

Séminaire restreint : « Les partenariats public-privé en Méditerranée ». Mercredi 26 Octobre 2011 à l'Ecole Supérieure des Affaires (ESA) de Beyrouth (Liban)

Compte-rendu :

Afin de valoriser ses travaux sur les partenariats public-privé, l'*Institut de Prospective Economique du monde Méditerranéen* (IPEMED) et *Bader Young Entrepreneurs Program*, en collaboration avec l'*Ecole Supérieure des Affaires*, ont organisé le Mercredi 26 Octobre à Beyrouth un séminaire sur les « Partenariats Public-Privé en Méditerranée ».

Jean-Marie Paintendre, *Conseiller pour les relations internationales d'IPEMED*, présente ce séminaire comme étant le troisième après ceux qui se sont déroulés à Paris et à Tunis respectivement le 6 Juin et le 18 Octobre. IPEMED comptant sept membres fondateurs libanais, c'est à leur initiative, et principalement à la demande de Neemat Frem, Président d'INDEVCO et de l'Association des industriels libanais, qu'IPEMED a lancé ce chantier sur les Partenariats Public-Privé.

L'espace financier est l'une des thématiques prioritaire d'IPEMED. Elle se décompose en deux problématiques : la première portant sur la promotion et la sécurisation des investissements, la seconde étant les PPP. Cette dernière représente un axe de développement à promouvoir car elle permet d'attirer les investisseurs et de financer les infrastructures, et ainsi faire entrer les PSEM dans un cercle vertueux.

Pour **Michel Gonnet**, *Président d'Eudoxia Conseil*, l'outil PPP est indispensable eu égard aux prévisions de la BEI qui table sur des financements sur les grandes infrastructures de l'ordre de 300 milliards d'euros jusqu'à 2030. Alors que le monde connaît une crise profonde, les contraintes budgétaires des Etats deviennent une priorité et les pays du Sud de la Méditerranée n'échappent pas à cette contrainte.

Les PPP sont un outil technique à encourager pour certains projets afin de les faire émerger dans des délais rapides.

Pour cela, il est nécessaire d'avoir des textes de loi à promouvoir et la création d'une unité PPP semble indispensable.

En effet, même si des projets sont sortis avant 2008 sans textes ou législations spécifiques, la crise oblige à fournir aux investisseurs une meilleure sécurisation de leurs investissements dans un contexte international où la zone Méditerranée est en concurrence avec les zones Amérique Latine et Asie.

Le Liban se doit de se doter de ces outils qui seront un atout majeur dans la compétition internationale.

Au-delà des gros projets d'infrastructures nécessaires pour le développement économique du pays, il faut également promouvoir les petits et moyens PPP (de 3 à 300 millions d'euros) orientés vers des équipements publics non marchands du type hôpitaux ou écoles. Paradoxalement, ces projets peuvent être plus difficiles à réaliser et nécessitent des modes de financement spécifiques. La contrepartie est de sortir des projets plus immédiatement réalisables pour les habitants dans le cadre de projets de territoire construits associant public-privé, grandes entreprises et PME, recherche/développement et secteur productif.

La question des financements est donc majeure avec la nécessité d'en diversifier les sources. L'apport des organisations internationales comme facteur déclenchant des projets est de plus en plus nécessaire au côté de fonds souverains et privés (pays du Golfe).

Cependant, les financements locaux, et notamment en monnaie locale pour éviter le risque de change, est une piste qui doit être expertisée. L'implication des banques et des acteurs financiers locaux semble un moyen nécessaire pour sortir les projets au moment où les normes réglementaires et les contraintes de la crise financière rendent plus difficiles le financement de projets à 20 ou 30 ans.

La journée de ce séminaire a été centrée le matin sur le cadre institutionnel et juridique, fondement du développement des PPP au Liban. L'après midi a été axée sur la problématique du financement et des conditions de succès d'un PPP tant du point de vue d'opérateurs et d'investisseurs internationaux, que de l'implication de banques locales.

