

CATALOGUE 2012



# Formations Marchés Publics



GROUPE MONITEUR HOLDING

**vecteurplus**

L'ART DE L'INFORMATION QUALIFIEE



Afin de maîtriser les marchés publics, Vecteur Plus vous propose, en partenariat avec Le Groupe Moniteur, un panel de formations répondant à tous vos besoins : les fondamentaux, la passation, l'exécution... Tout ce que vous avez besoin de savoir sur ce thème pour gagner sur les marchés publics.

## CATALOGUE DES FORMATIONS

### LES FONDAMENTAUX DES MARCHES PUBLICS

Se familiariser avec le vocabulaire des marchés publics .....	4
Pratique du code des marchés publics - niveau 1.....	5
Pratique du code des marchés publics - niveau 2.....	7
Réglementation des marchés publics pour les organismes non soumis au code.....	9
Actualité jurisprudentielle des marchés publics.....	10
Contentieux des marchés publics .....	11

### PASSATION DE MARCHES

Comment répondre à un appel d'offres ? .....	12
La mise en œuvre des critères de choix des offres .....	13
Marchés négociés .....	14
MAPA : élaboration, passation et exécution .....	15

### EXECUTION DES MARCHES PUBLICS

Exécution des marchés publics .....	16
Modifications en cours d'exécution .....	17
Réclamations dans les marchés publics de travaux .....	18
Paiement dans les marchés publics .....	19

### MARCHES PUBLICS DE TRAVAUX ET DE MAITRISE D'OEUVRE

Pratique du CCAG travaux .....	20
Marchés publics de travaux.....	21
Marchés publics de maîtrise d'œuvre .....	22
Procédure du concours de maîtrise d'œuvre .....	23
Conception-réalisation.....	24

### CONTRATS PUBLICS ET PPP

Contrats de partenariat, les fondamentaux .....	25
Financement des contrats de partenariat .....	26
Délégations de service public (DSP).....	27

Les frais de formation peuvent être pris en charge par votre organisme paritaire collecteur agréé (« OPCA »)  
Vecteur Plus est un organisme de formation enregistré sous le numéro : 52440568444.

## SE FAMILIARISER AVEC LE VOCABULAIRE DES MARCHES PUBLICS

### Objectifs

- Identifier la terminologie juridique relative aux marchés publics et à leurs acteurs.
- Maîtriser les définitions et distinctions des principaux types de marchés et procédures du code.

### Public

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite acquérir le vocabulaire des marchés publics.

- Les administrations d'état ■ Les collectivités territoriales ■ Les hôpitaux ■ Les établissements publics
- Les SEM, SA d'HLM et OPH ■ Les entreprises de construction ■ Les cabinets d'avocats ■ Les Maîtres d'œuvre : architectes, assistantes d'architectes

### Programmation 2012

Durée - 1 jour, 7 heures - 795 €HT

Paris - 30/03 • 11/05 • 19/10

Lyon - 06/04 • 06/06 • 09/11

Toulouse - 27/06 • 30/11



### Ouvrage offert :

« Le dico-moniteur des marchés publics »

### Contenu de la formation

#### ■ Le vocabulaire relatif aux acteurs des marchés publics

- Les acteurs publics :
  - pouvoirs adjudicateurs / entités adjudicatrices
  - organes délibérants / organes exécutifs
  - ordonnateur / comptable public
- Commission d'appel d'offres / jury de concours
- Groupements d'achat / centrales d'achat
- Maître d'ouvrage / maître d'œuvre
- Les acteurs privés

#### ■ Le vocabulaire relatif aux pièces du marché

- Les différents documents Cerfa (DC1, DC2, DC3)
- Le règlement de la consultation
- Les cahiers des charges (CCAG/CCTG/CCAO/CCTP)
- L'acte d'engagement et ses annexes
- Les pièces financières

#### ■ Le vocabulaire de la procédure de passation

- Les termes de la publicité
- Les termes de la procédure
- Offre économiquement la plus avantageuse / offre anormalement basse
- Attributaire / titulaire

#### ■ Le vocabulaire des différents types de marchés

- Marchés globaux / marchés allotis

- Marchés à bons de commande / marchés à tranche
- Accord-cadre

#### ■ Le vocabulaire de l'exécution

- Notification
- Ordre de service
- Autorisation de poursuivre
- Avenant
- Sujétion imprévue / force majeure
- Clauses pénales
- Travaux supplémentaires
- Réception, réserves et garanties

#### ■ Le vocabulaire financier

- Prix global et forfaitaire / prix unitaire
- Révision / ajustement / actualisation
- Avances / acomptes
- Décompte partiel / décompte général définitif

#### ■ Le vocabulaire du contentieux

- Conciliation / transaction
- Déféré
- Référé pré-contractuel / référé suspension
- Recours pour excès de pouvoir / recours de plein contentieux
- Injonction / astreinte
- Appel / cassation

## PRATIQUE DU CODE DES MARCHES PUBLICS - NIVEAU 1

### Objectifs

- Acquérir les notions essentielles de la nouvelle réglementation des marchés publics.
- Maîtriser les modalités de passation et d'exécution d'un marché public.

### À savoir :

Aucune connaissance en droit des marchés publics n'est nécessaire pour tirer profit de ce stage.  
Cette formation intègre les nouvelles dispositions du décret du 25/08/2011.

### Public

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite acquérir les bases de la réglementation des marchés publics et se familiariser avec les règles de passation et d'exécution :

■ Les collectivités locales ■ Les administrations centrales ■ Les établissements publics ■ Les SEM, SA d'HLM et OPH ■ Les entreprises et fournisseurs ■ Les hôpitaux ■ Les Maîtres d'œuvre ■ Les avocats et juristes spécialisés, juniors ou en prise de fonction

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

Paris - 02-03/04 • 06-07/06 • 10-11/09

12-13/11 • 10-11/12

Lyon - 09-10/05 • 17-18/10

Nantes - 14-15/03 • 02-03/07 • 17-18/10

Marseille - 02-03/05 • 24-25/09 • 28-29/11

Toulouse - 25-26/04 • 01-02/10



### Ouvrage offert :

« Les marchés publics en 100 questions »

### Contenu de la formation :

- Présentation du Code des marchés publics
  - Origine et objectifs du Code 2006
  - Les changements induits par les trois décrets des 17 et 19/12/2008
  - Décret du 25/08/2011 : quelles précisions sont apportées au Code des marchés publics ?
- La définition des besoins et la détermination des seuils
- Identifier les procédures de passation répondant à vos besoins
  - Les procédures adaptées
  - L'appel d'offres ouvert et l'appel d'offres restreint
  - Le dialogue compétitif, la procédure de conception-réalisation et le concours
    - les avancés du décret du 25/08/2011
  - Les procédures négociées
  - Les procédures issues du Code 2006 des marchés publics
    - les accords-cadres et les systèmes d'acquisition dynamique
- Maîtriser les étapes clés du déroulement d'une procédure de passation
  - La publicité : les seuils, les supports et les informations obligatoires
    - les précisions du décret du 25/08/2011 (art. 12, 25 et 30)

## PRATIQUE DU CODE DES MARCHES PUBLICS - NIVEAU 1 (suite)

### Contenu de la formation (suite)

- La présentation et le choix des offres
  - les critères de sélection des candidatures et les critères d'attribution
  - le formalisme de la remise et de l'examen des offres
- La signature du marché : les règles de compétence, les obligations de transparence et d'information
- Les principes de la négociation
- Le contentieux de la passation des marchés publics
  
- Recenser l'ensemble des pièces contractuelles du marché
  - L'acte d'engagement
  - Les cahiers des charges généraux et particuliers
  
- Examiner les modes de dévolution existants
  - Le marché unique
  - Les marchés fractionnés
  - Le principe de l'allotissement des marchés et ses implications pratiques
  
- Présentation des principales règles d'exécution d'un marché
  - Les délais d'exécution
  - Le régime financier des marchés, les modalités et les délais de paiement
    - prix des marchés et précisions du décret du 25/08/2011 sur l'actualisation et la révision
  - La modification des obligations contractuelles et les avenants

## PRATIQUE DU CODE DES MARCHES PUBLICS - NIVEAU 2

### Objectifs

- Examiner les nouveaux critères de sélection des candidatures et des offres.
- Maîtriser et adopter les procédures de passation et les outils créés par le Code 2006 : accords-cadres, système d'acquisition dynamique...
- Mener à bien l'exécution et la conclusion du marché.

### Pré-requis

Une bonne connaissance de la réglementation des marchés publics est nécessaire pour tirer profit de ce stage

### À savoir :

Cette formation intègre les dispositions du décret du 25/08/2011.

### Public

- Les collectivités locales, les administrations centrales et leurs établissements publics ■ Les SEM, SA d'HLM et OPH ■ Les hôpitaux
- Les entreprises publiques ■ Les entreprises de construction principales et sous-traitantes ■ Les Maîtres d'œuvre : architectes, BET... ■ Les avocats et juristes spécialisés

### Programmation 2012

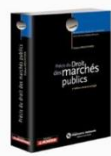
Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT  
Paris - 04-05/04 • 11-12/06 • 12-13/09  
26-27/11

Lyon - 14-15/05 • 15-16/10

Nantes - 19-20/03 • 11-12/07 • 23-24/10

Marseille - 07-08/06 • 03-04/10 • 05-06/12

Toulouse - 01-02/03 • 29-30/05 • 08-09/10



### Ouvrage offert :

« Précis du droit des marchés publics »

### Contenu de la formation

- Point sur le nouveau cadre juridique des marchés publics
  - Les objectifs et les grands principes du décret du 01/08/2006 portant Code des marchés publics
  - Panorama des changements induits par les trois décrets des 17 et 19/12/2008
  - Décret du 25/08/2011 : quelles nouveautés ?
- Comment présenter les nouveaux dossiers de candidatures ?
  - Quels sont les documents à produire ?
  - Comment analyser l'avis de publicité et utiliser les informations contenues pour préparer sa réponse à l'appel d'offres ?
  - Analyses des offres : critères de sélection et pondération
- Les particularités des procédures de passation des marchés publics et du principe de mise en concurrence
  - Le champ d'application du principe de mise en concurrence et la détermination des seuils
  - Les marchés à procédure adaptée : comment faire ?
  - Les marchés soumis à une procédure allégée : les difficultés de mise en œuvre des marchés de l'article 30 du Code des marchés publics
  - Le cadre général et les cas de recours à la procédure négociée
  - Le dialogue compétitif et la conception-réalisation
    - les nouveautés du décret du 25/08/2011
  - Les procédures propres aux marchés de maîtrise d'œuvre
  - Les accords-cadres et les systèmes d'acquisition dynamique

## PRATIQUE DU CODE DES MARCHES PUBLICS - NIVEAU 2 (suite)

### Contenu de la formation (suite)

#### ■ Critères de sélection et d'attribution des marchés

- Comment gérer l'introduction de clauses sociales et/ou environnementales ?
- Comment prendre en compte les objectifs de développement durable ?
- Comment traduire et analyser les spécificités techniques du marché imposées par le Code 2006 ?
- Quel examen des offres lot par lot ?

#### ■ Maîtriser les étapes clés de l'exécution du marché

- Le paiement et les opérations de décompte général et définitif (DGD)
  - les nouvelles dispositions du décret du 25/08/2011 relatives aux prix des marchés : actualisation et révision
- Les nouvelles dispositions concernant le recours à la sous-traitance
- Les travaux supplémentaires
- Les avenants, les modifications et les réclamations
- La résiliation

#### ■ La conclusion du marché et le contrôle de la passation

- Quelle démarche adopter à l'égard des candidats évincés ?
  - examiner les moyens de recours offerts aux entreprises et fournisseurs
  - comment engager un référé précontractuel ?
- Les conditions de validité du marché : appréhender les grandes étapes de la procédure précontentieuse et contentieuse

## REGLEMENTATION DES MARCHES PUBLICS POUR LES ORGANISMES NON SOUMIS AU CODE

### Objectifs

- Maîtriser les spécificités de l'ordonnance du 06/06/2005 et du décret d'application du 30/12/2005 sur les marchés passés par les entités non soumises au Code des marchés publics.
- Intégrer les précisions apportées par le décret du 25/08/2011.
- Identifier les règles spécifiquement applicables aux pouvoirs adjudicateurs non soumis au Code des marchés publics et connaître leur statut particulier.

