



**PROJETS  
& ENJEUX  
PUBLICS**

**A S E A**

## **Nos Formations 2025**

---

CONTRATS & MARCHÉS PUBLICS

URBANISME - AMÉNAGEMENT - ENVIRONNEMENT

COLLECTIVITÉS TERRITORIALES - TOURISME



## Formations

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

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

**Le Pôle « Contrats publics »**

**Le Pôle « Urbanisme-Aménagement-Environnement »**

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

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

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

### Contact

[WWW.PROJETS-ET-ENJEUX-PUBLICS.FR](http://WWW.PROJETS-ET-ENJEUX-PUBLICS.FR)

[WWW.ASEA-AVOCATS.COM](http://WWW.ASEA-AVOCATS.COM)

Par mail : [secretariat@asea-avocats.com](mailto:secretariat@asea-avocats.com)

Par téléphone : 04 37 24 29 99



## Petits-déjeuners et Webinaires

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

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

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

**Le 9 janvier 2025 :**

« ACTUALITÉ JURIDIQUE DU DROIT DE L'ENVIRONNEMENT »

**Le 6 février 2025 :**

« ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA COMMANDE PUBLIQUE »

**Le 6 mars 2025 :**

« RESPONSABILITÉ DES GESTIONNAIRES PUBLICS 2 ANS APRÈS LA RÉFORME »

**Le 3 avril 2025 :**

« INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET DROIT PUBLIC »

**Le 7 mai 2025 :**

« ACTUALITÉ JURIDIQUE DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES »

**Le 5 juin 2025 :**

« MODES DE GESTIONS DES SERVICES PUBLICS »

**Le 4 septembre 2025 :**

« ACTUALITÉ JURIDIQUE DE LA COMMANDE PUBLIQUE »

**Le 2 octobre 2025 :**

« ACTUALITÉ JURIDIQUE DU DROIT DE L'URBANISME »

**Le 6 novembre 2025 :**

« ACTUALITÉ JURIDIQUE DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES »

**Le 4 décembre 2025 :**

« ACTUALITÉ JURIDIQUE DU DROIT DU TOURISME »

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

## Modalités pédagogiques

### LES FORMATIONS «PROJETS & ENJEUX PUBLICS»

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

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

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

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

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

#### Principes pédagogiques

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

#### Lieu

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

#### Durée de la formation

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

#### Tarifs

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

### ORGANISATION DE FORMATION «A LA CARTE»

Exemples de formations juridiques pouvant être organisées en intra

Outre les formations programmées pour 2025, Projets & Enjeux Publics et le Cabinet ASEA sont en mesure d'organiser toutes formations juridiques que vous souhaiteriez mettre en place, notamment sur les thèmes suivants :

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

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

#### RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

Par mail : [secretariat@asea-avocats.com](mailto:secretariat@asea-avocats.com)

Par téléphone : 04 37 24 29 99

## Nos intervenants



### MAITRE ALDO SEVINO

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

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

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

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

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

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

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



**Guide des techniques de plaidoirie**  
Editions LGDJ, 2022



**Valorisation foncière des collectivités**  
Editions le Moniteur, 2020



**Gli appalti pubblici in Francia**  
GRAFILL, 2020



**Montages Immobiliers Publics**  
Éditions EFE 2<sup>e</sup> édition 2018



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



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



**Mener une opération d'aménagement**  
Moniteur 2<sup>e</sup> édition 2019



**Montages d'opérations immobilières**  
Éditions EFE 2<sup>e</sup> édition 2018



**Recouvrement dans les marchés privés de travaux**  
Territorial Éditions 2009



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

## Nos intervenants



### MAITRE CÉLINE BUHAJ

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

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



### MAITRE LUCIEN BRETEAU

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

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



### MAITRE GABRIEL DECAUDEVENE

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

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



### CLÉMENT SEVINO

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

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

### PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE

MP 1 - Fondamentaux des marchés de travaux privés – 14 janvier

MP 2 - Concession de service public – 13 février

MP 3 - Montages immobiliers publics – 11 mars

MP 4 - Le CCAG Travaux – 8 avril

### PASSATION DES MARCHÉS PUBLICS

MP 5 - La rédaction des pièces administratives d'un dossier de consultation – 24 avril

MP 6 - Sélection des candidats et analyse des offres – 20 mai

MP 7 - Élaborer, négocier et exécuter votre MAPA – 24 juin

MP 8 - Démarche commerciale et marchés publics – 1<sup>er</sup> juillet

MP 9 - Savoir répondre à un appel d'offres – 17 juillet

MP 10 - Étranger : Entreprises – bien candidater à un marché public italien (co-animée) - 9 septembre

### EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS

MP 11 - L'augmentation des coûts de construction – 23 septembre

MP 12 - Les imprévus des marchés publics – 16 octobre

MP 13 - L'achèvement de la procédure et la gestion des évolutions du marché – 4 novembre

### RÉCLAMATIONS DES MARCHÉS PUBLICS

MP 14 - Prévenir et gérer le contentieux des marchés publics – 18 novembre

MP 15 - Présenter et gérer une réclamation en marché public de travaux – 2 décembre

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

**PRINCIPES ET APPROCHES TRANSVERSALES**

URB 1 - Fondamentaux et contentieux de l'urbanisme et de l'aménagement – 4 février

**URBANISME RÉGLEMENTAIRE ET ENVIRONNEMENTAL**

URB 2 - Les différents outils de la compensation environnementale (fiducie environnementale, bail environnemental...) – 20 mars

**URBANISME OPÉRATIONNEL**

URB 3 - Aménagement : choisir entre les différents instruments opérationnels en fonction de son projet – 6 mai

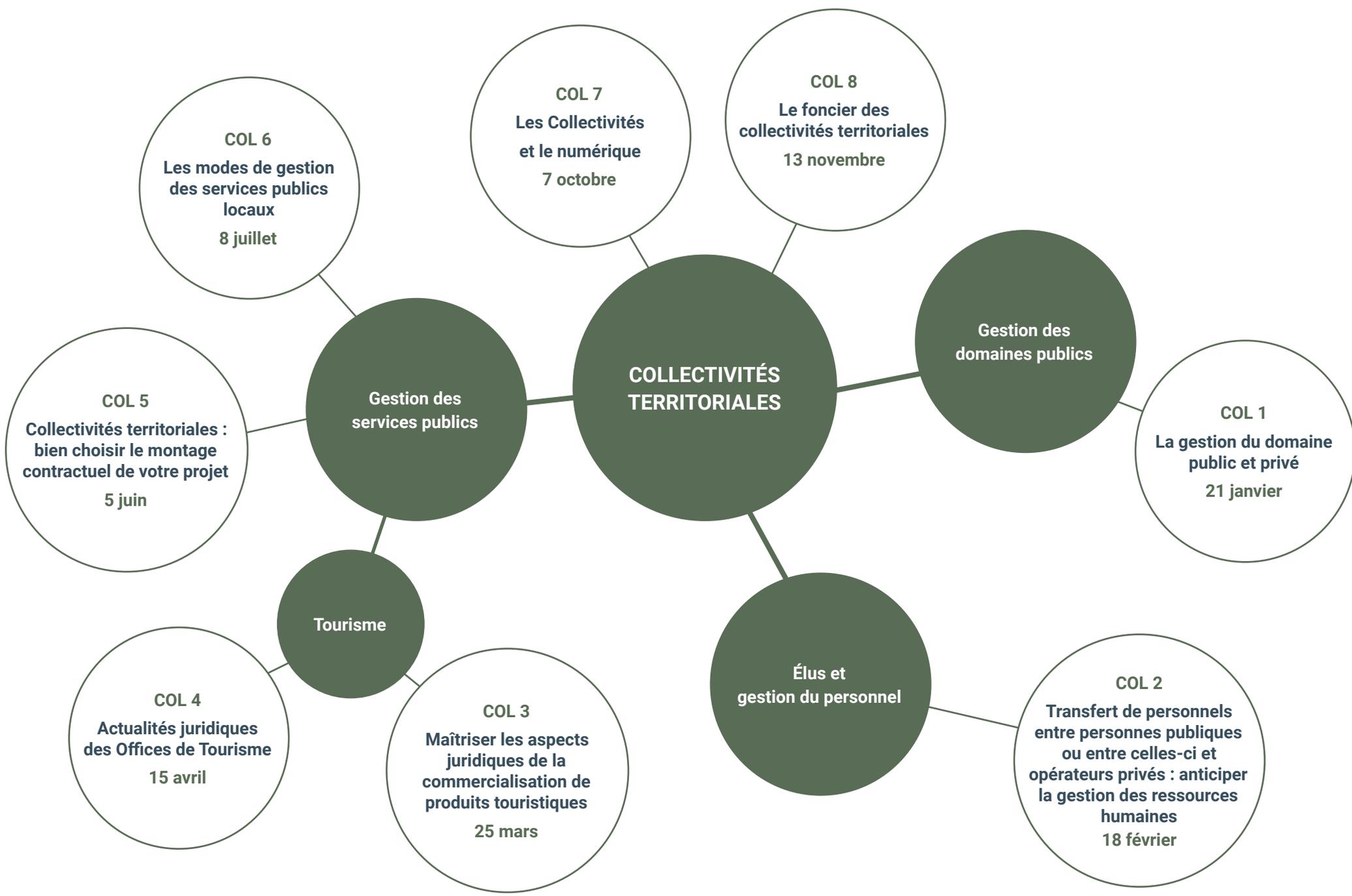
URB 4 - Piloter une opération d'aménagement de A à Z – 10 juin

**AUTORISATIONS**

URB 5 - Maîtriser le régime d'instruction des autorisations d'urbanisme – 18 septembre

URB 6 - Baux emphytéotiques et à construction – 21 octobre

URB 7 - Les enjeux juridiques du BIM – 11 décembre





# Contrats & Marchés publics

## Fondamentaux des marchés de travaux privés

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

**Préparer le marché**

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

**Identifier les pièces du marché**

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

**Maîtriser les points clés de la réalisation d'un marché**

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

**Définir les prix du marché et les modalités de paiement**

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

**Connaître les différentes garanties et assurances**

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

**Éviter et régler les litiges**

- Les contestations
- Les résiliations

## Concession de service public

## MAÎTRISER LE RÉGIME DE LA CONCESSION

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

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

**Connaître les étapes clés de la passation d'une CSP**

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

**Rédiger les clauses d'une CSP**

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

**Exécuter une convention de CSP**

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

**Gérer la fin de la convention de CSP**

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

**Prévenir les contentieux**

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



## Montages immobiliers publics

PRENDRE EN COMPTE LES CONTRAINTES PRÉALABLES AU MONTAGE DU PROJET

**Différencier initiatives publiques et privées**

**Définir la notion d'ouvrage complexe**

**Identifier les différentes fonctions à satisfaire**

**Identifier les principes structurants**

**Maîtriser le foncier : acquérir ou louer le terrain**

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

**Tenir compte de la nature du foncier**

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

**Faire face aux contraintes économiques et financières**

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

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

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

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

**Construire et exploiter un équipement public**

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

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

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

ÉTUDE DE CAS

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

## Le «CCAG» Travaux

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

#### Les fondamentaux du CCAG Travaux

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

#### Organiser efficacement la préparation du marché

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

#### Organiser efficacement l'exécution des travaux

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

#### Optimiser la gestion financière du marché

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

#### Sécuriser la fin du marché, les réclamations

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

## La rédaction des pièces administratives d'un dossier de consultation

### Maîtriser le contenu des principes fondamentaux de la commande publique

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

### Connaître le contenu d'un dossier de consultation des entreprises

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

### Maîtriser le contenu des pièces de la consultation

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

### Connaître les bonnes pratiques en matière de préparation du marché

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

### Les principales règles lors de la procédure de passation

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

## Sélection des candidats et analyse des offres

### La préparation de la mise en concurrence

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

### La sélection des candidats

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

### L'examen des offres

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

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

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

### Rédaction du rapport d'analyse des offres

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

### La mise au point

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

### L'information des entreprises sur les conditions d'attribution

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



**Élaborer, négocier et exécuter votre MAPA****Identifier les cas de recours aux Marchés À Procédure Adaptée**

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

**Conduire une procédure de MAPA**

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

**Analyser les offres : méthodes et critères**

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

**Réussir la conclusion des MAPA**

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

**Suivre et bien gérer financièrement les MAPA**

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

**Démarche commerciale et marchés publics****Aborder les marchés publics**

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

**Anticiper la passation des Marchés Publics**

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

**Collecter l'information utile**

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

**Détecter les appels d'offres dès leur lancement****Décrypter les règlements de la consultation / CCAP / CCTP****Communiquer pendant la phase de consultation : droits et limites****Connaître les principes de la négociation avec les entités publiques****Récupérer des informations utiles en vue d'améliorer la démarche commerciale ultérieure****Tirer parti d'une sélection à un appel d'offres pour vendre plus**



