

Tarif HT EURO  
4 500



**Durée : 2 semaines**

**Dates :**

Paris: du 15 au 26 juillet 2019

**Public cible :**

Responsables du secteur public qui sont intéressés par l'approche PPP ou qui envisagent de lancer un projet PPP. Managers et collaborateurs des secteurs de l'immobilier, de l'infrastructure, de l'aménagement du territoire, de la rénovation urbaine, de l'environnement, de la technologie, de l'informatique, du logement, du bien-être, du tourisme, de l'enseignement ou de la culture, qui souhaitent connaître les tenants et les aboutissants des PPP. Prestataires de services de soutien qui souhaitent connaître le cycle de vie des PPP et leurs conséquences.

**Méthode pédagogique :**

Notre méthode pédagogique combine un peu d'exposés théoriques et beaucoup de cas pratique à travers les exercices, les jeux de rôles et les mises en situation. Le retour sur investissement est maximum car nos formations mobilisent les apprenants autour de méthodes et techniques immédiatement applicables et mesurables.

## PRESENTATION

Les pays en développement constituent la principale aire géographique de recours aux partenariats public-privé, les institutions financières internationales (Fonds Monétaire International (FMI) et Banque mondiale) les ayant promus comme l'un des principaux instruments de réforme de la gestion publique. La définition des partenariats retenue par ces institutions recouvre l'ensemble des solutions contractuelles d'associations public et privé autour de la réalisation d'une mission de service public. Elle englobe à la fois les formes anciennes (concessions) et nouvelles (partenariats public-privé d'origine anglo-saxonne).

De ce fait, les partenariats public-privé des pays en développement connaissent une variété et une expansion considérable.

## OBJECTIFS

Cette formation permettra aux participants de:

- Comprendre l'intérêt des partenariats public-privé (PPP) et choisir le modèle adapté à chaque situation
- Favoriser l'émergence des PPP grâce à un cadre législatif et réglementaire adapté
- Planifier, concevoir et gérer un PPP
- Choisir le meilleur partenaire en toute transparence
- Tirer profit des politiques incitatives mises en place par les bailleurs de fonds pour le développement de PPP

## PROGRAMME

### 1) Définition et enjeux des Partenariats Public-Privé PPP

### 2) Le cadre législatif et réglementaire des PPP

### 3) Le cadre budgétaire des PPP

### 4) Approche budgétaire des partenariats public-privé

La gestion de la contrainte budgétaire et le lissage de la dépense publique dans le temps  
Le traitement des partenariats public-privé dans les comptes publics

### 5) L'intérêt microéconomique des contrats de partenariat

Partenariats public-privé et réduction des coûts  
Le partage des risques, clé de voûte de l'économie des partenariats public-privé

### 6) L'analyse économique du recours aux contrats PPP

Les règles optimales d'achat public selon la théorie des incitations  
L'approche des partenariats public-privé dans le cadre des contrats incomplets  
L'exécution des contrats de PPP confrontée à l'opportunité des partenaires privés

### 7) La construction des partenariats public-privé

Calcul économique et choix d'investissement dans un partenariat public-privé

Le Public Sector Comparator britannique : une méthodologie tirée des modèles courants de décision d'investissement

### 8) Le financement de projet et la diversité des montages financiers

La structuration des montages financiers  
La diversité des montages existants

### 9) Les risques intrinsèques au partenariat public-privé

Les risques financiers liés aux montages en PPP  
Les risques liés à l'impact budgétaire du PPP  
Les risques liés à la durée des contrats

### 10) Genèse des contrats de partenariat

Les contrats administratifs traditionnels  
Les contrats dérogatoires  
Le contrat de partenariat

### 11) La mise en œuvre des contrats de partenariats

L'évaluation préalable : principes et conditions de mise en œuvre

La procédure de passation des contrats de partenariat  
La construction contractuelle  
L'exécution du contrat de partenariat

### 12) Les modes de modification du contrat

Par voie contractuelle (avenant)  
Par voie unilatérale décidée par l'administration

### 13) Décrypter la fin du contrat de partenariat

La fin de vie normale du contrat et le devenir des biens  
La fin anticipée du contrat: la défaillance du partenaire (mise en demeure et résiliation), les conséquences au niveau patrimonial (propriété des produits ou des ouvrages et équipements réalisés, notamment en cas de transfert des droits réels), les conséquences au niveau des engagements bancaires, les conséquences au regard des garanties dues par le partenaire défaillant, les conditions de substitution du partenaire défaillant

### 14) Les conditions de succès et perspectives de développement pour les contrats de partenariat



### CADRE DE LA FORMATION

Nos séminaires se déroulent dans des salles confortablement aménagées, climatisées et équipées de vidéoprojecteur.

