

Négocier les avenants aux contrats de la commande publique : sécurisation & bonnes pratiques

Date :

Durée : 3.00 heures

Lieu :

Accessibilité et délais d'accès

Handicap : Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Pour tout renseignement, merci de contacter le référent handicap au 01.45.49.48.49 ou par mail à l'adresse formation@seban-avocat.fr.

Délais d'accès : 2 jours

Prix : 450.00 € HT / participant, soit 540.00 € TTC / participant

Informations et inscriptions : formation@seban-avocat.fr et/ou au 01.45.49.48.49

Les avenants aux contrats de la commande publique sont fréquents mais peuvent présenter des risques juridiques s'ils ne sont pas correctement négociés et sécurisés.

Une bonne maîtrise des conditions de légalité et des pratiques de négociation est essentielle pour éviter les contentieux et sécuriser les relations contractuelles.

"Quels sont les critères légaux et jurisprudentiels à respecter pour qu'un avenant soit valide ?

"Comment négocier efficacement un avenant sans compromettre les obligations contractuelles ?

"Quelles bonnes pratiques mettre en place pour sécuriser l'ensemble de la procédure ?"

Cette formation vous donnera les clés pour identifier et respecter les conditions de légalité des avenants, maîtriser la négociation des avenants et appliquer des pratiques opérationnelles pour sécuriser vos contrats publics.

Profils des apprenants

- Agents de toutes collectivités locales (DGS et secrétaire de mairie, responsable juridique, juristes, techniciens en charge de la négociation d'avenants) ;
- Elu.e.s en charge des enjeux de commande publique.

Prérequis

- Notions juridiques de droit de la commande publique
- Avoir déjà rédigé ou amendé des avenants de la commande publique.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les conditions de légalité des avenants et les innovations jurisprudentielles
- Être en mesure de négocier un avenant

Contenu de la formation

- I. Hypothèses de modifications des contrats de la commande publique et évolutions jurisprudentielles
 - a. Les modifications ont été prévues dans les documents contractuels initiaux
 - b. Des travaux, fournitures ou services supplémentaires sont devenus nécessaires
 - c. Les modifications sont rendues nécessaires par des circonstances imprévues
 - d. Un nouveau titulaire se substitue au titulaire initial du marché
 - e. Les modifications ne sont pas substantielles
 - f. Les modifications sont de faible montant
- II. Conseils pratiques pour la négociation de ces avenants
 - a. Avant la négociation de l'avenant
 - b. Lors de la négociation de l'avenant
 - c. Après la négociation de l'avenant

Équipe pédagogique

- Responsable du centre : Marie-Hélène PACHEN-LEFEVRE - mhpachenlefevre@seban-avocat.fr
- Responsable administrative : Anne DEGANIS - adeganis@seban-avocat.fr
- Référent handicap : Jennifer GIFFE - formation@seban-avocat.fr
- Responsable pédagogique : Jennifer GIFFE - formation@seban-avocat.fr
- Responsable des réclamations : Jennifer GIFFE - formation@seban-avocat.fr
- Intervenantes : Marion TERRAUX, Avocate associée - mtterraux@seban-avocat.fr & Anna VERAN, Avocate - averan@seban-avocat.fr

Moyens pédagogiques et techniques

- Espace extranet individualisé reprenant toutes les informations de la formation : règlement intérieur, lien Zoom, émargement, programme de la formation, guide d'utilisation Zoom
- Exposé de l'état du droit et des évolutions récentes
- Approche pratique en lien avec l'expérience des dossiers traités par l'avocat
- Questions/réponses avec les apprenants
- Discussion autour des retours d'expérience
- Support pédagogique déposé sur votre espace extranet individualisé à l'issue de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuille d'émargement pour le suivi de l'exécution de la formation
- Certificat de réalisation remis au terme de la formation
- Evaluation d'entrée pour déterminer votre niveau de connaissance avant la formation
- Evaluation des acquis à la fin de la formation via un quiz
- Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction à chaud vous sera transmis à la fin de formation

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction moyen en 2024 : 91%

Programme créé le 1 décembre 2025 - Version 1