Montages complexes

Le marché de partenariat

2 jours (14h00) | 4,6/5 | MP-6819128 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 395 € ht

Formations Compétences Métier › Marchés publics › Montages complexes

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Analyser l'économie du contrat de partenariat et son champ d'application
- Distinguer les particularités inhérentes à la passation de ces contrats

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Prérequis

Connaître les grands principes de la commande publique

Public concerné

Directeurs généraux des services
Directeurs de services financiers et juridiques
Directeurs de services techniques
Toute personne impliquée dans un projet de marché de partenariat

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1er jour

Appréhender l'environnement de ce type de marché

- Du contrat de PPP au marché de partenariat instauré par l'ordonnance du 23 juillet 2015
  - la suppression des critères de la complexité et de l'urgence, un élément d'assouplissement du recours au marché de partenariat
  - le critère du « bilan favorable » assorti d'un seuil financier, un critère unique d'éligibilité d'un projet au marché de partenariat
  - les pouvoirs renforcés des autorités de tutelle pour un certain nombre d'administrations
- L'apport de la loi Sapin II au marché de partenariat
  - l'obligation du partenaire d'identifier l'équipe de la maîtrise d'œuvre
  - l'obligation de l'évaluation préalable réservée aux seuls marchés de partenariat
  - des assouplissements et des précisions supplémentaires relatifs à la possibilité d'indemnisation du partenaire en cas d'annulation, résolution ou résiliation du contrat par le juge

Analyser les spécificités de ce nouveau type de marché

- Le caractère dérogatoire du marché de partenariat
  - les conditions de seuil minimal de l'opération
  - l'avis d'un organisme expert et du ministre du budget au stade de l'évaluation préalable
  - l'autorisation à obtenir avant la signature du marché
  - les marchés de partenariat conclus par l'État pour le compte de certaines personnes interdites de les conclure
- Le caractère global du marché de partenariat
  - le bloc obligatoire :
    - tout ou partie du financement
    - les travaux et prestations afférents à la réalisation d'ouvrages, d'équipements ou de biens immatériels
  - le bloc de missions susceptibles d'être confiées au partenaire :
    - tout ou partie de la conception
    - l'aménagement, l'entretien, la maintenance, gestion ou exploitation
    - la gestion d'une mission de service public ou les services concourant à son exercice
- Le contrat administratif par détermination de la loi
- Le marché de partenariat, un outil d'externalisation
- L'évolutivité internalisée du marché de partenariat

- Le caractère externalisatoire du marché de partenariat
    - l'externalisation totale ou partielle : financement /conception
    - l'externalisation de la maîtrise d'ouvrage
    - l'externalisation et non-délégation : une différence essentielle entre marché de partenariat et DSP
    - l'externalisation modulable, contractuellement, des biens mobiliers et immobiliers : la théorie des droits réels et biens domaniaux

Comparaison synthétique du marché de partenariat avec les autres formes contractuelles

- Les marchés globaux de performance
- La délégation de service public
- Le contrat de concession
- Les ex-partenariats public-privé (BEA/BEH/AOT-LOA)

Recourir à un marché de partenariat

- Conditions du lancement d'un marché de partenariat
- L'évaluation préalable
    - l'évaluation préalable obligatoire quel que soit le montant
    - le critère d'éligibilité : le bilan favorable
    - le devenir des critères de la complexité et de l'urgence suite à l'ordonnance du 23 juillet 2015
    - l'analyse comparative et la légitimation du recours au marché de partenariat
    - les précisions apportées par la loi Sapin II et le décret du 10 avril 2017
- Le rôle de l'organisme expert
    - l'organisme expert (Mission d'Appui au Financement des Infrastructures)
    - des organismes experts spécialisés ex. : Ministère des Armées
    - les collectivités territoriales et le recours au Ministère de l'Economie / Fin Infra
- 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

ÉTUDE DE CAS
Mise en situation visant à identifier les différents montages contractuels possibles en fonction du projet à lancer, et déterminer les avantages et les limites de recourir au marché de partenariat

2e jour

Connaître les règles de publicité et de mise en concurrence

- L'application des principes fondamentaux de la commande publique
- Les seuils et évaluation des seuils
- Les seuils de publicité et de mise en concurrence
- L'évaluation des seuils
- Les procédures de passation
- L'intervention de FIN INFRA et du ministre de l'Économie et des Finances
- Les spécificités tenant aux interdictions et aux critères d'attribution

- Les formes de candidatures et leur qualité
    - la candidature individuelle
    - le groupement et société de projet
    - l'actionnariat de l'acheteur public dans la société du partenaire
    - le groupement d'intérêt économique
    - la promesse de constitution de société
    - le problème des groupements momentanés d'entreprises
    - le statut du partenaire (public ou privé)
    - les spécificités de la sous-traitance
- Le classement et l'attribution
    - la conduite du dialogue
    - la question de l'intangibilité du programme fonctionnel
    - la réception et l'examen des offres
    - l'offre finale et détaillée
    - la demande d'éventuelles clarifications, les précisions ou les compléments
    - le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- La signature et la fin de procédure
    - la notification aux candidats non retenus et à l'attributaire
    - les mesures de publication
    - l'éventuelle indemnisation des candidats non retenus

Analyser point par point les clauses du marché de partenariat

- Un contenu minimum obligatoire :
    - la durée du marché de partenariat, quelles limites ?
    - les objectifs de performance et leurs impacts sur la rémunération du titulaire du marché
    - le partage des risques
    - le marché de partenariat valant AOT constitutive de droits réels et la possibilité de valorisation économique du patrimoine de la personne publique
    - les mécanismes de sûreté offerts par l'ordonnance 23 juillet 2015 et de son décret d'application du 25 mars 2016.
    - la question de la propriété des biens
    - la question de l'indemnisation du partenaire en cas de fin du contrat prononcée par le juge (annulation, résolution ou résiliation) et le caractère dissociable de cette clause du reste du marché
    - la question des pénalités et sanctions en cas de sous-performance du partenaire
    - la question de l'arbitrage

Gérer les évolutions et les modifications du marché de partenariat

- Les motifs d'évolution du contrat
    - la longue durée et l'incontournable évolution
    - l'évolution technologique
    - l'évolution du service public
    - l'évolution législative et réglementaire
    - les variations financières
    - les clauses de market test
    - l'évolution et l'arbitrage
- Les modes de modification du contrat
    - par voie contractuelle (avenant)
    - par voie unilatérale décidée par l'administration

Décrypter la fin du marché de partenariat

- La fin de vie normale du marché et le devenir des biens
- La fin anticipée du marché
- La défaillance du partenaire (mise en demeure et résiliation)
- L'indemnisation des titulaires dont les contrats font l'objet d'une annulation ou résiliation judiciaire

- Les conséquences au niveau patrimonial (propriété des produits ou des ouvrages et équipements réalisés, notamment en cas de transfert des droits réels)
- Les conséquences au niveau des engagements bancaires et ceux avec les investisseurs
- Les conséquences au regard des garanties dues par le partenaire défaillant
- Les conditions de substitution du partenaire défaillant
- La défaillance du partenaire et la cession de créances
- La défaillance et les garanties de la dette
- La cession de marché

ÉTUDE DE CAS
Élaboration d'une « esquisse » de clausier de marché de partenariat à partir d'un exemple choisi au cours de la formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.