### Pré-requis

Une bonne connaissance de la réglementation des marchés publics est nécessaire pour tirer profit de ce stage

### Public

- Les collectivités locales, les administrations centrales et leurs établissements publics ■ Les SEM, SA d'HLM et OPH ■ Les hôpitaux
- Les entreprises publiques ■ Les entreprises de construction principales et sous-traitantes ■ Les maîtres d'œuvre : architectes, BET... ■ Les avocats et juristes spécialisés

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

Paris - 21-22/05 • 12-13/09 • 28-29/11

Lyon - 01-02/03 • 20-21/06 • 08-09/11

Marseille - 28-29/03 • 11-12/06 • 29-30/10

Toulouse - 12-13/04 • 11-12/07 • 01-02/10

### Contenu de la formation

- Panorama de cette réglementation spécifique
  - Les directives européennes relatives aux marchés publics et aux marchés de réseaux
  - L'ordonnance du 06/06/2005 : les organismes visés et les marchés concernés, les cas d'exclusion et d'interdiction de soumissionner, les procédures de passation visées et les seuils de mise en concurrence fixés
  - Le dispositif du décret du 30/12/2005
  - Les nouveautés introduites par la réforme 2009
  - Les impacts du nouveau décret du 25/08/2011
- La forme et le contenu des contrats
  - La définition du besoin : obligations et méthodologie
  - Le contenu obligatoire des marchés : les clauses destinées à sécuriser vos contrats
  - Les caractéristiques sociales et environnementales
- Les différents modes de dévolution
  - Les accords-cadres mono et pluri-attributaires
  - Les marchés à bons de commande
    - les champs d'application
- Les nouvelles conditions de mise en concurrence
  - Les seuils de publicité et de mise en concurrence
  - Les modalités de computation des seuils
    - utiliser les marges de manœuvre prévues par la réglementation et sécuriser les conditions de la mise en concurrence
  - Les différentes procédures de passation
    - MAPA, appel d'offres, dialogue compétitif, marchés négociés
- La sélection des candidatures et des offres
  - Les critères de sélection des candidatures et des offres
  - Les mesures en faveur des PME et des ateliers protégés
  - La pondération obligatoire des critères de sélection
- L'exécution du marché par les entités non soumises au Code des marchés publics
  - Les modalités de détermination et d'évolution des prix
  - Les paiements et avances
  - La durée du marché et ses possibles reconductions

## ACTUALITE JURISPRUDENTIELLE DES MARCHES PUBLICS

### Objectifs

- Bénéficier d'une veille sur la jurisprudence nationale et communautaire la plus récente en matière de passation et d'exécution des marchés publics.
- Se préparer aux nouvelles procédures contentieuses en matière de marchés publics.
- Adapter sa stratégie de contestation contentieuse en matière de marchés publics.

### À savoir

La formation sera enrichie tout au long de l'année par l'actualité jurisprudentielle la plus récente.

### Public

- Juristes au sein d'une entreprise ■ Avocats spécialisés ■ Responsables juridiques au sein d'une collectivité

### Programmation 2012

Durée - 1 jour, 7 heures - 795 €HT

Paris - 16/05 • 11/07 • 19/10

### Contenu de la formation

- La qualification du contrat : actualité 2010 - 2011
  - De la jurisprudence "Préfet des Bouches du Rhône", CE du 15/04/1996 à l'arrêt du CE du 28/11/2009 "Commune de Béziers"
  - Évolution de la jurisprudence 2010-2011 s'agissant de l'objet
    - du marché public
    - de la délégation de service public (Arrêt de la CAA de Marseille du 17/06/2010)
    - du contrat de partenariat (Arrêt du CE du 23/07/2010)
  - La jurisprudence propre au critère financier dans les marchés publics
    - les avancées de la CJUE (Arrêt du 15/07/2010)
  - L'évolution du champ d'application de la commande publique
- Les procédures d'urgence : analyse des récentes évolutions jurisprudentielles
  - Le référé précontractuel : examen du régime actuel
    - de l'appréciation objective à l'appréciation subjective des irrégularités

- l'intérêt à agir
- les pouvoirs du juge du référé contractuel et les nouvelles modalités de saisine
  - Les conséquences de l'arrêt SMIRGEOMES du 03/10/2008 sur l'appréciation de l'irrégularité invoquée au stade de l'avis d'appel public à la concurrence ou dans le DCE, de l'appréciation des offres de candidatures ou de l'achèvement de la procédure
  - Le nouveau "référé contractuel" : contrats concernés, recevabilité et pouvoirs du juge
- Les requêtes au fond : les suites de l'arrêt TROPIC et autres évolutions jurisprudentielles
  - Les suites du recours TROPIC : les tiers et les contrats concernés, le délai de recours, les pouvoirs du juge et l'articulation du recours TROPIC avec les procédures d'urgence
  - Le recours pour excès de pouvoir contre les actes détachables
  - Le recours de plein contentieux en indemnisation

## CONTENTIEUX DES MARCHES PUBLICS

### Objectifs

- Identifier les zones à risques et les principales sources de contentieux.
- Rechercher les solutions de règlement amiable.
- Maîtriser l'ensemble des procédures contentieuses.

### Public

- Responsables juridiques ou contentieux au sein d'une entreprise ou d'une collectivité ■ Avocats
- Juristes spécialisés ■ Bailleurs sociaux ■ Promoteurs immobiliers

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

Paris - 02-03/05 • 08-09/10

Toulouse - 05-06/03 • 13-14/06 • 12-13/11



### Ouvrage offert :

« *Le contentieux des marchés publics* »

## Contenu de la formation

- La prévention du contentieux
  - Détermination des principales causes de litiges
    - financières, techniques, juridiques
  - Sécurisation de la procédure de conclusion du marché
    - choix du mode de consultation approprié
    - suivi de la procédure d'attribution
  - Utilisation des modes de traitement amiable des litiges
    - la négociation, la transaction, l'arbitrage, la conciliation
- Le contentieux de l'attribution du marché
  - Le référé précontractuel
  - Le contentieux contre les actes détachables du contrat
  - Le contentieux lié au contrat
  - Le référé suspension
- Le contentieux de l'exécution du marché
  - Les procédures d'urgence
  - La procédure de réclamation
    - selon le CCAG Travaux, le CCAG MI, le CCAG FCS
  - Le contentieux indemnitaire
  - L'expertise judiciaire
  - Le règlement amiable des litiges
- Les autres contentieux liés au contrat administratif
  - Le contentieux pénal (favoritisme, prise illégale d'intérêts...)
  - Le contrôle du Conseil de la concurrence

## COMMENT REpondre A UN APPEL D'OFFRES ?

### Objectifs

- Identifier étape par étape les différentes procédures à respecter.
- Mesurer l'engagement des deux parties.
- Acquérir les connaissances essentielles pour répondre efficacement aux appels d'offres.

### À savoir

Aucune connaissance en droit des marchés publics n'est nécessaire pour tirer profit de ce stage.

