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 2022

SCET

BANQUE des TERRITOIRES

Caisse des Dépôts GROUPE

# SOMMAIRE


01 Présentation organisme SCET FORMATION

02 Renforcer l'attractivité du territoire

03 Aménager la ville

04 Construire et optimiser l'immobilier

05 Gérer l'habitat social

06 Sécuriser les marchés publics et privés

07 Faire vivre l'entreprise

08 Optimiser la performance des collaborateurs

# 01 | PRESENTATION ORGANISME SCET FORMATION

# QUI SOMMES-NOUS ?

# 01 | PRESENTATION ORGANISME SCET FORMATION

## 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 conseils.

### 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 connait 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 60 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 (référent en conseil et aménagement du territoire), AATIKO 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

# 01 | PRESENTATION ORGANISME SCET FORMATION
## NOS VALEURS ET NOS 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 (garantie de l'anonymat) et par les intervenant(e)s 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.

### SCET FORMATION EST CERTIFIÉE QUALIOPI DEPUIS DÉCEMBRE 2020

*L'organisme est reconnu 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

# 01 | PRESENTATION ORGANISME SCET 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 formation à distance (classe virtuelle).

L'offre de formation à distance, proposée par SCET Formation depuis plusieurs années, poursuit son développement afin de répondre aux besoins et attentes de nos clients.
En 2021, 1800 stagiaires ont suivi une de nos sessions en classes virtuelles.

- 90% de nos stagiaires sont satisfaits de leur participation à ce format digital ! (30% se déclarent très satisfaits, 60% satisfaits)
- 98% jugent les contenus pertinents (37% très satisfaits , 61% satisfaits)
- 97% ont apprécié la pédagogie utilisée (quiz, exemples, niveau d'interactivité) (41% très satisfaits et 58% satisfaits

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

Le nombre de stagiaires par session inter-entreprises est volontairement limité afin de favoriser l'interaction avec l'intervenant(e).

Nous mettons à la disposition des participants une salle équipée pour le stage.
Les pauses et les déjeuners sont inclus dans le prix de la formation.

## 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 de l'intervenant. Les formations intra-entreprise sont organisées dans les locaux de la société cliente ou dans une salle louée pour l'occasion.

### FORMATION SUR-MESURE POUR VOS ÉQUIPES

Nous construisons avec vous votre projet et réalisons la formation adaptée à vos besoins, en France métropolitaine et en Outre-Mer.

Toutes nos formations peuvent être animées dans votre société. Nous concevons avec vous le programme, afin de l'adapter à vos attentes, à vos équipes, à votre secteur d'activité et de répondre à vos enjeux.

Vous pouvez également nous consulter sur des thèmes qui ne sont pas proposés à 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 :

1. Comprendre et évaluer votre besoin
2. Sélectionner le ou les intervenants
3. Proposer une offre adéquate
4. Mettre en œuvre la formation
5. Evaluer la formation

# NOTRE EQUIPE

# 01 | PRESENTATION 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 - RESPONSABLE SERVICE FORMATION**
06 32 98 42 97 // corinne.probert@scet.fr

Corinne est manager de l'équipe. Elle est en charge également de la conception et de la mise en œuvre des formations au catalogue ou sur-mesure. Elle est votre correspondante pour vos projets de formation et est aussi référente qualité de l'organisme de formation.

**CHRISTIANE LAPOINTE - CONSULTANTE 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. Elle est en charge de l'élaboration de l'offre.

**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 ou individuelle 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 | RENFORCER L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES

# 02 | RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

## CONNAÎTRE LES ACTEURS DU TERRITOIRE

### A17-22 COMPRENDRE L'ÉCONOMIE MIXTE ET SES ACTEURS

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre la finalité de l'économie mixte et des Entreprises publiques locales (EPL)
- Appréhender les métiers, l'organisation, le fonctionnement, les principales règles d'intervention des EPL et leurs relations avec les collectivités locales
- Connaître le milieu des EPL, leurs domaines d'intervention et modalités économiques

**Public cible :**

Toute personne souhaitant découvrir le monde de l'économie mixte

### A92-22 LES FONDAMENTAUX DE LA PARTICIPATION CITOYENNE ET LA CONCERTATION

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Permet de construire une concertation adaptée aux spécificités et objectifs des projets
- Enrichir la décision
- Faciliter l'acceptation et l'appropriation
- S'adapter aux usages, attentes et besoins…

**Public cible :**

Techniciens en collectivités ou chargés d'opérations en SEM

### A93-22 ANIMER L'ESPACE PUBLIC

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Observer et analyser les usages d'un espace public
- Identifier les publics qui occupent un espace, mieux comprendre leurs spécificités et s'y adapter.
- Développer des animations et des projets dans l'espace public
- Mobiliser habitants et partenaires sur un projet en identifiant les obstacles et les clés pour les lever
- Mesurer les effets des actions conduites

**Public cible :**

Tous les acteurs d'un projet d'urbanisme

## MAÎTRISER LE FONCIER

### A01-22 INTERVENIR SUR LE FONCIER D'UNE OPERATION

**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)

### A21-22-CV *CLASSE VIRTUELLE*
### TECHNIQUES DE NEGOCIATION FONCIÈRE

**Objectifs pédagogiques :**

- Utiliser la bonne méthode de prospection foncière en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Mener les négociations avec succès
- Utiliser les techniques relationnelles avec les différents interlocuteurs

**Public cible :**

Prospecteurs, promoteurs, développeurs, responsables immobilier, responsables projets, aménageurs

## METTRE EN VALEUR LE TERRITOIRE

### A03-22 LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE TERRITORIAL

**Objectifs pédagogiques :**

- Intégrer les mutations économiques à l'œuvre et leurs impacts à l'échelle d'un territoire, comprendre et accompagner le retour vers la territorialisation de l'économie
- Appréhender les différentes approches économiques du développement des territoires
- Distinguer les différents types d'acteurs du développement économique territorial
- Identifier et intégrer les composantes des politiques du développement économique territorial et les principaux leviers d'intervention
- Savoir accompagner et conseiller les acteurs des territoires

**Public cible :** Chef de projets, responsable d'opérations aménagement et immobilier, responsable du développement et responsable en charge de l'immobilier d'entreprise

### A04-22 INVESTIR DANS L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

**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

# 02 | RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

## REVITALISER LES CENTRES

### A05-22 EVOLUTION DU COMMERCE, COMPRENDRE ET AGIR

**Objectifs pédagogiques :**

- Appréhender et comprendre les problématiques commerciales actuelles
- Définir une méthode et proposer un plan d'action adapté
- Connaître les nouveaux dispositifs réglementaires (CRAC, loi Elan, etc.) et les outils d'intervention possibles et en mesurer l'intérêt
- Apprécier l'intérêt et les conditions de mise en œuvre d'une foncière commerce

**Public cible :** DGS, directeur des services techniques, responsable des services développement économique, dirigeant et collaborateurs d'EPL

### A07-22 FONCIÈRE COMMERCE : MODE D'EMPLOI

**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

# 02 | RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

## REVITALISER LES CENTRES

**A11-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

### DISPOSITIF DENORMANDIE, VOLET FISCAL DE LA MOBILISATION EN FAVEUR DE LA RECONQUÊTE DES CŒURS DE VILLE

**Objectifs pédagogiques :**

- Définir et distinguer le dispositif Denormandie des autres dispositifs fiscaux
- En connaître les grandes modalités d'application
- Comprendre les articulations entre le Denormandie et les autres dispositifs fiscaux préexistants (Malraux, déficit foncier), la vente d'immeuble à rénover

