

## **LES MARCHÉS DE PARTENARIAT** **(ex PPP)**

### **Public concerné :**

Acheteur, technicien ou agent public souhaitant perfectionner sa pratique des marchés publics

### **Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre la notion de PPP et pour quoi l'utiliser ?
- Gérer la procédure de passation
- Maîtriser la rédaction des clauses contractuelles

### **Pré-requis :**

Maîtrise avancée des marchés publics.

### **Durée de la formation et modalités d'organisation :**

- 2 jours (14 heures)
- 8 personnes maximum par session

### **Délai de prévenance :**

- 2 semaines avant la date de la formation en distanciel.
- 2 mois pour une formation en INTRA (nous contactez en cas de besoin urgent)

### **Tarif (TVA inclus) :**

- Formation en DISTANCIEL : 1700€ Net de TVA / pers
- Pour une formation en INTRA, contactez-nous afin d'obtenir un devis

### **Moyens et méthodes pédagogiques :**

Exposé + Cours illustré sur support Power Point

### **Profil du formateur:**

Nos formateurs sont des cadres ou ex cadres de l'administration en tant que responsable d'un service des marchés publics (DESS avec plus de 10 ans d'expériences).

### **Modalités d'évaluation :**

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/satisfaction. Une attestation de participation est remise en fin de session

### **Moyens techniques :**

- Formation en présentiel : la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet
- Formation en distanciel : l'outil de visio est K meet

### **Cette formation vous intéresse ?**

Contactez-nous :

Tel : 03.73.61.02.04

Courriel : [j.andre@mpconsultant](mailto:j.andre@mpconsultant)

## Contenu de la formation :

### INTRODUCTION

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

### LES CARACTERISTIQUES DU MARCHE DE PARTENARIAT

- Le caractère dérogoire du marché de partenariat
- Le caractère global du marché de partenariat
- Le caractère d'externalisation du marché de partenariat

### LE MARCHE DE PARTENARIAT ET LES AUTRES FORMES DE MARCHE GLOBAUX

- Les marchés globaux de performance
- Les contrats de performance énergétique
- Le contrat de concession

### DETERMINER L'OPPORTUNITE DE RECOURIR A UN MARCHE DE PARTENARIAT

- L'évaluation préalable
- Le rôle de l'organisme expert
- L'étude de soutenabilité budgétaire à soumettre pour avis au ministre de l'économie et du budget
- L'autorisation préalable au lancement du marché de partenariat
- La définition d'un programme fonctionnel ou sur performance
- L'autorisation préalable à la signature et achèvement de la procédure

### LA PROCEDURE DE PASSATION D'UN MARCHE DE PARTENARIAT

- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Les seuils de publicité et de mise en concurrence
- Les procédures de passation
- Le règlement de la consultation et les critères d'attribution
- Les candidatures
- Les offres
- L'attribution

### LES CLAUSES ESSENTIELLES DU CONTRAT DE PARTENARIAT

- La durée du marché de partenariat
- Les objectifs de performance et leurs impacts sur la rémunération du titulaire du marché
- Le partage des risques
- L'occupation du domaine public
- La notion de bien
- Les garanties financières.
- La question de la propriété des biens
- Les pénalités
- Les modifications du contrat
- La fin du marché de partenariat

### CONCLUSION

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction