

SEMINAIRE IPEMED

26 octobre 2011

**ATELIER : les investissements des
collectivités locales en PPP**



IPEMED

- INSTITUT DE PROSPECTIVE ÉCONOMIQUE DU MONDE MÉDITERRANÉEN -

GB4P

Partenariats Publics Privés de Proximité

Séminaire du 26 octobre 2011



IPEMED

- INSTITUT DE PROSPECTIVE ÉCONOMIQUE DU MONDE MÉDITERRANÉEN -

1. RAPPEL DES PRINCIPALES FORMES DE PPP EN FRANCE
 2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source : MAPPP)
 3. CAS CONCRET
 4. LES ETAPES POUR UN GROUPEMENT D'ENTREPRISES
 5. CONCLUSION
- ANNEXE : L'OFFRE SPONTANEE

1. RAPPEL DES PRINCIPALES FORMES DE PPP EN FRANCE

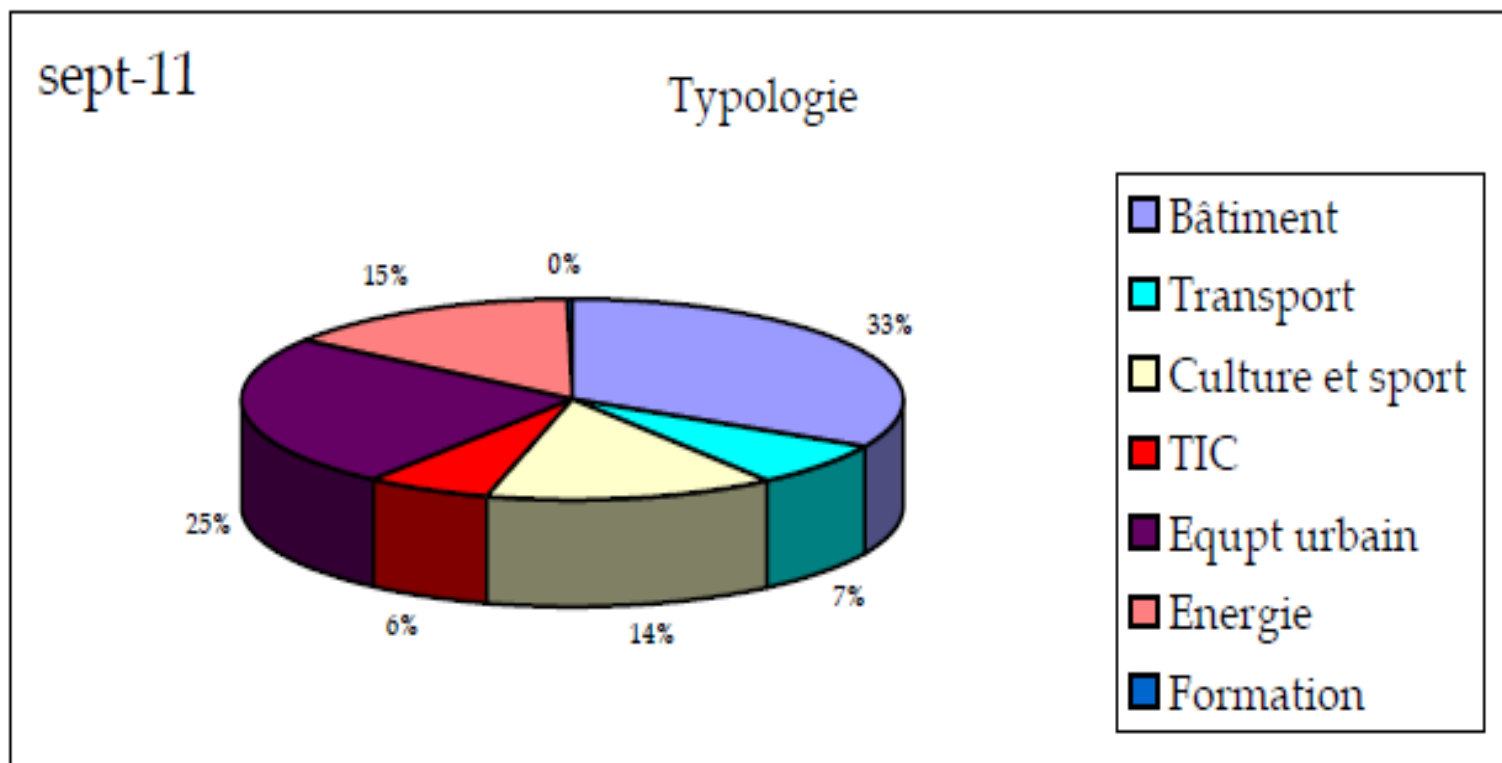
Rappel des différents contrats permettant à une collectivité publique de faire appel à un opérateur privé

Contrat de partenariat	Délégation de service public / Concession de travaux	Bail emphytéotique administratif / Autorisation d'occupation temporaire
<ul style="list-style-type: none"> - Objet multifonctionnel - Longue durée 	<ul style="list-style-type: none"> - Objet multifonctionnel - Longue durée - Délégation 	<ul style="list-style-type: none"> - Objet monofonctionnel - Longue durée (18 ans minimum)

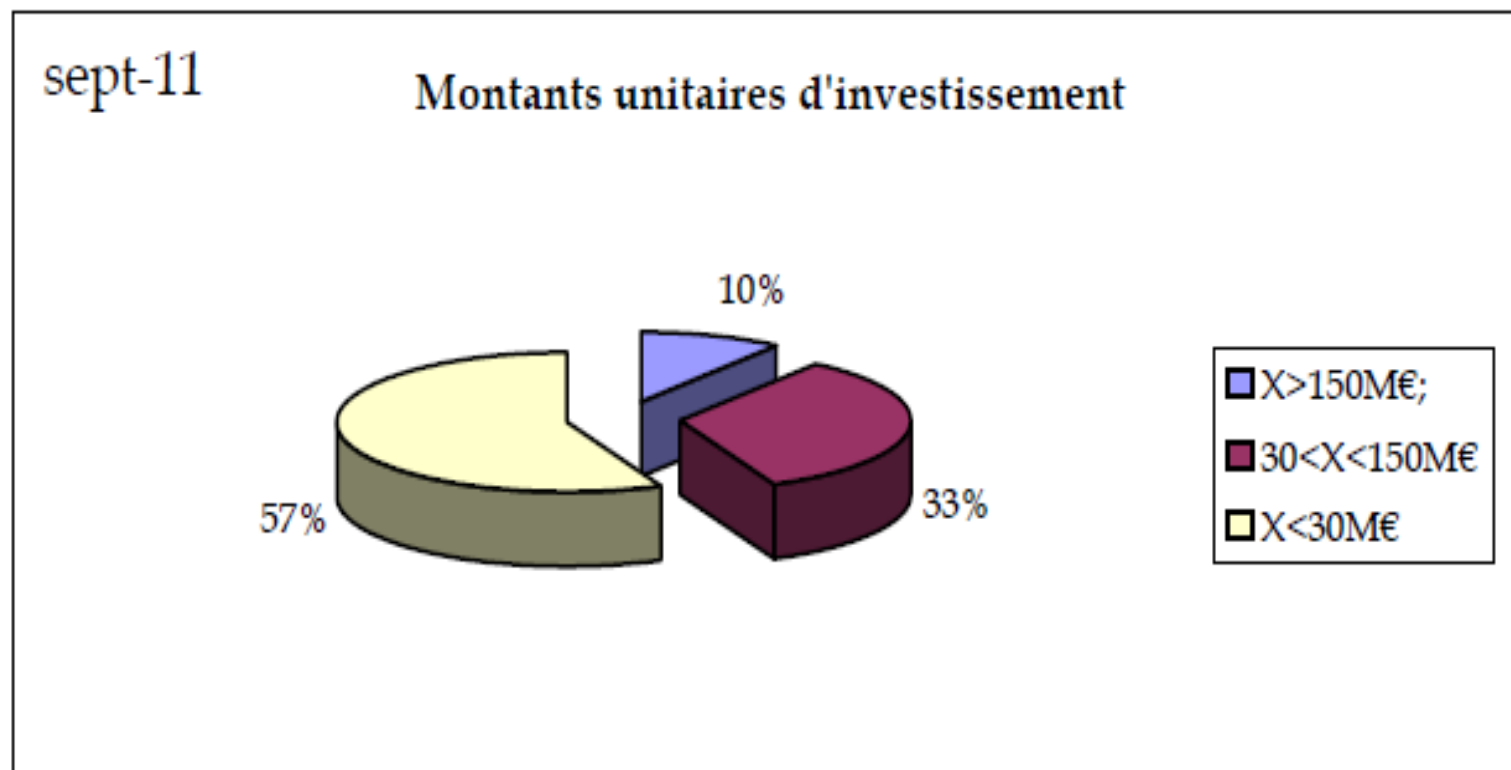
1. RAPPEL DES PRINCIPALES FORMES DE PPP EN FRANCE

Contrat de partenariat	DSP / Concession de travaux	BEA/AOT
<ul style="list-style-type: none"> - Préfinancement - Conception construction - Maintenance gestion - Service rendu à l'administration - Paiement public principal et mixte - Risque commercial public (ou partagé) 	<ul style="list-style-type: none"> - Préfinancement - Conception construction - Maintenance gestion - Relation directe à l'utilisateur - Paiement par l'utilisateur - Risque commercial privé 	<ul style="list-style-type: none"> - Préfinancement - Conception construction - Exploitation si convention supplémentaire - Service rendu à l'administration - Paiement public - Risque commercial public

2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)



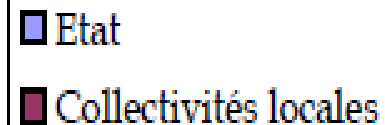
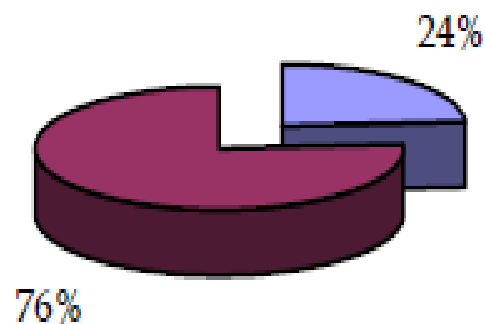
2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)



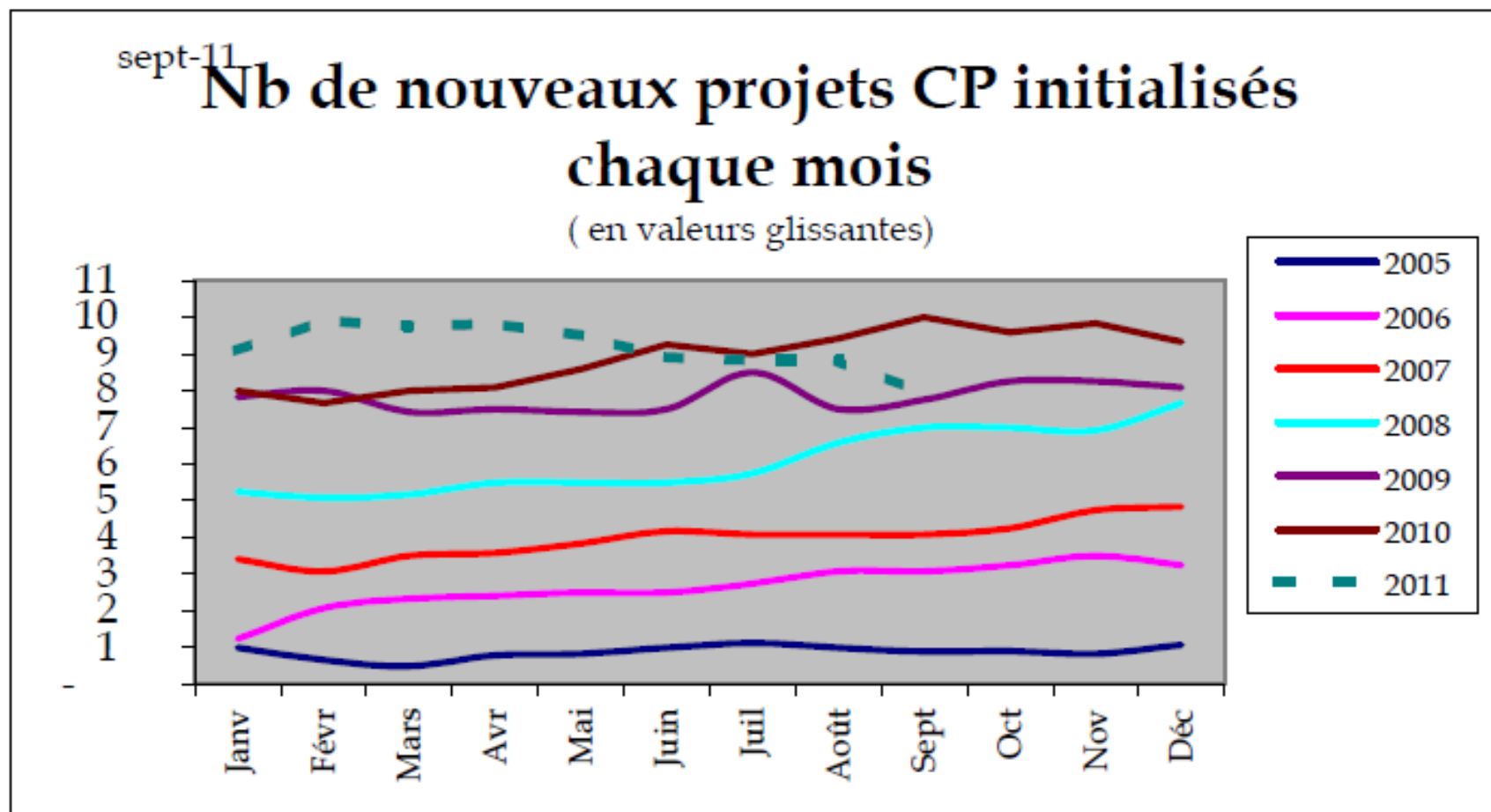
2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)

sept-11

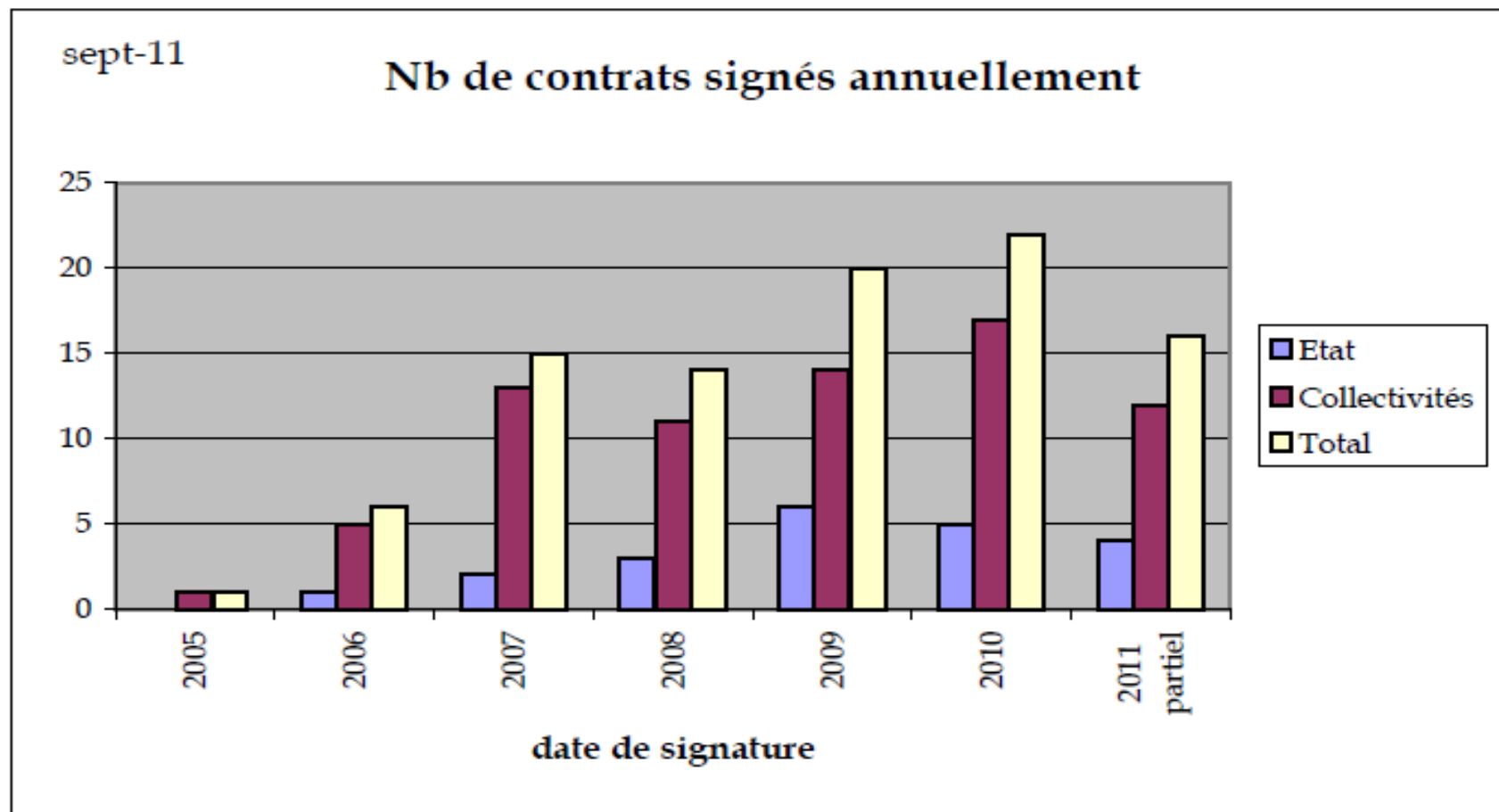
Etat vs CL (en nombre de projets)



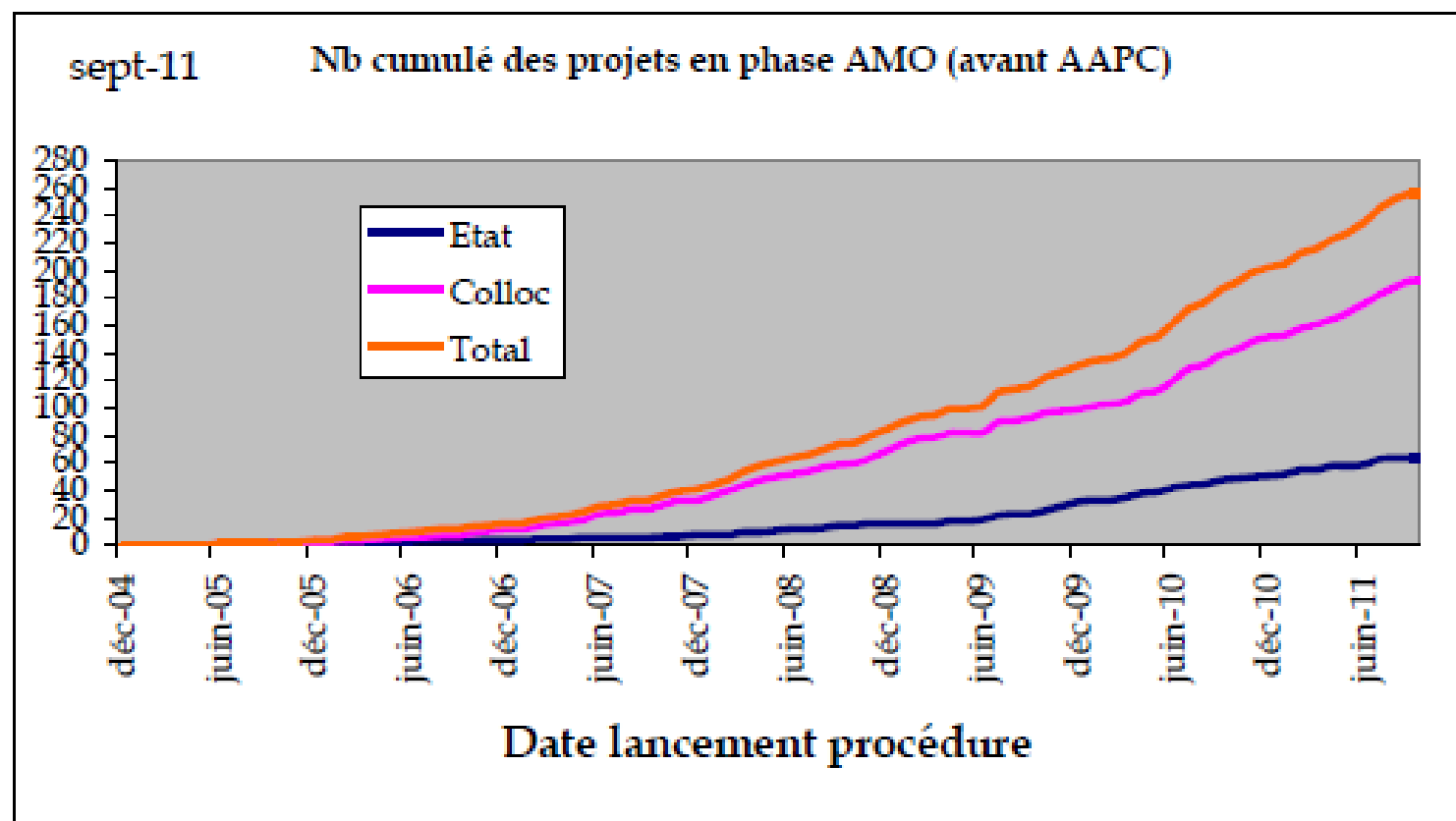
2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)



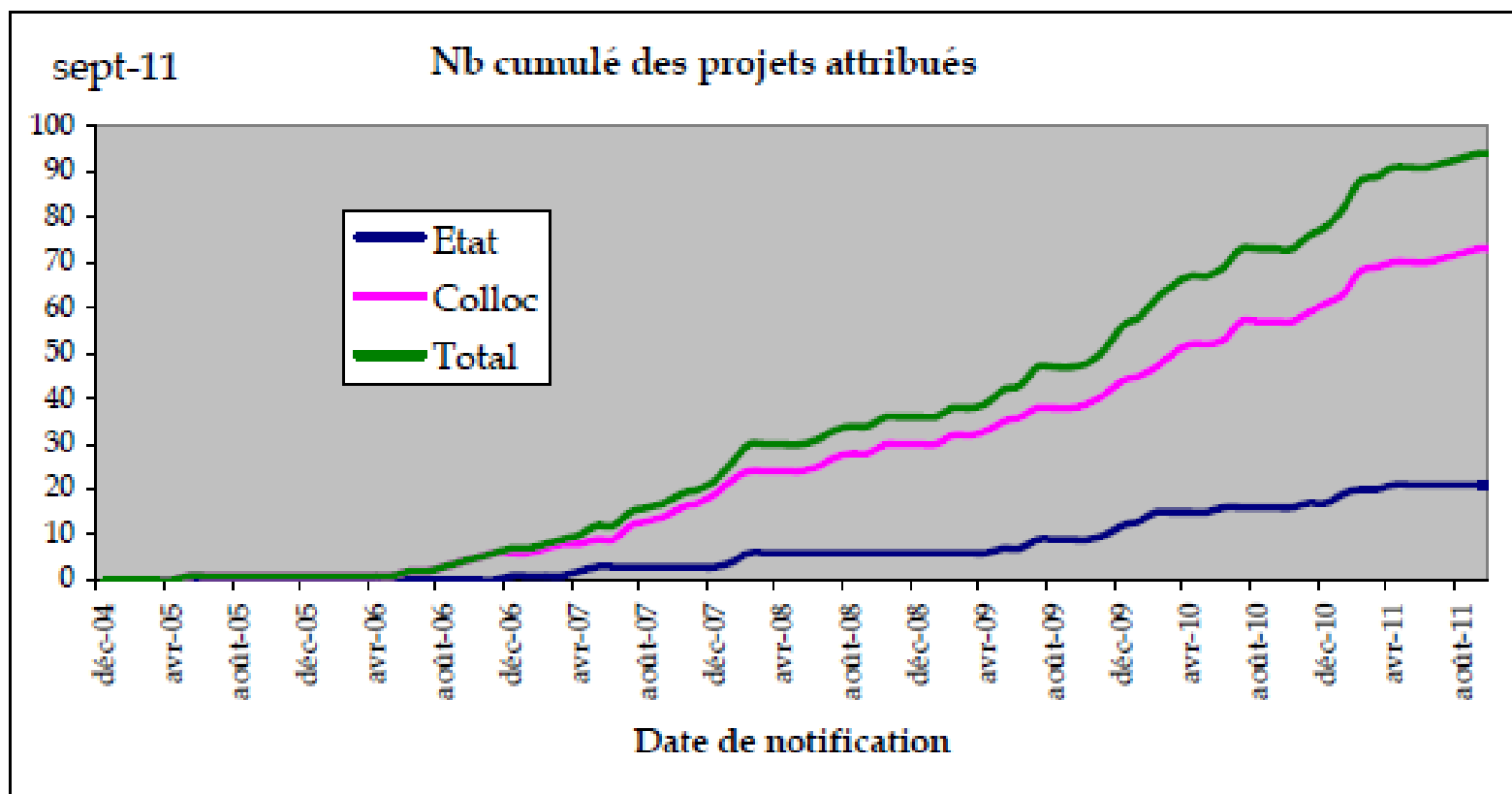
2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)



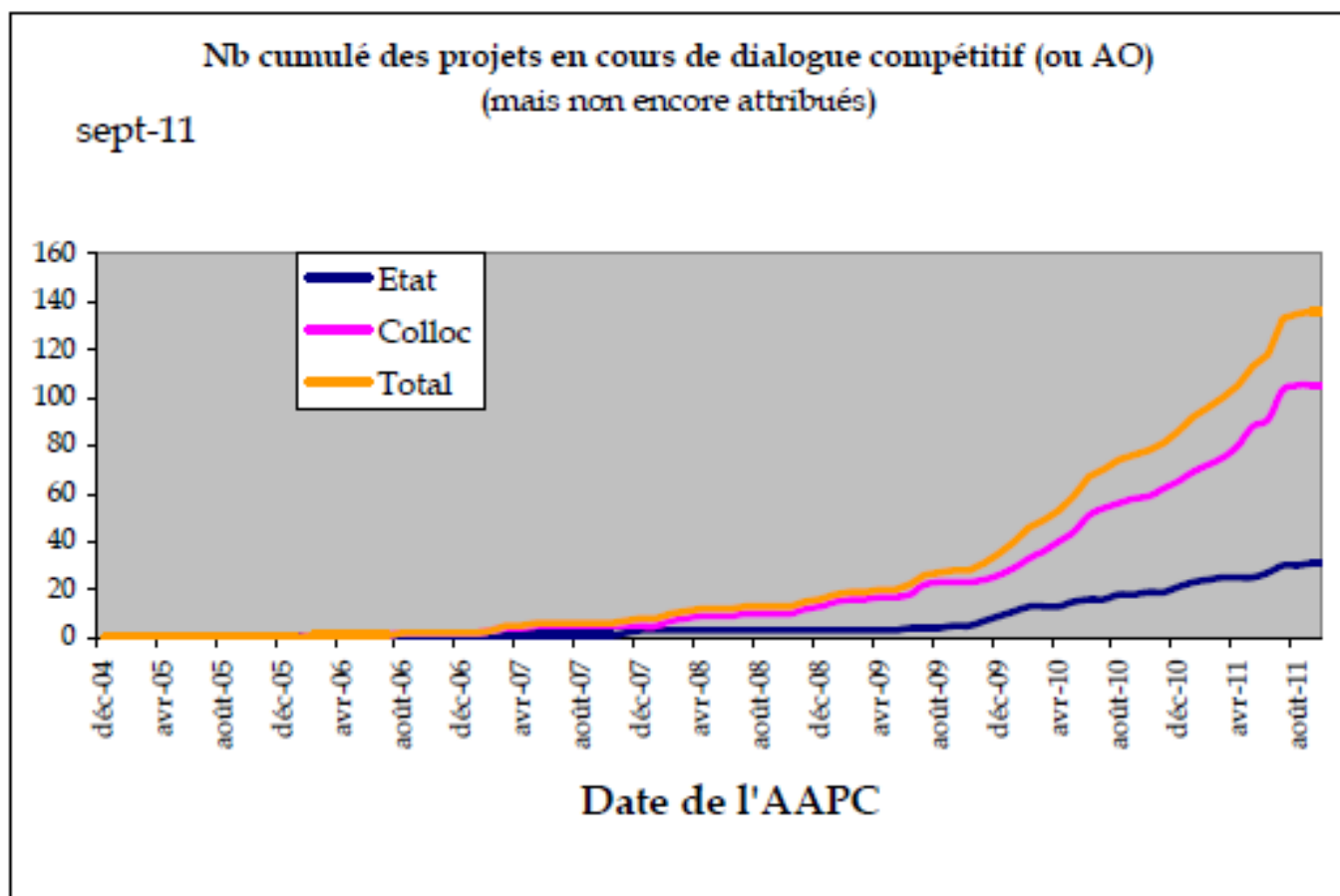
2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)



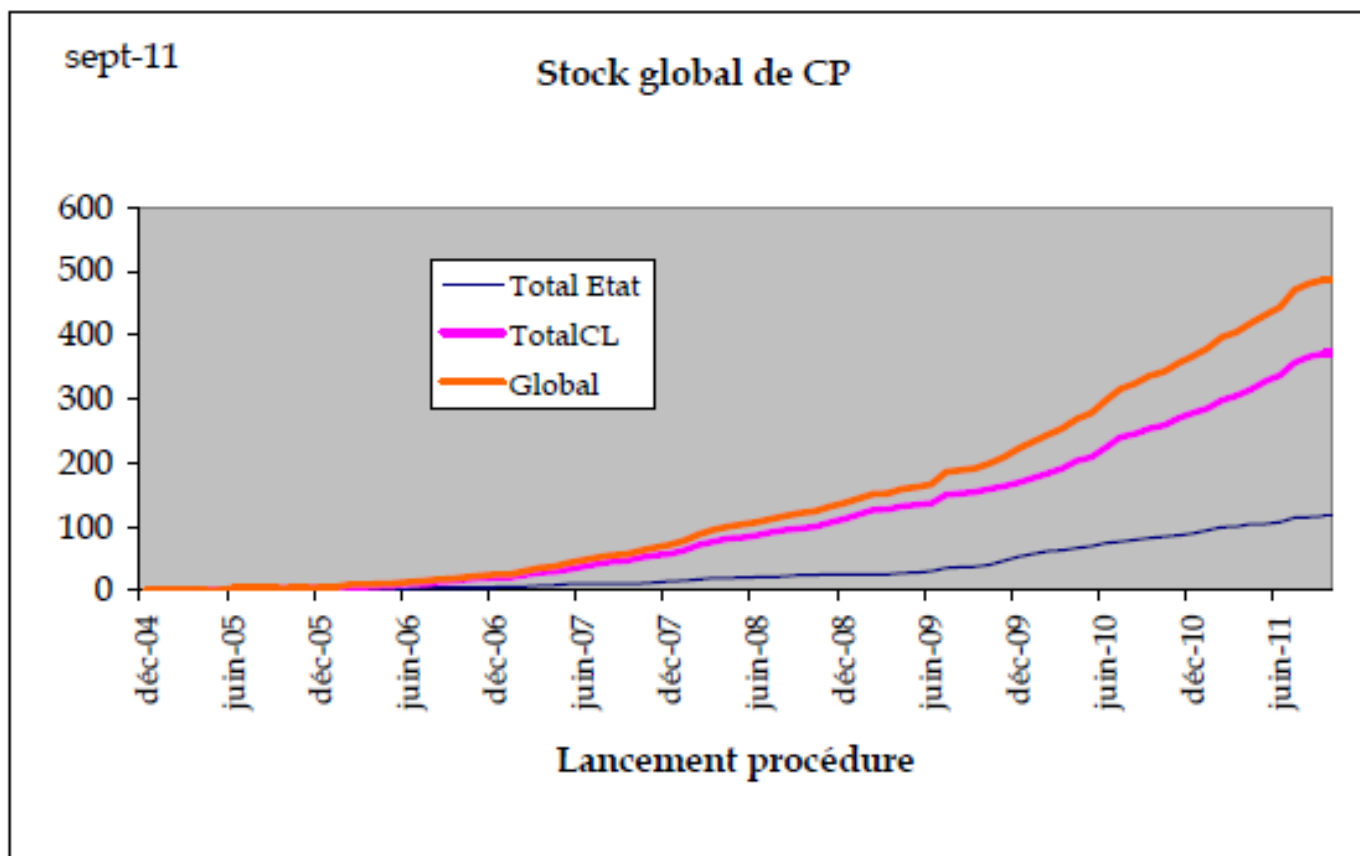
2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)



2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)



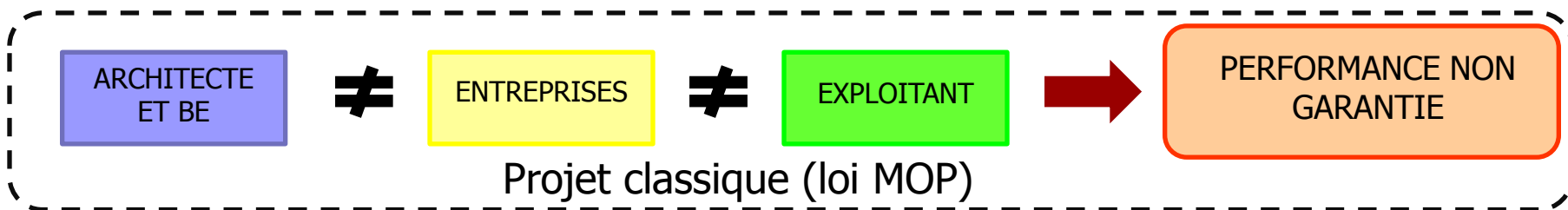
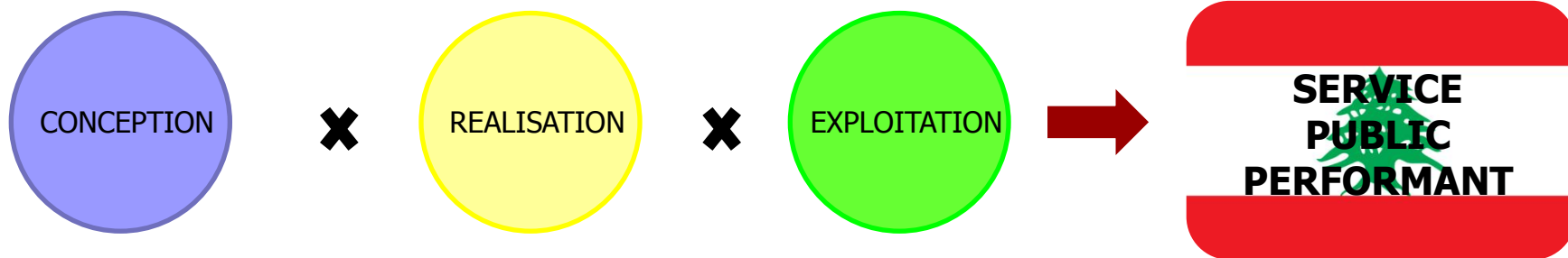
2. LES STATISTIQUES EN FRANCE (source Mission d'Appui aux PPP)



3. CAS CONCRET

PRINCIPE

Comparaison entre la formule classique et le contrat de partenariat :



3. CAS CONCRET

CONTEXTE

Le code général des collectivités territoriales (CGCT) autorise, dans le cadre d'un contrat de partenariat, le dépôt par une entreprise ou un groupement d'entreprises, une **offre spontanée** à une collectivité territoriale. Pour une commune moyenne (10.000 à 20.000 habitants), le PPP est peu connu des élus.

DES PREMIERS CONTACTS AU DEPOT DE L'OFFRE SPONTANEE

- La **première réunion** a souvent lieu avec le maire seul et l'entreprise ayant connaissance du projet. Elle consiste en une explication du contrat de partenariat et de l'offre spontanée. Elle permet de s'assurer que le projet est éligible au CP et d'adapter le montage au projet.
- La **seconde réunion** se fait avec les élus du conseil municipal impactés par le projet. Il s'agit d'une nouvelle explication du dispositif juridique et financier du CP et de l'OS, sauf que l'éligibilité du projet au CP est acquise. Les notions de maîtrise d'ouvrage et « maîtrise d'usage » sont souvent débattues à ce stade.

3. CAS CONCRET

- La **troisième réunion** concerne les services. Avec les élus, l'adhésion des services est recherchée sur le montage juridique et financier car les fonctionnaires n'ont pas toujours connaissance des montages en PPP.
- Ces trois premières réunions sont indispensables pour permettre à tous les acteurs publics du projet de bien comprendre le montage.

L'INTERET DE LA DEMARCHE

Grâce à cette démarche, la collectivité peut disposer d'un projet « clés en mains » complet, chiffré, intégrant une estimation précise des risques et des coûts, le tout répondant aux principales motivations de son projet. Ce document est ensuite repris par la collectivité pour rédiger son évaluation préalable, étape indispensable en France au lancement d'un PPP.

3. CAS CONCRET

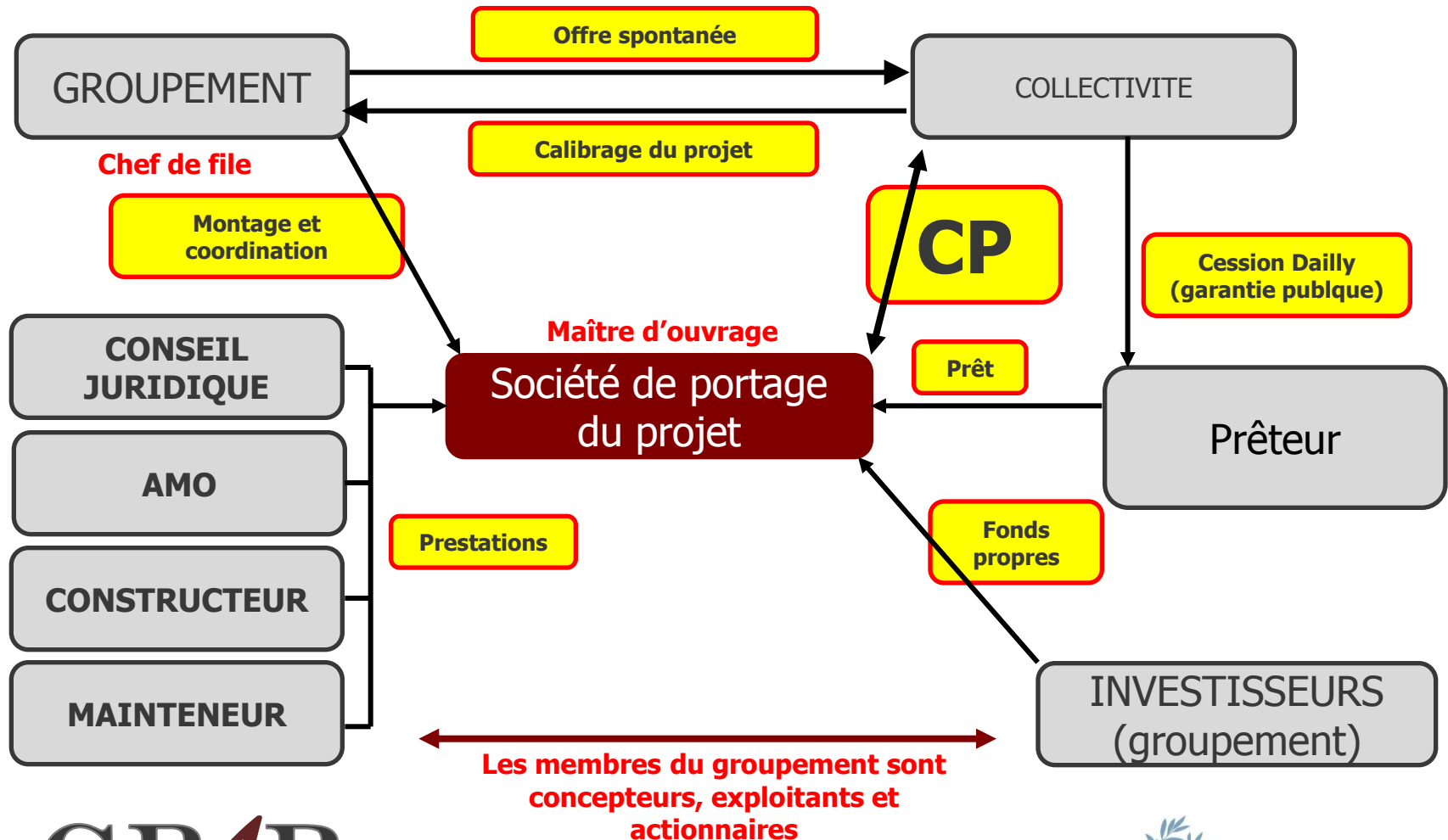
DU PROJET A SA CONCRETISATION

Une fois le projet revu et adopté par la collectivité, la procédure de mise en concurrence du projet est lancée par la collectivité :

- Rapport d'évaluation préalable
- Avis d'appel public à concurrence
- Appel d'offres restreint (ou procédure négociée ou dialogue compétitif)
- Attribution du titulaire

SCHEMATIQUEMENT, LE PROJET VA S'ARTICULER DE LA MANIÈRE SUIVANTE (Slide suivant) :

3. CAS CONCRET



3. CAS CONCRET

EXEMPLE DE RESTITUTION DE MODELISATION

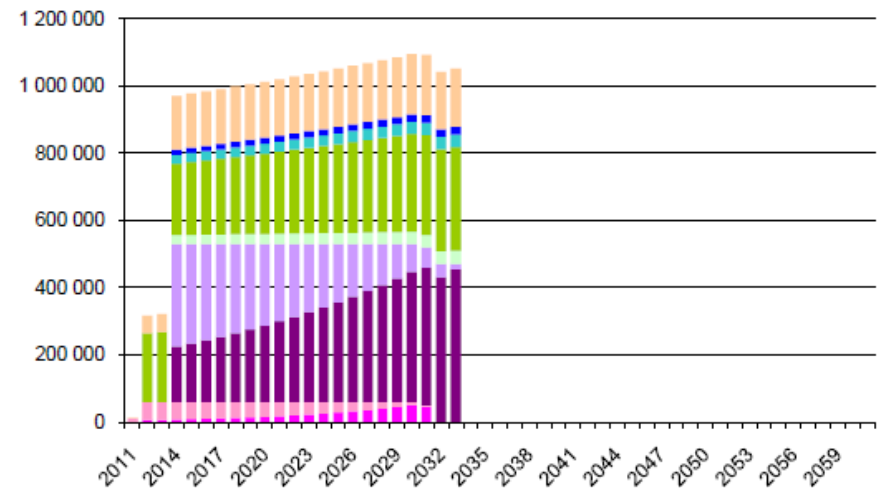
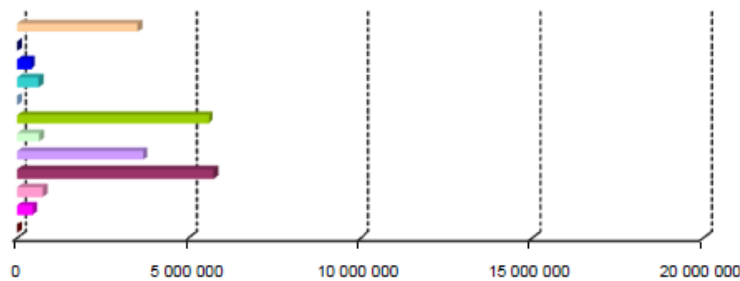
CP - Synthèse des éléments d'exploitation / EX ANTE

Tableau récapitulatif des coûts et des recettes			
S0 - Loyers exceptionnels	0	Subventions perçues	0
R0p - Fonds propres - principal	450 000		
R0i - Fonds propres - intérêts	741 999	Recettes totales de type 1	0
R1p - Loyer financier - principal	5 729 992	Recettes totales de type 2	0
R1i - Loyer financier - intérêts	3 660 584	Récupération au titre du FCTVA sur le R0p	83 324
R2 - Maintenance courante	644 614	Récupération au titre du FCTVA sur le R1p	1 060 992
R3 - GER	5 568 993		
R4 - Services et valorisations complémentaires	0	Coûts totaux	21 302 574
R5 - Frais de gestion-administration et d'assurances	628 568	Recettes totales	1 144 316
R6 - Rémunération de l'intégrateur de services	386 768		
R7 - Intéressement / pénalité sur recettes annexes	0	Coût net total (euros courants)	20 158 258
TVA	3 491 057	Coût net total (euros constants)	12 425 609

3. CAS CONCRET

EXEMPLE DE RESTITUTION DE MODELISATION

Graph. 1 - Total, décomposition et chronologie des redevances



- R0p - fonds propres (principal)
- R1p - dettes (principal)
- R2 - Maintenance courante
- R4 - Services et valorisations complémentaires
- R6 - Rémunération de l'intégrateur de services
- TVA

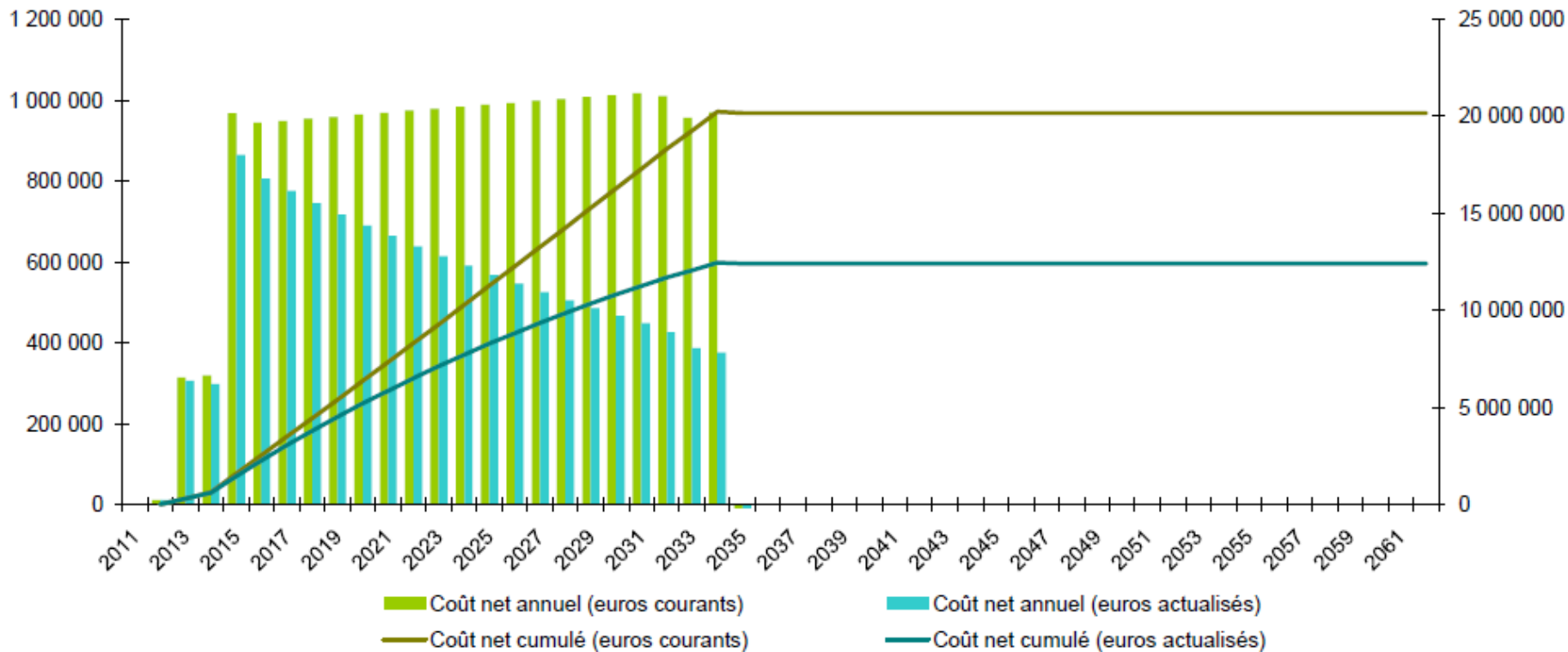
- R0i - fonds propres (intérêts)
- R1i - dettes (intérêts)
- R3 - GER
- R5 - Frais de gestion-administration et d'assurances
- R7 - Intéressement (>0) / pénalité (<0) sur recettes annexes
- S0 - loyers exceptionnels (subventions reversées en équiv. HT)

3. CAS CONCRET

EXEMPLE DE RESTITUTION DE MODELISATION

Graph. 3 - évolution du coût public courant et actualisé

Coût net cumulé (euros courants) 20 158 258
 Coût net cumulé (euros constants) 12 425 609