**Public cible :**
tout public

**A12-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

### QUELLES MESURES FISCALES POUR RÉINVENTER LE COMMERCE DE CENTRE-VILLE ?

**Objectifs pédagogiques :**

- Décrypter l'actualité législative et jurisprudentielle
- Comprendre la réglementation fiscale et savoir s'en servir
- Connaître les différentes fiscalités sur les commerces (dont ceux annexes aux logements sociaux) et les marges de manœuvre des collectivités

**Public cible :** Responsables d'opérations, DAF, RAF, chefs de projet en collectivités locales

# 02 | RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

## ASSURER LA TRANSITION ENERGETIQUE

**A10-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**FINANCEMENT DES PROJETS D'ÉNERGIE RENOUVELABLE**

**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
- 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, agents des structures porteuses de projet d'énergies renouvelables, représentants de collectivités locales, acteurs techniques ou financiers concernés par le montage de projets, chef de projet énergie renouvelable et consultant énergie renouvelable

# 03 | AMENAGER LA VILLE

# 03 | AMENAGER LA VILLE

## MAÎTRISER L'URBANISME OPERATIONNEL

**F47-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**ARTICULER L'ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE ET PROJET D'AMÉNAGEMENT**

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre le processus de l'évaluation environnementale
- 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

**Public cible :**

Responsable d'opérations, directeur opérationnel

**F24-22 CHOISIR LA BONNE PROCÉDURE D'URBANISME OPÉRATIONNEL**

**Objectifs pédagogiques :**

- Bénéficier d'un panorama complet des procédures d'aménagement existantes
- Distinguer les avantages et inconvénients de chacune des procédures
- Savoir arbitrer entre ces différentes procédures et choisir la plus adaptée
- Connaître les derniers textes et dernières jurisprudences

**Public cible :**

Responsable d'opérations débutant ou junior

**F26-22 MONTER ET RÉALISER UNE ZAC**

**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 du processus
- Identifier les points critiques et les « chausse-trapes »

**Public cible :**

Responsable d'opérations confirmé

**F39-22 FINANCER LE PROJET URBAIN : CHOISIR ENTRE PUP, ZAC ET TAXE D'AMÉNAGEMENT**

**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

# MAÎTRISER L'URBANISME OPERATIONNEL

**F43-22 ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE DES PROJETS : PROCÉDURES ET ENJEUX OPÉRATIONNELS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaitre les procédures environnementales à prévoir et leurs imbrications
- Comprendre le fonctionnement des acteurs liés à l'instruction
- Cibler les problématiques environnementales en fonction des projets
- Etablir des plannings d'opération intégrant le volet lié à l'environnement

**Public cible :**

Public de chefs de projets expérimentés

**F44-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**PREMIÈRE APPROCHE DE LA MAÎTRISE DE L'IMPACT CARBONE DES PROJETS**

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Être en mesure d'appréhender les enjeux carbone à l'échelle internationale et les lois cadres associées aux objectifs posés pour les opérations d'aménagement / de construction
- Savoir manipuler de premiers outils de réduction de l'empreinte carbone d'une opération, tant en phase conception qu'exploitation, et être en capacité d'identifier les acteurs, labels et financements clés
- Se saisir des retours d'expérience d'opérations innovantes en la matière

**Public cible :**

Responsables d'opérations quelle que soit leur ancienneté

**F13-22 LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE**

NEW

**Objectif pédagogique :**

- La loi Climat et Résilience apporte des évolutions sensibles dans la pratique de l'urbanisme, notamment concernant la modération significative de la consommation foncière, l'artificialisation des sols et la protection de la biodiversité. Il s'agit de s'approprier rapidement ces nouvelles règles pour pouvoir les mettre en œuvre, dans un calendrier qui se révèle exigeant

**Public cible :**

Service urbanisme et aménagement du territoire

# FINANCER LES OPERATIONS D'AMENAGEMENT

**F09-22 OPTIMISER LE FINANCEMENT ET LA FISCALITÉ D'UNE OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT**

**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…

**F17-22 LA COMPTABILITÉ DES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT**

**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

**F18-22 LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT**

**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

**F18-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les règles fiscales fondamentales liées à l'opération d'aménagement
- Identifier les principaux points de vigilance
- Appréhender les erreurs les plus courantes et leurs impacts au niveau de l'opération

**Public cible :**

DAF, RAF et responsables d'opérations

# FINANCER LES OPERATIONS D'AMENAGEMENT

**F20-22 GESTION DU BILAN D'OPÉRATION ET FISCALITÉ**

**Objectifs pédagogiques :**

- Prendre les bonnes options au démarrage de l'opération
- Construire et piloter un bilan financier prévisionnel
- Comprendre l'application des différentes règles fiscales
- Traiter et optimiser la TVA

**Public cible :**

Responsable d'opérations confirmé

**F64-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LA TVA SUR LES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les règles de TVA relatives aux opérations immobilières
- Identifier les principaux points de vigilance

**Public cible :**

DAF et RAF

**F22-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**ANALYSE EN COÛT GLOBAL POUR LES OPÉRATIONS DE CONSTRUCTION ET D'AMÉNAGEMENT**

**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

# FINANCER LES OPERATIONS D'AMENAGEMENT

**F22-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**ANALYSE EN COÛT GLOBAL POUR LES OPÉRATIONS DE CONSTRUCTION ET D'AMÉNAGEMENT**

**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

# 03 | AMENAGER LA VILLE

## REALISER LES PROJETS URBAINS

### F06-22 COMPRENDRE L'AMÉNAGEMENT

**Objectifs pédagogiques :**

- Disposer d'une vue d'ensemble de l'aménagement urbain
- Comprendre le rôle d'une EPL d'aménagement et ses modalités d'intervention
- Identifier les étapes d'une opération d'aménagement et les modalités d'organisation des EPL

**Public cible :**

Personnel administratif assurant une fonction support ou collaborateur débutant en EPL d'aménagement

### F07-22 ANALYSER UN PROJET D'ARCHITECTURE : MÉTHODES ET OUTILS

**Objectifs pédagogiques :**

- Acquérir les fondamentaux d'une culture architecturale
- Comprendre le discours des architectes pour mieux interpréter les projets, adopter un regard critique et savoir communiquer plus aisément avec les différents interlocuteurs
- Acquérir une méthodologie d'analyse d'un projet architectural dans le cadre d'une opération d'aménagement et de construction

**Public cible :**

Responsable d'opérations, chef de projets et directeur de l'aménagement

# REALISER LES PROJETS URBAINS

### F02-22 MONTAGE DE PROJETS URBAINS : SOYEZ AGILE !

**Objectifs pédagogiques :**

- Savoir proposer aux collectivités des montages de projets urbains efficients
- Appréhender les avantages et inconvénients de chacune des solutions alternatives à la ZAC

**Public cible :**

Directeur, chef de projets et responsable d'opérations confirmé

### F01-22 PILOTER UNE OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT EN EPL

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre et articuler les différentes phases de l'opération, de la commande de l'élu au montage et à la mise en œuvre de l'opération d'aménagement
- Saisir la mission du responsable d'opérations
- Structurer les gouvernances politiques et opérationnelles dans la durée
- S'initier à la conduite d'une opération à chaque phase du projet