## Savoir répondre à un appel d'offres

### COMPRENDRE LES ATTENTES DU POUVOIR ADJUDICATEUR

#### Distinguer les spécificités des procédures de consultation

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

#### Comprendre la méthode d'analyse des candidatures et des offres

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

#### Établir une méthodologie de réponse à un appel d'offres

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

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

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

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



**ENTREPRISES – Bien candidater à un marché public italien** 

MAÎTRISER LES SPÉCIFICITÉS POUR RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES ITALIENS

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

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

**Comprendre le processus d'achat point par point**

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

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

**L'offre de marché public**

- Offre de prix
- Offre économiquement la plus avantageuse

**Les garanties**

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

**Maîtriser l'exécution des marchés publics**

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

CAS PRATIQUE

**Analyse d'un dossier de consultation des entreprises**

**L'augmentation des coûts de construction**

**La gestion des contrats en cours**

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

**Les précautions à prendre lors de la rédaction de nouveaux marchés**

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

**Les imprévus des marchés publics****Les aléas lors de la passation des marchés publics**

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

**Les aléas liés à l'exécution**

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

**Les avenants et décisions de poursuivre**

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

**Les bouleversements affectant l'économie du contrat**

- La théorie de l'imprévision
- La force majeure

**Les marchés complémentaires et les travaux supplémentaires**

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

**L'achèvement de la procédure et la gestion des évolutions du marché****Achever les procédures**

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

**Comprendre les changements introduits par la réforme des marchés publics**

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

**Modifier un marché en cours d'exécution**

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

**Gérer la fin de l'exécution du marché**

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

**Établir le décompte général d'un marché**

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

**Gérer les réclamations d'entreprises**

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



## Prévenir et gérer le contentieux des marchés publics

### MAÎTRISER LES PROCÉDURES CONTENTIEUSES ET LE RÈGLEMENT AMIABLE

#### Savoir prévenir du contentieux

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

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

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

#### Déterminer le contentieux de l'exécution du marché

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

#### Contentieux indemnitaire

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

## Présenter et gérer une réclamation en marché public de travaux

### Bien connaître les différents motifs d'indemnisation

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

### Distinguer les différents moments possibles pour déposer une réclamation

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

### Écarter les risques forclusions

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

### Gérer les difficultés soulevées par l'article 50 du CCAG

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

### Mener à bien sa réclamation

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



## Contester une procédure d'attribution d'un marché public

### **Demander les motifs de rejet et l'analyse des offres**

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

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

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

### **Maîtriser la procédure de référé précontractuel**

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

### **Envisager une procédure de référé contractuel**

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

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

- Définir les objectifs
- Gérer le contentieux



# Urbanisme - Aménagement - Environnement

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

### Appréhender les fondamentaux du contentieux administratif

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

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

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

### Anticiper les voies de recours possibles en matière d'urbanisme

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

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

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

### Traiter le cas de l'enregistrement des transactions

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

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

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

## Les différents outils de la compensation environnementale

FIDUCIE ENVIRONNEMENTALE, BAIL ENVIRONNEMENTAL...

### Enjeux de la compensation pour les politiques

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

### Mise en situation

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

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

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

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

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

### Gérer et articuler les différentes procédures d'aménagement

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

## Piloter une opération d'aménagement de A à Z

### Comprendre la notion d'opération d'aménagement

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

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

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

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

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

### Déterminer le montage opérationnel approprié à l'opération

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

### Réaliser votre opération d'aménagement

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

### Achever l'opération

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

## Maîtriser le régime d'instruction des autorisations d'urbanisme

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

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

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

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

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

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

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

#### Les avis et les demandes de conseils

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

#### Identifier le champ d'application des autorisations d'urbanisme

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

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

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

#### Comment identifier la responsabilité du pétitionnaire et du bénéficiaire ?

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

#### Que recouvre le certificat d'urbanisme ?

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

#### L'exécution des travaux et la fin de chantier

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

**Baux emphytéotiques et à construction****Connaître le régime juridique des baux générateurs de droits réels****Maîtriser le régime juridique des baux emphytéotiques et à construction**

