Montages complexes

# Les Délégations de Service Public (DSP)

2 jours (14h00) | 4,6/5 | MP-6819088 | 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

- Identifier les contrats de concessions, les DSP et les montages complexes
- Gérer les principales étapes de la procédure de passation et de gestion des contrats de DSP
- Identifier les principaux écueils et maîtriser le contentieux

Sur l'année 2025, le taux d'atteinte des objectifs est de 100%

## 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

Agents des collectivités territoriales et des EPL chargés d'assurer la préparation et la gestion des conventions de délégations de service public

## 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

**Cerner le nouveau régime des concessions**

- L'impact de la directive Concessions de 2014, de l'ordonnance du 29 janvier 2016 et de son décret d'application du 1er février 2016 relatifs aux contrats de concession
- Le Code de la commande publique
- Présentation de la concession
- Différencier la concession et la DSP
    - les contrats de DSP et les autres types de contrats (marchés publics, concession d'aménagement, AOT/COT)
    - la DSP : notion maintenue pour les collectivités territoriales mais remplcée par "concession de service public" pour l'État

**Identifier les cas de recours et les caractéristiques des DSP**

- Les parties au contrat de DSP
- La notion de service public, élément au cœur de la qualification des contrats de DSP
    - les activités délégables : champ potentiel, exemples et limites
    - le « service public » : élément de distinction entre DSP et « concession de service non public »
    - DSP et subdélégation
- L'évaluation du risque d'exploitation : la rémunération du délégataire substantiellement liée aux résultats de l'exploitation, critère au cœur de la qualification des DSP
- Intérêt et importance économique de la gestion déléguée

**Différencier les principaux types de contrats de DSP (caractéristiques, avantages et inconvénients)**

- Concession
- Affermage
- Régie intéressée

**Maîtriser les grandes étapes de la procédure de DSP**

- Règles et choix de la procédure la plus adéquate
- Procédure restreinte et procédure ouverte
- Distinction de la procédure en fonction des seuils
- Les avis préalables (CCSP2, CTP)
- La commission de DSP
- Les modalités de publicité
- Les étapes de la procédure de DSP : publicité, critères de choix, analyse des offres, libre choix de l'exécutif...
- Tirer parti de la phase de négociation
- Formalités de fin de procédure et information des candidats évincés
- Modalités spécifiques de publication de l'avis d'attribution

**Étudier la spécificité de la procédure applicable aux concessions de travaux publics**

- Modalités de publicité
- Délais de mise en concurrence
- Déroulement de la procédure de mise en concurrence
- Règles de notification...

**ÉTUDE DE CAS**
**Élaboration du planning prévisionnel d'une procédure de DSP.**

2e jour

**Consolider la sécurité juridique des contrats de DSP : focus sur les clauses à insérer**

- Objet et durée du contrat : le principe d'une durée limitée des contrats de concession
- Périmètre du service délégué
- Les clauses juridiques essentielles
- Tarifs applicables aux usagers, la question des tarifs « préférentiels »
- Rémunération du délégataire : part fixe et part variable, la question de la subvention d'équilibre
- Les autres clauses liées aux relations financières entre le délégant et le délégataire
- Régime des biens : les biens de retour, les biens de reprise et les biens propres
- Régime des avenants à la lumière de l'ordonnance « concession »
- Pénalités...
- Comment intégrer l'éventuel retour d'une épidémie dans son contrat ?

**Modifier le contrat initial : légalité et procédure**

- Avenant prorogeant la durée du contrat
- Autres types d'avenants autorisés : avenants nommés et d'autres innoùmés

**Assurer le contrôle du contrat de DSP**

- Le contrôle annuel
    - cadre réglementaire, limites et moyens
    - respect des engagements, principe d'organisation et de gestion des services publics
    - la gestion d'évènements imprévisibles : l'exemple de la force majeure
- Les outils de contrôle
- Les sanctions éventuelles
- Les types de résiliation et leurs évolutions

**Gérer la fin du contrat de DSP**

- Les différents types de résiliations et éventuelles indemnisations du délégataire
- Le risque de demande de reprise des relations contractuelles
- Le sort des biens
- Le sort du personnel affecté au service public délégué

**Appréhender le contentieux de la délégation**

- Type de recours
    - référé précontractuel et contractuel
    - recours en contestation de validité du contrat
- Pouvoir du juge
- Règlement amiable des litiges
- Mesures de prévention des litiges

**ÉTUDE DE CAS**
**Étude des clauses d'une convention de DSP**

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.