### Public

■ Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics ■ Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres ■ Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques ■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Acheteurs ■ Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 1 jour, 7 heures - 795 €HT  
Paris - 14/03 • 04/07 • 17/10

## Contenu de la formation

- Accéder aux marchés publics
  - Rappel de la réglementation et des contraintes de l'acheteur public
  - Se procurer les informations nécessaires pour soumissionner
  - Déterminer des marchés pertinents et mettre en place des veilles
  - Obtenir les dossiers de consultation des entreprises (DCE)
- Déposer sa candidature
  - Déterminer les exigences de l'acheteur public
  - Modalités pratiques du dépôt : le recours aux formulaires types et les délais à respecter
  - Apprécier l'opportunité de répondre seul ou en groupement
  - Savoir faire valoir ses atouts, son expérience et celle de ses sous-traitants
- Élaborer et déposer l'offre économiquement la plus avantageuse
  - Identifier les besoins et les attentes de l'acheteur pour élaborer l'offre la plus pertinente
  - Maîtriser les contraintes de l'acheteur et les modalités d'évaluation des offres
  - Comprendre les critères de choix et les implications de leur pondération
  - Saisir l'opportunité offerte par les variantes et les options
  - Évaluer son offre et sa pertinence
- Transmission électronique : maîtriser les exigences juridiques de la dématérialisation
- Réagir face au rejet de sa candidature ou de son offre
  - Connaître les informations devant être communiquées
  - Apprécier la décision de l'acheteur et tirer les leçons d'un échec
  - Dans quels cas engager des démarches amiables ou contentieuses ?
- Exercices pratiques et étude de formulaires types

## LA MISE EN ŒUVRE DES CRITERES DE CHOIX DES OFFRES

### Objectifs

- Employer une méthode de dévolution des marchés de BTP économiquement efficace et juridiquement sûre.
- Maîtriser la mise en œuvre des critères d'attribution.
- Pouvoir justifier aux décideurs et aux services de contrôle la procédure suivie pour attribuer le marché.

### Public

Cette formation s'adresse aux maîtres d'ouvrage et responsables des services marchés publics au sein d'une collectivité.

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

Paris - 07-08/03 • 13-14/06 • 21-22/11

### Contenu de la formation

- Le choix des critères de sélection, selon les besoins exprimés
  - La méthode de répartition des besoins entre l'offre acceptable et l'offre souhaitée
  - La recherche des critères opérationnels
  - L'utilisation conjointe de la "valeur technique" et de la "qualité"
  - La mise en œuvre du développement durable
  - La bonne pratique de la réduction des délais
  - L'intérêt des critères "innovation", "coût global", "insertion"
  - L'intérêt et la difficulté des critères comme "esthétique", "fonctionnalité" ou "qualité"
  - La détermination des sous-critères
  - La vérification du choix des critères face aux besoins
- La pondération des critères de choix en BTP
  - Analyse des 3 méthodes de pondération possibles
  - Le rapport qualité/prix, à travers la pondération choisie
  - Le prix, représentatif du cahier des charges
  - Le poids des critères "qualité", selon l'avantage économique apporté
  - La pondération des sous-critères
  - La vérification économique du choix des critères réalisés
- La notation des offres du BTP
  - Les principes essentiels de la notation
  - La construction des barèmes de notation
  - La notation du prix et le principe de l'analyse multicritères
  - La notation de la réduction du délai de réalisation
  - La notation de la valeur technique et de ses sous critères
  - La notation des critères qualitatifs comme l'esthétique, la fonctionnalité, la qualité
  - Les résultats de la notation
- Le contentieux de l'attribution des marchés

## MARCHES NEGOCIES

### Objectifs

- Mesurer l'impact du Code des marchés publics sur la mise en œuvre des marchés négociés.
- Maîtriser la portée et les enjeux des procédures négociées.

### Public

■ Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics ■ Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres ■ Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques ■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Acheteurs ■ Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT  
Paris - 10-11/04 • 18-19/06 • 10-11/10

## Contenu de la formation

- Identifier le nouveau champ d'application des marchés négociés
  - Faire le point sur les différents types de marchés négociés
    - avec publicité préalable et mise en concurrence
    - sans publicité préalable et avec mise en concurrence
    - sans publicité préalable et sans mise en concurrence
  - Mesurer les avantages et les limites d'une telle procédure pour les marchés de travaux
- Maîtriser étape par étape le déroulement des procédures négociées
  - Qu'entend-on par procédure négociée ?
  - La définition des besoins, la rédaction et la publication de l'avis d'appel public à la concurrence
  - Le choix des candidats
    - l'élaboration du dossier de consultation
    - les critères de sélection mis en œuvre
    - les nouvelles notions d'offres "inacceptables", "irrégulières" et "inappropriées" : comment les identifier ?
    - le rôle du pouvoir adjudicateur et de la Commission d'appel d'offres
  - L'attribution et la signature du marché
- Comment organiser la négociation ?
  - Quelles clauses techniques négocier ?
    - le périmètre des prestations
    - les délais de livraison
    - les clauses de réception
  - Quid des clauses financières ?
    - le prix d'acquisition
    - les coûts de réalisation
    - la retenue de garantie
  - Assurer un suivi efficace de votre négociation
- Exécution des marchés négociés : quelles particularités ?
  - Comment gérer les modifications en cours de marché ?

## MAPA : ELABORATION, PASSATION ET EXECUTION

### Objectifs

- Maîtriser les étapes clés de la passation et de l'exécution des MAPA.
- Déterminer les obligations des acheteurs.
- Identifier le choix des mesures de mise en concurrence en fonction des caractéristiques du marché.

### Public

■ Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics ■ Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres ■ Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques ■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Acheteurs ■ Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT  
Paris - 03-04/04 • 09-10/07 • 22-23/10 • 05-06/12  
Toulouse - 23-24/05 • 19-20/11



Ouvrage offert :  
« Les MAPA »

### Contenu de la formation

- Comment mettre en œuvre les procédures adaptées ?
  - La signature des marchés
  - La négociation des marchés : quelle méthodologie adopter ?
- Quelle procédure choisir pour votre MAPA ?
  - Peut-on passer des MAPA pour les marchés relevant de l'article 30 du Code des marchés publics et pour les marchés négociés ?
  - Existe-t-il une réelle obligation de publicité dès le premier euro ?
  - Identifier le taux marginal de concurrence
  - À partir de quand faire de la publicité ?
  - Où publier et à quel prix ?
  - Comment utiliser Internet ?
  - Comment retenir les candidatures et les offres ?
  - Comment prévenir le risque de délit de favoritisme ?
  - Comment mettre en œuvre le guide des procédures adaptées ?
  - Qui établit le guide interne ?
  - Comment le structurer ?
  - Qui l'adopte et sous quelle forme (règlement intérieur, guide interne...) ?
- Exécution et suivi financier des MAPA : quelles clauses intégrer dans le contrat ?
  - Identifier les clauses à insérer pour minimiser les problèmes d'exécution des MAPA
  - Comment gérer les avances, acomptes, pénalités et intérêts moratoires dans le cadre de ces marchés ?
  - Quelles précautions prévoir dans l'exécution des MAPA ?
- Cas pratique : passation d'un MAPA

## EXECUTION DES MARCHES PUBLICS

### Objectifs

- Disposer d'une vue d'ensemble sur l'exécution des marchés publics.
- Maîtriser le cadre juridique de l'exécution défini dans le Code des marchés publics, divers textes réglementaires ou législatifs, les CCAG et les règles de la comptabilité publique.
- Repérer la manière dont les différentes phases de l'exécution s'articulent entre elles.

