



SÉMINAIRES DE DÉMARRAGE POUR LES NOUVEAUX ÉLUS

Le nouvel élu arrive avec des connaissances diverses selon son parcours personnel. D'une manière générale, son rôle durant tout son mandat a deux facettes essentielles :

- Une action externe auprès de la population afin d'ajuster en permanence la pertinence des choix politiques par rapport aux attentes des administrés sur fond d'analyse et d'anticipation. A contrario, il s'agira tout autant de savoir faire passer des messages sur des sujets ne concernant pas les préoccupations immédiates. C'est tout le domaine de la capacité communicationnelle.
- Une action en interne qui peut se résumer à deux mots : Délégation et contrôle. En effet l'élu après avoir fait des choix donne une impulsion aux services concernés. Les fonctionnaires agissent en fonction de ses directives, apportant en amont et en aval des compléments d'informations ou réglementaires. L'élu devra ensuite « contrôler » l'avancée effective de la mission ainsi confiée et tout autant se soucier de la manière dont elle est remplie.

Selon le vieux principe qui dit que *« pour apprendre le Français, il faut connaître l'alphabet »*, le nouvel élu devra maîtriser au plus tôt divers fondamentaux afin de se sentir en confiance et de se mouvoir efficacement dans ce rôle à double facette. Il pourra ainsi éviter des erreurs parfois très préjudiciables ou un immobilisme de protection y compris de la part du fonctionnaire.

Il s'agit donc pour nous de lui faire maîtriser une « boîte à outils », simple, concrète et pratique, balayant 4 niveaux décrits ci-après. Par ailleurs, tout acte de formation doit être en même temps un acte de communication interne au sein de l'équipe municipale. C'est pourquoi la formule « séminaire » est sans nul doute à privilégier afin d'optimiser cette logique parallèle.



SÉMINAIRE 1 : LES FONDAMENTAUX

Intervenant : Cadre Supérieur de la Fonction Publique Territoriale :

Durée : 5 jours

Premier niveau : Environnement juridique général des Collectivités et compétences respectives de chaque entité.

Comprendre les rouages et les logiques de l'administration française.

1) Expliquer l'organisation administrative française en précisant les modalités d'intervention de l'Etat :

- Les diverses entités au sein de la République Française ;**
- Les autorités administratives indépendantes (Conseil Constitutionnel.....)**
- La déconcentration ;**
- La décentralisation : les collectivités territoriales ;**
- Les EPCI et leurs champs de compétence ;**
- Les entreprises publiques / parapubliques.**

2) Préciser que le lien entre toutes ces institutions républicaines, c'est le contrôle de légalité (contrôle préfectoral), celui des Chambres Régionales des Comptes, et plus généralement le contrôle du juge judiciaire tant civil que pénal.

**Deuxième niveau : Le positionnement de l'Elu
Fonctionnement interne des Collectivités. Les centres de pouvoir**

I) Métaphore de la répartition des rôles : Le Conseil Municipal est le compositeur de la politique de la commune ; le Maire est « la main » qui active la création de la partition ; le DGS est le chef d'orchestre ; les services constituent l'orchestre qui jouent l'œuvre précédemment élaborée.

II) Le groupe Maire/Adjoints

III) Le groupe DGS/DGA et Chefs de service



IV) Les incidences sur la vie des services

V) Les incidences sur la gestion des finances (abordées dans le 3° niveau)

VI) Les incidences sur les achats publics

VII) Les incidences sur le recrutement

Troisième niveau : Le budget et les finances des Collectivités

I) Les grands principes budgétaires applicables aux collectivités territoriales.

II) L'élaboration et l'exécution du budget

III) Le contrôle du budget

IV) Les finances locales et l'intercommunalité

V) Les recettes des collectivités territoriales

VI) Les charges et dépenses des collectivités territoriales

VII) Les bases de la gestion de la dette

**Quatrième niveau : La Collectivité Territoriale et l'entreprise
Consultation et marchés publics**

1. Le cadre général des marchés publics : Principes fondamentaux, cadre réglementaire, rôle des différents acteurs, les grandes phases du processus d'achat.

2. Les différentes catégories de marchés

3. La publicité

4. Les procédures de passation des marchés et accords-cadres

5. Les marchés passés selon la procédure adaptée

6. La composition du dossier de consultation des entreprises

7. Éléments sur les prix



8. La réception et l'analyse des candidatures et des offres
9. Les possibilités de négociation de certains marchés
10. L'exécution des marchés
11. Le contrôle des marchés
12. Autres dispositions



SÉMINAIRE 2 : EXPRESSION ET COMMUNICATION

En parallèle à l'intégration de différents basiques techniques, réglementaires et juridiques, le nouvel élu doit tout autant maîtriser son expression orale et sa communication interpersonnelle. Pour certains il s'agira d'un véritable apprentissage, pour d'autres de simplement parfaire des acquis antérieurs.

Par ailleurs, s'il est un domaine où l'on n'a jamais fini d'apprendre, c'est bien celui de l'expression et de la communication. Le constat est évident au fil de l'actualité récente, au-delà de la célèbre phrase de Michel Debré préconisant de « faire des enfants sur une grande échelle ».

Un séminaire sur le sujet décuplera la dynamique interne de l'équipe municipale autour de son leader naturel, le Maire.

Il est de plus très performant d'associer à l'expression orale divers thèmes d'Analyse Transactionnelle, car cela permet de régler en même temps l'émetteur et le fond et la forme des échanges.

Intervenant : François SITTLER

Durée : 4 jours (ou durée à aménager)



Contenu :

- Réglage du verbal pur : La voix, le volume, l'articulation, le débit...
- Réglage du non verbal : Le regard, les gestes, la position du corps...
- Méthodologie de conception et de préparation d'une intervention publique.
- Questionnement, reformulation et autres outils
- Analyse des transactions relationnelles : Les dysfonctionnements et les corrections
- Analyse et correction de ses réflexes conditionnés : Les interdits, les messages internes, les méconnaissances....
- Les signes de reconnaissance
- La gestion des situations conflictuelles
- Techniques de négociation

