistant(e) de direction, DAF et RAF

Prérequis

Disposer d'une expérience de 6 mois minimum au sein de la fonction et avoir envie de progresser

Date et prix

Du 04 au 06/04/2023 - 4h - 350 € HT

INTER ou INTRA

07 | FAIRE VIVRE L'ENTREPRISE

PILOTER ET GERER L'ORGANISATION

LES ASSURANCES DES EPL : QUELLE ASSURANCE POUR QUEL BESOIN ? (G89-23)

Objectifs pédagogiques

- Identifier les besoins en matière d'assurance d'une EPL
- Evaluer les risques et choisir l'assurance la plus adaptée
- Savoir mettre en œuvre sa police dommages ouvrage

Public cible

DAF, RAF, juristes, opérationnels et toute personne en charge de l'optimisation du budget assurances

Prérequis

Avoir la charge de la gestion des assurances d'une EPL

Date et prix

06/04/2023 - 1 jour - 790 € HT

INTER ou INTRA

LES ASSURANCES DES EPL : QUELLE ASSURANCE POUR QUEL BESOIN ? (G89-22-CV) CURSUS EN 4 CLASSES VIRTUELLES

Objectifs pédagogiques

- Identifier les besoins en matière d'assurance d'une EPL
- Evaluer les risques et choisir l'assurance la plus adaptée
- Savoir mettre en œuvre sa police dommages ouvrage

Public cible

DAF, RAF, juristes, opérationnels et toute personne en charge de l'optimisation du budget assurances

Prérequis

Avoir la charge de la gestion des assurances d'une EPL

Date et prix

Du 07 au 28/09/2023 - 6h - 960 € HT

INTER ou INTRA

MAÎTRISER FINANCES, COMPTABILITE ET FISCALITE

MAÎTRISER LE CADRE FINANCIER DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES (G92-23)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les mécanismes financiers propres aux collectivités
- Etablir un diagnostic rapide sur la santé financière d'une collectivité
- Comprendre l'impact des missions traditionnelles des SEM sur les finances locales
- Argumenter sur la valeur ajoutée des EPL

Public cible

Directeurs, responsables d'opérations, DAF

Prérequis

Avoir des connaissances de base du montage financier des opérations et de la structure financière générale d'une EPL

Date et prix

06 et 07/04/2023 - 1,5 jours - 1150 € HT

INTER ou INTRA

FONCTIONNEMENT, SPÉCIFICITÉS ET ANALYSE FINANCIÈRE DES EPL (G97-22)

Objectifs pédagogiques

- Connaître le fonctionnement et les caractéristiques des EPL (SEM / SPL)
- Appréhender la nature des différentes missions des EPL
- Comprendre les spécificités financières des EPL et de leurs opérations

Public cible

Nouveau collaborateur d'EPL, collaborateur de direction financière, analyste financier ou chargé d'affaires d'établissements bancaires ou institutionnels en lien avec les EPL

Prérequis

Avoir une première approche de l'environnement de l'économie mixte

Durée

1 jour

INTRA

07 | FAIRE VIVRE L'ENTREPRISE

MAÎTRISER FINANCES, COMPTABILITE ET FISCALITE

LA COMPTABILITÉ DES EPL D'AMÉNAGEMENT (G34-22)

Objectifs pédagogiques

- Sécuriser vos opérations au regard des règles comptables et fiscales
- Comprendre les incidences juridiques et financières des écritures comptables
- Connaître l'enregistrement comptable et les conséquences fiscales de l'opération d'aménagement

Public cible

DAF, RAF et comptable

Prérequis

Connaître l'environnement financier des EPL, les principes de base de la TVA et de la fiscalité d'entreprise

Date et prix

Du 20 au 22/09/2023 - 3 jours - 1810 € HT

INTER ou INTRA

**Vous souhaitez en savoir plus
sur nos sessions et parcours de
formation, retrouvez-nous sur**



<https://www.scet-formation.fr/>

MERCI