### Public

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite conforter une première expérience ou approfondir le suivi d'un marché public. ■ Les collectivités locales, les administrations centrales et leurs établissements publics ■ Les mandataires des donneurs d'ordre : SEM, SA d'HLM ■ Les entreprises publiques ■ Les entreprises de construction principales et sous-traitantes ■ Les maîtres d'œuvre ■ Les comptables publics

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

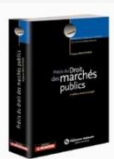
Paris - 12-13/04 • 19-20/09 • 21-22/11

Lyon - 21-22/05 • 17-18/10

Nantes - 07-08/03 • 04-05/06 • 03-04/10

Marseille - 29-30/03 • 04-05/07 • 08-09/11

Toulouse - 23-24/05 • 28-29/06 • 26-27/11



### Ouvrage offert :

« Précis du droit des marchés publics »

### Contenu de la formation

- S'approprier le contexte normatif et juridique de l'exécution des marchés publics
  - Le Code des marchés publics et autres dispositions
  - Les CCAG, à la fois externes et intégrés au contrat
  - Les règles de la comptabilité publique
- Quelles sont les conditions d'exécution du marché et comment vérifier sa bonne réalisation ?
  - Savoir caractériser un marché selon son objet, son prix et sa durée
  - Maîtriser le type de marché réalisé et ses particularités : lots, marché à bons de commande, accord-cadre...
  - Identifier les parties en présence : co-traitance, sous-traitance ou intervention de la maîtrise d'oeuvre
  - Les pénalités de retard prévues au contrat
  - Les conditions de réception, de résiliation, les prix et les clauses associées
- Les modifications en cours d'exécution
  - Les cas de modification du contrat
  - Les cessions de créances
- La fin anticipée, la résiliation et l'annulation du marché
- Les conséquences de l'annulation d'un marché déjà en cours
- Quelle gestion contractuelle de ces modifications ?
  - Les avenants et les décisions de poursuivre
  - Les limites : les notions de "bouversement de l'économie générale du contrat" et "objet du marché"
  - La fixation du seuil et le rôle de la CAO
  - L'acte spécial en matière de sous-traitance
- L'exécution financière du marché
  - Les avances, les acomptes, les retenues de garantie et équivalents
  - La réception, le décompte général et définitif des marchés de travaux et l'équivalent pour les autres marchés
  - Les contrôles du comptable public avant paiement
  - Le délai global de paiement
- Gérer les litiges associés à l'exécution des marchés publics
  - La défaillance de l'un des cocontractants
  - Examen des recours pré-contentieux et contentieux

## MODIFICATIONS EN COURS D'EXECUTION

### Objectifs

- Gérer au mieux les dépassements de travaux.
- Identifier les règles applicables à la passation des avenants.
- Maîtriser les procédures en cas de défaillance du cocontractant.

### Public

■ Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics ■ Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres ■ Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques ■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Acheteurs ■ Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 1 jour, 7 heures - 795 €HT

Paris - 12/04 • 19/09 • 21/11

Lyon - 21/03 • 06/06 • 10/10

Marseille - 04/05 • 26/09

Toulouse - 01/06 • 05/10 • 07/12

### Contenu de la formation

- Quels sont les incidents d'exécution à l'origine des modifications ?
  - Les modifications de programme
  - La variation de la masse des travaux
  - Les travaux supplémentaires
  - Les sujétions techniques imprévues, les intempéries et les cas de force majeure
  - Les modifications résultant de l'intervention d'autres entreprises
- La gestion contractuelle de ces modifications
  - Les avenants et les décisions de poursuivre
  - Les limites : les notions de "bouversement de l'économie générale du contrat" et "objet du marché"
  - La fixation du seuil et le rôle de la Commission d'appel d'offres
  - L'acte spécial en matière de sous-traitance
- Le cas particulier de la défaillance de l'un des cocontractants
  - Rappel de la législation du 25/01/1985
  - Les signes avant-coureurs de la cessation de paiement
  - Les délais de déclaration de créance et les conséquences de son oubli
  - Le redressement judiciaire et la continuation des contrats en cours
- Mesurer l'étendue et les limites du pouvoir de modification unilatérale de l'administration
  - La mise en œuvre du principe de mutabilité des contrats administratifs
  - Le champ d'application des ordres de service
  - La marge de manœuvre du titulaire du marché
  - Les sanctions en cas de non-respect des ordres de service
  - Les modalités de l'indemnisation du cocontractant

## RECLAMATIONS DANS LES MARCHES PUBLICS DE TRAVAUX

### Objectifs

- Constituer et rédiger un dossier de réclamation adapté à sa situation.
- Maîtriser la procédure de règlement des réclamations.
- Déterminer les précautions à prendre en cas de recours contentieux.

### Public

■ Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics ■ Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres ■ Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques ■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Acheteurs ■ Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 1 jour, 7 heures - 795 €HT  
Paris - 22/06 • 26/10 • 07/12  
Lyon - 22/03 • 22/06 • 11/10  
Nantes - 06/04 • 06/07 • 16/11

### Contenu de la formation

- Les forclusions
  - Les réserves
    - les ordres de service
    - les constats
    - les prix nouveaux provisoires
  - Le changement dans la masse initiale des travaux
  - La demande de résiliation
- Les motifs d'indemnisation
  - L'indemnisation pour faits imprévus extérieurs aux parties
  - L'indemnisation pour faits du maître d'ouvrage
    - les travaux nouveaux
    - l'augmentation ou la diminution de la masse des travaux
    - le changement de la nature de l'ouvrage
    - la résiliation
    - l'ajournement des travaux
    - le retard de démarrage des tranches conditionnelles
    - le retard dans la délivrance de l'ordre de service de démarrage
- Le moment de la réclamation
  - La réclamation en cours de chantier
  - La réclamation lors de l'établissement des comptes
    - le projet de décompte final
    - le décompte général
  - La demande indemnitaire
- Les difficultés soulevées par l'article 50 du CCAG de 1976
  - La gestion des différends dans le CCAG de 2009
- Le sort de la réclamation
  - La saisine du comité consultatif interministériel de règlement amiable (CCIRA)
  - La saisine du Tribunal administratif

## PAIEMENT DANS LES MARCHES PUBLICS

### Objectifs

- Maîtriser le déroulement de la procédure de paiement, du versement des premiers acomptes au solde définitif.
- Identifier les causes et les actions à mener en cas de blocage du paiement.