En introduction, **Fadi Comair**, *Directeur Général des ressources hydrauliques et électriques au Ministère de l'eau et de l'énergie du Liban*, a insisté sur la priorité stratégique de l'eau et l'assainissement urbain dans les PPP. Après un constat sur la mauvaise gestion de l'eau souvent constatée au Liban (gaspillage, desserte limitée, patrimoine d'infrastructures pas entretenu, problème de recouvrement des factures...), il insiste sur les avantages des PPP en donnant les cinq axes de la feuille de route à suivre associant solidité et durabilité qui sont l'amélioration de la gouvernance en plus de la résolution des problèmes techniques, la maîtrise en quantité et qualité, le développement des compétences des autorités publiques responsables, le choix d'un mode de gestion adéquat dans le cadre gagnant-gagnant en eau, énergie et assainissement urbain avec un partage équitable des risques entre public et privé, et enfin un financement durable associant un opérateur compétent pour les 20/30 ans à venir.

La contrepartie est une véritable régulation instaurée par les autorités libanaises pour ne pas entrer dans un monopole juridique ou de fait, avec un cadre réglementaire clair et lisible et une vraie régulation (autorité PPP) avec des objectifs précis de normes, de qualité technique, de contrôle à effectuer et de contrôle des résultats. Tout cela requiert une réelle volonté politique pour faire des PPP une priorité nationale. Plusieurs projets de lois depuis 2005 avaient été étudiés et ne nécessitent qu'une remise en forme pour une relance rapide. Fadi Comair salue l'initiative d'un observatoire des PPP au Liban en partenariat avec IPEMED, avec une priorité non exclusive à l'eau, l'assainissement et l'énergie.

Deux juristes, **Gregory Berkovicz**, *Avocat, Président de GB2A*, et **Eric Diamantis**, *Avocat, Vice Président d'IPEMED*, ont tracé les lignes d'un cadre législatif et réglementaire opérationnel pour le Liban.

Au-delà des différents modèles anglo-saxons et français, et des définitions juridiques, Gregory Berkovicz a donné une définition économique d'un PPP qui pour lui est « l'Etat qui attribue à l'opérateur privé un mandat pour la construction ou la réhabilitation d'un équipement, la mise en disponibilité, la maintenance d'une infrastructure ou la fourniture d'un service contre une rémunération par le pouvoir public ». Les formules de rémunération vont d'une rémunération totale par l'Etat, à un paiement intégral par les usagers. Les PPP nécessitent trois partenaires :

- un pilote public avec une bonne gouvernance et un contrôle adéquat,
- un opérateur privé avec l'expertise nécessaire pour assurer la maintenance,

- un financeur qui apporte les ressources à la réalisation du projet.

Le PPP est donc à l'origine un contrat entre ces trois acteurs avec une claire définition du partage du risque entre les intervenants.

Dans cette phase d'élaboration des textes, Gregory Berkovicz insiste sur la nécessité de créer un outil législatif simple et le plus unifié possible, et donc lisible pour les acteurs financiers. Il a par ailleurs présenté les quatre grands modes de PPP en France : la délégation de service public, les PPP et assimilés (AOT et BEA), le contrat de partenariat et les PPP institutionnalisés. Il insiste sur un élément central d'un succès de PPP à la suite de l'intervention de Fadi Comair, précisément sur l'outil du rapport d'évaluation préalable, et attire l'attention sur la nécessité, pour le monter, de s'entourer d'un haut niveau d'expertise juridique et d'ingénierie financière.

Le PPP n'est pas l'anti chambre de la privatisation mais bien au contraire un outil qui doit permettre à la puissance publique d'instaurer des règles ; et un cadre qui doit être suivi par les acteurs privés qui peuvent subir des sanctions en cas de manquement des engagements pris.