Pendant la durée de la formation, une pause café vous sera gracieusement offerte en journée.

A la fin du stage, une fiche d'évaluation individuelle est remise à chacun des participants pour lui permettre d'apprécier la formation au travers du programme, des animateurs et de l'environnement de la formation.

### VISITE TOURISTIQUE

A Paris, pour vous permettre de changer d'air, **une visite touristique** des plus beaux endroits de la région parisienne vous sera offerte:

- **Le parc Disneyland Paris**
- **Le musée du Louvre**
- **Croisière sur la Seine**
- **Vue panoramique de Paris (Tour Eiffel)**

### VOYAGE & HEBERGEMENT

Les frais de voyage et d'hébergement sont à la charge du participant et ne sont pas inclus dans les frais de formation. A ce titre, le participant est libre de trouver lui-même l'offre qui lui convient au mieux.

Néanmoins, pour les séminaires de Paris, nous pouvons vous proposer un hébergement dans un hôtel qui sera sélectionné par nos soins au prix fixe de 100 euros par nuit.

Les chambres sont climatisées, équipées d'un téléviseur couleur et d'une connexion Internet haut débit.

Si ce mode d'hébergement vous convient, merci de l'indiquer dans la partie correspondante du formulaire d'inscription. Le règlement se fera au niveau de l'hôtel.

### QUOTA MINIMUM

Un quota de quatre (4) personnes minimum est nécessaire pour valider une session.

En deçà de ce nombre, Trainis se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session. Dans ce cas précis, les participants ayant déjà effectué leur paiement seront intégralement remboursés. Toutefois, le participant peut, s'il le désire, demander à ce que ses frais lui soient gardés pour la session suivante ou pour un autre thème.

### LES OFFRES DE TRAINIS

En plus des séminaires internationaux de Trainis regroupant des participants de diverses nationalités, Trainis organise régulièrement des sessions de formation intra-entreprise à la demande des entreprises. Ces formations portent sur divers thèmes et sont organisées et spécifiquement adaptées à la demande et au besoin de l'entreprise sollicitant la formation.

Si vous aussi, vous souhaitez organiser cette formation au sein de votre entreprise, contactez-nous et nous répondrons à votre demande où que vous soyez.

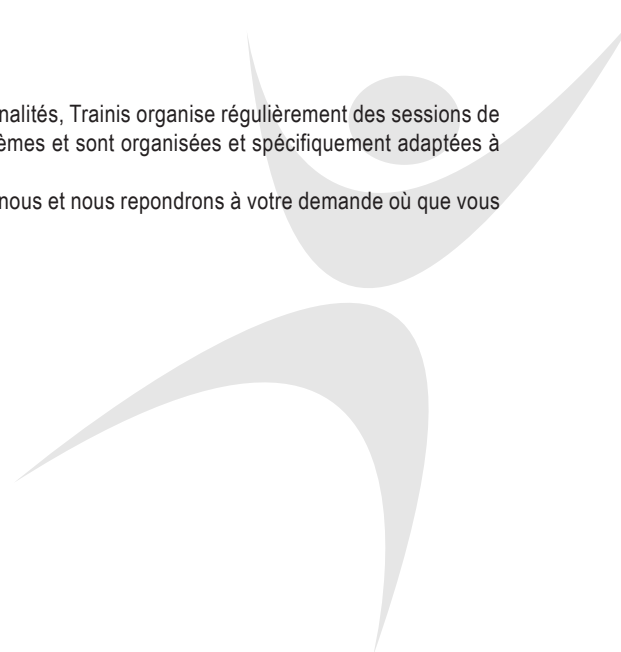
### LES + DE TRAINIS

Personnel accueillant et disponible

Cadre agréable et propice à l'apprentissage

Programmes des formations adaptés aux spécificités africaines

Formateurs experts internationaux hautement qualifiés





SÉMINAIRE INTERNATIONAL

## QUI SOMMES-NOUS ?

TRAINIS est un acteur de référence sur le secteur de la formation professionnelle continue en Afrique.

Nos formations thématiques très ciblées et de haut niveau impactent la performance de votre organisation à travers le renforcement des compétences en vue d'atteindre le triptyque: productivité, rentabilité & efficacité. Devenez plus compétitif en misant sur votre meilleure ressource: vos collaborateurs.

Nos séminaires ont attiré plusieurs centaines de cadres provenant d'une trentaine de pays d'Afrique dont l'Angola, le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, le Cap-Vert, la Centrafrique, le Congo Brazza, le Congo RDC, la Côte d'Ivoire, le Gabon, le Ghana, la Guinée Bissau, la Guinée Conakry, Madagascar, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Rwanda, le Sénégal, le Tchad, le Togo, ...

### Notre approche:

TRAINIS innove et se distingue de par sa stratégie, pour l'heure, unique en Afrique francophone. Un concept simple qui consiste à faire profiter aux cadres africains des formations de qualité, pratiques et sur des thèmes d'actualité dans les organisations en faisant appel aux meilleurs spécialistes internationaux en Management et en Gestion d'entreprise. Ceci, tout en tenant compte des spécificités culturelles et des réalités africaines afin de rendre nos stagiaires immédiatement opérationnels sur le terrain.

### Nos références :

Ils nous font confiance ...



...Et pourquoi pas vous?



# Formulaire d'inscription

Intitulé de la formation : .....

Date de session : .....

Lieu : .....

Nom de famille : .....

Prénom (s) : .....

Organisme : .....

Fonction : .....

Email : .....

Téléphone professionnel : .....

Téléphone personnel : .....

Ville : .....

Pays : .....

Niveau d'études : .....

Spécialité : .....

Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cette formation?

.....  
.....  
.....

Montant à payer :

Frais d'inscription: ..... HT

Montant TTC (TVA = 18%) : ..... TTC

Hébergement s'il y a lieu (uniquement pour les séminaires de Paris) :

100 Euros x ..... nuits = ..... Euros.

**TOTAL A REGLER** ..... Euros.

**MODE DE PAIEMENT :**

Chèque :  Espèces :

Virement bancaire :  Transfert d'argent :

Signature (+ cachet si Organisme)

## PAIEMENTS PAR VIREMENT BANCAIRE

Compte tenu des délais de virements internationaux, nous vous prions de bien vouloir ordonner vos virements au plus tard 15 jours avant le début de la formation.

## PAR CHÈQUE

Le chèque doit être encaissable au Mali et libellé au nom de la société TRAINIS.

## PAR TRANSFERT D'ARGENT

Vous pouvez utiliser les services de Western Union ou de MoneyGram pour le règlement de vos frais de participation.

Le nombre de places étant limité, nous vous conseillons de vous inscrire le plus tôt possible.

Pour valider votre inscription, vous devez remplir, scanner et envoyer par email le présent formulaire à l'adresse : [clients@trainis.com](mailto:clients@trainis.com) accompagné du règlement des frais de participation.

Nous vous recommandons de ne pas émettre de virement, ni prendre vos billets d'avion sans avoir au préalable pris contact avec notre service commercial par mail sur [clients@trainis.com](mailto:clients@trainis.com) ou par téléphone au **+223 20 22 07 07**.

Les paiements se font par virement bancaire, par chèque, en espèces ou par transfert d'argent.

Les frais d'inscription comprennent les documents de travail, le matériel pédagogique, les frais pédagogiques, le déjeuner et les pauses café pendant la durée de la formation.

Toute annulation d'inscription à l'initiative du participant fait l'objet d'une retenue de frais d'annulation de 20% si cette annulation intervient 30 jours avant le démarrage du séminaire. Au-delà de ce délai, aucun remboursement n'est accepté.