
Programme de Formation

CP07 - Réussir vos montages contractuels complexes et innovants



Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : À distance

Prochaine session : *début* 21/09/2026

fin 22/09/2026

Contenu pédagogique



Public visé

Responsable de services

achats-marchés, responsables de la politique d'achat



Objectifs pédagogiques

- Identifier les caractéristiques d'un projet public
- Identifier les caractéristiques de chaque type de montage
- Savoir choisir le montage contractuel adapté à votre projet



Description

Identifier les caractéristiques d'un projet public et proposer un cadre de réponse : le montage complexe

- Définir son projet pour répondre aux besoins de la personne publique : la méthodologie du montage complexe
- La définition du montage complexe : pourquoi un montage est « complexe » ?
- Identifier les enjeux du montage complexe : pourquoi recourt-on à un « montage complexe » ? Que va-t-on chercher dans un montage complexe ?
- Les optimisations : l'offre « clef en main » ?

L'offre globale ? Les économies d'échelle ?

La rapidité de réalisation du projet ?



- Trouver des sources ou des optimisations de financement
- L'emprunt aux techniques du droit et du secteur privé (promotion immobilière, financement...)
- S'exonérer des contraintes liées aux règles de droit public : commande publique, domanialité publique, comptabilité et finances publiques
- Identifier les besoins et les ressources sur un projet public pour choisir son montage : quels sont les montages correspondant respectivement à un besoin public ?
- La réalisation de travaux ou de service (l'externalisation de la maîtrise d'ouvrage ou de la gestion du service public)
- La réalisation d'une opération immobilière
- La réalisation de travaux publics
- L'exploitation d'un service public
- L'externalisation de la maîtrise d'ouvrage ou l'exploitation d'un service public et leur financement ?
- Le financement privé en tout ou partie
- L'offre globale

- La production de recettes annexes et la valorisation des biens publics

Distinguer les différents types de montages contractuels pour choisir le contrat le plus adapté à son projet

- Faire le point sur les techniques des principaux montages contractuels complexes au regard de la position de la collectivité : acheteur, locataire, bailleur
- La collectivité acheteur (droit public et droit privé)
- Les marchés publics complexes

Étude de cas : la valorisation dans un marché public complexe

- La collectivité bailleur (droit public et droit privé)
- Les montages en BEA

Étude de cas

- L'AOT-COT du 1311-5 du CGCT

Étude de cas

- La collectivité locataire (droit privé)
- Les différents cas de location d'une collectivité
- La technique de la « cession-bail » (promesse de vente et bail en retour)

Étude de cas

Différencier les montages au regard de l'objet : des contrats à objet exclusivement immobilier ou des contrats comportant des prestations de services et/ou une « valorisation »

- Les substituts du marché public pour les travaux (les contrats à objectifs immobiliers)
- La VEFA
- Les baux emphytéotiques inversés
- Les contrats globaux (investissement, financement, maintenance, services)
- Les marchés publics globaux de performance
- Les marchés de partenariat

Étude de cas

Les contrats globaux spéciaux

- Les contrats avec valorisation
- Les délégations de service public avec valorisation
- Les marchés publics avec valorisation



Prérequis

Pré-requis

Encadrer un service d'achats



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

Mise en situation et cas pratiques

Tour de table

Evaluation à chaud