Eric Diamantis a mis l'accent, au-delà des textes, sur la notion de sécurisation des investisseurs. Il est important que l'Etat soit un partenaire solide et que celui-ci maîtrise techniquement le dossier afin de négocier au mieux ses intérêts avec les partenaires privés. Si ce n'était pas le cas, le contrat signé risque d'être une source importante de contentieux. D'où la nécessité d'une autorité PPP pour assister la puissance publique dans un rôle de conseil et de mutualisation. Par ailleurs, il a insisté sur la question, en cas de manquement, de la possibilité de recourir au droit local ou au droit international. Les traités bilatéraux ne traitent pas toujours de ces questions et il importe dans chaque contrat de PPP de définir strictement le règlement des litiges. Un contrat PPP doit définir des règles précises d'applicabilité du contrat, car il doit être source d'innovation, et garder de la souplesse d'application propre à la spécificité de chaque projet. Comme les précédents intervenants, il a insisté sur une claire répartition des risques entre les acteurs publics et privés, mais aussi sur le partage du profit. Eric Diamantis plaide pour une juridiction arbitrale que le droit local ne permet pas toujours.

Samir Nasr, *Président Directeur Général, ECE Group*, intervient sur la nécessité des PPP adaptés aux besoins du Liban. Il rappelle le besoin de financement et la dette publique du pays (50 milliards de dollars soit 130% du budget) qui empêchent toute marge de manœuvre. Il insiste sur les besoins du pays avec les projets qui à l'heure actuelle sont reportés, notamment dans le domaine de l'électricité, de l'eau, des canalisations, des infrastructures et des déchets. Les PPP peuvent résoudre une partie du problème. Il rappelle l'importance des dépôts bancaires (plus de 100 milliards de dollars) dont une partie pourrait être affectée aux financements d'opérations de long terme. Des opérations de privatisation ont été difficiles au Liban et il faut souligner le fait qu'un PPP associant le secteur public et privé, international ou local, n'est pas une privatisation. Dans ce cadre, une réflexion sur un développement des marchés financiers libanais avec de nouveaux produits d'épargne ou la titrisation, doivent être étudiés. Ce financement local serait particulièrement adapté aux petits PPP régionaux ou municipaux. Comme les autres intervenants, Samir Nasr insiste sur la nécessité de la montée en charge des expertises des acteurs tant publics que privés pour arriver à un compromis dans le partage des risques. Il insiste sur le rôle essentiel d'une autorité PPP. Il rappelle notamment la mauvaise réputation des PPP liée aux opérations télécoms qui s'étaient terminées en contentieux. C'est pour cette raison qu'une étude de faisabilité préalable est une condition indispensable de réussite de PPP.

Jean Christophe Nadal, *Responsable du Pôle Achats Publics et PPP à l'Adetef*, présente l'expérience française d'appui aux PPP et souligne les avantages de cette formule : baisse du coût global, délais de réalisation plus courts, plus de négociation et une meilleure qualité du service. Il décrit l'expérience de l'autorité PPP en France, qui au-delà des textes, permet de dégager une pratique PPP et d'évolution du cadre juridique en fonction des problèmes rencontrés dans l'applicabilité des textes. Cette autorité PPP a non seulement un rôle d'expertise mais aussi d'évaluation. Créée en 2004, elle

est le conseil de l'Etat et doit approuver toutes les opérations initiées par lui, et de plus a un rôle consultatif pour les projets d'autorités locales.

Ziad Hayek, *Secrétaire Général du Conseil Supérieur de la Privatisation*, rappelle les différentes tentatives d'élaboration de textes et les incompréhensions de certains politiques sur les avantages de la formule PPP. Ce qui est important pour le Liban, c'est l'infrastructure, et il souligne que depuis 15 ans, même pas 5% du PIB de l'Etat libanais est alloué aux infrastructures.

Augmenter les impôts ou endetter plus l'Etat n'est pas une solution acceptable, et donc l'apport du secteur privé au financement, via les PPP, est une nécessité stratégique pour le Liban. Il rappelle que plusieurs PPP au Liban n'ont pas bien fonctionné du fait de l'imprécision du cadre juridique et de la réglementation, et que donc une loi cadre lui paraît indispensable à proposer au gouvernement dans les meilleurs délais. Il rappelle, comme les autres intervenants, que le PPP est un partage des risques entre public et privé complètement différent d'une privatisation où tout le risque est assuré par le secteur privé. Entre pur public et pur privé, il y a donc les PPP. Ziad Hayek insiste, au-delà de la transparence assurée du cadre législatif et réglementaire, sur la création d'un PPP unit qui regroupe tous les ministères, mais aussi les partenaires privés, pour s'assurer de l'applicabilité de la loi.