**Public cible :**

Responsable d'opérations débutant

### F42-22 LA COMMERCIALISATION D'UNE OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT

**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

### F21-22 CLÔTURE D'OPÉRATION : LES BONNES PRATIQUES

**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

## REALISER LES PROJETS URBAINS

### F80-22 PENSER UN URBANISME FAVORABLE À LA SANTÉ ET AU VIEILLISSEMENT

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Pourquoi et comment prendre en compte les enjeux du vieillissement de la population dans une opération d'aménagement et de renouvellement urbain ?
- Comprendre les fragilités invisibles et lutter contre l'âgisme par des actions simples sur le terrain
- Proposer un plan d'action à mettre en œuvre dans l'ensemble des étapes d'une opération d'aménagement

**Public cible :**

DGS, Directeurs de services techniques, aménageurs, ingénieurs et techniciens, chargés de mission  agents des CLIC et CCAS et personnel opérationnel d'un EPL

### F81-22 DÉVELOPPER L'HABITAT INCLUSIF DANS VOS TERRITOIRES

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre l'habitat inclusif et les enjeux pour votre entité
- Découvrir les différentes étapes pour monter votre projet dans le domaine du vieillissement et du handicap
- Monter un dossier auprès de la conférence des financeurs pour financer l'animation et l'aide à la vie partagée
- Identifier les différents leviers de financement pour la partie liée à l'investissement.

**Public cible :**

Bailleurs sociaux / EPL :e manière élargie, ensemble des acteurs de l'habitat souhaitant développer un habitat inclusif

### F46-22-CV *CLASSE VIRTUELLE* OPTIMISER LE CAPITAL BIODIVERSITÉ D'UN PROJET

NEW

**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

# 03 | AMENAGER LA VILLE

## AGIR EN RENOVATION URBAINE ET QUARTIERS ANCIENS

**F45-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**LES DÉMARCHES DE CERTIFICATION ET LABELLISATION POUR LES PROJETS URBAINS**

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre l'imbrication des stratégies territoriales durables de l'échelle internationale à l'échelle du quartier
- Connaître les certifications, labellisations, démarches qui existent à l'échelle des métropoles, villes et quartier
- Connaître les enjeux opérationnels de ce type de démarches (moyens, acteurs, études, planning, dispositions techniques)
- Se saisir des retours d'expériences d'opérations innovantes en la matière

**Public cible :**

Directeur de SEM, responsables d'opérations

**F10-22 INTERVENIR EN QUARTIER ANCIEN**

**Objectifs pédagogiques :**

- Appréhender les fondamentaux de l'intervention en quartier ancien
- Connaître les outils de l'intervention publique en quartier ancien (incitatif, Lutte contre l'Habitat Indigne, Aménagement et substitution publique)
- Comprendre le rôle et les besoins d'articulation entre les différentes procédures à mobiliser
- Savoir élaborer un dispositif global d'intervention adapté au contexte et à ses enjeux propres
- Intégrer dans la conduite du projet, les déterminants méthodologiques propres aux financements THIRORI / RHI

**Public cible :**

Directeur, chef de projets, responsable d'opération, juriste et assistant(e) de responsable d'opération

# 03 | AMENAGER LA VILLE

## AGIR EN RENOVATION URBAINE ET QUARTIERS ANCIENS

### F11-22 CONDUIRE UNE OPÉRATION EN QUARTIER ANCIEN

**Objectifs pédagogiques :**

- Définir les besoins en termes d'ingénierie et rédiger les cahiers des charges adaptés
- Maîtriser les outils de l'ingénierie financière et opérationnelle
- Poser les questions structurantes relatives à la fiscalité des opérations (régime, TVA...)
- Cheminer vers la contractualisation du projet en tenant compte des spécificités propres aux opérations en quartier ancien
- Adapter la conduite opérationnelle d'un projet aux spécificités des quartiers anciens (gestion intercalaire, protection des personnes et des riverains, négociation, pilotage, commercialisation...)

**Public cible :**

Directeur, chef de projets, responsable d'opérations, juriste et assistant(e) de responsable d'opérations

### F12-22 MONTER ET FINANCER L'OPÉRATION EN QUARTIER ANCIEN (THIRORI/RHI)

**Objectifs pédagogiques :**

- Construire une stratégie opérationnelle de recyclage foncier et immobilier mobilisant les financements THIRORI/RHI
- Donner une visibilité financière à son opération (éligibilité et estimation des financements THIRORI/RHI mobilisables)
- Adapter sa conduite d'opération aux spécificités du dispositif THIRORI/RHI
- Monter un dossier de demande de subvention THIRORI/RHI
- Adapter la stratégie de dépôt THIRORI/RHI à l'avancement de son opération

**Public cible :**

Chef de projets, responsable d'opération, assistant(e) de responsable d'opération

# 03 | AMENAGER LA VILLE

## AGIR EN RENOVATION URBAINE ET QUARTIERS ANCIENS

**F62-22** *CLASSE VIRTUELLE*

**RÉNOVATION DE L'HABITAT : ATTIRER LES INVESTISSEURS GRÂCE AUX DISPOSITIFS FISCAUX**

**Objectifs pédagogiques :**

- Disposer d'un panorama des différents outils fiscaux existants
- Savoir comment choisir les plus pertinents et efficients au regard de son projet

**Public cible :**

Tout public ayant à intervenir dans ce domaine

**F27-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**VENTE D'IMMEUBLE À RÉNOVER (VIR) : RÉGLEMENTATION ET FISCALITÉ**

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre la réglementation de la VIR et savoir s'en servir
- Connaître les différentes fiscalités sur l'habitat ancien, en locatif neuf

**Public cible :**

Directeur et responsable d'opérations

**F28-22 INTERVENIR SUR LES COPROPRIÉTÉS DÉGRADÉES**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les fondamentaux du fonctionnement d'une copropriété
- Comprendre les enjeux, les contraintes et la nécessité de l'intervention sur les copropriétés fragiles ou en difficulté
- Savoir établir un diagnostic multidimensionnel, construire une stratégie et un programme d'intervention et animer une opération publique

**Public cible :**

Directeur, chef de projets et responsable d'opérations confirmé

**F57-22 RÉUSSIR VOTRE OPÉRATION DE RESTAURATION IMMOBILIÈRE (ORI, DUP TRAVAUX)**

**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

# 04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

# 04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

## GERER LA CONSTRUCTION DES BÂTIMENTS

### E15-22 CONDUIRE UNE OPÉRATION DE CONSTRUCTION

**Objectifs pédagogiques :**

- Cerner le rôle et la fonction de chaque intervenant et le jeu des acteurs dans une opération de construction
- Analyser 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 d'opérations et assistant(e) opérationnel(le)

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

**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

### E13-22 PRÉVENIR ET GÉRER LES RISQUES DE FIN DE CHANTIER

**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

# 04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

## ASSURER LA PROMOTION IMMOBILIERE

**E26-22 SE LANCER DANS LA PROMOTION IMMOBILIÈRE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier toutes les étapes et le séquencement 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

**E26-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**S'INITIER À LA PROMOTION IMMOBILIÈRE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier toutes les étapes et le séquencement d'une opération de promotion immobilière
- Comprendre la problématique du maître d'ouvrage (enjeux et risques)

**Public cible :**

Toute personne souhaitant s'initier à la promotion immobilière

# MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

**E30-22 COMMERCIALISER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE**

**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

**E30-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Améliorer votre stratégie commerciale en matière immobilière
- Identifier les étapes clé
- Créer le maximum de valeur ajoutée en optimisant votre produit immobilier

