



GUIDE DES FORMATIONS MARCHÉS PUBLICS & PRATIQUES JURIDIQUES

2017-2018



GUIDE DES FORMATIONS MARCHÉS PUBLICS & PRATIQUES JURIDIQUES

2017-2018

Chaque année, vous êtes de plus en plus nombreux à nous solliciter pour vous accompagner dans vos projets de formation. À cet effet, IPTIC tient à remercier l'ensemble de ses partenaires et clients.

Pour présenter son offre de formation 2017/2018, IPTIC a souhaité innover.

Plus de catalogue unique... place à un livret pour chacune des 5 grandes thématiques :

- Développement Durable & Performance Énergétique
- Pratiques Professionnelles & Réglementaires
- Numérique & Logiciels
- Marchés Publics & Pratiques Juridiques
- Management & Gestion de Projet

Vous aurez ainsi accès à une gamme de formation plus lisible, plus précise et plus étoffée.

Notre souhait est d'être toujours plus proche des besoins des entreprises de la Branche.

Il est vrai que l'actualité est particulièrement riche pour elles : RT 2020 et Bâtiments à Energie POSitive en prévision, label E+C-, obligation au 1^{er} janvier 2018 de l'AIPR (Autorisation d'Intervention à Proximité des Réseaux), maquette numérique, commande publique, marché de l'innovation...

Autre nouveauté importante pour IPTIC : le Certificat de Qualification Professionnelle Géomaticien, qui verra le jour en janvier 2018. Pour des raisons stratégiques, IPTIC a fait le choix de se positionner également sur le champ de la formation certifiante, qualifiante ou diplômante. D'autres CQP devraient suivre courant 2018.

IPTIC renforce ainsi son ancrage dans la Branche du Conseil, de l'Ingénierie et du Numérique.

Retrouvez toute notre actualité sur le nouveau site internet www.iptic.fr.

François AMBLARD
Président

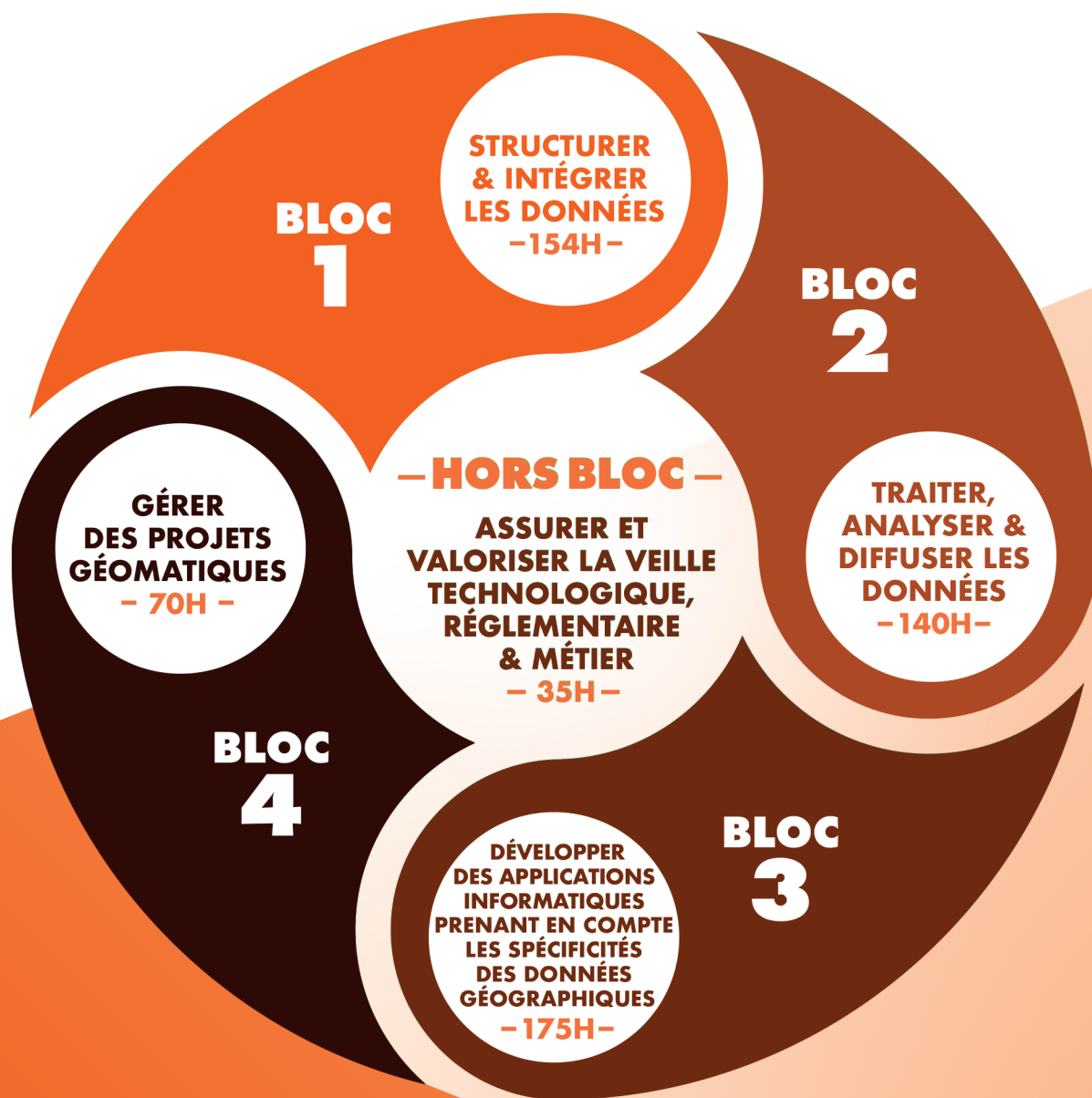


Bruno DARET
Directeur



GÉOMATICIEN !

DÉCOUVREZ NOTRE FORMATION CQP
CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE



POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ VITE

BRUNO DARET
01 44 30 49 44 - bdaret@iptic.fr





L'Institut de Promotion des Techniques, de l'Ingénierie et du Conseil a été créé en 1985 à l'initiative de la Fédération CINOV. IPTIC est identifié comme l'organisme de formation des entreprises de la branche du conseil, de l'ingénierie et du numérique. IPTIC intervient pour prendre en compte les besoins de formation techniques, réglementaires, transversaux afin d'anticiper les évolutions des métiers de la branche.

IPTIC propose une démarche, tant individuelle que collective pour développer le capital humain des entreprises, véritable levier de performance et de compétitivité. Nous répondons à la demande de la profession en mettant en œuvre trois démarches parallèles :

- Un catalogue de formation professionnelle continue réunissant les principaux cursus adaptés à l'évolution des métiers de notre secteur.
- Une offre de formation permettant l'adaptation de tout dispositif individuel ou sur-mesure.
- Une offre de formation qualifiante : Partenaire CQP du FAFIEC.

IPTIC élabore des dispositifs de formations professionnalisantes et opérationnelles permettant aux entreprises de capitaliser des ressources performantes :

- Une équipe pédagogique composée d'experts disposant d'une expérience de plusieurs années et d'un savoir-faire opérationnel.
- Une veille des techniques et réglementations de la branche, permettant une anticipation des besoins de compétences et une proximité des mises en œuvre de cursus adaptés.
- Une ingénierie pédagogique et financière en recherche permanente de solutions pour la concrétisation de vos projets de formation.

À vos côtés, IPTIC s'engage à vous accompagner tout au long de la mise en œuvre de vos actions. Notre vocation est d'établir des cursus de formation permettant à chaque entreprise, quelle que soit sa taille et son métier, de développer des compétences créatrices de richesse.

CERTIFICATION OPQF

IPTIC s'est engagé dans une démarche qualité afin d'inscrire sa prestation dans un système d'amélioration continue. La certification OPQF a été obtenue et renouvelée depuis 2010. Conformément au décret qualité de la loi relative à la formation professionnelle, IPTIC est référencé au DATADOCK, base de données des OPCA.

La certification OPQF permet à IPTIC de répondre aux besoins de ses clients, ainsi qu'aux exigences de la loi du 5 mars 2014 et de son décret d'application du 30 juin 2015 relatif à la qualité des actions de formation professionnelle continue.

Elle est inscrite dans la première liste officielle du COPANEF.



IPTIC EN CHIFFRES

1 : l'actionnaire unique : la Fédération CINOV

95% : le taux de satisfaction des stagiaires en formation continue

100 : le nombre de formateurs, experts ou partenaires

2 500 : le nombre de stagiaires formés chaque année

3 000 : le nombre d'entreprises clientes

IPTIC est membre de la Fédération de la Formation Professionnelle



OFFRE DE FORMATION

La formation est un enjeu capital dans la recherche d'efficience et d'efficacité des équipes.

Parce que le monde professionnel, les pratiques et les techniques évoluent, il est important de mettre à jour et de faire évoluer les compétences des professionnels. Aussi, pour répondre à vos besoins individuels, collectifs ou institutionnels, IPTIC propose une offre de formation multicanal. Grâce à un diagnostic et une analyse précise de vos besoins, nos conseillers sauront vous apporter la formule la plus adaptée pour répondre à vos exigences.

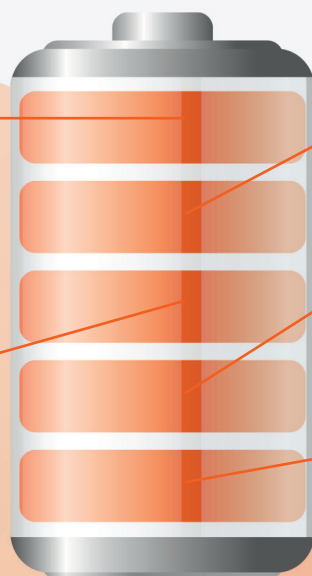
NOS SERVICES

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

pour répondre à un besoin de coaching ou à la mise en œuvre opérationnelle du poste de travail.

SOCIAL LEARNING

pour individualiser les parcours et créer des communautés d'apprenants. Utilisation de la plateforme LMS Dokeos.



STAGES INTER/INTRA

pour répondre à un besoin individuel ou collectif.

FORMATIONS QUALIFIANTES CERTIFIANTES OU DIPLÔMANTES

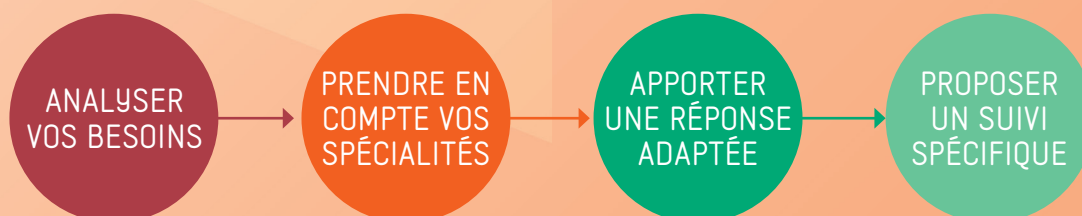
pour obtenir un titre ou un diplôme tout en travaillant.

FORMATIONS SUR MESURE

pour répondre au contexte spécifique de votre structure et adapter la formation à votre demande.

Une offre de formation personnalisée et sur mesure :

de l'analyse de vos besoins à la réalisation des sessions de formation, puis au bilan des actions, nos équipes vous apporteront toute leur expertise en ingénierie pédagogique afin de vous proposer des parcours de formation adaptés.



LES OPCA, FINANCER SA FORMATION, EN SAVOIR PLUS

Auprès de quel(s) OPCA mon entreprise cotise-t-elle ? OPCA signifie : **Organisme Paritaire Collecteur Agréé**

Toute entreprise assujettie à l'obligation de participer au financement de la formation professionnelle peut être tenue de verser tout ou partie de ses contributions aux organismes créés par les partenaires sociaux, agréés par l'État, auxquels elle adhère.

Cette obligation prend la forme d'une cotisation annuelle, calculée en fonction de la taille de l'entreprise et assise sur sa Masse salariale brute (MSB).

LES OPCA DE BRANCHE :

Dans la plupart des branches professionnelles, les partenaires sociaux ont signé un accord paritaire portant création d'un OPCA chargé de mutualiser une partie des fonds de la formation des entreprises relevant de ces secteurs (automobile, agriculture, bâtiment...). Ce sont des OPCA dits «de branche», dans les domaines de l'Ingénierie, du Bâtiment, de la Construction, du Numérique et du Conseil.

ACTALIANS

OPCA chargé de collecter les fonds de la formation professionnelle des professions libérales, de l'hospitalisation et de l'enseignement privé. (Les entreprises d'architecture regroupant des architectes salariés, collaborateurs d'architectes, dessinateurs, projeteurs, etc.).

CONSTRUCTYS

OPCA de la Construction, des entreprises du Bâtiment et des Travaux Publics.

FAFIEC

OPCA des bureaux d'études techniques, cabinets d'ingénieurs-conseils, sociétés de conseil, sociétés du numérique.

OPCA 3+

OPCA des industries de l'ameublement, du bois, des matériaux pour la construction et l'industrie, de l'inter secteurs des papiers-cartons

LES OPCA INTERPROFESSIONNELS ET INTERBRANCHES :

AGEFOS PME

Fonds d'assurance formation des salariés des petites et moyennes entreprises.

OPCALIA

OPCA Interprofessionnels agréés (activités du déchet, énergie & environnement, manutention et nettoyage aéroportuaire, manutention et nettoyage ferroviaire, prévention & sécurité service de l'eau, recyclage, et transport aérien...).

FIF PL

Fond Interprofessionnel de Formation des Professionnels libéraux (Architectes DPLG, Gérants TNS de BET, etc.).

Les entreprises non couvertes par un OPCA de branche, peuvent choisir de cotiser à l'un des deux OPCA Interprofessionnels et Interbranches.

Vous pouvez également retrouver votre OPCA, en fonction du code NAF (nomenclature d'activités française) ou APE (activité principale exercée) qui a été attribué à votre entreprise.

CNFPT : Centre National de la Fonction Publique Territoriale est un établissement public français à caractère administratif qui intervient dans la gestion de la fonction publique territoriale.

Le CNFPT exerce des missions d'administration générale, de conseil, de recrutement et de formation.



PRATIQUES PROFESSIONNELLES & RÉGLEMENTAIRES



DÉVELOPPEMENT DURABLE & PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE



MARCHÉS PUBLICS & PRATIQUES JURIDIQUES



MANAGEMENT & GESTION DE PROJET



NUMÉRIQUE & LOGICIELS



CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE





GUIDE DES FORMATIONS MARCHÉS PUBLICS & PRATIQUES JURIDIQUES

2017-2018

SOMMAIRE

MARCHÉS PUBLICS

Approches opérationnelles	17
Les montages complexes	18
Approche commerciale	19
Règles & Fonctionnement - Perfectionnement	20
Maîtriser la réponse dématérialisée	21
Optimiser le mémoire technique de mon entreprise	22
Code des Marchés publics - actualisation réglementaire	23
Loi MOP et Marchés de maîtrise d'œuvre	24
Marchés de maîtrise d'œuvre - Relations contractuelles	25
Prévention des risques de recours relatifs à la passation des marchés publics	26
Obligations administratives du maître d'œuvre et de l'équipe d'ingénierie	28
L'ingénieur et les nouveaux montages contractuels globaux	30

CONVENTION COLLECTIVE NATIONALE CINOV/SYNTec

Initiation à la CCN	31
Perfectionnement à la CCN	32

PRATIQUE DU DROIT À TITRE ACCESSOIRE NÉCESSAIRE À L'ACTIVITÉ PRINCIPALE

Généralités du Droit	33
Spécifique Métier	34
Actualisation en Pratique du Droit à Titre Accessoire	35
Pratique du droit d'entreprise	36
Risques, garanties, assurances de l'acte de construire et litiges	37
Jurys de concours - L'Apport du code des marchés Publics, modifié par le décret du 01/08/2006 et procédures de maîtrise d'œuvre	38

DEMANDE D'INFORMATIONS	39
-------------------------------------	----

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE	40
--	----

CONTACTS	42
-----------------------	----

BON DE COMMANDE	43
------------------------------	----

NOS EXPERTS

Tous les formateurs d'IPTIC sont des professionnels reconnus dans leur champ d'intervention. Ils sont sélectionnés en fonction de leur expérience, leur expertise métier, de leur savoir-faire technique et de leur qualité pédagogique et d'animation.

DAOUD ACHOUR

AVOCAT À LA COUR

Spécialiste en droit de l'Environnement, droit de l'urbanisme et droit des contrats publics

FRANÇOIS ROUILLE

TITULAIRE D'UN DOCTORAT EN DROIT PUBLIC

Spécialiste en droit administratif, droit de la concurrence

JOEL BERNARD

DIRIGEANT DE EKWI INSURANCE

Spécialiste en Assurance construction, responsabilité civile et marchés publics

JACKY SALMI

GÉRANT PARANA CONSULTING

Consultant expert confirmé

ERIC BITTAUDEAU

FORMATEUR EN DROIT

Spécialiste en Droit des affaires, Droit communautaire, Droit des obligations, Droit pénal général

FRÉDÉRIC ZERBIB

AVOCAT À LA COUR

Spécialiste en droit d'entreprise

JESSICA CORTES

AVOCATE – CABINET KHÔRA

Spécialiste en Droit de l'urbanisme et de la construction

DANIEL COUFFIGNAL

ASSOCIÉ CABINET CLÉMENT

Expert AMO et Marchés publics

CYRIL GUILHAMET

Spécialiste marchés publics

SYLVAIN LE TURCQ

CO-GÉRANT D'ODEXIS

Spécialiste en accompagnement des entreprises dans les marchés publics

ISABELLE MUTELLE

JURISTE GEIRIC

Spécialiste en marchés publics et convention collective

JÉRÔME POTET

CO-GÉRANT D'ODEXIS

Spécialiste en accompagnement des entreprises dans les marchés publics



Durée : 2 jours

Nombre de participants : 4 à 10

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	868,00 € H.T.
Tarif ACN Fafiec :	824.60 € H.T.
Intra-Entreprise	Nous consulter

PUBLIC CONCERNÉ

Chefs de projets, Responsables d'équipe, Ingénieurs, Office manager, Assistante administratives ou juridique, commerciaux, Dirigeants de TPE et TPME.



OBJECTIFS

- Juger de l'opportunité de répondre à des marchés publics.
- Casser ses idées reçues sur les marchés publics.
- Connaître les critères de distinction des différentes procédures.
- Savoir choisir entre sous-traitance et cotraitance.
- Se mettre dans la peau de l'acheteur pour mieux répondre.
- Exploiter les subtilités de la veille et de la réponse à un marché public.
- Maîtriser les principales facettes de l'exécution d'un marché public.
- Optimiser sa candidature et son offre.
- Savoir quand contester et comment se repositionner.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint et QCM d'évaluation.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs,...).
- Documents annexes (glossaire, fichiers Excel, Textes officiels, formulaires, etc. remis par clé USB).
- Études de cas spécifiques aux secteurs d'activité des entreprises de la branche professionnelle de l'Ingénierie, du Conseil et du Numérique.

PRÉ-REQUIS

- Professionnels n'ayant jamais répondu à des marchés publics.
- Professionnels ayant déjà répondu mais n'ayant jamais remporté de marchés publics.
- Professionnels ayant déjà remporté des marchés publics mais n'ayant pas le taux de succès escompté et imputant ces mauvais résultats à une mauvaise connaissance des mécanismes juridiques et procédures de l'achat public.

PROGRAMME

- Introduction et tour de table.
- Présentation des stagiaires.

1. Cadre général – Le donneur d'ordre :

- Cadre général depuis la réforme des marchés publics.
- Déroulement et points de vigilance des procédures réglementaires.
- Différents types et formes de marchés.
- Réponse et exécution en groupement d'entreprise.
- Les situations contentieuses.
- Spécificités juridiques et techniques des secteurs de la branche.

2. Veiller et détecter :

- Pratiques d'achat du donneur d'ordre et circuit de décisions.
- Critères d'attribution et d'exécution du marché.
- Principales modalités contractuelles.
- Organiser et suivre la veille en amont.
- Choisir la meilleure stratégie pour répondre.
- Évaluer les risques.

3. Décrypter et organiser :

- Lecture et analyse du dossier de consultation.
- Les pièces exigibles.
- Les modalités financières.
- Structurer l'offre.
- Choisir le mode de candidature.

4. Répondre :

- Les alternatives pour se différencier.
- Travailler sur le fond et la forme du dossier de réponse.
- Organiser la veille aval et gérer un rejet de l'offre.
- Les modalités de recours.

Conclusion.



MARCHÉS PUBLICS - LES MONTAGES COMPLEXES

Durée : 2 jours

Nombre de participants : 4 à 10

PUBLIC CONCERNÉ

Chefs de projets, responsables d'équipe, services juridiques d'entreprise, juristes, ingénieurs, chargés d'affaires, juristes, office manager.

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	898,00 € H.T.
Tarif ACN Fafiec :	853,10 € H.T.
Intra-Entreprise	<i>Nous consulter</i>



OBJECTIFS

- Connaître la réglementation propre à certains montages complexes.
- Être en capacité de juger de l'opportunité d'un positionnement sur ce type de contrat.
- Maîtriser la réglementation autour de la passation et de l'exécution de ce type de montage pour être plus efficace.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint et QCM d'évaluation.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs).
- Documents annexes (glossaire, fichiers Excel, Textes officiels, formulaires, etc. remis par clé USB).
- Exemples et étude de cas pour apporter aux stagiaires une notion de conseil en complément du programme de base.
- Études de cas spécifiques aux secteurs d'activité des entreprises de la branche professionnelle de l'Ingénierie, du Conseil et du Numérique.

PRÉ-REQUIS

- Connaître les règles de fonctionnement de la commande publique.
- Il est vivement recommandé d'avoir pris connaissance des derniers décrets d'application de 2016.

PROGRAMME

- Introduction et tour de table.
- Présentation des stagiaires.

1. Rappel des grands principes de la réforme des contrats publics :

- Rappel des textes.
- Enjeux de la réforme et sort de la classification française des contrats de la commande publique.

2. Marchés publics particuliers : focus sur les partenariats d'innovation :

- Objet du contrat.
- Conditions de recours au partenariat d'innovation.
- Procédure de passation d'un partenariat d'innovation.
- Exécution d'un partenariat d'innovation.

3. Objectifs de la réforme et création des marchés de partenariat.

4. Champ d'application du marché de partenariat :

- Disparition des montages contractuels dits « Aller/Retour » et définition du marché de partenariat.
- Élargissement du champ d'application matériel du contrat de partenariat.
- Resserrement du champ organique du contrat de partenariat.
- Exécution d'un partenariat d'innovation.

5. Conditions de lancement, passation et achèvement de la procédure :

- Évaluation préalable.
- Refonte des conditions de recours.
- Passation.

6. Droits du titulaire :

- Modalités de rémunération du titulaire.

- Contrôle du titulaire dans l'exécution du marché.
- Droits du titulaire en cas d'annulation, de résolution ou de résiliation du contrat par le juge.

7. Contentieux :

- Les concessions.

8. Définitions :

- Concession de travaux.
- Concession de service.

9. Durée des concessions.

10. Passation des contrats de concession :

- Modalités de publicité applicables à la passation des contrats de concession.
- Présentation des modalités spécifiques de mise en concurrence
- La négociation.

11. Exécution des contrats de concession.

12. Nature de la SEMOP :

- Un outil.
- Une forme particulière de partenariat public/privé.
- SEMOP / SEMP / SPL.

13. SEMOP et marchés de partenariat.

14. SEMOP et groupement de commandes.

15. SEMOP et sous-contrats.

16. Actionnariat de la SEMOP.

- SEMOP et financement.
- SEMOP et rôle des collectivités territoriales.
- Modification de l'actionnariat en cours d'exécution.



Durée : 1 jour

Nombre de participants : 4 à 10

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	510,00 € H.T.
Tarif ACN Fafiec :	484.50 € H.T.
Intra-Entreprise	Nous consulter

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs de business Unit, Directeurs commerciaux, Ingénieurs, Chargés d'affaires, Responsables juridiques, Chargés de développement, Dirigeants de TPE - TPME



OBJECTIFS

- Élaborer une stratégie de réponse.
- Savoir comment approcher un acheteur public hors procédure.
- Distinguer les critères de distinction des contrats publics.
- Connaître les spécificités de la négociation « marchés publics ».
- Etre au point à propos de la réforme 2016.
- Maîtriser l'exécution administrative et financière d'un marché public.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint et QCM d'évaluation.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs,...).
- Documents annexes (glossaire, fichiers Excel, Textes officiels, formulaires, etc. remis par clé USB).
- Études de cas spécifiques aux secteurs d'activité des entreprises de la branche professionnelle de l'Ingénierie, du Conseil et du Numérique.

PRÉ-REQUIS

- Toute personne ayant déjà remporté des marchés publics mais n'ayant pas le taux de succès escompté et imputant ces mauvais résultats à une mauvaise connaissance des mécanismes commerciaux (politiques d'achat) de l'achat public.

PROGRAMME

- Introduction et tour de table.
- Présentation des stagiaires.

1. Le cadre – Préparation – Passation :

- Le sourcing :
Le contenu de la réforme de 2016.
Les méthodes de sourcing mises en œuvre par les pouvoirs adjudicateurs .
- Les incompatibilités et risques associés :
Le conflit d'intérêt.
L'entente.
Les autorités de contrôle et les risques encourus .
- Les aspects de négociation :
Les cas de recours à la négociation .
Les formes de la négociation.
Se préparer à négocier.
Le déroulé et le contenu de la négociation .
- La relation avec l'acheteur en cas de rejet :
Quand recontacter un acheteur public.
Les marges de manœuvre offertes au pouvoir adjudicateur.
Les avantages à tire pour le candidat évincé.
- Les contrats de la commande publique et la gestion des services publics :
Intérêt de la distinction Marché Public/ Délégation de service public.
Conséquences économiques, responsabilités et conditions juridiques.
Les différentes formes de délégation de service public.
Les autres contrats de la commande publique.

Les pratiques et tendances de la commande publique.

2. La phase d'exécution :

- L'innovation dans la commande publique :
Le partenariat d'innovation.
Les variantes.
Appréhender le risque et le rendre acceptable par l'acheteur.
- Les différentes formes de prix :
Les prix unitaires et forfaitaires.
Les prix définitifs et provisoires.
Les prix fermes et fermes actualisables.
Les prix ajustables et révisables.
- Les modifications de contrat en cours d'exécution :
Le nouveau régime des « avenants ».
Rappel des différences avec le régime antérieur.
La clause de réexamen.
- Les conditions d'exécution financière :
Les garanties.
Les avances.
- Les spécificités liées à la sous-traitance.
- Le règlement des différends et leurs spécificités :
Le CCAG.
La médiation.
La CCRA.

Conclusion :

- Devenir un partenaire de l'administration.
- L'avenir de la commande publique.



Durée : 2 jours

Nombre de participants : 6 à 12

PUBLIC CONCERNÉ

**Toute personne susceptible de répondre à la commande publique :
Assistants administratives, Ingénieurs, Directeurs techniques,
Dirigeants, Techniciens, Directeurs administratifs et financiers.**

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	1 200,00 € H.T.
Intra-Entreprise	<i>Nous consulter</i>

OBJECTIFS

- Maîtriser la pratique des marchés publics pour présenter l'offre la plus pertinente.
- Savoir identifier les marchés publics adaptés aux spécificités de son entreprise.
- Disposer des outils nécessaires à une réponse efficace et fructueuse à un marché public.
- Maîtriser les spécificités des marchés publics informatiques.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Connaître la réglementation et savoir identifier les besoins de la personne publique.

PROGRAMME

1. Introduction : les règles fondamentales de la commande publique :

- Comment tirer profit de la connaissance des différentes procédures de passation.
- Coté administration : les acteurs et l'organisation de l'achat public.

2. La prise de connaissance de la consultation :

- La recherche des annonces de marchés publics : optimiser son positionnement.
- Effectuer gratuitement et efficacement une veille concurrentielle marchés publics.
- Comment détecter un marché adéquat et non orienté.

3. Optimiser la lecture du cahier des charges :

- Identifier la stratégie de l'administration au regard des subtilités de la réglementation.
- Focus sur les « clause clé » d'un marché et leur identification.

4. La préparation de la candidature et son optimisation :

- Bref rappel sur la distinction candidature/offre, et le contenu de la candidature.
- Les avantages liés à la déclaration d'un sous-traitant/d'un co-traitant.

5. La préparation de l'offre et son optimisation :

- Optimiser sa réponse technique et financière.
- Les nouvelles tendances : les clauses sociales et environnementales.
- Florilège d'erreurs à ne pas commettre.
- Brève sensibilisation à la dématérialisation.

6. L'analyse des offres par l'administration :

- Connaître l'ensemble des méthodes employées.
- Comment aborder une négociation.
- Les processus décisionnels de l'administration selon les procédures.
- Opérer une veille commerciale et concurrentielle efficace.



Durée : 1 jour

Nombre de participants : 6 à 12

TARIFS

Inter-Entreprises

Tarif Public :

640,50 € H.T.

Intra-Entreprise

Nous consulter

PUBLIC CONCERNÉ

**Toute personne susceptible de répondre à la commande publique :
Assistants administratives, Ingénieurs, Directeurs techniques,
Dirigeants, Techniciens, Directeurs administratifs et financiers.**

OBJECTIFS

- Répondre efficacement aux différents avis de marchés publics.
- Comprendre le mode opératoire, le vocabulaire, les conditions de réussite et les spécificités des marchés informatiques.
- Répondre à une consultation de nature informatique de façon totalement dématérialisée.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi le perfectionnement.
- OU
- Maîtriser la pratique des marchés publics pour présenter l'offre la plus pertinente.
 - Maîtriser les spécificités des marchés publics informatiques.

PROGRAMME

1. Bref rappel du cadre juridique :

- Le champ d'application de la dématérialisation.
- Les obligations du pouvoir adjudicateur.
- Les obligations du candidat.
- L'actualité.

2. Les pré-requis de la dématérialisation :

- Le certificat de signature électronique.
- L'application logicielle.
- Vérifier la validité de la signature.
- L'organisation humaine.