Il rappelle l'importance des petits et moyens PPP liés à des projets de collectivités locales, et la nécessaire politique au Liban de s'intéresser à la décentralisation.

Irma Majdalani, *Directrice du CEDRED, Faculté de Sciences Economiques, Université Saint Joseph*, a annoncé la création d'un observatoire PPP au Liban. Celui-ci sera doté d'un comité scientifique et localisé à l'USJ au CEDREC. Cet observatoire se fera dans un cadre académique, neutre et indépendant, et axé sur le long terme. Un appel à coopération est lancé pour associer l'ensemble des universités du Liban, et notamment les universités francophones. Cet observatoire pourra travailler avec des partenaires publics et privés, internationaux et libanais. Pour réaliser sa mission, trois axes majeurs sont retenus. Quelles sont les informations disponibles ? Comment les collecter ? Comment les diffuser ? Un système de veille sera mis en place pour dynamiser la réflexion et suivre les évolutions du dossier.

Par ailleurs, Irma Majdalani a souligné l'importance, dans la diffusion des PPP, d'une action spécifique auprès des citoyens qui sont souvent peu informés ou bien ayant des idées reçues. De façon parallèle, l'objectif est de former les acteurs du privé et du public (pourquoi pas un Master Professionnel PPP à créer).

Joubrane Ouechec, *Senior Executive Vice President CEMME, Suez Environnement*, soutient l'initiative de cet observatoire dont le besoin se fait effectivement sentir depuis de nombreuses années. Il rappelle le cadre juridique imparfait au Liban et la nécessité d'attirer des opérateurs internationaux sur des projets PPP au Liban.

Les facteurs de succès d'un PPP sont à la base l'existence d'un texte clair et synthétique, et en corollaire, la création d'une autorité publique PPP en charge du suivi et force de propositions sur l'évolution du cadre législatif et réglementaire sur la base des pratiques observées.

Dans ce cadre législatif, l'eau et l'assainissement, dont Fadi Comair avait rappelé le matin le caractère prioritaire pour le Liban, doivent être complètement intégrés dans les textes à venir, pour que ce cadre soit un outil majeur pour sortir les différents projets recensés dans le pays.

Joubrane Ouechec insiste dans le PPP sur la notion de partenariat, juste et équilibré, entre public et privé, et rappelle comme tous les intervenants la nécessité d'une étude préalable qui établit clairement le partage du risque entre les différents opérateurs. De façon concrète, pour montrer comment un projet PPP dans le traitement des eaux peut fonctionner, il décrit brièvement l'exemple du traitement des eaux à Amman (4,6 millions d'habitants) où Suez Environnement était l'opérateur. Ce projet devait être innovant comme tout PPP, et résoudre les gros problèmes techniques, notamment de pompage, pour une ville comportant 19 collines. Au-delà de cette optimisation et de la rénovation du réseau, ce PPP a été l'occasion d'un montage financier développant le partenariat

entre public et privé, condition du succès d'un tel type de projet. C'est bien le secteur public qui a dicté les règles, fixé le tarif et assuré le contrôle d'exécution du contrat. Et c'est bien l'opérateur privé qui assurait la gestion de ce contrat, avec un transfert du savoir faire au partenaire public.

Sur ce type de BOT, Joubrane Ouechec a rappelé l'importance de bien dissocier les risques, notamment dans la construction et l'exploitation, de bien respecter le plan de financement puisque les premiers dividendes tombent après 12 ans (retour sur investissement demandé 12 à 13%). Il souligne qu'un tel projet ne peut sortir qu'avec l'implication politique très forte du ministre compétent, avec une partie de dons ou subventions variables suivant les projets, et avec une garantie de paiement avec la constitution d'un compte séquestre ouvert par le ministre des finances en cas de retard de paiement.