**Public cible :**

Toute personne amenée à commercialiser une opération immobilière

## MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

**E06-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**TECHNIQUE DE MARKETING IMMOBILIER**

**Objectifs pédagogiques :**

- Développer une stratégie de communication adaptée à la conjoncture
- Identifier les nouvelles techniques de marketing digital
- Concevoir des opérations marketing innovantes pour chaque type d'opération immobilière

**Public cible :**

Toute personne amenée à commercialiser une opération immobilière

**E05-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**TECHNIQUES DE VENTE EN IMMOBILIER**

**Objectifs pédagogiques :**

- Mener et conclure un entretien de vente de manière efficace
- Maîtriser les techniques de vente relatives aux différentes opérations immobilières
- Mobiliser une communication et une argumentation de vente efficaces
- Pratiquer l'écoute active et la réponse aux objections

**Public cible :**

Toute personne devant mener des entretiens de vente d'opérations immobilières

**E28-22 MONTER ET FINANCER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE**

**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…

**E28-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**MONTER ET FINANCER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier les séquences de montage d'une opération immobilière, le rôle de chacun des acteurs et la finalité de leur intervention
- Acquérir les connaissances techniques, financières et juridiques nécessaires pour comprendre le montage d'une opération immobilière

**Public cible :**

Promoteur immobilier, responsable de programme, assistante de programme, chargé d'opération, aménageur, maître d'ouvrage public/privé et partenaires de l'acte à bâtir

## MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

**E12-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**MONTAGE FINANCIER D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE DE LOGEMENT SOCIAL *(SPÉCIAL OUTRE-MER)***

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre le modèle économique du logement social
- Appréhender les variables et indicateurs de l'équilibre financier d'une opération
- Maîtriser le fonctionnement d'une maquette financière

**Public cible :**

Monteur / euse d'opération et Responsable financier

**E12-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**MONTAGE FINANCIER D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE DE LOGEMENT SOCIAL**

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre le modèle économique du logement social
- Appréhender les variables et indicateurs de l'équilibre financier d'une opération
- Maîtriser le fonctionnement d'une maquette financière

**Public cible :**

Monteur / euse d'opération et Responsable financier

**E39-22 MONTER ET LIVRER UN PROJET VEFA**

**Objectifs pédagogiques :**

- Savoir maîtriser et appliquer les règles et particularités du montage en VEFA (logement privé et social)
- Faire respecter les clauses contractuelles du projet de VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement)
- 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...

**E39-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LA VENTE EN ÉTAT DE FUTUR ACHÈVEMENT (VEFA)**

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier les règles et particularités du montage en VEFA
- Connaître les points clés de la relation vendeur/acheteur
- Définir les étapes clés des opérations de fin de chantier

**Public cible :**

Promoteur immobilier, responsable de programme, assistante de programme, chargé d'opération de logement, aménageur, maître d'ouvrage public/privé, partenaire de l'acte à bâtir

# 04 | CONSTRUIRE ET OPTIMISER L'IMMOBILIER

## MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

### E01-22 MANAGEMENT DE PROJET IMMOBILIER

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier les paramètres à maîtriser dans un projet
- Acquérir les méthodes et les outils indispensables pour organiser son projet, mobiliser ses partenaires et prestataires, prendre des décisions efficaces
- Anticiper les difficultés et les risques, du démarrage du projet à la réception
- Gérer ses priorités, respecter les plannings, gérer les perturbations et recaler les plannings
- Renforcer son Management d'équipe : management des assistantes et collaborateurs, Management transversal des partenaires, délégation et contrôle, communication positive.

**Public cible :**

Toute personne devant manager un projet immobilier (Directeurs de Promotion, Responsables d'opérations, Chargés de projets immobiliers....)

### E02-22 LE BAIL COMMERCIAL ET PROFESSIONNEL

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les règles et les pratiques relatives à la conclusion et à la gestion des baux commerciaux et professionnels
- Identifier les risques et les points de vigilance pour éviter les problèmes d'interprétation

**Public cible :**

Gestionnaires de locaux commerciaux et de centres commerciaux , property managers, gestionnaire de patrimoine immobilier d'entreprise et commercial, Avocat, Juriste immobilier, toute personne chargée de la gestion de patrimoine immobilier commecial

### E03-22 LE RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ DANS LE CADRE DE LA VEFA

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- comprendre les fondamentaux d'un règlement de copropriété
- Savoir élaborer ou modifier un règlement de copropriété
- Connaitre les obligations juridiques essentielles du promoteur

**Public cible :**

Syndics de copropriété, agents immobiliers, sociétés de gérance locative, directeurs et responsables immobiliers, gestionnaire de patrimoine, huissiers, notaires, avocats....

### E04-22 LES DIFFÉRENTS TYPES JURIDIQUES DE MONTAGE IMMOBILIER

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre la différence entre les différents types de montage juridiques immobiliers
- Savoir les concevoir, les utiliser et les optimiser

**Public cible :**

Toute personne devant monter des opérations immobilières : Directeur de promotion, Responsable d'opération, chargé de projets immobiliers.....

## MONTER ET SUIVRE UNE OPERATION IMMOBILIERE

**E40-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**TVA SUR MARGE : L'ESSENTIEL POUR SÉCURISER VOS OPÉRATIONS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Sécuriser ses opérations en matière de TVA sur marge
- Comprendre les mécanismes et apprendre à calculer la TVA sur marge

**Public cible :**

DAF/RAF, responsable ou chargé d'opérations, notaires et expert dans l'immobilier

# RENFORCER LA PERFORMANCE ENERGETIQUE DES BÂTIMENTS

**E37-22 CONSTRUIRE ET RÉHABILITER AVEC DES MATÉRIAUX GÉO ET BIOSOURCÉS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaitre les matériaux géo- et biosourcés
- Appréhender l'intérêt de l'utilisation de tels produits et lever les freins
- Cerner les solutions techniques qui peuvent être mise en place sans difficulté réglementaire ou assuranciel
- Connaitre l'impact carbone de ces matériaux

**Public cible :**

Acteurs d'un projet de construction et de réhabilitation : Chargés d'opérations, directeurs technique, conducteurs d'opérations

**E47-22-CV1** *CLASSE VIRTUELLE*

**LES PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA RÉNOVATION THERMIQUE**

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier les enjeux et prioriser les actions
- Etablir le programme d'une opération de de rénovation thermique d'un bâtiment
- Connaître l'état existant de son patrimoine d'un point de vue énergétique
- Savoir objectiver le confort thermique et connaitre les leviers d'actions pour l'améliorer

**Public cible :**

Responsable travaux, personnel en charge des travaux neufs, de rénovation et d'entretien

## RENFORCER LA PERFORMANCE ENERGETIQUE DES BÂTIMENTS

**E47-22-CV2** *CLASSE VIRTUELLE*
**AMÉLIORER L'ISOLATION DES BÂTIMENTS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les solutions d'isolation des bâtiments
- Identifier les points forts et les faiblesses de ces solutions
- Bâtir un bilan économique des solutions d'isolation : coût d'investissement vs gain d'énergie
- Identifier les points techniques à éluder
- Connaître les pathologies liées à la mauvaise mise en œuvre

**Public cible :**

Responsable travaux, personnel en charge des travaux neufs, de rénovation et d'entretien des bâtiments

**E47-22-CV3** *CLASSE VIRTUELLE* NEW
**OPTIMISER L'ÉCLAIRAGE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître l'impact de l'éclairage sur les consommations d'un bâtiment et sur le confort visuel
- Identifier les enjeux d'un relamping
- Bâtir un bilan économique des solutions d'éclairages : coût d'investissement vs gain d'énergie
- Connaître les solutions techniques disponibles