3. De l'avis de marché à la finalisation du pli :

- Exercice pratique :
- Mettre en place une veille commerciale automatisée.
- Retirer un cahier des charges par voie dématérialisée.
- S'identifier : dans quels cas, et pourquoi ?
- Gérer les aspects techniques.
- Organiser le dossier de candidature.

4. Simuler une remise d'offres dématérialisée :

- Exercices pratiques sur au moins 5 plateformes de dématérialisation minimum avec :
- La signature des pièces.
- L'insertion des pièces dans le sas de réponse.
- La sécurité des transactions et la confidentialité des informations transmises.
- La copie de sauvegarde.

5. Le suivi de l'offre dématérialisée :

- La réception et l'ouverture du pli par le pouvoir adjudicateur.
- La procédure de notification du marché.

6. Les procédures dématérialisées :

- Le système d'acquisition dynamique.
- Les enchères électroniques.





Durée : 1 jour

Nombre de participants : 4 à 6

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne chargée du choix et de la réponse à un marché public, et en particulier celle qui doit rédiger les aspects techniques de l'offre.

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	640,50 € H.T.
Intra-Entreprise	<i>Nous consulter</i>

OBJECTIFS

- Connaître les attentes, les modes d'analyse et les contraintes du pouvoir adjudicateur.
- Améliorer sa stratégie de réponse.
- Connaître l'ensemble des potentiels sous critères d'attribution sur le secteur d'activité.
- Savoir adapter son mémoire technique selon les critères d'attribution.
- Connaître les documents communicables aux candidats, et les moyens de se repositionner.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Avoir participé à la réponse d'un appel d'offres public.

PROGRAMME

1. Les attentes du pouvoir adjudicateur :

- Les contraintes.
- Les subtilités de la réglementation.
- Les modes d'analyse des offres.

2. Le travail préparatoire du candidat : estimer ses chances de réussite :

- Rechercher l'historique de la collectivité.
- Accomplir une veille concurrentielle.
- Trouver des partenaires.
- Les autres moyens d'estimer la sincérité du pouvoir adjudicateur.

3. Le travail d'optimisation du mémoire technique :

- Analyse d'un règlement de consultation.
- Travail sur les critères et sous critères d'une grille d'analyse de pouvoir adjudicateur.
- Exercice sur l'élaboration d'un mémoire technique optimisé.

4. Le travail de repositionnement :

- Les éléments communicables aux entreprises.
- Les contraintes procédurales.
- Interpréter et tirer profit des indications du pouvoir adjudicateur.

Conclusion.

Nous préconisons d'organiser cette session en intra-entreprise ou de limiter le groupe de participants en Inter-entreprises car le formateur apporte une réponse individualisée.



Durée : 1 jour

Nombre de participants : 4 à 10

TARIFS

Inter-Entreprises

Tarif Public :

640,00 € H.T.

Intra-Entreprise

*Nous consulter***PUBLIC CONCERNÉ**

**Toute personne susceptible de répondre à la commande publique :
Assistantes administratives, Ingénieurs, Directeurs techniques,
Dirigeants, Techniciens, Directeurs administratifs et financiers.**

OBJECTIFS

- Maîtriser la pratique des marchés publics.
- Maîtriser les dernières évolutions du CMP.
- Maîtriser les spécificités des marchés publics informatiques.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Avoir déjà suivi la formation Code des Marchés Publics ou expérience significative en la matière.

PROGRAMME

Point sur l'évolution du code des Marchés Publics suite à l'ordonnance du 23 juillet 2015 et le décret du 25/03/2016, ainsi que tous les textes afférents :

- L'organisation des nouveaux textes législatifs.
- Champs d'Application des nouveaux textes : temporel types de marchés et types de personnes.
- Les changements dans les différents types de procédures de passation des marchés publics :
 - Les particularités des accords-cadres.
 - Les évolutions des modalités des procédures de passation :
 - L'évaluation des besoins et des montants,*
 - Les références aux spécifications techniques,*
 - L'allotissement et ses dérogations.
 - Le choix de recourir aux offres variables.
 - Les pièces constitutives des marchés.
 - Les prix et leur variation.
 - Les avenants et décisions de poursuivre
- Les procédures de passation : la sélection des candidatures et des offres (critères, jugement des offres, notation...).
- Les différentes procédures et leurs seuils : appels d'offres ouverts, appels d'offres restreints, procédure concurrentielle avec négociation, dialogue compétitif, concours de maîtrise d'œuvre, procédure adaptée, les marchés publics négociés sans publicité ni mise en concurrence.



LOI MOP ET MARCHÉS DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

Durée : 1 jour

Nombre de participants : 6 à 12

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés d'affaires BET, Dirigeants de BET et tout acteur de la maîtrise d'œuvre souhaitant parfaire ses connaissances dans les marchés de MOE.

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	550,00 € H.T.
Intra-Entreprise	<i>Nous consulter</i>

OBJECTIFS

- Connaître et appréhender le champ d'application de la Loi MOP et les missions de Maîtrise d'œuvre.
- Maîtriser l'exécution des marchés de Maîtrise d'œuvre : rôles et partage de responsabilités entre Maîtrise d'Ouvrage et Maîtrise d'œuvre.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Illustration par des cas pratiques.
- Partage d'expériences.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Connaissances de base de la Loi MOP et de la Maîtrise d'œuvre.

PROGRAMME

1. Le champ d'application de la Loi n°85-704 du 12/07/1985, dite LOI MOP :

- Les personnes morales relevant de la loi MOP.
- Les ouvrages soumis à la loi MOP.
- Les exclusions.

2. Les missions de Maîtrise de la Loi MOP :

- La mission de base.
- Les études de diagnostic.

3. L'exécution des marchés de maîtrise d'œuvre :

- Les obligations du Maître d'Ouvrage.
- L'obligation de conseil du Maître d'œuvre.
- Le partage de responsabilité.
- Les aléas en cours d'exécution.



Durée : 1 jour

Nombre de participants : 6 à 12

TARIFS

Inter-Entreprises

Tarif Public :

550,00 € H.T.

Intra-Entreprise

Nous consulter

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés d'affaires BET, Dirigeants de BET et tout acteur de la maîtrise d'œuvre souhaitant parfaire ses connaissances dans les marchés de MOE.

OBJECTIFS

- Identifier les contrats de Maîtrise d'œuvre et les responsabilités en découlant.
- Repérer les points-clés dans les documents contractuels et savoir identifier les risques.
- Sécuriser l'exécution du marché pour chaque phase de la mission.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Illustration par des modèles de clauses de marchés publics.
- Partage d'expériences.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Connaissances théoriques ou pratiques de la maîtrise d'œuvre en marchés publics.

PROGRAMME

1. Le contrat de maîtrise d'œuvre :

- Les critères déterminant la maîtrise d'œuvre.
- Les cas particuliers : convention d'études et sous-traitance.
- Les responsabilités contractuelles et extra-contractuelles.

2. L'importance de l'analyse des documents contractuels (selon modèles de clauses) :

- La définition de la mission : cadre et responsabilités.
- Les groupements de maîtrise d'œuvre et le partage de responsabilités.
- L'engagement du maître d'œuvre et sa rémunération.
- Les avenants.

3. La vie du marché :

- Délais d'exécutions et pénalités.
- Modifications en cours d'exécution.
- Missions et responsabilités détaillées en pratique phase par phase.
- Les problèmes particuliers de la réception.



**PRÉVENTION DES RISQUES DE RECOURS RELATIFS À LA PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS**

Durée : 2 jours

Nombre de participants : 6 à 12

PUBLIC CONCERNÉ**Professionnels exerçant leur activité dans le secteur relevant des codes NAF concernés par la convention collective CINOV-SYNTec, Assistantes Administratives...****TARIFS**

Inter-Entreprises

Tarif Public :

900,00 € H.T.*Nous consulter*

Intra-Entreprise

OBJECTIFS

- Identifier les différentes causes de litiges avant et après la notification du marché.
- Développer des mesures de prévention adaptées à son organisation.
- Savoir quand et comment trouver des solutions amiables.
- Prévenir les risques encourus pour non-respect des règles.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Exemples concrets avec études de cas.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Connaître la réglementation générale des marchés publics.

PROGRAMME**1^{ER} JOUR****Introduction : Rappel des voies et délais de recours :**

- Présentation des voies et délais de recours :
Référé pré-contractuel et contractuel, les Recours, déferé préfectoral.
- Points de vigilance :
Déclencher l'ensemble des délais de recours.
- Cas particulier.

1. Prévention des risques liés la computation de seuils

- Points de vigilance
Cas des marchés dits mixtes, de l'OPC, des services, autres que de maîtrise d'œuvre, liés à la réalisation d'une opération de travaux.
- Cas particuliers.

2. Prévention des risques de recours relatifs à la publicité préalable :

- Points de vigilance :
Rubriques obligatoires du formulaire européen d'avis de marché, d'avis de concours, rubriques obligatoires du formulaire national d'avis d'appel public à la concurrence.
- Cas particuliers.

3. Prévention des risques relatifs à la procédure de mise en concurrence préalable :

- Points de vigilance :
Régularisation des candidatures incomplètes, Précisions sur la teneur des offres en appel d'offres ouvert ou restreint.

- Cas particuliers

4. Prévention des risques relatifs à l'examen et à la sélection des candidatures :

- Points de vigilance :
Identification des candidatures vouées au rejet, critères de sélection des candidatures en appel d'offres restreint ...
- Cas particuliers.

5. Prévention des risques relatifs à l'examen des offres :

- Points de vigilance :
Identification des offres vouées au rejet, traitement des offres suspectées d'être anormalement basses.
- Cas particuliers.

5. Prévention des risques relatifs à la comparaison des offres et à la sélection de l'offre économiquement la plus avantageuse :

- Points de vigilance :
Ne pas utiliser : des critères de sélection des candidatures, des critères discriminatoires, des critères redondants, ...
- Cas particuliers.

6. Prévention des risques relatifs à l'achèvement des procédures de passation :

- Points de vigilance :
Pièce à produire par le candidat retenu avant que le marché ne lui soit attribué, Notification au candidat évincé du rejet...
- Cas particuliers.



2^{ÈME} JOUR

1. Prévention des risques relatifs à la sous-traitance :

- Points de vigilance :
Prévenir : l'acceptation tacite d'un sous-traitant, le risque lié à la cession ou au nantissement de créances, le risque de sous-traitance occulte et traiter celle constatée.
- Cas particuliers.