En conclusion, ce partenariat assis sur la confiance a été prolongé et assuré à Suez d'être présent en Jordanie jusqu'en 2037.

Eric Francoz, *Managing Director, Fonds Inframed*, a assis son intervention sur l'impact de la crise financière sur le financement des projets PPP, et de façon plus générale de tout investissement public. Il confirme les propos des précédents interlocuteurs sur l'avantage compétitif des PPP avec l'intervention du secteur privé qui agira plus rapidement avec des solutions techniques moins coûteuses ; ce gain brut servant à couvrir le risque, et donc le surcoût dans le coût de financement par rapport à un endettement complètement public.

Depuis la crise, on constate une baisse importante des volumes de financements, et notamment sur la partie prêt provenant des banques. Cela provient d'un double impact :

- évolution des normes réglementaire (Bâle 3) qui demandent plus de fonds propres aux banques sur des projets à longue maturité. Le passage à Bâle 3 a conduit à un besoin en fonds propres pour l'ensemble des banques estimé à 460 milliards d'euros. Cette obligation est d'autant plus forte que le calendrier prévu pour 2019 a été avancé pour 2013. Si on peut augmenter les fonds propres, il faudra réduire les bilans et les opérations de titrisation devront être privilégiées.
- avec la crise financière se pose également un problème de liquidité, les banques étant moins enclines à se prêter entre elles, et on a constaté cette année que les banques européennes avaient plus de difficultés à prêter en dollars.

Ces deux points ont conduit à privilégier des délais plus courts de financement avec des coûts de risque plus élevés, par exemple celui de Gebze Izmir financé en PPP (avec un coût à 10 milliards de dollars) ; d'autres projets peuvent même ne plus trouver de financement. Le marché est donc en évolution vers la constitution de nouveaux outils tels les « projects bonds » ou les « miniperms ». Au-delà des financements internationaux publics et privés, il conviendra de plus en plus de faire une place au financement local par la mobilisation de l'épargne locale.

Eric Lepont, *Directeur, GB4P*, en tant que spécialiste en financement de petits projets PPP (de 300 000 à 30 millions d'euros), a indiqué que ceux-ci représentaient en France la majorité des projets de contrat de partenariat (environ 60% des contrats en nombre) et que leur nombre était en hausse permanente depuis 2005. Ces projets sont en très grande majorité portés par les collectivités locales. Un contrat de partenariat apporte en priorité un objectif de performance, et la qualité du projet est aussi importante que sur les grands projets d'investisseurs présentés précédemment. La principale difficulté s'agissant de montants moins importants est le coût du montage qui nécessite d'avoir un processus le plus industrialisé possible avec des projets reconductibles. Eric Lepont citait l'exemple de l'éclairage public.

Le vecteur juridique privilégié en France pour promouvoir les petits PPP est l'offre spontanée qui consiste à identifier un projet local, et à aller voir les autorités responsables pour leur proposer d'en poursuivre l'étude. Le dialogue avec les élus et les fonctionnaires techniques dans l'offre spontanée

est un élément essentiel de succès pour aboutir à un projet clé en main. L'avantage de l'offre spontanée est que la collectivité locale dispose d'un projet sans avoir rien dépensé, et conserve, si elle accepte ce projet, la procédure de mise en concurrence et donc la transparence de la procédure. La seule contrainte est que le gagnant de la procédure d'appel d'offre doit rembourser de ses frais le consortium initiateur du projet. Les conditions de succès d'un petit PPP sont les mêmes que pour tout projet : évaluation préalable, partage des risques entre public et privé, édicton des règles et contrôle de leur exécution par le public, et engagement de gestion et de qualité par le partenaire privé pendant toute la durée du contrat.

Eric Lepont insiste sur le point central qui est l'élaboration d'indicateurs pertinents et facilement mesurables, ainsi que sur l'élaboration d'une matrice des risques pour une juste répartition. Il évoque également la possibilité de recours à la garantie, au moins partielle, de la collectivité locale.