**Public cible :**

Responsable travaux, personnel en charge des travaux neufs, de rénovation et d'entretien des bâtiments

**E47-22-CV4** *CLASSE VIRTUELLE*
**LE PHOTOVOLTAÏQUE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier l'ensemble des montages économiques possibles pour un projet photovoltaïque et simuler son équilibre économique
- Connaître les solutions techniques disponibles
- Connaître les étapes nécessaires à un projet d'installation de panneaux photovoltaïques
- Savoir anticiper les contraintes techniques d'une installation photovoltaïque

**Public cible :**

Responsable travaux, personnel en charge des travaux neufs, de rénovation et d'entretien des bâtiments

**E47-22-CV5** *CLASSE VIRTUELLE* NEW
**OPTIMISER LA PERFORMANCE DES ÉQUIPEMENTS DE CHAUFFAGE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les notions de base du fonctionnement des équipements de chauffage
- Savoir analyser le fonctionnement d'une installation de chauffage
- Rechercher des pistes d'améliorations d'une installation
- Savoir mesurer le confort hygro-thermique
- Connaître les solutions techniques actuelles les plus performantes

**Public cible :**

Responsable travaux, personnel en charge des travaux neufs, de rénovation et d'entretien des bâtiments

# 05 GERER L'HABITAT SOCIAL

# 05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

## MAÎTRISER LES REGLES DE LA GESTION LOCATIVE

### D11-1-22 APPRÉHENDER LES RÈGLES DE LA GESTION LOCATIVE SOCIALE - NIVEAU 1

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier le cadre législatif et réglementaire en matière de gestion locative sociale
- Repérer le processus d'attribution
- Organiser l'entrée du locataire
- Rappeler les obligations du locataire / du bailleur
- Connaître les obligations du locataire et du bailleur
- Analyser les différents postes sur l'avis d'échéance
- Gérer le congé du locataire

**Public cible :**

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

### D11-2-22 APPRÉHENDER LES RÈGLES DE LA GESTION LOCATIVE SOCIALE - NIVEAU 2

**Objectifs pédagogiques :**

- Analyser les dernières réformes réglementaires
- Comprendre les impacts de l'actualité juridique sur les règles de la gestion locative
- Repérer les conséquences opérationnelles sur vos procédures quotidiennes
- Identifier les documents à faire évoluer

**Public cible :**

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

### D71-22-CV *CLASSE VIRTUELLE*
### GÉRER LES CHARGES RÉCUPÉRABLES

**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 et responsables service charges

### D22-22-CV *CLASSE VIRTUELLE*
### LES LOYERS IMPAYÉS D'HABITATION

**Objectifs pédagogiques :**

- Gérer les relations avec les avocats et les huissiers
- Maitriser la procédure d'expulsion (de la relance amiable à l'expulsion définitive)

**Public cible :**

Responsable ou gestionnaire précontentieux, contentieux ou locatif

# 05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

## MAÎTRISER LES REGLES DE LA GESTION LOCATIVE

**D26-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LES CONTENTIEUX DE BAIL D'HABITATION**

**Objectifs pédagogiques :**

- Maitriser les différentes procédures du bail d'habitation
- Connaitre la jurisprudence et la réglementation actuelles
- Savoir la stratégie à adopter face à un contentieux

**Public cible :**

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

**D27-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LE SURENDETTEMENT DU LOCATAIRE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Maitriser la procédure de surendettement
- Connaitre la jurisprudence et la réglementation actuelles
- Savoir la stratégie à adopter face à un locataire surendetté

**Public cible :**

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

**D28-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LA SOLIDARITÉ ET LA COLOCATION DANS LE BAIL D'HABITATION**

**Objectif pédagogique :**

- Connaitre la jurisprudence et la réglementation actuelles en matière de solidarité et de colocation

**Public cible :**

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

**D17-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**MAÎTRISER LA DEMANDE DE LOGEMENT SOCIAL ET LA NOTICE EXPLICATIVE**

**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

**Public cible :**

Des agents de saisie chargés d'informer le demandeur de logement, du personnel de la gestion locative et des chargés de l'attribution des logements sociaux

# 05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

## MAÎTRISER LES REGLES DE LA GESTION LOCATIVE

**D20-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**MAÎTRISER LA GESTION EN FLUX DES DROITS DE RÉSERVATION**

**Objectifs pédagogiques :**

- 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 :**

Responsable d'attribution, Direction de gestion locative et Responsable de service au sein de réservataires

**D23-22 ATTRIBUER UN LOGEMENT SOCIAL : LES FONDAMENTAUX**

**Objectifs pédagogiques :**

- Appréhender le cadre législatif de l'attribution de logement et notamment les évolutions récentes de la loi ELAN
- Identifier les points de contrôle obligatoires pour procéder à l'attribution
- Gérer les situations complexes
- Connaître le fonctionnement et le rôle de la commission d'attribution et d'examen de l'occupation

**Public cible :**

Chargé de gestion locative et conseiller en charge de l'attribution des logements sociaux

**D24-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**ACCÈS AUX PERSONNES DE NATIONALITÉ ÉTRANGÈRE AU LOGEMENT SOCIAL, INSCRIPTION AU SNE ET ATTRIBUTION CALEOL**

**Objectifs pédagogiques :**

- 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, de gestion locative et des chargés de l'attribution des logements sociaux

**D38-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL DU LOGEMENT SOCIAL**

**Objectifs pédagogiques :**

- Acquérir les connaissances de base d'intervention des professionnels du logement social
- Comprendre le fonctionnement d'un organisme : organisation, grands métiers, financement, vocabulaire
- Identifier les différents acteurs du secteur et leur positionnement

**Public cible :**

Toute personne intéressée par le secteur du logement social

# 05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

## MAÎTRISER LES REGLES DE LA GESTION LOCATIVE

### D50-22 RGPD DANS LE CADRE DU LOGEMENT SOCIAL

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- L'identification des traitements mis en œuvre par le bailleur social et des données sensibles
- La mise en place ou la révision des fiches du registre des activités de traitement propres au logement social
- La révision de la documentation contractuelle (clauses et annexes propres à la protection des données de salariés) et d'information (chartes, livrets d'information, etc.)
- La réalisation d'une analyse d'impact
- La gestion des demandes d'exercice des droits des salariés et des locataires
- La mise en place de procédures

**Public cible :**

Direction, DPO, Juristes , Responsables des affaires sociales , Responsable qualité, Responsable RH et DSI

# 05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

## RENFORCER LES RELATIONS AVEC LES LOCATAIRES

**D01-22 GÉRER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES AVEC LES LOCATAIRES (INCIVILITÉ, TROUBLES DE VOISINAGE)**

**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

# 05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

## ASSURER LA GESTION TECHNIQUE DES LOGEMENTS

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

**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

### D07-22 ASSURER LA SURVEILLANCE TECHNIQUE DU LOGEMENT

**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

# 05 | GERER L'HABITAT SOCIAL

## ASSURER LA GESTION TECHNIQUE DES LOGEMENTS

### D08-22 COMPRENDRE ET GÉRER LES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les obligations légales du bailleur en matière de maintenance des équipements et du bâti (parties privatives et parties communes)
- 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 et agents de propreté