2. Prévention des risques relatifs aux avenants :

- Points de vigilance :
Évaluation du risque : de modification de l'objet du marché initial, de bouleversement de l'économie du marché initial, avis de la commission d'appel d'offres, délibération de l'assemblée délibérante du mandant.
- Cas particuliers.

3. Prévention des risques relatifs à la réception des travaux :

- Points de vigilance :
Contenu du PV des OPR, de la proposition de réception et de la décision de réception, prévenir la réception tacite...
- Cas particuliers.

4. Prévention des risques relatifs à la levée des réserves :

- Points de vigilance :
Contenu du PV des opérations préalables à la levée de réserves, de la proposition du MOE et de la décision du MOA.
- Cas particuliers.

5. Prévention des risques relatifs à la garantie de parfait achèvement :

- Points de vigilance :
Constatation et levée des réserves non apparentes lors de la réception, prolongation de la garantie de parfait achèvement en l'absence de levée de l'ensemble des réserves.
- Cas particuliers.

6. Prévention des risques relatifs à la résiliation du marché :

- Points de vigilance :
Prévenir le risque : de résiliation pour ordre de service tardif, de résiliation pour ajournement ou interruption des travaux, mise en demeure et résiliation pour faute du titulaire, résiliation pour faute du titulaire et exécution d'un marché de substitution par un tiers, redressement ou liquidation judiciaire du titulaire et résiliation.
- Cas particuliers.

7. Prévention des risques relatifs au décompte général :

- Points de vigilance :
Prévenir le risque d'acceptation tacite du projet de décompte final, Conditions à respecter pour que le décompte général notifié soit susceptible de devenir définitif.
- Éléments susceptibles d'être opposés à l'entrepreneur.





OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES DU MAÎTRE D'ŒUVRE ET DE L'ÉQUIPE D'INGÉNIEURIE

Durée : 4 jours

Nombre de participants : 6 à 12

PUBLIC CONCERNÉ

Chargés de projets et d'opérations, toute personne appelée à exercer les fonctions de mandataire de l'équipe de maîtrise d'ouvrage, assistants à maîtrise d'ouvrage, les économiste de la construction.

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	2 250,00 € H.T.
Intra-Entreprise	Nous consulter

OBJECTIFS

- Maîtriser une opération de travaux lancée par un maître d'ouvrage public.
- Appréhender les différents montages juridiques possibles.
- Maîtriser les contraintes de l'exercice de la maîtrise d'œuvre.
- Approfondir les connaissances du Code des Marchés Publics.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Exemples concrets avec études de cas.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Connaître les bases du Code des Marchés Publics, de la loi MOP et CCAG Travaux.

PROGRAMME

1^{ÈRE} PARTIE :

Les Marchés publics de Maîtrise d'œuvre. Les contraintes de la Loi MOP.

La place de la maîtrise d'œuvre dans les opérations conduites en PPP.

1. Les missions de maîtrise d'œuvre :

- Le rôle du maître d'œuvre.
- Le contenu de ses missions.
- La mission de base en bâtiment.
- Le cas particulier des opérations de génie civil.

2. Les caractéristiques du marché de maîtrise d'œuvre :

- Le prix provisoire et le prix définitif.
- Les engagements du maître d'œuvre.
- Le cas des opérations en plusieurs tranches.
- Les avenants.

3. La passation des marchés de maîtrise d'œuvre :

- La procédure adaptée :
Sans remise de prestation.
Avec remise de prestation.
- Le concours de maîtrise d'œuvre :
Le montage du concours.
La sélection des concurrents.
Le choix d'un projet.
- La procédure négociée spécifique :
Le rôle du jury.

La négociation avec au moins trois candidats.

- Les marchés de définition.
- Les marchés de conception - réalisation.

4. La maîtrise d'œuvre dans les partenariats publics privés :

- Les différents formes de partenariats publics privés.
- Les dérogations à la loi MOP.
- Le conseil à la personne publique.

2^{ÈME} PARTIE :

Le code des Marchés publics 2006.

1. Le cadre juridique de la commande publique :

- Le point sur les différentes versions du Code des Marchés Publics.
- Les directives européennes.
- Le vocabulaire employé dans le Code 2006.
- Les grands principes du Code des Marchés Publics.
- La définition matérielle des contrats.
- Les modalités de passation des marchés publics.
- La dématérialisation des procédures.

2. Les différents procédures de passation des marchés publics :

- Les procédures adaptées.
- L'appel d'offres ouvert et l'appel d'offres restreint.
- Le dialogue compétitif, la procédure de conception-réalisation et le concours.



- Les procédures négociées.
- Les nouvelles procédures issues du nouveau Code des marchés publics.

3. Les critères de sélection et d'attribution des marchés :

- L'introduction de nouvelles clauses sociales et/ou environnementales.
- La prise en compte des nouveaux objectifs de développement durable.
- Les contraintes imposées par le Code des Marchés Publics en matières de spécifications techniques.
- L'analyse des candidatures et des offres : missions et responsabilité de la maîtrise d'œuvre.

4. La conclusion du marché et le contrôle de la passation :

- Quelle démarche adopter à l'égard des candidats évincés :
*Les moyens de recours offerts aux entreprises et fournisseurs.
Le référé pré-contractuel.*
- Les conditions de validité du marché : les grandes étapes de la procédure pré-contentieuse et contentieuse.

3ÈME PARTIE :

Les principales règles d'exécution d'un marché. Missions et responsabilités et de la maîtrise d'œuvre CCAG Travaux 1976 Projet de nouveau CCAG travaux

1. La période de préparation :

- Définition de la période de préparation : point de départ, durée.
- Formalités et démarches à la charge de la maîtrise d'œuvre au cours de la période de préparation.
- Le détail des missions VISA/EXE.

2. La Direction de l'exécution des travaux :

- La gestion des aléas de chantier : Sujétions imprévues; travaux supplémentaires.
- Les ordres de services.
- Les avenants.
- Gestion de la défaillance d'une entreprise.

3. La Gestion financière des chantiers :

- Décomptes mensuels : contenu, établissement, délais.
- L'établissement des DGD.
- L'instruction des réclamations des entreprises.

4. La réception des travaux :

- Planification et organisation.
- Établissement des procès-verbaux.
- Conséquences de la réception.

**L'INGÉNIEUR ET LES NOUVEAUX MONTAGES CONTRACTUELS GLOBAUX**

Durée : 1 jour

Nombre de participants : 6 à 12

PUBLIC CONCERNÉ**Maîtres d'œuvre, AMO, ATMO, Conducteurs d'opération.****TARIFS**

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	640,00 € H.T.
Intra-Entreprise	<i>Nous consulter</i>

OBJECTIFS

- Identifier les différents montages contractuels pour la réalisation d'un ouvrage public.
- Repérer les opportunités pour l'Ingénieur-Conseil.
- Mesurer les conséquences selon la place du BET.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les bases des marchés publics.
- Connaître le rôle des intervenants du BTP.

PROGRAMME**1. Quels montages?**

- Selon le mode de financement.
- Selon qui va concevoir l'ouvrage.
- Selon les choix de maintenance (REM, CREM).

2. Les montages MOP « classiques » (bref rappel) :

- La maîtrise d'œuvre indépendante.
- La place de l'Ingénierie au sein de la MOE.
- Le traitement des études d'EXE.
- Le cas de la consultation anticipée.

3. Les contrats globaux :

- Les dérogations à la loi MOP.
- Les dérogations sectorielles.
- Les marchés publics globaux de performance.
- La place de l'Ingénierie côté maîtrise d'ouvrage ou côté entreprise (opportunités, vigilance).
- La nouvelle fonction de Conseil : AMO ou ATMO ?
- Quelles responsabilités ?

4. Les procédures de passation :

- De l'appel d'offres au dialogue : La nouvelle relation aux candidats.
- Quels documents préparer ? (candidature, offre).
- Le déroulé des procédures avec discussion :
Le dialogue compétitif.
Les procédures négociées.
- La mise au point du marché

5. Les conduites de vigilance :

- Lors de la préparation de l'opération : le rôle de l'AMO.
- Durant la passation du contrat (les zones à risques).
- Durant l'exécution (phases conception puis réalisation, éventuellement la maintenance) : quelles assurances ?
- Le positionnement de l'Ingénieur-Conseil.



Durée : **1 jour**

Nombre de participants : **6 à 12**

TARIFS

Inter-Entreprises

Tarif Public :

650,00 € H.T.

Intra-Entreprise

Nous consulter

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels exerçant leur activité dans le secteur relevant des codes NAF concernés par la convention collective CINOV-SYNTEC, Assistantes Administratives...

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux de la convention collective de notre branche.
- Connaître les éléments de base de la gestion des contrats de travail en fonction de la Convention Collective.
- Maîtriser l'application de la CCN du contrat à la paie.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Cas pratiques, exemples et modèles de bulletins de paies.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).
- Partage d'expérience.

PRÉ-REQUIS

- Aucun.

PROGRAMME

1. Introduction :

- Champ d'application de la CCN CINOV/SYNTEC.
- Comment se repérer dans la CCN CINOV/SYNTEC ? Convention Collective, annexes, et avenants.

2. Le contrat de Travail :

- Obligation d'un contrat de travail écrit.
- Période d'Essai : durée et renouvellement.
- Les différentes clauses du contrat de travail.
- Le cas particulier du Télétravail (accord 2005).
- Les possibilités de modification du contrat en cours.

3. Classifications, coefficients et Bulletins de paie.

4. La durée conventionnelle du travail :

- Présentation de l'accord 35 heures CINOV/ SYNTEC.
- Les différentes modalités d'aménagement du temps de travail.

5. Les rémunérations :

- Le salaire minimum conventionnel (SMC).
- Primes et gratifications.

6. Les congés et absences :

- Les jours de congés payés acquis : ancienneté et fractionnement.
- Le calcul de la durée des congés.
- Les absences exceptionnelles.
- La prime de vacances : modalités d'application.

7. La maladie et les accidents :

- Maladie et formalités.
- Maintien de salaire.
- Subrogation.
- Maternité, ...