Table Ronde :

Elias Aractingi, *Deputy General Manager, BLOM Bank*,
Shirine Beyrouti, *Head of Project Finance & Syndications, BYBLOS Bank*,
Denis Cassat, *Directeur, AFD*.

Avec la problématique des nouvelles normes réglementaires et des conséquences de la crise financière, les financements de projets deviennent plus difficiles à monter, et notamment des durées longues de 20 à 30 ans pour les prêts ne sont plus concevables comme avant 2008. Un des axes de travail pourrait être le recours au financement local avec une application des banques libanaises pour une offre technique adaptée.

Les banques ont rappelé, même si les conditions spécifiques du Liban amènent à des ratios de liquidité très positifs par rapport à l'environnement international, que leur métier historique est de garantir la sécurité des dépôts de leurs clients qui représentent trois fois le PIB du pays. Il y a donc de grosses liquidités mais aussi une grande exposition à la dette publique libanaise, alors qu'un projet PPP, de façon certes indirecte, renforce le poids à l'exposition de cette dette publique.

Les deux représentants des banques libanaises sont d'accord pour souligner que leur métier de banquier est bien d'apprécier les projets qui leur sont soumis au cas par cas, y compris les projets PPP, et que leur travail est d'apprécier la qualité intrinsèque du projet, sa rentabilité, et le risque de contrepartie que représente le partenaire privé (un opérateur international comme Suez sera évidemment mieux noté qu'un acteur moins connu).

L'AFD évoque les fortes relations entre la France et le Liban, et décrit brièvement son rôle pour aider le secteur privé à financer des projets PPP. L'avantage de l'AFD, notée AAA, est de pouvoir se financer sur les marchés internationaux à des taux avantageux. Denis Cassat salut la bonne santé du marché bancaire libanais, réactif et innovant, peu ou pas touché par la crise financière. Au contraire, l'année 2008 a été un élément positif pour le Liban qui a reçu des flux extérieurs de dépôts amenant la croissance du PIB et la baisse de l'endettement. L'environnement politique dans la zone peut susciter néanmoins des éléments d'incertitude, et le Liban n'est évidemment pas complètement à l'abri. Denis Cassat précise aussi que l'AFD, devant ces interrogations, n'a pas donné d'excellentes notes aux banques libanaises qui sont exposées au risque souverain, alors que transposées en Suisse ou en Norvège elles auraient eu d'excellentes notations. Devant ce risque de dette publique, l'AFD, comme les banques locales, travaillent en partenariat et concourent au même discours pédagogique de nécessité de désendettement des autorités publiques.

S'agissant des petits et moyens projets PPP, dont les interlocuteurs naturels sont les collectivités locales, Denis Cassat rappelle que l'AFD reste ouverte à des financements des collectivités locales pour peu qu'ils ne soient pas trop complexes, et souligne qu'au Liban il n'y a pas de risque financier de ces collectivités mais bien un risque souverain.

Le débat a ensuite porté sur le bon partage du risque d'un projet PPP standard. Les banques ont rappelé la nécessité d'un cadre juridique clair et stable, et la création d'un régulateur comme base de développement des PPP. Elles ont souligné leur accord avec les interventions précédentes sur la nécessité de bien définir, dans un contrat qui reste complexe, les règles du jeu qui doivent assurer la sécurisation des partenaires financiers dans ses relations tant avec la puissance publique qu'avec l'opérateur privé en charge du contrat.

A des questions de la salle, les banques libanaises ont répondu que dans le cadre d'un opérateur reconnu (exemple de Suez), les maturités pouvaient aller jusqu'à 5 ans pour la livre libanaise, et 10 ans pour le dollar, avec des tickets de l'ordre de 130 millions de dollars pouvant aller jusqu'à 500 millions en cas de syndications. Il a été rappelé que les subventions, qui peuvent participer au bouclage d'un financement, doivent être appréciées comme permettant un allongement de la durée des prêts, mais cela ne doit pas être le point central pour un banquier, lequel reste l'appréciation de l'investissement lui-même et sa nécessité de retour sur investissement.