### D72-22 RÉALISER UN DIAGNOSTIC TECHNIQUE DU PATRIMOINE DANS LE CADRE DU PSP

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Qualifier et évaluer l'état technique d'un patrimoine par grand
- Évaluer l'état technique des différents composants
- Proposer des interventions pertinentes techniquement et en cohérence avec le PSP dans le cadre de l'élaboration du plan de travaux
- Alerter en cas de risques technique sur un immeuble et prendre les mesures conservatoires qui s'imposent
- Consolider les informations à des fins de priorisation dans l'outil de gestion des données patrimoniales

**Public cible :**

Responsables techniques de secteur – Chargés de patrimoine

### D70-22 GÉRER LES RÉPARATIONS LOCATIVES

**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

# 06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

## MAÎTRISER LA PASSATION DES MARCHES

**B03-22 S'INITIER À LA PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Appréhender le cadre juridique de la passation des marchés publics
- Détailler les procédures applicables dans le cadre du nouveau code de la commande publique, leur déroulement et les risques en cas de mauvaise application
- Appliquer les procédures et élaborer les pièces administratives

**Public cible :**

Opérationnel et assistant(e) débutant en matière de marchés publics

**B03-22-CV1** *CLASSE VIRTUELLE*
**CHAMP D'APPLICATION DU CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE**

**Objectif pédagogique :**

- Appréhender le cadre juridique de la passation des marchés conformément au code de la commande publique.

**Public cible :**

Opérationnel et assistant(e) débutant en matière de marchés publics

**B03-22-CV2** *CLASSE VIRTUELLE*
**PRÉPARATION AU LANCEMENT D'UNE CONSULTATION**

**Objectif pédagogique :**

- Être en capacité de connaître les différents préalables au lancement d'une consultation dans le respect des règles du code de la commande publique

**Public cible :**

Opérationnel et assistant(e) débutant en matière de marchés publics

**B03-22-CV3** *CLASSE VIRTUELLE*
**LES DIFFÉRENTES PROCÉDURES DU CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les différentes procédures de passation d'un marché
- Identifier quelle procédure mettre en place en fonction du montant estimé de son besoin

**Public cible :**

Opérationnel et assistant(e) débutant en matière de marchés publics

## MAÎTRISER LA PASSATION DES MARCHES

**B03-22-CV4** *CLASSE VIRTUELLE*
**PUBLICITÉ ET DÉMATÉRIALISATION DES PROCÉDURES**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les modalités de publicité d'un marché à opérer selon le montant estimé
- Comprendre les règles de dématérialisation en vigueur

**Public cible :**

Opérationnel et assistant(e) débutant en matière de marchés publics

**B03-22-CV5** *CLASSE VIRTUELLE*
**SÉLECTION DES CANDIDATURES**

**Objectif pédagogique :**

- Identifier les étapes d'analyse et de sélection des candidatures et des offres dans le respect des règles du code de la commande publique

**Public cible :**

Opérationnel et assistant(e) débutant en matière de marchés publics

**B03-22-CV6** *CLASSE VIRTUELLE*
**SÉLECTION DES OFFRES**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les formalités de fin de procédure prévues au code de la commande publique
- Identifier les éventuels recours possibles contre cette procédure

**Public cible :**

Opérationnel et assistant(e) débutant en matière de marchés publics

**B03-22-CV7** *CLASSE VIRTUELLE*
**FORMALITÉS DE FIN DE PROCÉDURE ET IDENTIFICATION DES POSSIBILITÉS DE RECOURS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les formalités de fin de procédure prévues au code de la commande publique
- Identifier les éventuels recours possibles contre cette procédure

**Public cible :**

Opérationnel et assistant(e) débutant en matière de marchés publics

# 06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

## MAÎTRISER LA PASSATION DES MARCHES

**B04-22 COMPRENDRE L'ESSENTIEL DES MARCHÉS PUBLICS**

**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 marchés publics

**B06-22 ORGANISER UNE CONSULTATION**

**Objectifs pédagogiques :**

- Savoir choisir la procédure adéquate
- Identifier les différentes étapes de la procédure de mise en concurrence
- Rédiger les pièces administratives pour l'engagement de la consultation dans le cadre du code de la commande publique
- Rédiger un avis d'appel à la concurrence

**Public cible :**

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

**B09-22 SE PERFECTIONNER À LA PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Déterminer l'ensemble des obligations s'imposant à un acheteur soumis au code de la commande publique, tout au long de la mise en œuvre des procédures
- Maîtriser le déroulement des procédures, de la définition des besoins à l'achèvement des procédures
- Eviter les risques de recours

**Public cible :**

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

**B23-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**ACTUALITÉS DES MARCHÉS PUBLICS**

**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

## MAÎTRISER LA PASSATION DES MARCHES

### B31-22 ORGANISER UNE PROCÉDURE ADAPTÉE (MAPA)

**Objectifs pédagogiques :**

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

**Public cible :**

Toute personne ayant à organiser une procédure adaptée (MAPA)

### B39-22 MAÎTRISER LA PROCÉDURE FORMALISÉE D'APPEL D'OFFRES

**Objectif pédagogique :**

- Maîtriser l'ensemble du déroulement de la procédure

**Public cible :**

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

### B40-22 ORGANISER LA PROCÉDURE AVEC NÉGOCIATION

**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

### B34-22 PASSER LES MARCHÉS NÉCESSAIRES AU FONCTIONNEMENT DES EPL

**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...

# 06 | SECURISER LES MARCHES PUBLICS ET PRIVES

## EXECUTER LES MARCHES

### B05-22 EXÉCUTER LES MARCHÉS PUBLICS DES ACHETEURS PUBLICS

**Objectifs pédagogiques :**

- Décrire le déroulement d'un marché au niveau administratif et financier
- Identifier les points sensibles de l'exécution des marchés et connaître les précautions à prendre
- Savoir procéder aux différentes vérifications nécessaires à la bonne exécution du marché, conformément aux règles du code de la commande publique et autres textes législatifs applicables aux personnes publiques

**Public cible :**

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

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

**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)

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

**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)

### B15-22 EXÉCUTER LES MARCHÉS PUBLICS DES ACHETEURS PRIVÉS

**Objectifs pédagogiques :**

- Maîtriser et mettre en œuvre les règles relatives à l'exécution et à la gestion des marchés soumis au Code de la commande publique et au CCAG « marchés publics de travaux »
- Distinguer ces règles de celles de la Norme AFNOR NFP 03-001 « Travaux privés de bâtiment »
- Identifier les dispositions du CCAG qui doivent être adaptées le cas échéant à la nature privée de l'acheteur

**Public cible :**

Responsable d'opérations, assistant(e) gérant des marchés de travaux passés en application du Code de la Commande publique et visant le CCAG « marchés publics de travaux »

## EXECUTER LES MARCHES

**B24-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LA COTRAITANCE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Bien comprendre l'organisation de la co-traitance
- Sécuriser l'exécution des obligations du maître d'ouvrage dans cette hypothèse
- Gérer les difficultés pratiques qui peuvent se présenter

**Public cible :**

Toute personne rencontrant la cotraitance dans ses marchés

**B25-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LA SOUS-TRAITANCE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Maîtriser la gestion du processus de réception des marchés soumis aux dispositions du code de la commande publique et du CCAG applicable aux marchés publics de travaux
- Comprendre les incidences juridiques et financières de la réception

**Public cible :**

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

**B26-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**PROCÉDER À LA RÉCEPTION D'UN MARCHÉ PUBLIC**

**Objectifs pédagogiques :**

- Maîtriser la gestion du processus de réception des marchés soumis aux dispositions du code de la commande publique et du CCAG applicable aux marchés publics de travaux
- Comprendre les incidences juridiques et financières de la réception

