Contrats publics complexes

Les montages contractuels complexes

4 jours (28h00) | 4,6/5 | CPUB-8971224 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 2 375 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier les montages contractuels complexes existants et les spécificités de chacun
- Choisir le montage contractuel le plus adapté à son projet
- Gérer les aspects juridiques et financiers de son opération

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant 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.
En fin de formation, un retour d'expériences à distance est organisé, via un dispositif de classe virtuelle, pour un feedback à froid et des échanges sur les pratiques depuis la fin du présentiel.

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 bases du droit de la commande publique

Public concerné

Responsables marchés et contrats publics
Juristes spécialistes dans les contrats publics
DAF, DGS, DGA, directeurs juridiques, techniques et financiers

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

IDENTIFIER LES DIFFERENTS MONTAGES COMPLEXES POUR REALISER SES PROJETS

Motiver son choix de recourir à un montage complexe et identifier les avantages et les risques de chacun

Analyser comparativement les montages en fonction du projet souhaité

Cerner les cas où la collectivité n'est pas maître de l'ouvrage

- Les délégations de service public par rapport aux concessions
- Le BEA, le bail à construction, le bail à réhabilitation et la VEFA
- Le crédit-bail
- La concession et l'affermage
- La concession de travaux publics, de services ou d'aménagement
- Le partenariat d'innovation
- L'appel à projet

Analyser l'identité du modèle économique relatif à chaque contrat

Définir les financements publics et privés disponibles et les garanties offertes

Gérer le transfert des risques

Etudes de cas : analyse commentée d'exemples de montages contractuels complexes

PASSER ET EXECUTER LE CONTRAT

Définir les conditions de recours à chaque contrat

- Identifier précisément ses besoins, les caractéristiques du projet et le type de contrat
- Estimer le coût global du projet : programmation, conception, exploitation, maintenance
- Rédiger le cahier des charges
- Prévoir certaines évolutions dès la rédaction du contrat

Exercice d'application : rédaction de clauses les plus importantes et notamment dans le cas particulier du contrat de partenariat

Exécuter le contrat et gérer les risques en cours d'exécution

- Les coûts et les travaux supplémentaires
- Les évolutions contractuelles et la modification du contrat
- Le contrôle par la personne publique

Exercice d'application : mise en œuvre des différentes étapes d'un montage contractuel complexe

PREVENIR LES CONTENTIEUX

Le règlement amiable des différends

Le règlement des contentieux

- Les référés
- Le recours en contestation de validité du contrat
- Le recours pour excès de pouvoir ou de plein contentieux

Étude de cas : analyse commentée de différents contentieux et identification des solutions de gestion retenues

ANALYSER LES ENJEUX FINANCIERS DES DIFFERENTS MONTAGES COMPLEXES

Connaître les documents financiers fondamentaux et les principes de comptabilité privée

Exercice d'application : lecture d'un bilan

Evaluer la rentabilité d'une opération : l'appétence d'un opérateur pour un service public tout en caractérisant son risque

Approcher les sources de financement privées (focus cession Dailly)

Distinguer les profils économiques des services publics

Connaître les aspects comptables et financiers des montages contractuels complexes

- Le marché de partenariat
- La Délégation de Service Public

Exercice d'application : définir les conditions d'équilibre d'un service de transport urbain

- La concession d'aménagement
- Les structures de portage

Exercice d'application : le montage d'une SEMOp

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 en 3 phases : Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenant À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs À froid : à J + 3 mois, une 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.