4. LES ETAPES POUR UN GROUPEMENT D'ENTREPRISES

En amont du projet

- Préparation : constitution du groupement d'entreprises, recherche des financements (investisseurs/prêteurs) et des assurances
- Calibrage : entretiens avec la collectivité locale pour calibrer le projet et s'assurer que le projet présente bien l'un des 3 critères obligatoires du contrat de partenariat (complexité, urgence ou efficience économique)

Pendant le projet

- Offre spontanée : rédaction de l'offre
- Suivi de l'offre : suivi des étapes administratives du traitement de l'offre, relations avec les entreprises du groupement, avec les conseils (juridiques et financiers), avec les banques pressenties, avec les assureurs
- Candidature : en réponse à l'avis d'appel public à la concurrence
- Négociation : représentant du groupement à l'appel d'offres restreint (ou procédure négociée ou dialogue compétitif)
- Signature du contrat de partenariat si le groupement d'entreprises est titulaire

4. LES ETAPES POUR UN GROUPEMENT D'ENTREPRISES

Pendant toute la durée du Contrat de Partenariat

- Constitution de la société de projet (formalités juridiques et administratives, pacte d'actionnaires)
- Mise en place des financements (signatures des contrats de prêts, ouverture des comptes, etc.)
- Mise en place des contrats miroirs (contrats reliant chaque membre du groupement à sa mission dans le projet avec les responsabilités liées)
- Gestion de la construction (suivi du chantier, relations avec l'AMO, visites avec les représentants de la collectivité, etc.)
- Gestion de la société de projet (légalité, comptabilité)
- Gestion de tous les contrats (respect et application des clauses contractuelles, renégociations éventuelles, etc.)

5. CONCLUSION

En acceptant le dépôt d'une **offre spontanée**, la collectivité territoriale disposera d'une version d'un **document complet** pour son projet (montant total de l'investissement, charges annuelles connues sur toute la durée du projet, etc.) qu'elle pourra ensuite mettre en place, après un **appel d'offres**, un **contrat de partenariat**.

Pour la collectivité territoriale, le contrat de partenariat permet :

- ✓ **de simplifier sa tâche dans la gestion contractuelle de son projet** en intégrant dans une procédure unique des contrats normalement séparés. Le contrat unique permet une accélération des réalisations qui correspond au fait qu'à budget égal, la collectivité territoriale peut réaliser plus rapidement cet ouvrage et les services mis à disposition du public. En plus de l'avantage budgétaire, il en résulte un bénéfice socio-économique
- ✓ **d'intégrer le savoir-faire** et les méthodes de fonctionnement du secteur privé (permettre le recours à des **solutions innovantes**)

5. CONCLUSION

- ✓ **de faire évoluer les modes d'intervention** de la collectivité territoriale, d'opérateur direct vers un rôle d'organisateur, régulateur et contrôleur, pour finalement permettre la réalisation de son projet en améliorant le rapport qualité/prix de sa construction et de son exploitation (permettre une exploitation valorisante des ouvrages et garantir une performance du service public). Finalement, passer du rôle de maître d'ouvrage à celui de « maître d'usage »
- ✓ de permettre un préfinancement privé tout en gardant le contrôle
- ✓ **de transférer une partie des risques** de réalisation du projet au partenaire privé. Chaque type de risque est imputé à la partie qui est le plus à même de l'assumer
- ✓ **de respecter les délais** de réalisation des différentes missions en prévoyant une rémunération sur la performance
- ✓ **de faciliter les échanges et la communication** avec la collectivité en ayant un interlocuteur unique (le mandataire du groupement)

5. CONCLUSION

✓ de permettre une rémunération étalée sur toute la durée du contrat, tout en autorisant le prestataire à percevoir des recettes annexes (recettes de valorisation)

Le contrat de partenariat est donc un mode de gestion contractuelle permettant à la collectivité territoriale de charger un seul partenaire privé de financer, concevoir, réaliser, entretenir, maintenir et exploiter son projet :

- dans sa globalité ;
- en contrepartie d'une rémunération régulière étalée dans le temps ;
- laquelle est liée à des objectifs de performance.

Par ailleurs, un partage des risques optimisé entre la personne publique et la personne privée est effectué lors de la négociation du contrat.

ANNEXE : L'OFFRE SPONTANEE

LE PRINCIPE

- Une entreprise (un groupement d'entreprises) peut identifier un besoin pouvant être satisfait par un contrat de partenariat. Elle peut alors faire une « offre spontanée » à la personne publique
- Si l'offre spontanée est acceptée, la personne publique doit nécessairement mettre en œuvre la procédure de passation pour procéder à une véritable mise en concurrence
- Une fois l'offre spontanée acceptée, la personne publique doit mettre en œuvre une procédure de passation.

ANNEXE : L'OFFRE SPONTANEE

LE PRINCIPE (SUITE)

➤ Dès lors, le schéma classique d'avis d'appel public à concurrence (AAPC) s'applique :

- ❑ Rapport d'évaluation préalable
- ❑ Avis d'appel public à concurrence
- ❑ Procédure de passation
- ❑ Attribution du titulaire

ANNEXE : L'OFFRE SPONTANEE

LE CONTENU

- Les enjeux du projet pour la collectivité
- La description du projet
- Le montage juridique et financier (incluant une matrice des risques le plus souvent)
- L'analyse comparative des principaux montages applicables au projet (en général, la maîtrise d'ouvrage publique, ou le bail emphytéotique administratif, et le contrat de partenariat)
- La conclusion

ANNEXE : L'OFFRE SPONTANEE

LES PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

- CONFIDENTIALITE : principe selon lequel l'entreprise privée ne dépose pas l'offre spontanée tant que la collectivité publique ne s'est pas engagée à la garder confidentielle (si aucune procédure de contrat de partenariat n'est lancée)
- INDEMNISATION : la collectivité publique s'engage à verser une indemnisation à l'entreprise qui aura fait une offre spontanée mais qu'elle n'aurait finalement pas choisi. Cette indemnisation peut être versée par le titulaire du contrat de partenariat

AVERTISSEMENT

Ce document est strictement confidentiel et les informations qu'il contient sont la propriété de GB4P et ne saurait être transmis à quiconque sans l'accord préalable écrit de cette dernière.

GB4P ne saurait être tenue d'une quelconque responsabilité à raison de toute information, ni ne garantit l'exactitude ou le caractère complet d'aucune information contenues dans les présentes qu'elle aurait recueillie de tiers ou de sources d'information considérées comme fiables.

Les affirmations, hypothèses et opinions contenues dans ce document peuvent constituer des prévisions et ainsi contenir des risques et des incertitudes. Les résultats constatés et les développements peuvent différer substantiellement de ceux exprimés ou qui sont implicites dans ces affirmations, hypothèses et opinions en fonction d'une grande variété de facteurs. Aucune déclaration ou garantie explicite ou implicite n'est par conséquent donnée par GB4P quant à l'accomplissement ou le bien fondé, de toute projection, tout objectif, estimation, prévision, affirmations, hypothèses et opinions contenus dans ce document et leurs destinataires ne doivent se fier qu'à leurs propres analyses, avis et conseils. Rien dans ce document est ou ne doit être considéré comme une promesse ou une garantie quant au futur.