

Fiabiliser la mise en œuvre de ce contrat

Code  
**515111**

Durée  
**Sur-mesure / 14 heures**

Tarif  
**Nous contacter**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

### PUBLIC

Directeurs - DGS - DGA -  
Responsables de la commande  
publique - Responsables juridiques  
et financiers - Responsables de  
projet et d'opérations - Toute  
personne dont la fonction exige une  
bonne connaissance des marchés  
de partenariat

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### LES POINTS FORTS

Identification des objectifs de  
l'entreprise

Recueil des attentes opérationnelles  
des participants

Conception d'un déroulé  
pédagogique sur mesure

Construction de cas pratiques  
inspirés du contexte professionnel  
des participants

Élaboration d'une documentation  
pédagogique spécifique

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré  
autour du transfert des  
compétences
- Acquisition des compétences  
opérationnelles par la pratique et  
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des  
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en  
plusieurs temps pour permettre  
engagement, apprentissage et  
transfert
- Formation favorisant  
l'engagement du participant pour  
un meilleur ancrage des  
enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences  
sera réalisée tout au long de la  
formation par le participant lui-  
même (auto-évaluation) et/ou le  
formateur selon les modalités de

## Objectifs pédagogiques

- Analyser le marché de partenariat et les conditions de recours aux marchés de partenariat
- Engager le marché de partenariat
- Sécuriser le marché et assurer le suivi et l'exécution du contrat

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

## Analyser le marché de partenariat et les conditions de recours aux marchés de partenariat

### Définir le marché de partenariat

- Contrat global dérogeant au droit commun de la commande publique
- Différences avec les marchés publics classiques, délégation de service public, concession
- Transfert de risques vers l'opérateur privé, paiement différé
- Montage tourné vers la performance permettant la perception de recettes annexes
- Formule sécurisante pour le partenaire privé et ses apporteurs de capitaux
- Étude de cas

### Conditions de recours aux marchés de partenariat

- Restriction du recours aux marchés de partenariat pour les administrations centrales et encadrement pour les collectivités territoriales
- Assouplissement de la procédure de recours aux marchés de partenariat : modification des conditions de recours (urgence, caractère complexe, bilan favorable) et des modalités de réalisation de l'évaluation préalable
- Possibilité d'inclure une mission de service public dans l'objet
- Recours aux marchés de partenariat au regard du seuil défini par le décret du 25 mars 2016

## Engager le marché de partenariat

la formation.

- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
  - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## Réaliser l'évaluation préalable à la passation du marché de partenariat

- Mener l'analyse comparative avec les autres montages envisageables
- Restituer les comparaisons : en coût complet, en Valeur Actuelle Nette (VAN)
- Étude de cas : présentation et analyse d'une évaluation préalable

## Cerner les étapes et le calendrier de la procédure

- Procédures de publicité et de mise en concurrence
- Contenu du dossier de consultation
- Déroulement du dialogue compétitif : échanges avec les candidats et réception des offres
- Réception de l'offre finale : documents constitutifs, délai, date de validité
- Conclusion : échanges avec les candidats, mise au point avec l'attributaire pressenti, choix final, bouclage financier, signature du marché
- Partage d'expériences

## Sécuriser le marché et assurer le suivi et l'exécution du contrat

### Identifier les clauses essentielles du contrat de marché de partenariat

- Durée, délais
- Exonérations de responsabilités, conditions de recours
- Autorisations administratives
- Mise à disposition effective
- Cas et valeurs de résiliation
- Clauses financières
- Pénalités, mise en régie
- Régime des modifications, fin de contrat
- Cas pratique : identifier les clauses sensibles d'un marché de partenariat

### Assurer le suivi et l'exécution du contrat

- Modalités d'adaptation et d'évolution du marché
- Contrôle administratif et financier du marché
- Mise en œuvre des pénalités et des sanctions
- Gérer la fin du marché

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

## A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.