Dans le débat, Shadi Karam est intervenu sur la problématique des taux d'intérêt et de leur durée. Il a rappelé que la liquidité, certes importante, « reposait » sur 3 piliers d'emplois égaux : un premier très engagé avec la dette publique, l'autre affecté aux opérations de financement au Liban (notamment les PME) et la notion de liquide et quasi liquide.

Il ne faut pas oublier que le Liban a deux monnaies et que la dette gouvernementale est en livre libanaise, mais qu'il y a une difficulté avec la forte conversion en dollar. Sur la durée, un dépôt en livre libanaise vaut pour 47 jours ce qui explique la grande difficulté en financement à long terme.

Le financement sur 5 ou 10 ans lui paraît être un maximum. Compte-tenu du risque des dépôts, ceux-ci sont surpayés, et donc pour compenser ce coût élevé de la ressource, il faut charger des marges relativement confortables. Il rappelle notamment l'augmentation de la taxe sur les dépôts (de 5 à 8% pour 2012).

Samir Nasr rappelle la nécessité d'une réflexion sur la modernisation du marché financier libanais pour ne pas faire appel aux seules banques commerciales. Il y a selon lui beaucoup de chantiers à lancer sur cette problématique, et notamment de développer, en substitut des financements en projets PPP, un vrai marché obligataire.

Tous les intervenants se sont accordés à dire que cette solution était porteuse d'avenir pour peu qu'elle s'applique de façon prudente sur des opérations tests et de faible quantité au départ pour assurer progressivement la liquidité de ce marché obligataire.

Gregory Berkovicz partage ce souci de prudence sur le développement de la titrisation, et la nécessité au départ d'assurer une complète transparence du marché. Il souhaite insister sur le fait que les petits PPP peuvent se satisfaire d'un financement plus classique de 15/20 ans, y compris avec un coût de financement plus élevé. De l'avis général, en tenant compte des contraintes des banques libanaises, on pourrait aller jusqu'à un financement de 15 ans sur des très bons projets.

En conclusion, **Shadi Karam**, *Conseiller Economique du Président de la République Libanaise et Président Directeur Général de BLC Finance*, souhaitait évoquer plus particulièrement certains éléments présentés au cours de cette journée PPP. Bien sur, un cadre réglementaire est nécessaire et doit être mis en œuvre rapidement, de même qu'une autorité PPP en tant que suivi et conseil. Mais le plus important est de s'attacher à la pratique et à l'appropriation de ces textes par tous les acteurs publics et privés. Quand on parle de partenariat, il s'agit bien pour chaque projet de laisser une marge de liberté dans la négociation afin de conserver à ce projet PPP son objectif premier qui est la diffusion de l'innovation. Il en est de même sur les questions de financement, qui n'étaient pas l'objet central de ce séminaire, mais qui dans le contexte économique actuel sont l'une des clés du développement des PPP, et Shadi Karam suggère d'en faire le cœur d'un autre séminaire à organiser au Liban. Il souhaite préciser que l'idée du recours au marché financier avec désintermédiation est effectivement une solution, et qu'une loi vient justement de sortir avec la création d'une autorité des

marchés financiers qui pourrait permettre de réfléchir de façon concrète au développement d'un marché de titrisation.

De façon pragmatique, il indique son accord sur la proposition de commencer par des PPP de taille raisonnable et plus facilement réalisables. A cet égard, l'idée d'un traité de sécurisation régional évoqué par Eric Diamantis lui paraît être un concept à développer.

Il insiste sur l'importance des petits et moyens PPP liés au développement local mais il précise que souvent ces collectivités n'ont pas l'expertise nécessaire pour piloter un montage complexe d'ingénierie financière et il suggère que l'unité PPP auprès du Premier Ministre à créer puisse avoir sur ces PPP spécifiques un rôle central de coordination et d'expertise, notamment dans l'étude préalable de faisabilité. Cela amène à une question plus politique au Liban qui est le lancement d'une réflexion sur une plus grande décentralisation avec, contrairement à la déconcentration, des autorités locales élues, et donc légitimes, ayant des prérogatives clairement affirmées liées à une autonomie budgétaire.