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

**Anticiper le régime fiscal des baux emphytéotiques et à construction**

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

**Choisir entre les baux emphytéotiques et à construction**

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

**Les enjeux juridiques du BIM****Analyser les aspects juridiques du BIM à chaque phase d'une opération****Identifier le cadre réglementaire**

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

**Pratiquer le BIM en phase de préparation**

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

**Exercice : analyse commentée d'un marché lancé avec le BIM****Pratiquer le BIM en phase de conception et d'exécution**

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

**Pratiquer le BIM en phase d'exploitation**

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

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

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

**Exercice : rédaction des clauses clés d'un contrat de prestation BIM****Examiner quelques principes de propriété intellectuelle en BIM**

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



# Collectivités territoriales

## Tourisme

**La gestion du domaine public et privé****Connaître le champ d'application de la domanialité publique****Maîtriser les modes d'acquisition (acquisitions gratuites et onéreuses)****Organiser les transferts de gestion et de propriété et la superposition d'affectation****Gérer les différentes possibilités d'occupations du domaine public (AOT, BEA...)**

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

**Faire face aux occupations sans titre et la protection du domaine**

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

**Préparer la sortie du domaine public****Maîtriser les principes de gestion du domaine privé**

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

**Transfert de personnels : anticiper la gestion des ressources humaines****TRANSFERT DE PERSONNELS ENTRE PERSONNES PUBLIQUES OU ENTRE CELLES-CI ET OPÉRATEURS PRIVÉS****Transférer des personnels entre personnes privées et personnes publiques**

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

**Organiser le transfert du personnel entre personnes publiques**

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

**Accompagner le changement d'organisation**

- Consulter les organismes représentatifs
- Déterminer un rétroplanning opérationnel.

## Maîtriser les aspects juridiques de la commercialisation de produits touristiques

### Module 1

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

#### Les opérateurs de voyages concernés et ceux exemptés

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

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

#### La procédure d'immatriculation :

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

#### Les règles fondamentales à respecter

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

### Module 2

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

#### Exemples et rédaction de modèles concrets

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

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

**Actualités juridiques des offices de tourisme****Les nouvelles obligations juridiques des Offices de tourisme****Le champ d'application du Code des Marchés Publics pour les OT****Les possibilités de bénéficier d'une TVA à taux réduit sur les publications****Le RGPD : impacts pour les OT et mise en œuvre du nouveau règlement****La réforme de la taxe de séjour :**

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

**Bien choisir le montage contractuel en fonction de votre projet****POUR LES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES****Définir le projet et identifier précisément les contraintes de l'opération**

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

**Maîtriser les différents types de montages contractuels possibles**

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

**Déterminer les critères de choix entre les différents outils disponibles**

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

COL 6 | 1 journée | 8 juillet

**Les modes de gestion des services publics locaux****Comprendre les enjeux du mode de gestion des services publics locaux**

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

**Maîtriser les modes de gestion intégrées**

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

**Connaître les différentes structures support du développement de la politique locale**

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

**Anticiper les conséquences du choix du mode de gestion**

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

**Appréhender les modalités de mise en œuvre du mode de gestion**

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

**Analyser le cas spécifique de la SPL**

COL 7 | 1/2 journée | 7 octobre

**Les collectivités et le numérique****Répondre aux évolutions réglementaires**

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

**Les enjeux numériques**

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

**Construire un projet d'innovation**

- La définition du projet
- Les étapes

COL 8 | 1 journée | 13 novembre

**Le foncier des collectivités territoriales : enjeux et solutions juridiques****Notions de foncier et de propriété foncière****Politiques foncières et actions foncières****Le foncier dans les documents d'urbanisme****Le foncier et les opérateurs d'aménagement****Acquérir le foncier****Gestion du foncier public****Aspects financiers**

# PROJETS & ENJEUX PUBLICS

A S E A



## Contact

[WWW.PROJETS-ET-ENJEUX-PUBLICS.FR](http://WWW.PROJETS-ET-ENJEUX-PUBLICS.FR)

[WWW.ASEA-AVOCATS.COM](http://WWW.ASEA-AVOCATS.COM)

Par mail : [secretariat@asea-avocats.com](mailto:secretariat@asea-avocats.com)

Par téléphone : 04 37 24 29 99