8. Les déplacements et la notion de mobilité :

- Seuls sont étudiés les déplacements en France Métropolitaine.

9. La résiliation du contrat de travail :

- La rupture pendant la période d'essai.
- Démission, licenciement, rupture conventionnelle et retraite.
- Préavis hors de la période d'essai.
- Les différentes indemnités de ruptures.





CONVENTION COLLECTIVE NATIONALE CINOV/SYNTEC - PERFECTIONNEMENT À LA CCN

Compréhension et application

Durée : 1 jour

Nombre de participants : 6 à 12

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels exerçant leur activité dans le secteur relevant des codes NAF concernés par la convention collective CINOV-SYNTEC, Assistantes Administratives...

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	650,00 € H.T.
Intra-Entreprise	Nous consulter

OBJECTIFS

- Comprendre les modalités d'aménagement de la durée du Travail de la convention collective de notre branche.
- Connaître les éléments de base de la gestion des contrats de travail en fonction de la Convention Collective.
- Maîtriser l'application de la CCN du contrat à la paie.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Cas pratiques, exemples et modèles de bulletins de paies.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).
- Partage d'expérience.

PRÉ-REQUIS

- Aucun.

PROGRAMME

1. Introduction :

- Rappel sur les principes légaux du temps de travail.
- Présentation de l'accord 35 heures CINOV/ SYNTEC.

2. Les modalités standards :

- Application de la durée légale du temps de travail.
- Le régime des heures supplémentaires : accomplissement et limites (commande, pouvoir de direction, et preuve), calcul des heures effectuées (principe et exceptions), paiement des heures supplémentaires.

3. Les modalités à 38,5 heures hebdomadaires :

- Les cas d'application : salariés concernés, conditions de salaires et motivation.
- Les modalités d'application : décompte du temps de travail, nombre de jours maximum, rémunération.
- Le compte de temps disponible.

4. Les forfaits annuel jours

- Rappel chronologique.
- Le champ d'application de ce forfait : salariés concernés.
- Les conditions de mise en place du forfait jours : clause écrite obligatoire et justification du cas de recours.
- Les modalités de décompte : base annuelle et modalités de calcul.
- La rémunération du forfait : principe, calcul, application au bulletin de paie et limites.
- Les limites légales : obligation de décomptes, contrôle, limites légales du temps de travail, obligation de suivi particulier des

salariés (suivi de la charge de travail, suivi médical, obligation de déconnexion...).

5. L'organisation du temps de travail sur l'année :

- Les modalités de cette modulation annuelle : principe de la variation de l'horaire hebdomadaire, mise en œuvre, salariés concernés, modalités de décomptes des heures travaillées, lissage de la rémunération, et avantages de cette modulation.

PRATIQUE DU DROIT À TITRE ACCESSOIRE NÉCESSAIRE À L'ACTIVITÉ PRINCIPALE - GÉNÉRALITÉS DU DROIT



Durée : 21 jours (soit 170 h de formation)

Nombre de participants : 6 à 12

TARIFS

Inter-Entreprises

Tarif Public :

6 615,00 € H.T.

Intra-Entreprise

Nous consulter

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels exerçant leur activité dans le secteur
« Ingénierie et Études Techniques » relevant des codes NAF
concernés par l'arrêté du 19 décembre 2000 modifié.⁽¹⁾



OBJECTIFS

- Répondre aux dispositions de l'arrêté du 1^{er} décembre 2003 pour les activités exercées dans le secteur « Ingénierie et Études Techniques ».⁽¹⁾

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).
- Études de cas.

PRÉ-REQUIS

- Justifier d'une expérience professionnelle d'une durée de dix ans au moins.

⁽¹⁾ Arrêté du 19 décembre 2000 modifié par l'arrêté du 1^{er} décembre 2003 pour les activités exercées dans le secteur « Ingénierie et Études Techniques » et relevant des codes NAF 02.40 Z, 70.21 Z, 70.22 Z, 74.90 B et 85.60 Z (74.1G*) et 78.10 Z, 78.30 Z (74.5 A*), 71.12 B, 74.90 A (74.2C*), 71.20 B (74.3B*), 62.02 A (72.1 Z*), 58.21 Z, 58.29 A, 58.29 B, 58.29 C (72.2 A*), 62.01 Z, 62.02 A, 62.02 B, 62.09 Z (72.2 C*), (62.03 Z, 63.11 Z (72.3 Z*), 58.11 Z, 58.12 Z, 58.13 Z, 58.14

Z, 58.19 Z, 58.21 Z, 58.29 A, 58.29 B, 58.29 C, 59.20 Z, 60.10 Z, 60.20 A, 60.20 B, 62.01 Z, 63.11 Z, 63.12 Z (72.4 Z*), et 73.20 Z (74.1 E*), conférant l'agrément prévu par l'article 54 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971, portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques (* Codes NAF qui était en vigueur avant la révision 2 au 1^{er} janvier 2008)

PROGRAMME

- Limites de la pratique du droit à titre accessoire.
- Partenariat avec l'avocat.
- Sources formelles du droit.
- Hiérarchie des normes.
- Droit communautaire.
- Sources organiques et matérielles du droit.
- Organisation judiciaire et procédures.
- Droit du travail.
- Droit des sociétés, création de sociétés, cessation d'activités.
- Responsabilité civile et pénale des dirigeants.
- Droit international privé.
- Contentieux administratif.
- Contrat administratif.
- Mandat, sous-traitance privée, co-traitance et groupement momentanés d'entreprise.
- Droit des obligations : Contrat - Responsabilité contractuelle et délictuelle.
- Droit pénal général.
- Responsabilités civiles et assurances.
- Droit des affaires.
- Obligation de renseignement, de conseil, de sécurité et propriété intellectuelle.

***Vous devez rédiger un CCTP, un CCAP, ou toute autre pièce accessoire ou prestation technique...
Vous êtes confrontés à l'arrêté du 1er décembre 2003, modifiant l'arrêté du 19 décembre 2000 conférant l'agrément
prévu par l'article 54-I de la loi n°71-1130 du 31 décembre 1971 qui impose :
« qu'au moins un salarié de l'entreprise entrant dans le champ de la pratique du droit accessoire soit titulaire
d'une licence en droit ou est bénéficiaire d'une formation de 250 heures dans le cadre d'un programme agréé par un
organisme professionnel de la branche ».***



PRATIQUE DU DROIT À TITRE ACCESSOIRE NÉCESSAIRE À L'ACTIVITÉ PRINCIPALE - SPÉCIFIQUE MÉTIER

Durée : 10 jours (soit 80 h de formation)

Nombre de participants : 6 à 12

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels exerçant leur activité dans le secteur « Ingénierie et Études Techniques » relevant des codes NAF concernés par l'arrêté du 19 décembre 2000 modifié.⁽¹⁾

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	3 675,00 € H.T.
Intra-Entreprise	Nous consulter



OBJECTIFS

- Répondre aux dispositions de l'arrêté du 1er décembre 2003 pour les activités exercées dans le secteur « Ingénierie et Études Techniques ».⁽¹⁾

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).
- Études de cas.

PRÉ-REQUIS

- Justifier d'une expérience professionnelle d'une durée de dix ans au moins.
- Avoir suivi le *Module Généralités*.

⁽¹⁾ Arrêté du 19 décembre 2000 modifié par l'arrêté du 1er décembre 2003 pour les activités exercées dans le secteur « Ingénierie et Études Techniques » et relevant des codes NAF 02.40 Z, 70.21 Z, 70.22 Z, 74.90 B et 85.60 Z (74.1G*) et 78.10 Z, 78.30 Z (74.5 A*), 71.12 B, 74.90 A (74.2C*), 71.20 B (74.3B*), 62.02 A (72.1 Z*), 58.21 Z, 58.29 A, 58.29 B, 58.29 C (72.2 A*), 62.01 Z, 62.02 A, 62.02 B, 62.09 Z (72.2 C*), (62.03 Z, 63.11 Z (72.3 Z*), 58.11 Z, 58.12 Z, 58.13 Z, 58.14 Z, 58.19

Z, 58.21 Z, 58.29 A, 58.29 B, 58.29 C, 59.20 Z, 60.10 Z, 60.20 A, 60.20 B, 62.01 Z, 63.11 Z, 63.12 Z (72.4 Z*), et 73.20 Z (74.1 E*), conférant l'agrément prévu par l'article 54 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971, portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques (*Codes NAF qui était en vigueur avant la révision 2 au 1er janvier 2008)

PROGRAMME

Liste des matières dispensées :

- Contrats de Maîtrise d'œuvre publics/privés.
(1 jour soit 8 heures de formation)
- Cahier des charges des marchés de travaux publics et privés.
(1 jour soit 8 heures de formation)
- Code des marchés publics dont jury de maîtrise d'œuvre.
(2 jours soit 16 heures de formation)
- Droit de l'urbanisme et de la construction.
(2 jours soit 16 heures de formation)
- Risques, garanties, assurances de l'acte de construire et litiges.
(2 jours soit 16 heures de formation)
- Contentieux et litiges en matière de marchés publics.
(2 jours soit 16 heures de formation)



**Vous devez rédiger un CCTP, un CCAP, ou toute autre pièce accessoire ou prestation technique...
Vous êtes confrontés à l'arrêté du 1er décembre 2003, modifiant l'arrêté du 19 décembre 2000 conférant l'agrément prévu par l'article 54-1 de la loi n°71-1130 du 31 décembre 1971 qui impose :**
« qu'au moins un salarié de l'entreprise entrant dans le champ de la pratique du droit accessoire soit titulaire d'une licence en droit ou est bénéficiaire d'une formation de 250 heures dans le cadre d'un programme agréé par un organisme professionnel de la branche ».



Durée : 2 jours

Nombre de participants : 6 à 12

TARIFS

Inter-Entreprises

Tarif Public :

990,00 € H.T.

Intra-Entreprise

Nous consulter

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels exerçant leur activité dans le secteur « Ingénierie et Études Techniques » relevant des codes NAF concernés par l'arrêté du 19 décembre 2000 modifié.⁽¹⁾

OBJECTIFS

- Mise à jour des connaissances en matière juridique et réglementaire nécessaires à l'évolution de la législation.
- Connaître les risques et responsabilités du Chef d'Entreprise.
- Vous aider dans vos pratiques de consultations juridiques qui dépassent le cadre technique.
- Savoir appliquer les récentes réformes et respecter les nouvelles obligations.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).
- Étude de cas et mises en pratique sous forme d'exercices.