### Public

- Les collectivités locales, les administrations centrales et leurs établissements publics
- Les mandataires des donneurs d'ordre : SEM, SA d'HLM
- Les entreprises publiques
- Les entreprises de construction principales et sous-traitantes
- Les Maîtres d'œuvre
- Les comptables publics

### Programmation 2012

Durée - 1 jour, 7 heures - 795 €HT

Paris - 16/04 • 21/09 • 23/11

Lyon - 15/03 • 21/06 • 25/10

Nantes - 10/04 • 12/07 • 19/11

Marseille - 04/05 • 21/09

Toulouse - 31/05 • 05/10

### Contenu de la formation

- Solde des comptes : maîtriser les étapes clés de l'établissement du décompte général et définitif (DGD)
  - Les rôles de l'entrepreneur, du maître d'œuvre et de l'entité adjudicatrice
  - Les délais à respecter
  - Les réclamations, les réserves et les procédures de règlement amiable
  - Les effets du DGD
- Quelles sont les modalités du délai global de paiement ?
  - Le principe de la séparation de l'ordonnateur et du comptable public
  - Le délai maximum de paiement
  - Le délai de règlement conventionnel
  - Le déclenchement des intérêts moratoires et l'exigence d'une date certaine
  - Les limites des intérêts moratoires en cas de difficultés de trésorerie
- Le paiement des sous-traitants : les modifications apportées à la loi de 1975 par la loi MURCEF
  - Déterminer le nouveau champ d'application du régime du paiement direct
  - Quel est le système de garantie mis en place pour les sous-traitants de second rang ?
  - Les conditions de paiement des travaux supplémentaires
  - Les incidences de la résiliation du sous-traité
  - Les garanties du sous-traitant non déclaré
- Analyser les modes de recouvrement des créances du maître d'ouvrage sur l'entreprise
  - La mise en jeu des garanties bancaires
  - Les conditions de recours à la compensation
  - Le choix entre l'émission d'un titre de recette et la saisine du juge administratif

## PRATIQUE DU CCAG TRAVAUX

### Objectifs

- Assurer aux partenaires du chantier la maîtrise des règles contractuelles du marché.
- Analyse comparative de l'ancien et du nouveau CCAG Travaux.

### Public

- Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics
- Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres
- Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques
- Maîtres d'ouvrage public ou privé
- Acheteurs
- Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT  
 Paris - 18-19/06 • 22-23/10 • 05-06/12  
 Lyon - 08-09/03 • 10-11/07 • 15-16/11  
 Nantes - 04-05/04 • 25-26/06 • 08-09/10  
 Marseille - 14-15/05 • 13-14/09  
 Toulouse - 09-10/05 • 29-30/10



### Ouvrage offert :

« Pratique du CCAG travaux »

### Contenu de la formation

- Étude détaillée du CCAG Travaux publié par l'arrêté du 08/09/2009
- Déterminer la nature juridique, la portée du nouveau CCAG Travaux et ses différences avec celui de 1976
- Comment s'organisent les relations entre les différents intervenants ?
  - Quels rôles pour le maître d'ouvrage, le maître d'œuvre et le conducteur de travaux ?
  - Qu'est-ce qu'un délai de forclusion ?
- Identifier leurs obligations majeures
  - Quels sont les droits et les obligations des entreprises ?
  - Identifier les différentes étapes de la réception
  - Après les travaux, quelles sont les garanties et comment gérer les délais ?
- L'originalité des marchés publics
  - Quelles différences entre sujétions imprévues, imprévision et force majeure ?
  - Comment les règles du forfait s'appliquent-elles ?
  - Faire le lien entre travaux supplémentaires, décision de poursuivre et avenants
  - Les cas de résiliation pour les parties
- Quelle est l'incidence de la réforme des paiements ?
  - Comment compléter les clauses du CCAG par le Code des marchés publics ?
  - Quelles différences entre projet de décompte final, décompte général et DGD ?
  - Quand l'actualisation ou la révision des prix s'applique-t-elle ?
- Le régime des demandes et réclamations
  - Comment obtenir des indemnités ou des prolongations de délais sans mémoire de réclamation ?
  - Comment présenter et examiner efficacement une réclamation ?
  - Le contentieux et l'expertise

## MARCHES PUBLICS DE TRAVAUX

### Objectifs

- Réussir la préparation du marché: choix des procédures adéquates, mise en œuvre des procédures de publicité et mise en concurrence.
- Sécuriser l'exécution, le suivi et la fin du marché.

### Pré-requis

Une bonne connaissance de la réglementation des marchés publics est souhaitable pour tirer profit de cette formation.

### Public

■ Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics ■ Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres ■ Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques ■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Acheteurs ■ Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

Paris - 20-21/06 • 24-25/10 • 03-04/12

Lyon - 28-29/03 • 27-28/06 • 08-09/10

Nantes - 16-17/04 • 17-18/09 • 12-13/11

Marseille - 10-11/04 • 29-30/10

Toulouse - 12-13/04 • 02-03/07 • 08-09/11

### Contenu de la formation

- Maîtriser les évolutions du droit des marchés publics de travaux
  - Sécuriser la rédaction des pièces du dossier de consultation des entreprises
  - Analyser les documents existants pour les marchés uniques ou en lots séparés
  - Prévenir les risques de dérapage et prévoir des clauses spécifiques
- Les modes de passation des marchés de travaux
  - La directive du 31/03/2004 sur la passation des marchés publics de travaux
  - Les seuils et les procédures de passation issus du Code 2006 des marchés publics et des décrets des 17 et 19/12/2008
  - L'obligation de dématérialisation des achats publics appliquée aux marchés de travaux
  - Le problème de l'interprétation des notions "ouvrage" ou "opération de travaux" et ses conséquences sur vos marchés
  - Dialogue compétitif, marchés négociés... : comment mettre en place la procédure adéquate ?
- Cerner les rôles et responsabilités de chacun des intervenants
- Comment assurer une bonne rédaction du marché ?
  - Quels sont les écueils à éviter dans l'exécution du marché ?
    - Le contrôle des prestations et la mission du maître d'œuvre
    - Les avenants et les travaux supplémentaires
    - Comment prévenir tout incident de paiement ?
  - Comment conclure un marché public de travaux ?
    - Maîtriser les étapes clés du décompte général et définitif
    - Identifier les points de surveillance à établir lors de la réception des travaux
    - Faire le point sur la mise en œuvre des garanties
    - Gestion des litiges et risque pénal

## MARCHES PUBLICS DE MAITRISE D'OEUVRE

### Objectifs

- Identifier les caractéristiques des marchés et les missions de maîtrise d'œuvre au regard de la loi MOP.
- Maîtriser les procédures de passation de ces marchés au regard du Code des marchés publics et de l'ordonnance du 06/06/2005. Prendre en compte les modifications du Code 2011 en matière de maîtrise d'œuvre.
- Prendre en compte les modifications du Code apportées en 2011 en matière de maîtrise d'œuvre.