**Public cible :**

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

**B27-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**ÉTABLIR UN DGD**

**Objectif pédagogique :**

- Maîtriser la gestion du processus d'établissement du DGD des marchés de travaux soumis aux dispositions du code de la commande publique et du CCAG applicable aux marchés publics de travaux

**Public cible :**

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

## EXECUTER LES MARCHES

**B28-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**L'ENCADREMENT DE LA MODIFICATION DES MARCHÉS SOUMIS AU CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE**

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier les conditions permettant la modification des marchés
- Maîtriser le formalisme et la procédure de modification

**Public cible :**

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

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

**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)

**B17-22 LE CCAG TRAVAUX EN PRATIQUE**

**Objectifs pédagogiques :**

- Appréhender les subtilités du CCAG Travaux 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

**B18-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*

**LE CCAG TRAVAUX, QUELLES ÉVOLUTIONS ?**

**Objectif pédagogique :**

- mise à jour, uniformisation, rééquilibrage des relations contractuelles, favoriser les PME
- Entrée en vigueur du CCAG modifié
- Architecture et présentation des 5 nouveaux CCAG, champ d'application

**Public cible :**

Responsable d'opérations, chargé d'opération, assistant(e) d'opération, DAF....

## EXECUTER LES MARCHES

**B10-22 PRATIQUE DE LA GESTION FINANCIÈRE DES MARCHÉS PUBLICS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Appréhender les subtilités du CCAG Travaux 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 de marchés et/ou assistant(e) ayant à mettre en œuvre le CCAG Travaux de 2009

**B19-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**CRÉATION D'UN CCAG SPÉCIFIQUE À LA MOE : QUELLES ÉVOLUTIONS PAR RAPPORT AU CCAG PI ?**

**Objectifs pédagogiques :**

- Mise à jour, uniformisation, rééquilibrage des relations contractuelles, favoriser les PME
- Entrée en vigueur du CCAG modifié
- Architecture et présentation des 5 nouveaux CCAG, champ d'application
- Un CCAG élaboré sur la base du CCAG PI

**Public cible :**

Responsable d'opérations, chargé d'opération, assistant(e) d'opération, DAF....

**B22-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LES CCAG PI, FCS ET TIC, QUELLES ÉVOLUTIONS ?**

**Objectifs pédagogiques :**

- Mise à jour, uniformisation, rééquilibrage des relations contractuelles, favoriser les PME,
- Entrée en vigueur des CCAG
- Architecture et présentation des 5 nouveaux CCAG, champ d'application

**Public cible :**

Responsable d'opérations, chargé d'opération, assistant(e) d'opération, DAF....

## EXECUTER LES MARCHES

### B20-22 LES MARCHÉS PUBLICS GLOBAUX : MODE D'EMPLOI

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître le champ d'application des marchés publics globaux
- Identifier les rôles et attributions des principaux acteurs
- Mettre en œuvre les procédures de mise en concurrence et d'attribution en fonction de la nature du maître d'ouvrage et du type de procédure
- Maîtriser le déroulement du processus opérationnel
- Savoir rédiger les clauses essentielles des marchés publics globaux dans le cadre du nouveau code de la commande publique

**Public cible :**

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

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

**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

# 07 | FAIRE VIVRE L'ENTREPRISE

## PILOTER ET GERER L'ORGANISATION

**G01-22**
**DÉCRYPTER LE STATUT DES DIRIGEANTS ET CADRES EN OPH ET GÉRER LEURS ÉVOLUTIONS**

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier l'ensemble des textes régissant le statut des dirigeants et cadres d'OPH
- Construire et optimiser les contrats des cadres et dirigeants
- Identifier les enjeux à chaque étape de la vie du contrat (formation / exécution / rupture)
- Anticiper l'incidence d'une fusion ou d'un rapprochement entre structures sur le contrat des cadres et dirigeants

**Public cible :**

Direction (DG, DRH, DAF) et Services Ressources humaines

**G02-22**
**LA LOI ELAN ET OBLIGATIONS DE REGROUPEMENT DES BAILLEURS SOCIAUX : LE VOLET DROIT SOCIAL**

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier les problématiques de Droit social liées à la Loi Elan et au regroupement de bailleurs sociaux
- Anticiper les questions sociales afin de faciliter la mise en œuvre de la loi et préserver le climat social
- Comprendre les différentes alternatives s'offrant aux bailleurs sociaux en cas de mutualisation de services dans le cadre d'une société de coordination

**Public cible :**

Direction (DG, DRH, DAF…), Services Ressources humaines et Juriste Droit social

**G03-22**
**L'ACTUALITÉ EN DROIT SOCIAL**

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre et mettre en œuvre les derniers textes législatifs et règlementaires en Droit social
- Anticiper les réformes à venir
- Décrypter et intégrer les derniers apports de la jurisprudence sociale

**Public cible :**

Direction (DG, DRH, DAF…), Services Ressources humaines et Juriste Droit social

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

**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

# 07 | FAIRE VIVRE L'ENTREPRISE

## PILOTER ET GERER L'ORGANISATION

**G91-22 DIRIGEANTS D'EPL : QUELLE RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE ?**

**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

**G22-22 GÉRER LA VIE SOCIALE D'UNE ENTREPRISE PUBLIQUE LOCALE**

**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

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

**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

**G89-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**LES ASSURANCES DES EPL : QUELLE ASSURANCE POUR QUEL BESOIN ?**

**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

## PILOTER ET GERER L'ORGANISATION

### G91-22 DIRIGEANTS D'EPL : QUELLE RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE ?

**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

### G22-22 GÉRER LA VIE SOCIALE D'UNE ENTREPRISE PUBLIQUE LOCALE

**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

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

**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

### G89-22-CV *CLASSE VIRTUELLE*
### LES ASSURANCES DES EPL : QUELLE ASSURANCE POUR QUEL BESOIN ?

**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

## PILOTER ET GERER L'ORGANISATION

**G10-22**
**RGPD DANS LA GESTION RH**

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- La mise en place ou la révision des fiches RH du registre des activités de traitement ainsi que de la documentation contractuelle (clauses et annexes propres à la protection des données de salariés) et d'information (chartes, livrets d'information, etc.)
- La gestion de la conservation et de l'archivage des données personnelles des salariés
- La mise en place, avec le RSSI, les mesures de sécurité propres à la gestion des ressources humaines, notamment en cas de télétravail
- La préparation et la gestion des demandes d'exercice des droits des salariés et des éventuelles plaintes devant la CNIL

**Public cible :**

Responsables RH , Responsables des affaires sociales, Juristes d'entreprise (droit social / protection des données), DPO

# MAÎTRISER FINANCES, COMPTABILITE ET FISCALITE

### G97-22 FONCTIONNEMENT, SPÉCIFICITÉS ET ANALYSE FINANCIÈRE DES EPL

**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

### G26-22 FINANCE POUR NON FINANCIER EN EPL

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre l'élaboration des états comptables des EPL
- Etablir un diagnostic rapide sur la santé financière d'une EPL
- Réaliser un budget prévisionnel et des indicateurs financiers de choix d'un investissement

**Public cible :**

Opérationnel et responsable de service non financier, tout public en charge d'un budget

