

#### FORMATION

Mobilité, réseaux et systèmes de transports,  
infrastructures  
Déplacements, mobilité, transports  
Organisation et économie de transport public  
Mis à jour le 21/03/2025

## Renouveler son contrat de transport dans de bonnes conditions

### > CETTE FORMATION S'ADRESSE À

Autorités Organisatrices de la Mobilité (AOM), syndicats de transports, services transports des collectivités territoriales et leur conseil (AMO), exploitants de transports

### > PRÉ-REQUIS

Aucun

### > INFORMATIONS PRATIQUES

Modalité : Présentiel  
Durée : 2,00 jours

### EN BREF

Les transports en communs sont de plus en plus au cœur des stratégies de mobilité des AOM. L'importance de bien préparer le renouvellement de ces contrats est donc croissante, mais définir les points à traiter prioritairement pour son prochain contrat d'exploitation suppose d'abord de disposer d'une vision d'ensemble de son contrat actuel, des enjeux propres à la procédure de renouvellement, mais aussi des challenges liés au développement de l'intermodalité.

### OBJECTIFS

CONTEXTUALISER la problématique du renouvellement de son contrat transport  
IDENTIFIER les pistes d'amélioration de son contrat et les axes de réflexions pour demain  
CERNER la procédure de renouvellement dans son ensemble  
PARTAGER les retours d'expériences d'autres AOM

### THÉMATIQUES

### PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

-Questionnaire d'autopositionnement (prérequis, expériences, attentes), fil rouge assuré par le coordinateur expert ou un référent de PFC, temps d'interaction avec le(s) expert(s) et les apprenants, apports théoriques et méthodologiques, illustrations concrètes, exemples d'application, étude de cas, quiz, retour d'expérience. Evaluation des connaissances : exemples d'application, étude de cas, quiz..

### EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exemples d'application, étude de cas, quiz...

### COORDINATION

Christophe WOLF, Directeur Direction Mobilités et Transports Direction Mobilités et transports, Mulhouse Alsace Agglomération  
Antoine MORVAN, Chef de mission, FCL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

<b>Journée</b>	Présentation de la session
	Notions fondamentales et éléments de contexte -Le modèle économique des systèmes de mobilité - Les différents modes de gestion, les acteurs et leurs rôles - Le modèle juridique et ses points de vigilance
	Faire un bilan de la gestion passée (financier, fréquentation, qualité de service). Anticiper les évolutions du réseau : niveau de l'offre, infrastructure, équipements, matériel... Intégration des projets des élus. Définir les objectifs du contrat et choisir la procédure adaptée. Les objectifs de fréquentation et coûts d'exploitation. La stratégie de partage des risques commerciaux et industriels. L'importance de critères de notation et leurs répercussions potentielles. Définir les marges de manœuvre laissées aux candidats pour établir leur offre. Processus d'établissement du DCE. Appréciation des offres. Négociation.
<b>LES DIFFERENTES PHASES DE LA PROCEDURE ET RETOUR D'EXPERIENCE D'UN RENOUELEMENT DE CONTRAT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faire un bilan de la gestion passée (financier, fréquentation, qualité de service)</li> <li>- Anticiper les évolutions du réseau : niveau de l'offre, infrastructure, équipements, matériel...</li> <li>- Intégration des projets des élus</li> <li>- Définir les objectifs du contrat et choisir la procédure adaptée</li> <li>- Les objectifs de fréquentation et coûts d'exploitation</li> <li>- La stratégie de partage des risques commerciaux et industriels</li> <li>- L'importance de critères de notation et leurs répercussions potentielles</li> <li>- Définir les marges de manœuvre laissées aux candidats pour établir leur offre</li> <li>- Processus d'établissement du DCE</li> <li>- Appréciation des offres</li> <li>- Négociation</li> </ul>
	Synthèse de la journée et échanges
<b>Journée</b>	Cas pratique : élaboration d'une grille d'analyse des offres
<b>LE POINT DE VUE DE L'AUTORITE ORGANISATRICE</b>	<p>Retour d'expérience d'un renouvellement de contrat :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- bilan de l'existant</li> <li>- processus de renouvellement</li> <li>- transition entre deux opérateurs et gestion des conséquences du changement d'exploitant sur le personnel, les données comptables...</li> <li>- suivi de la mise en œuvre et pilotage de la DSP</li> </ul> <p>Retour d'expérience sur les grandes questions amont (passage en régie, gratuité...)</p>
	Cas pratique : debrief de l'exercice pratique
<b>LE POINT DE VUE DE L'EXPLOITANT</b>	<p>Le retour de l'exploitant sur la procédure de mise en concurrence</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- offres offensives et défensives</li> <li>- points d'alerte d'un DCE</li> <li>- posture de négociation</li> </ul>
	Synthèse et conclusion de la formation