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi la formation *Pratique du Droit à Titre Accessoire (28 jours)*.

⁽¹⁾ Arrêté du 19 décembre 2000 modifié par l'arrêté du 1^{er} décembre 2003 pour les activités exercées dans le secteur « Ingénierie et Études Techniques » et relevant des codes NAF 02.40 Z, 70.21 Z, 70.22 Z, 74.90 B et 85.60 Z (74.1G*) et 78.10 Z, 78.30 Z (74.5 A*), 71.12 B, 74.90 A (74.2C*), 71.20 B (74.3B*), 62.02 A (72.1 Z*), 58.21 Z, 58.29 A, 58.29 B, 58.29 C (72.2 A*), 62.01 Z, 62.02 A, 62.02 B, 62.09 Z (72.2 C*), (62.03 Z, 63.11 Z (72.3 Z*), 58.11 Z, 58.12 Z, 58.13 Z, 58.14 Z, 58.19

Z, 58.21 Z, 58.29 A, 58.29 B, 58.29 C, 59.20 Z, 60.10 Z, 60.20 A, 60.20 B, 62.01 Z, 63.11 Z, 63.12 Z (72.4 Z*), et 73.20 Z (74.1 E*), conférant l'agrément prévu par l'article 54 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971, portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques (*Codes NAF qui était en vigueur avant la révision 2 au 1^{er} janvier 2008)

PROGRAMME

1^{ER} JOUR

Récapitulatif des réformes intervenues en matière juridique.

1. Droit Social :

- Actualisation des connaissances sur la législation du travail au travers des thèmes bordés :

a. Les contrats de travail :

Formalités d'embauche.

Période d'essai.

b. Le travail à temps partiel et à temps plein :

Mentions obligatoires.

Durée maximale du temps de travail.

Rémunération des heures complémentaires.

c. Le recours aux CDD.

d. Rupture du contrat de travail :

Le Droit du licenciement.

2. Droit des obligations :

- Réforme du Droit des Obligations : Ordonnance du 10/02/2016.

- Changements introduits dans les phases de négociation et de mise en œuvre du contrat.

- Revue de jurisprudence sur le thème de la sous-traitance.

3. Pouvoirs et responsabilités du Chef d'entreprise :

- Responsabilité fiscale.

- Responsabilité civile.

- Droit pénal.

2^{ÈME} JOUR

Sensibilisation centrée sur la pratique métier.

1. Actualisation du code des Marchés Publics (ordonnance du 23/07/2015 et décret d'application du 25/03/2016) :

- Avec des nouvelles procédures de passation.

- Maîtrise des modalités d'analyse des offres.

- Modification intervenues dans l'exercice des offres.

- Modifications intervenues à l'intérieur des marchés.

- Approche des marchés de partenariats.

2. Évolution de la jurisprudence en matière de contentieux (public et privé) :

- Revue des dernières jurisprudences et conséquences sur les règles de marchés :

- Passation.

- Exécution des marchés.

- Gestion des contentieux.

3. Mise à jour des connaissances en matière d'assurances :

- Évolutions légales pour les assurances obligatoires.

- Rappels des assurances facultatives existantes.



Durée : 1 jour

Nombre de participants : 6 à 12

PUBLIC CONCERNÉ

Chefs d'entreprises, D.A.F., Cadres...

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	650,00 € H.T.
Intra-Entreprise	<i>Nous consulter</i>

OBJECTIFS

- Donner au Chef d'entreprise les clés pour comprendre l'environnement juridique, se repérer, trouver l'information et appliquer les bonnes procédures. Une approche pratique, synthétique et vivante.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Travaux pratiques sur des cas concrets.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).
- Partage d'expérience.

PRÉ-REQUIS

- Aucun.

PROGRAMME

1. Maîtriser les relations avec les clients :

- Maîtriser l'aspect contractuel : *Conditions générales de ventes et de service, Ventes de produits/ventes de prestations de services, Clause de réserve de propriété, Conditions générales de vente en ligne, Ventes de produits par internet, Vente de prestations de services par internet.*
- Savoir facturer : *Vos factures sont elles conformes ? , Comment accélérer le paiement de vos factures ? , Factures de ventes de marchandises , de prestations de services.*
- Recouvrement des créances : *La Relance (Rappel, Mise en demeure), Accord amiable ré-échelonnement, Reconnaissance de dettes, Cautionnement, Comment adresser une Injonction de payer ? , La technique du Référé-provision, Déclaration de créances.*

2. Organiser les relations avec les fournisseurs :

- Conditions générales d'achat.
- Contrat de sous-traitance, Contrat d'apporteur d'affaires.
- Contestation de la facture d'un fournisseur.
- L'assurance : *Relations avec les assurances, Déclarer un sinistre à son assureur, Informer son Assureur d'une modification du risque, Résilier une assurance.*

3. Gérer le personnel :

- Savoir RECRUTER sans risque : *L'embauche, choisir le bon contrat, insérer*

les clauses utiles, la rémunération.

- L'organisation du travail : *Règlement intérieur, relations collectives, santé, Durée du temps de travail, Participation, intéressement, La gestion des congés, absences.*
- Exercer le pouvoir disciplinaire : *Quelles sont les fautes « sanctionnables » ? , Comment exercer le pouvoir de donner des directives, de contrôle et de sanction ?*
- Comment gérer la fin de contrat : *Licenciement « dans tous ses états et sous toutes ses formes », Comment procéder ? Savoir éviter les pièges, Le risque d'entreprise en cas de contestation du licenciement, Les autres ruptures du contrat de travail, Savoir réagir.*

4. Gérer la relation avec votre bailleur

- Bail commercial , droits, obligations...
- Révision et augmentation du loyer.
- Fin du contrat et négociations.
- Droit au renouvellement : toutes les implications.

5. Organiser les relations avec les professionnels (Expert Comptables, Avocats...)

- Lettre de mission, Négocier les honoraires.
- Quand faire appel à leurs services ?

6. Prévoir les risques et les litiges

- Votre responsabilité professionnelle : assurez vous !
- Comment limiter les cas de responsabilité personnelle.
- Comment minimiser votre responsabilité

pénale professionnelle ?

- Comment résoudre à l'amiable votre litige ?
- Quand faut-il faire appel aux tribunaux ?
- Comment faire face à une convocation ou une assignation ?
- Quels Professionnels consulter ?

7. Gérer le Fisc et l'Urssaf

- Régularisation spontanée.
- Demande au Fisc de délais de paiement.
- Demande remise de la majoration de 10%.
- Répondre à une proposition de rectification.
- Saisir la commission départementale.
- Saisine du défenseur des droits.
- Répondre à un contrôle Urssaf.
- Saisine de la commission de recours amiable.

8. Traverser les difficultés

- Conciliation amiable avec les créanciers.
- Procédure de sauvegarde.
- Déclaration de cessation de paiements.

9. Déléguer ses pouvoirs

- La délégation de pouvoir paiements.

10. Se développer/transmettre et céder

- Louer l'activité : *Location-gérance*
- Céder des éléments d'actifs : *Vente du fonds de commerce, Cession du bail commercial, Cession de marque, La transmission d'entreprise*



Durée : 2 jours

Nombre de participants : 6 à 12

TARIFS

Inter-Entreprises

Tarif Public :

900,00 € H.T.

Intra-Entreprise

Nous consulter

PUBLIC CONCERNÉ

Maîtres d'ouvrage, Maîtres d'œuvre, Bureaux d'Études Techniques.

OBJECTIFS

- Découvrir le monde des assurances :
 - Les responsabilités,
 - Les différentes garanties,
 - Les polices.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Exemple concret avec étude de cas.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Aucun.

PROGRAMME

1^{ère} Partie - Les principes de la responsabilité

- Responsabilité pénale/responsabilité civile.
- Responsabilité pénale :
 - Risque assurable ?*
 - Comment se prémunir ?*
- Responsabilité civile :
 - Responsabilité civile contractuelle.*
 - Responsabilité civile délictuelle ou quasi délictuelle.*
 - Non cumul des responsabilités contractuelle et délictuelle.*
- L'article 1788 du Code Civil.
- Régime légal particulier.
- Responsabilité décennale :
 - Principe.*
 - Personnes assujetties.*
 - Les causes exonératoires.*
- Garantie de bon fonctionnement :
 - Principe.*
 - Personnes assujetties.*
- Garantie de parfait achèvement :
 - Principe.*
 - Personnes assujetties.*

2^{ème} Partie - L'assurance des risques liés à l'acte de construire :

- Assurances des responsabilités de droit commun.
- Loi n° 2003-706 en date du 1^{er} août 2003 dite de sécurité financière :
 - Fait dommageable/base survenance/base réclamation : principe et fonctionnement.*
- Police de responsabilité civile.
- Police responsabilité civile maître d'ouvrage.

- Assurance des risques liés à l'application de l'article 1788 du Code Civil.
- Police Tous Risques Chantier :
 - Lecture et analyse d'une police type (champ d'application, exclusions,...).*
 - Exemple de sinistre.*
 - Règlement du sinistre : fonctionnement, enjeux et conséquences.*
- Assurance des risques et des responsabilités de nature décennale.
- Point législatif et réglementaire : l'ordonnance n° 2005-858 du 8 juin 2005 :
 - Définition des ouvrages soumis à l'obligation d'assurance.*
 - Cas particulier des ouvrages existants.*
 - Équipements à vocation exclusivement professionnelle.*
 - Prescription de la responsabilité des sous-traitants.*
 - Encadrement de la responsabilité des contrôleurs techniques.*
- Assurance de responsabilité décennale des ouvrages soumis à l'obligation d'assurance :
 - Police Dommages Ouvrage.*
 - Police de Responsabilité Civile Décennale des différents intervenants.*
- Assurance de responsabilité décennale des ouvrages non soumis à obligation d'assurance.

Au regard des demandes spécifiques des intervenants, la Partie 2 pourra être réalisée par le biais d'une présentation du type exposé (uniquement dans le cadre de la lecture et de l'analyse des polices). Par ailleurs, seront aussi pris en compte :

- L'examen de la clause Responsabilité Civile et Assurance des CCAG,
- La vérification des attestations d'assurance des différents intervenants.



