

DSP ou PPP : Maîtriser les Modes de Gestion Déléguée Choix, Passation et Contrôle de Performance

Lien : https://afrique-formation.com/formation/dsp-ou-ppp-maitriser-les-modes-de-gestion-deleguee-choix-passation-et-controle-de-performance

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
MP18

CATÉGORIE
Contrats des Marchés Publics

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Distinguer juridiquement et financièrement une Délégation de Service Public (DSP) d'un Marché de Partenariat (PPP)
- Choisir le mode de gestion le plus adapté (Régie, Affermage, Concession) selon le contexte du projet
- Analyser les risques d'exploitation et déterminer leur allocation optimale (Public vs Privé)
- Conduire une procédure de passation complexe incluant un dialogue compétitif
- Structurer les mécanismes de paiement (Redevance usager vs Loyer public) pour assurer l'équilibre économique
- Rédiger des clauses contractuelles robustes protégeant l'intérêt général et les usagers
- Contrôler efficacement l'exécution du service délégué via l'analyse du Rapport Annuel du Délégataire (RAD)
- Gérer les modifications de contrat (Avenants) sans enfreindre les règles de mise en concurrence
- Calculer les indemnités de fin de contrat et gérer le retour des biens

POUR QUI ?

- Directeurs Généraux des Services (DGS) des collectivités territoriales
- Responsables des services juridiques et de la commande publique
- Directeurs des services techniques (Eau, Assainissement, Transports, Déchets)
- Élus locaux et décideurs publics en charge des arbitrages stratégiques
- Cadres des sociétés d'économie mixte (SEM) et SPL
- Opérateurs privés gestionnaires de services publics
- Contrôleurs de gestion et auditeurs du secteur public

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Fondamentaux juridiques : Distinction PPP vs DSP

- Critère clé : Le transfert du risque d'exploitation (Commercial vs Disponibilité)
- Cadre législatif des Marchés de Partenariat (PPP) et des Concessions (DSP)
- Différences fondamentales avec les marchés publics de travaux ou de services

2 / Typologie des modes de gestion des services publics

- La Régie directe et la Régie intéressée : Contrôle public total
- L'Affermage : Exploitation privée d'ouvrages publics existants (Investissement public)
- La Concession : Investissement et exploitation par le privé (Risque maximum)

3 / Choix stratégique du mode de gestion

- Critères de décision : Urgence, complexité, capacité financière de l'autorité
- Analyse comparative des coûts et des risques (Matrice décisionnelle)
- Avantages et inconvénients de l'externalisation vs gestion en interne

4 / Évaluation préalable et Faisabilité

- Le dossier d'évaluation préalable obligatoire pour les PPP (Comparateur Secteur Public)
- Étude de soutenabilité budgétaire pour l'autorité délégante
- Définition du périmètre du service public délégué et des obligations de service

Afrique Formation

5 / Structuration financière des projets

- Modèle économique de la DSP : Redevance sur l'usager et subventions d'équilibre
- Modèle économique du PPP : Loyer financier, loyer maintenance et loyer services
- La bancabilité du projet et le rôle de la Société de Projet (SPV)

6 / Procédures de passation et de mise en concurrence

- Publicité et appel à candidatures : Spécificités des contrats complexes
- Le dialogue compétitif : Négocier les solutions techniques et financières
- Critères de jugement des offres : Pondération du prix vs qualité du service

7 / Rédaction des clauses contractuelles clés

- Durée du contrat : Lien avec l'amortissement des investissements
- Clauses de performance et pénalités (Indicateurs de qualité de service)
- Clauses de partage des risques (Trafic, Evolution législative, Force majeure)

8 / Le régime des biens et le financement

- Biens de retour, biens de reprise et biens propres : Statut juridique
- Financement des infrastructures : Apport en fonds propres et dette bancaire
- Garanties exigées (Cautionnement, Garantie de bonne fin)

9 / Exécution du contrat : Suivi et Contrôle

- Rapport annuel du délégataire (RAD) : Analyse technique et financière
- Pouvoirs de contrôle et de sanction de l'autorité délégante
- Contrôle de la qualité de service rendu aux usagers (Enquêtes, Réclamations)

10 / Gestion financière en cours d'exécution

- Révision et indexation des tarifs (Formules paramétriques)
- Suivi de l'équilibre économique du contrat

Afrique Formation

- Traitement des recettes annexes et publicité

11 / Gestion des modifications contractuelles (Avenants)

- Limites juridiques aux avenants : Ne pas bouleverser l'économie du contrat
- Traitement des imprévus (Sujétions techniques, changement de réglementation)
- Indemnisation du cocontractant en cas de fait du prince

12 / Régime fiscal et comptable

- Fiscalité des redevances et TVA sur les services publics
- Traitement comptable des immobilisations de la concession
- Comptabilité analytique obligatoire pour le délégataire

13 / Fin du contrat : Normal, Anticipé, Contentieux

- Arrivée du terme et remise des ouvrages (Biens de retour)
- Résiliation pour faute, pour motif d'intérêt général ou force majeure
- Calcul de l'indemnité de résiliation et valeur nette comptable

14 / Synthèse et Choix : PPP ou DSP ?

- Arbre de décision final pour le décideur public
- Retours d'expérience (REX) sur les échecs et succès des deux modèles
- Tendances actuelles et jurisprudence récente

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 25 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 Août au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés