Programme de Formation

CP03 - Les marchés de partenariat



Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : ***début*** 15/03/2027

fin 16/03/2027

Contenu pédagogique

Public visé

DGS, DGA, Secrétaire général, Directeurs, Chargés de mission, Responsables, juristes et cadres des services commande publique/ marchés publics/techniques et juridiques, Directeurs, cadres des services financiers et contrôle de gestion, Directeurs, Responsables et cadres des services opérationnels de l'État et de ses établissements publics, des collectivités locales, des EPCI, des CCI, Hôpitaux, SEM, bailleurs sociaux, France Domaine.

Toute personne en charge de la préparation, la passation, la rédaction et l'exécution des marchés de partenariat

Objectifs pédagogiques

Décrypter les textes

Mesurer l'intérêt de recourir à un marché de partenariat par rapport aux autres contrats et tirer les enseignements des premiers contentieux

Connaître le contenu d'une évaluation préalable

Maîtriser les impératifs de transparence, de mise en concurrence et les différentes phases de passation

Rédiger un marché de partenariat, appréhender les clauses sensibles

Description

Appréhender la définition et le régime juridique du marché de partenariat

- Connaître la typologie des différents contrats de la commande publique

Étude de cas : analyse critique de cas de marchés de partenariat

- Situer le marché de partenariat par rapport aux autres contrats publics

• Les BEA des collectivités locales, les BEH pour le secteur hospitalier

• Les marchés de partenariat par rapport aux marchés publics et concessions

• Les BEA inférieurs à 10 millions d'euros

- Maîtriser la nouvelle définition d'un marché de partenariat

• Les conditions de recours au marché de partenariat

• La suppression de l'urgence et de la complexité

• Le critère du bilan favorable

• Le caractère globale du marché de partenariat

• L'externalisation du marché

• Le caractère dérogatoire du marché de partenariat

Respecter les règles de préparation : évaluation préalable, programme fonctionnel, marchés d'APP

- Choisir efficacement les conseils juridiques, techniques et financiers

• Achat groupé ou allotissement, tranches fermes ou optionnelles

Exercice pratique : analyse d'AAPC et de RC de marchés d'assistance à la personne publique

- Assurer votre évaluation préalable

• L'évaluation préalable du projet : contenu et méthodes

- Définir le programme fonctionnel

• Déterminer les besoins

• Poser des règles efficaces

• Fixer des objectifs de performance

Maîtriser les règles de publicité et de candidatures

Le management de projet

Optimiser les règles de publicité et de candidatures

- Sélectionner les candidatures

- Appréhender la règle d'intangibilité

- Les « groupements » : société projet, SAS, SNC, SCI, montage corporate...

Procéder au choix de l'équipe, optimiser le dialogue et sécuriser vos actes

- Maîtriser les nouvelles procédures

- Choisir le nombre de phases (PPO, PPS, PPD, offre finale)

- Mesurer les avantages et les inconvénients du dialogue compétitif (type de dialogue, phases)

- Maîtriser la procédure étape par étape

Exercice d'application : rédaction d'un règlement de consultation et de son avis de publicité

Connaître les aspects opérationnels financiers, fiscaux et techniques : la boite à outils du marché de partenariat et les cadres de réponses des opérateurs

- Les aspects financiers et fiscaux

• Le montage financier : la société de projet, le crédit-bail, l'escompte, la location avec ou sans option d'achat

• Les nouveaux cadres financiers : cession de créance de la loi Dailly, la garantie des personnes publiques, le financement d'une partie directe par les personnes publiques

• La subdivision des loyers (investissement / financement / exploitation - maintenance / recettes annexes)

• Les clauses financières et les solutions d'optimisation

• L'environnement fiscal du marché de partenariat (neutralité avec les marchés publics ?)

- Les aspects assurances et maintenance

Optimiser le contenu du marché

- Les clauses obligatoires

- L'allocation du risque et le partage du risque au cours de l'exécution

- Les clauses bienvenues, benchmark des clauses, bonnes pratiques

- Déterminer le contenu et les modalités de mise en oeuvre à long terme

Exercice pratique : analyse critique de six marchés de partenariat

Prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

La formation reposera sur l'alternance d'apports théoriques et de mise en situations tirées du vécu des apprenants

Moyens et supports pédagogiques

Le support remis aux participants contiendra le cadre juridique, les principales jurisprudences applicables, les points de vigilance, les liens vers diverses ressources documentaires et les cas pratiques.

Modalités d'évaluation et de suivi

QCM de début et de fin de formation d'évaluation des compétences

Cas pratiques

Tour de table

Evaluation à chaud