JURYS DE CONCOURS - L'APPORT DU CODE DES MARCHÉS PUBLICS, MODIFIÉ PAR LE DÉCRET DU 01/08/2006 ET PROCÉDURES DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

Durée : 1 jour

Nombre de participants : 7 à 15

PUBLIC CONCERNÉ

Maîtres d'œuvre, AMO, ATMO, Conducteurs d'opération

TARIFS

Inter-Entreprises	
Tarif Public :	540,00 € H.T.
Intra-Entreprise	Nous consulter

OBJECTIFS

- Préparer le futur membre d'un jury à tenir un rôle actif.
- Fournir aux membres des jurys.
 - Un outil méthodologique.
 - Un argumentaire administratif.
- Repérer les règles du jeu selon le type de jury
- Identifier le comportement que doivent tenir les jurés CINOV dans le jury afin de donner de l'importance à la Fédération.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diffusion de Powerpoint.
- Accès à la plate-forme LMS Dokeos (support de cours en ligne, outils collaboratifs, quiz...).

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les bases des marchés publics.
- Connaître le rôle des intervenants du BTP.

PROGRAMME

1. Le cadre juridique :

- Cadre institutionnel.
- Le jury dans les processus contractuels :
 - La maîtrise d'œuvre.*
 - Le contrat global (CR, CREM)*
 - Le cas des marchés publics globaux de performance*
- Le positionnement du juré : « avec qui l'Ingénieur Conseil va-t-il intervenir ? »/la relation à la maîtrise d'ouvrage.
- La constitution du jury, la notion de conflit d'intérêt.
- Comment l'Ingénieur Conseil peut-il entrer dans le circuit de décision ? Comment valoriser l'intervention de CINOV ?
- Les procédures de mise en concurrence :
 - Le concours*
 - La procédure concurrentielle avec négociation*
 - Le dialogue compétitif*

2. Rôle du jury : droits, devoirs et responsabilités :

- Le jury et l'analyse des candidatures.
- Le jury et l'évaluation des prestations :
 - Le cas du concours.*
 - Le cas des marchés globaux.*

3. Procès-verbal de séance :

- Le rôle du PV.
- Le contenu du PV.

4. Démarche technique et modalités financières :

- La logistique régionale pour participer aux jurys.
- L'indemnité du membre du jury.

DEMANDE D'INFORMATIONS

Raison Sociale :

Adhérent CINOV : Oui Non

Adhérent SYNTEC : Oui Non

Adresse professionnelle :

Code Postal : Ville :

Téléphone : Portable :

Email :

CONTACT

Madame Monsieur

Nom : Prénom :

Fonction :

Téléphone : Portable :

Email :

SOUHAITE DES INFORMATIONS SUR :

IPTIC

l'offre de formation

une formation

Précisez :

SOUHAITE ÊTRE RECONTACTÉ PAR LE SERVICE PÉDAGOGIQUE ET COMMERCIAL

Remplissez le formulaire et retournez-le soit :

- par courrier : **IPTIC - 50 ter rue de Malte - 75011 PARIS**

- par fax : **01 44 30 49 75**

- par mail : **iptic@iptic.fr**

Vous pouvez également consulter notre site internet pour :

- retrouver toutes nos formations

- prendre contact avec IPTIC

- vous inscrire aux différentes formations

- vous informer sur l'actualité dans différents domaines

www.iptic.fr

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

DÉFINITIONS

IPTIC SASU :

Institut de Promotion de l'ingénierie et du Conseil.

Siret 535 056 220 000 28 – Déclaration d'activité 1175 480 18 75 – Code NAF : 8559A

Formations interentreprises :

Formations sur catalogue réalisées dans nos locaux ou dans des locaux mis à disposition par IPTIC.

Formations intra-entreprise :

Formations réalisées pour le compte d'un Client ou d'un groupe, dans les locaux du donneur d'ordre.

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

DOCUMENTS CONTRACTUELS

Le client atteste avoir pris connaissance du programme de formation, ainsi que du calendrier de formation.

A réception du bulletin d'inscription dûment complété et signé, IPTIC fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi.

Le client s'engage à retourner à IPTIC dans les plus brefs délais et avant la clôture des inscriptions un exemplaire signé et portant son cachet commercial accompagné du chèque de caution.

Une facture est adressée au payeur après chaque session.

Une attestation de stage accompagné du chèque de caution est adressée au stagiaire après réception du règlement de la facture.

Dans le cas de subrogation par un OPCA, l'attestation de stage et le chèque de caution sont adressés à l'entreprise dès réception de la feuille de présence.

PRIX, FACTURATION ET RÈGLEMENTS

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Les repas ne sont pas compris dans le prix du stage.

La TVA appliquée est celle en vigueur. Les factures sont émises à l'issue du déroulement de chaque session de formation.

Les factures sont payables à l'ordre d'IPTIC à réception de facture.

RÈGLEMENT PAR UN OPCA

Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient :

- De faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- De l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande ;
- D'adresser une copie de la demande de prise en charge à IPTIC ;
- De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Si IPTIC n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA à l'issue de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du coût du stage.

En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit, le client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

PÉNALITÉ DE RETARD

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard fixées à une fois et demie le taux d'intérêt légal majoré de 40 € H.T. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le client qu'elles ont été portées à son débit.

CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation par le client doit être communiquée par écrit.

Pour toute annulation quelle qu'en soit la raison, moins de 10 jours calendaires avant le début du stage, ou d'absence à la formation, le chèque de caution sera encaissé et aucune attestation délivrée.

ANNULATION DE STAGE

En cas de nombre de participant insuffisant, IPTIC se réserve le droit d'annuler ou de décaler une session jusqu'à 10 jours calendaires avant le début de la formation. De nouvelles dates seront alors transmises au client.

INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le client à IPTIC en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels d'IPTIC pour les besoins des dites commandes.

Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le client peut écrire à IPTIC s'opposer à une telle communication des informations le concernant. Il peut également à tout moment exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier d'IPTIC.

RENONCIATION

Le fait pour IPTIC de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tout litige qui ne pourra être réglés à l'amiable sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société IPTIC qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

ÉLECTION DE DOMICILE

L'élection de domicile est faite par IPTIC à son siège social au 50 ter rue de Malte – 75011 PARIS.

CONTACTS

Besoin d'une dernière information avant de vous inscrire ?

Vous recherchez une formation qui n'est pas dans le catalogue ?

Connaître les prochaines dates ou le lieu d'une formation ?

N'hésitez pas à prendre contact avec notre équipe.



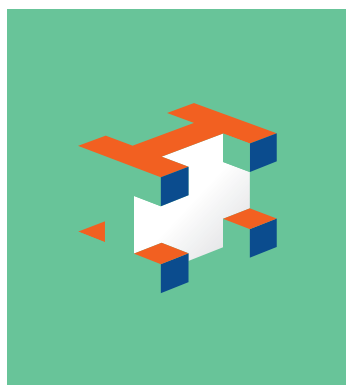
Florian DOUAULT
Chef de projet Commercial

Tel. : 01 44 30 24 50
Email : fdouault@iptic.fr

INSTITUT DE PROMOTION DES TECHNIQUES DE L'INGÉNIERIE ET DU CONSEIL

50^{ter} rue de Malte - 75011 PARIS

Organisme de formation professionnelle agréé OPQF et membre de la Fédération de la Formation Professionnelle.



Pierre OUTIN
Chef de projet Ingénierie Pédagogique

Tel. : 01 44 30 81 52
Email : outin@iptic.fr

INSTITUT DE PROMOTION DES TECHNIQUES DE L'INGÉNIERIE ET DU CONSEIL

50^{ter} rue de Malte - 75011 PARIS

Organisme de formation professionnelle agréé OPQF et membre de la Fédération de la Formation Professionnelle.



Zohra NAJI
Conseillère Formation

Tel. : 01 44 30 17 02
Email : znaji@iptic.fr

INSTITUT DE PROMOTION DES TECHNIQUES DE L'INGÉNIERIE ET DU CONSEIL

50^{ter} rue de Malte - 75011 PARIS

Organisme de formation professionnelle agréé OPQF et membre de la Fédération de la Formation Professionnelle.

BON DE COMMANDE IPTIC

Remplissez le formulaire et retournez-le par mail à iptic@iptic.fr

FORMATION

Intitulé :
Lieu de la formation :
Dates :
Tarif : € x TVA 20 % : € TTC

INFORMATIONS ENTREPRISE

Adhérent CINOV : Oui Non Adhérent SYNTEC : Oui Non
Raison Sociale :
Adresse professionnelle :
Effectif : Secteur d'activité :
Code Postal : Ville :
Téléphone : Email :
Code NAF : N° SIRET :
N° TVA :
Êtes vous à jour de vos cotisations auprès de votre OPCA ? Oui Non

INFORMATIONS STAGIAIRES

Madame Monsieur
Nom : Prénom :
Fonction :
Téléphone : Portable :
Email (champ à remplir obligatoirement) :

Responsable de la formation au sein de votre entreprise

Madame Monsieur
Nom : Prénom :
Fonction :
Téléphone : Portable :
Email (pour envoi de la convocation) :

FACTURATION/RÈGLEMENT

Le règlement sera effectué par un OPCA : Oui Non
Si oui, lequel :
Si vous dépendez de l'OPCA FAFIEC, merci de nous indiquer votre n° d'adhérent :
Le règlement sera effectué par votre entreprise : Partiellement En totalité

En signant ce bulletin, je confirme avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente.

Fait à : En date du :
Signature : Cachet :

Organisme de Formation professionnelle agréé OPQF et membre de la Fédération de la Formation Professionnelle.
Renseignements et inscriptions sur www.iptic.fr



50^{TER} RUE DE MALTE | 75011 PARIS

TÉL. 01 44 30 49 44 | FAX 01 44 30 49 75
EMAIL : formations@iptic.fr

SIRET : 535 056 220 00028 | Code APE : 8559A
Numéro de Déclaration d'Activité : 11 75 48018 75

Organisme de formation professionnelle agréé OPQF et membre de la Fédération de la Formation Professionnelle.
Renseignements et inscriptions sur www.iptic.fr

