



LIQUIDER UN CONTRAT DE DÉLÉGATION DE SERVICE PUBLIC

Gérer la fin du contrat ou conclure un avenant de liquidation

La gestion de la fin d'un contrat de délégation de service public (DSP) implique de résoudre les questions du sort du patrimoine, du personnel, de la gestion des soldes des provisions disponibles et de procéder à l'analyse économique rétrospective.

FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

Ref. : 8971237

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 930 € HT
Collectivité : 850 € HT

OBJECTIFS

- Identifier les informations nécessaires afin d'anticiper l'achèvement d'un contrat de délégation de service public (DSP)
- Examiner le bilan économique de la DSP
- Préparer un avenant de liquidation du contrat

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Directeurs financiers, comptables et du contrôle de gestion
Responsables juridiques
Responsables techniques et entreprises délégataires

PRÉREQUIS

Connaître la réglementation relative aux DSP

COMPÉTENCES ACQUISES

Anticiper la fin d'une DSP en cas de remise en concurrence ou de reprise en régie

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Liquider un contrat de délégation de service public

Identifier les informations à collecter

- Déterminer les objectifs de la collecte des informations
- Cerner les informations relatives au personnel, au patrimoine et aux modalités de facturation
- Présenter un calendrier optimisé de collecte des informations
- Établir des préconisations spécifiques pour les DSP de longue durée (15 à 20 ans)

Étude de cas : à partir d'un contrat de concession de production et de distribution d'eau potable de longue durée (15 à 20 ans), puis d'un contrat d'affermage d'un réseau de chaleur (12 ans), identification des bases contractuelles permettant la collecte des informations et rédaction d'un " vade-mecum " de la collecte

Réaliser le bilan économique de la DSP

Partage d'expériences : échanges sur la réalisation du bilan économique d'une DSP

Établir le niveau de rentabilité de la DSP sur la durée à partir des CRF

Les charges directes, réparties et calculées

Le retraitement des CRF

Les modalités de calcul du TRI et de la VAN

Le rapprochement des données prévisionnelles

Le rapprochement des données sectorielles

Calcul et devenir du solde des provisions disponibles

La provision et la garantie totale : rappel du mode de fonctionnement et lecture des contrats





La détermination du solde disponible en l'absence de société dédiée
Le devenir du solde des provisions disponibles quand le contrat est silencieux
Exercice d'application : à partir des CRF des délégations étudiées précédemment, calcul du niveau de rentabilité de la DSP et du solde des provisions disponibles

Rédiger un avenant de liquidation

Conclure un avenant ou rédiger un protocole transactionnel

En cas de reprise en régie

En cas de poursuite de la gestion déléguée

Exercice d'application : architecture d'un avenant de liquidation

INTERVENANTS

Véronique FUOC

ECOSFERES

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET 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.

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.

LIEUX ET DATES

[À distance](#)

21 juin 2022

[Paris](#)

24 nov. 2022