### Public

■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Responsables techniques, chargés d'opération dans le secteur public ou au sein d'une entreprise de construction ■ Juristes ■ Avocats ■ Architectes

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

Paris - 10-11/04 • 11-12/07 • 08-09/10

Lyon - 12-13/03 • 02-03/07 • 08-09/11

Toulouse - 10-11/05 • 19-20/09 • 26-27/11

### Contenu de la formation

#### ■ La maîtrise d'ouvrage publique

- Rôle et organisation (programmiste, mandataire, conducteur d'opération)
- Opérations à maîtrise d'ouvrage multiple

#### ■ Identifier les missions de maîtrise d'œuvre

- Le rôle du maître d'œuvre
- Le contenu de ses missions
- La mission de base en bâtiment
- Le cas particulier de la réhabilitation

#### ■ Analyser les caractéristiques du marché de maîtrise d'œuvre

- Le prix provisoire et le prix définitif
- Les engagements du maître d'œuvre
- Le cas des opérations en plusieurs tranches
- La rédaction et la négociation du contrat de maîtrise d'œuvre
- Les avenants

#### ■ Maîtriser la passation de ces marchés (Code des marchés publics et Ordonnance du 06/06/2005)

#### - Le contexte réglementaire

- la directive "marchés publics"
- le Code des marchés publics
- l'ordonnance du 06/06/2005

#### - La procédure adaptée

- avec et sans remise de prestation
- rédaction AAPC et règlement de consultation

#### - Le concours de maîtrise d'œuvre

- le montage du concours (rédaction AAPC et règlement du concours)
- la sélection des concurrents
- le choix d'un projet

#### - La procédure négociée spécifique

- le rôle du jury
- la négociation avec trois candidats

#### - L'appel d'offres avec jury

#### - La procédure de dialogue compétitif pour les marchés de maîtrise d'œuvre des projets urbains, paysagers et ceux de réhabilitation

#### - Le cas particulier de la conception-réalisation

## PROCEDURE DU CONCOURS DE MAITRISE D'OEUVRE

### Objectifs

- Pour le maître d'ouvrage: maîtriser les formalités à respecter et les points à surveiller à chaque étape de la procédure.
- Pour les candidats aux marchés: appréhender les critères de choix et de sélection de vos projets de maîtrise d'œuvre.

### Public

- Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics
- Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres
- Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques
- Maîtres d'ouvrage public ou privé
- Acheteurs
- Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT  
Paris - 19-20/03 • 09-10/05 • 08-09/11

### Contenu de la formation

- Définition et spécificités de la procédure du concours dans le Code des marchés publics et dans l'ordonnance du 06/06/2005
  - Pourquoi organiser un concours ?
  - Caractère obligatoire du concours
  - Rappel des autres modalités de choix d'un maître d'œuvre
- Établissement du programme et de l'enveloppe financière prévisionnelle par le maître d'ouvrage
- Le montage du concours
  - L'avis de publicité (AAPC) : compétences demandées, dossier de candidature, critères de sélection des candidats et d'évaluation des projets, indemnités...
  - Le règlement du concours : détail des prestations demandées, gestion de l'anonymat, calendrier...
  - Le projet de marché
  - Le jury : composition et rôle
  - La commission technique : composition et rôle
  - Un exemple d'AAPC et de règlement de concours seront commentés et remis aux stagiaires
- Le déroulement du concours
  - Phase de sélection : travail préparatoire du maître d'ouvrage, travail et avis du jury, rôle des maîtres d'œuvre au sein du jury, décision du maître d'ouvrage...
  - La séance question-réponse entre le maître d'ouvrage et les concurrents
  - La remise des prestations et la gestion de l'anonymat
  - La phase de jugement des prestations : travail préparatoire de la commission technique, avis et classement par le jury, séance éventuelle de dialogue entre les concurrents et le jury, désignation d'un ou plusieurs lauréats par le maître d'ouvrage
- L'attribution du marché
  - Négociation entre le (ou les) lauréats et le maître d'ouvrage
  - Attribution et signature du marché

## CONCEPTION-REALISATION

### Objectifs

- Analyser l'opportunité de recours au processus de conception-réalisation et ses particularités par rapport aux principes fixés par la loi MOP.
- Savoir identifier les différentes étapes du déroulement de la procédure, le rôle, les attributions, les responsabilités et compétences des acteurs concernés.

### Public

- Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des marchés publics
- Tout professionnel chargé de répondre à un appel d'offres
- Maîtres d'œuvre, architectes, responsables techniques
- Maîtres d'ouvrage public ou privé
- Acheteurs
- Juristes, avocats

### Programmation 2012

Durée - 1 jour, 7 heures - 795 €HT  
Paris - 13/04 • 07/12



### Ouvrage offert :

« La conception réalisation »

### Contenu de la formation

- Définition du processus de conception-réalisation et opportunités d'y recourir
  - Les précisions du décret du 25/08/2011
- Les cas de recours au processus de conception-réalisation
  - Les exigences de la loi MOP
  - Leurs explicitations dans le Code des marchés publics et les décrets d'application de l'ordonnance du 06/06/2005
  - La circulaire du 09/08/1995
  - L'absence de condition de recours résultant de textes spécifiques (LOPSI, LOPJ, Ordonnance santé, Loi Molle...)
- Procédures de commande en conception-réalisation
  - Procédures applicables aux pouvoirs adjudicateurs et aux entités adjudicatrices dans le cadre du Code des marchés publics et des décrets de l'ordonnance du 06/06/2005
- Rôles et attributions des principaux acteurs du processus
  - Le maître d'ouvrage et ses assistants
  - Le groupement concepteur-réalisateur
    - type de groupement
    - missions respectives des membres du groupement...
  - Les autres acteurs
- Déroulement du processus
  - Phase de programmation
  - Procédures de choix du groupement
    - appel d'offre spécifique (jury, audition...)
    - procédure de dialogue compétitif
    - procédure négociée
    - procédure adaptée
  - Exécution du marché
    - les études
    - le chantier
    - la réception des travaux

## CONTRATS DE PARTENARIAT, LES FONDAMENTAUX

### Objectifs

- Situer le contrat de partenariat dans la palette des contrats publics et maîtriser son régime et ses conditions de mise en œuvre.
- Savoir répondre à l'exigence de l'évaluation économique préalable et obligatoire, puis maîtriser la négociation contractuelle du contrat.
- Identifier les étapes clés de la passation du contrat et les différentes clauses à insérer lors de la rédaction du contrat.

### Public

- Toute personne chargée de la rédaction et de l'exécution des contrats publics ■ Responsables juridiques, avocats spécialisés ■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Entreprises de construction

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT  
 Paris - 02-03/04 • 05-06/07 • 15-16/10  
 Lyon - 05-06/03 • 11-12/06 • 12-13/11



### Ouvrage offert :

« *Le guide opérationnel des PPP* »

### Contenu de la formation

- Le cadre juridique du contrat de partenariat
  - Les textes législatifs et réglementaires applicables
    - les grandes lignes du cadre juridique des contrats de partenariat en 2010
  - La place du contrat de partenariat dans le panorama des contrats publics
- Définition et objet du contrat de partenariat
  - Les principales caractéristiques du contrat
    - une mission globale sous maîtrise d'ouvrage privée
    - un contrat de longue durée
    - la rémunération par la personne publique
  - Les nouvelles conditions de recours depuis la loi du 28/07/2008
  - Les différents portages financiers : financement corporate, financement "de projet" et financement public
- L'évaluation des besoins
  - Les étapes préalables
    - évaluation de l'urgence, de la complexité ou de l'efficacité
    - détermination et allocation des risques
    - comparaison juridique et financière
    - évaluation en termes de performance et revue des impacts financiers, comptables et fiscaux
- Les procédures de passation des contrats de partenariat
  - Le dialogue compétitif : décryptage et mise en oeuvre
  - La procédure d'appels d'offres restreint (AOR) :
    - les avantages de l'AOR
    - les conditions pour recourir à l'AOR en contrat de partenariat
  - La procédure négociée
  - La négociation public/privé dans les contrats de partenariat : retour d'expérience sur un contrat de partenariat scolaire
- La rédaction du contrat de partenariat
  - les clauses types et le partage de risques
- La conclusion du contrat de partenariat
  - la mise au point du contrat avec l'attributaire pressenti
  - l'information des candidats évincés
  - la procédure interne et externe de contrôles
  - les spécificités fiscales et budgétaires
- L'exécution du contrat de partenariat
  - Le suivi contractuel de l'exécution du titulaire
  - L'évolution et la fin du contrat de partenariat

## FINANCEMENT DES CONTRATS DE PARTENARIAT

### Objectifs

- Appréhender tous les aspects du financement des projets réalisés en contrat de partenariat.
- Acquérir une méthodologie pour mener la phase d'évaluation économique des besoins.
- Identifier les sources de financements spécifiques et leurs mises en œuvre.
- Connaître les caractéristiques juridiques, financières, comptables et fiscales de ces contrats.

### Public

■ Toute personne chargée de la rédaction et de l'exécution des contrats publics ■ Responsables juridiques, avocats spécialisés ■ Responsables financiers dans le secteur public ou au sein d'une structure privée ■ Maîtres d'ouvrage public ou privé ■ Entreprises de construction

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

Paris - 04-05/04 • 09-10/07 • 17-18/10

Lyon - 07-08/03 • 13-14/06 • 14 -15/11



### Ouvrage offert :

« *Le financement des partenariats publics-privés* »

### Contenu de la formation

■ L'évaluation préalable de l'opportunité économique et financière du contrat de partenariat

- La construction du modèle de coût
  - coût public de référence et hypothèses privées
- La méthode de comparaisons de coût

■ Exercices pratiques :

- Calcul et comparaison des valeurs actuelles nettes (VAN) de différents modes de réalisation d'un projet
- Impact des hypothèses économiques sur le classement des projets
  - inflation, taux d'actualisation et risques

■ Le financement de projet : les montages juridiques, financiers et fiscaux

- Le montage juridico-financier d'un contrat de partenariat
  - régime juridique et pratique de la limitation à recours

• création d'une société de projet ad hoc : essai de typologie

- Technique de financements structurés
  - financements bancaires et financements par émission de titres
  - financements seniors et subordonnés
- Les liens entre les différents acteurs privés (opérateurs, banques, assurances...)

■ Les sûretés : définition, mise en œuvre et suivi

- Sûretés positives : cession de créances et garanties financières, nantissement, cession Dailly...
- Sûretés "négatives et convenants"

■ Refinancement et titrisation

- Principes, schéma de mise en œuvre et éléments de coût

### Objectifs

- Confronter le régime de chacun des contrats de délégation et identifier les plus adaptés à vos besoins.
- Rédiger en toute sécurité vos conventions de délégation.
- Mesurer votre marge de manœuvre en cas de résiliation anticipée du contrat.

### Public

- Toute personne au sein d'une collectivité amenée à rédiger, passer et exécuter des DSP

### Programmation 2012

Durée - 2 jours, 14 heures - 1 295 €HT

Paris - 10-11/04 • 26-27/09 • 22-23/11

### Contenu de la formation

- Définition et caractéristiques d'une DSP
- Identifier les étapes clés de la passation d'une DSP
  - Maîtriser les règles générales de passation : publicité, sélection des candidats, négociation, choix du délégataire...
  - Quelles sont les règles propres aux collectivités locales, leurs groupements et à leurs établissements publics ?
  - Quid de la procédure applicable aux "petites délégations" ?
  - Dans quels cas, la dispense de procédure s'applique-t-elle ?
- Savoir rédiger les clauses d'une convention de DSP
  - Distinguer les clauses réglementaires des clauses purement contractuelles
  - Différencier les clauses obligatoires et les clauses illicites
- Exécuter une convention de DSP
  - Les droits et les obligations des cocontractants
  - L'évolution de la convention
- Anticiper et gérer la fin de la convention de DSP
  - L'éventuelle prolongation d'une DSP
  - La fin normale ou anticipée d'une DSP
  - La reprise du service public délégué
- Prévenir et gérer les contentieux



Retrouvez nos livres blancs sur notre site internet [www.vecteurplus.com](http://www.vecteurplus.com) :

Comment mieux s'organiser pour répondre par voie dématérialisée ? – Janvier 2012

Les marchés publics – Janvier 2012

La dématérialisation – Janvier 2012

L'environnement, source d'opportunités commerciales – Août 2011

L'utilité d'une veille commerciale pour la prospection – Mars 2010

Les bonnes pratiques commerciales – Octobre 2010



**Vecteur Plus**

1, rue Galilée 44340 Bouguenais  
0811 56 12 34 – [contact@vecteurplus.com](mailto:contact@vecteurplus.com)

Vecteur Plus est un organisme de formation  
enregistré sous le numéro : 52440568444.