# MAÎTRISER FINANCES, COMPTABILITE ET FISCALITE

## G87-22 PILOTER ET ÉVALUER LA RENTABILITÉ DE VOS ACTIVITÉS

**Objectifs pédagogiques :**

- Disposer d'une vision sur les indicateurs pertinents à intégrer dans vos outils de pilotage
- Appréhender l'identification des zones de risques de vos activités
- Anticiper la mise en place d'actions correctives au travers d'un cycle de pilotage auquel participera l'ensemble des collaborateurs

**Public cible :**

Secrétaire général, DAF-RAF, contrôleur de gestion, toute personne en charge d'un pilotage d'activités

## G85-22 ORGANISER LA CLÔTURE DES COMPTES ANNUELS

**Objectifs pédagogiques :**

- Optimiser le planning d'arrêté des comptes
- Fiabiliser les circuits de collecte de l'information
- Acquérir une méthodologie d'autocontrôle de ses propres travaux comme de ceux de l'équipe comptable

**Public cible :**

DAF, RAF et comptable

## G24-22 COMPRENDRE LA FISCALITÉ DES ORGANISMES DE LOGEMENTS SOCIAUX

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les bases de la fiscalité immobilière
- Cerner le contexte juridique et financier des organismes de logements sociaux
- Mettre en application les nouvelles règles fiscales

**Public cible :**

DAF, RAF, comptable, opérationnel en OLS

## G24-22-CV *CLASSE VIRTUELLE* COMPRENDRE LA FISCALITÉ DES ORGANISMES DE LOGEMENTS SOCIAUX

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Connaître les bases de la fiscalité immobilière
- Cerner le contexte juridique et financier des organismes de logements sociaux
- Mettre en application les nouvelles règles fiscales

**Public cible :**

DAF, RAF, comptable, opérationnel en OLS

# MAÎTRISER FINANCES, COMPTABILITE ET FISCALITE

**G34-22 DAF-RAF : LA COMPTABILITÉ DES EPL D'AMÉNAGEMENT**

**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

# 08 | OPTIMISER LA PERFORMANCE DES COLLABORATEURS

# 08 | OPTIMISER LA PERFORMANCE DES COLLABORATEURS

## MANAGER ET EQUIPE

### C02-22 L'ESSENTIEL POUR MANAGER UNE ÉQUIPE

**Objectifs pédagogiques :**

- Faciliter sa prise de fonction ou ajuster sa pratique dans son premier poste de manager
- Intégrer pleinement et positionner clairement son rôle de responsable
- Agir sur les leviers clefs de motivation de ses collaborateurs
- Adapter son management en fonction des compétences de l'équipe
- Communiquer et échanger en responsable

**Public cible :**

Manager débutant ou n'ayant jamais suivi de formation managériale

### C03-22 MANAGER ET ANIMER UNE ÉQUIPE

**Objectifs pédagogiques :**

- Identifier les incontournables du management de projet
- Développer les méthodes pour mobiliser les différents acteurs, définir le cadrage du projet et les rôles de chacun
- Contractualiser clairement et rendre compte
- Développer la cohésion de son équipe et la coopération
- Gérer les situations de désaccord ou de blocage

**Public cible :**

Directeur, manager d'équipe transverse, chef de projet

### C04-22-CV *CLASSE VIRTUELLE*
### SE PERFECTIONNER AU MANAGEMENT MÊME À DISTANCE

**Objectif pédagogique :**

- Analyser sa pratique de manager confirmé
- Servir son équipe, soutenir la motivation et l'atteinte des résultats
- Mettre en œuvre les apports et ajuster efficacement le management de sa propre équipe

**Public cible :**

Directeur, manager d'équipe, chef de projets confirmé

### C06-22-CV *CLASSE VIRTUELLE*
### MOTIVER ET DIRIGER

NEW

**Objectifs pédagogiques :**

- Amener à chaque manager à développer et pérenniser des relations de confiance avec son entourage
- Enrichir les connaissances et la vision des participants en matière de développement personnel et d'efficacité managériale
- Partager des clés permettant aux participants, d'élever leur qualité de relation de manière à ce qu'elle soit davantage constructive, eu égard à leur positionnement, avec toutes les parties prenantes
- Apports de concepts, d'outils et de jeux de rôle
- Réflexions individuelles et en groupe faisant appel aux expériences de chacun

**Public cible :**

Directeur et Manager

# 08 | OPTIMISER LA PERFORMANCE DES COLLABORATEURS

## AMELIORER LA COMMUNICATION INTER-PERSONNELLE

**C05-22 MAÎTRISER LES OUTILS DE LA MÉDIATION**

**Objectifs pédagogiques :**

- Intervenir lors d'un conflit
- Choisir le type de médiation à proposer
- Mener une pré-médiation
- Accompagner les collaborateurs et l'entreprise dans la recherche d'une solution amiable

**Public cible :**

Manager, personnel RH, DRH, service juridique

**C07-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**COMMUNIQUER EFFICACEMENT ET FACILITER SES RELATIONS**

**Objectifs pédagogiques :**

- Faciliter ses relations au quotidien
- Mieux faire adhérer, comprendre et se faire comprendre
- Diminuer le stress du quotidien, économiser de l'énergie et la consacrer à des relations plus apaisées et constructives
- Prévenir les tensions et désaccords

**Public cible :**

Toute personne souhaitant améliorer sa communication et faciliter ses relations

# 08 | OPTIMISER LA PERFORMANCE DES COLLABORATEURS

## ACCROÎTRE SON EFFICACITE PROFESSIONNELLE

**C01-22 NÉGOCIER EFFICACEMENT EN INTERNE ET EN EXTERNE**

**Objectif pédagogique :**

- Comprendre l'enjeu et le déroulement d'une négociation
- Appréhender les différents styles de négociation
- Acquérir les aptitudes et techniques pour obtenir un accord de façon constructive
- Appliquer des techniques de négociation « gagnant-gagnant »
- Créer un climat de résolution positive des conflits
- Savoir quand arrêter de négocier et sortir d'une situation de blocage

**Public cible :**

Toute personne ayant à mener des négociations dans le cadre de son activité

**C01-22-CV** *CLASSE VIRTUELLE*
**NÉGOCIER EFFICACEMENT**

**Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre l'enjeu et le déroulement d'une négociation
- Être en mesure d'appliquer des techniques de négociation « gagnant-gagnant »
- Mieux apprécier la notion de conflit pour arriver à créer un climat de résolution positive
- Gérer sa personnalité et ses propres réactions émotionnelles en présence d'un interlocuteur difficile
- Savoir quand arrêter de négocier et sortir d'une situation de blocage la « tête haute »

**Public cible :**

Toute personne ayant à mener des négociations dans le cadre de son activité interne ou externe et avec tous types d'interlocuteurs (Elus, Entreprises, Partenaires, Collaborateurs, Clients....)

# 08 | OPTIMISER LA PERFORMANCE DES COLLABORATEURS

## ACCROÎTRE SON EFFICACITE PROFESSIONNELLE

### C08-22 OPTIMISER SON TEMPS DE TRAVAIL ET SON ORGANISATION

**Objectifs pédagogiques :**

- Analyser son rapport au temps et au stress
- Evaluer les conséquences d'une absence de priorisation
- Hiérarchiser les priorités et gérer « urgences » et « imprévus »
- Mettre en application des outils pratiques pour mieux gérer son temps et réguler la charge de travail
- Optimiser la planification des actions de façon réaliste
- Gagner en énergie pour être utile dans la conduite de ses actions

**Public cible :**

Toute personne souhaitant améliorer son organisation

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

**https://www.scet-formation.fr/**

# MERCI