

Le partenariat public-privé

Une nouvelle forme de l'action publique



**Caisse
des Dépôts**



Les enjeux du partenariat

■ Les objectifs

- dynamiser la croissance sans peser sur les finances publiques,
- donner à la décentralisation les moyens de ses ambitions.

■ Les constats

- contraintes budgétaires,
- lourdeurs de la commande publique,
- faible valorisation de l'initiative privée.

■ Les conditions

- clarté,
- sécurité juridique,
- transparence.



Une forme contractuelle nouvelle en France: le contrat de partenariat

Le contrat de partenariat est un contrat global et de longue durée, transférant la maîtrise d'ouvrage sur le partenaire privé.

Il couvre :

- la conception,
- le financement,
- la réalisation,
- la gestion avec l'entretien/maintenance, éventuellement l'exploitation,

d'équipements publics.



La place du contrat de partenariat dans la commande publique

**Ni marché public, ni délégation de service public,
il concerne les cas où le contrat global est justifié
lorsque :**

- Le paiement est exclusivement public,
- Les recettes commerciales éventuelles sont trop faibles ou trop aléatoires pour justifier une délégation de service public.

LES OBJECTIFS

FAIRE

PLUS
PLUS VITE
MIEUX



Le champ couvert par le partenariat

Tous les équipements publics

- **L'immobilier public :**
 - banalisé (bureaux,...),
 - spécifique (hôpitaux, musées, prisons, universités,...).
- **Les infrastructures de transports :**
 - les voies routières et les ouvrages d'art,
 - les transports en commun en site propre,
 - les ports et aéroports,
 - les voies ferrées et les canaux (dans un cadre spécifique).
- **Les équipements technologiques :**
 - les incinérateurs d'ordures ménagères,
 - les équipements militaires,
 - les NTIC.



Les types de partenariat public privé

■ Trois types de relation de partenariat :

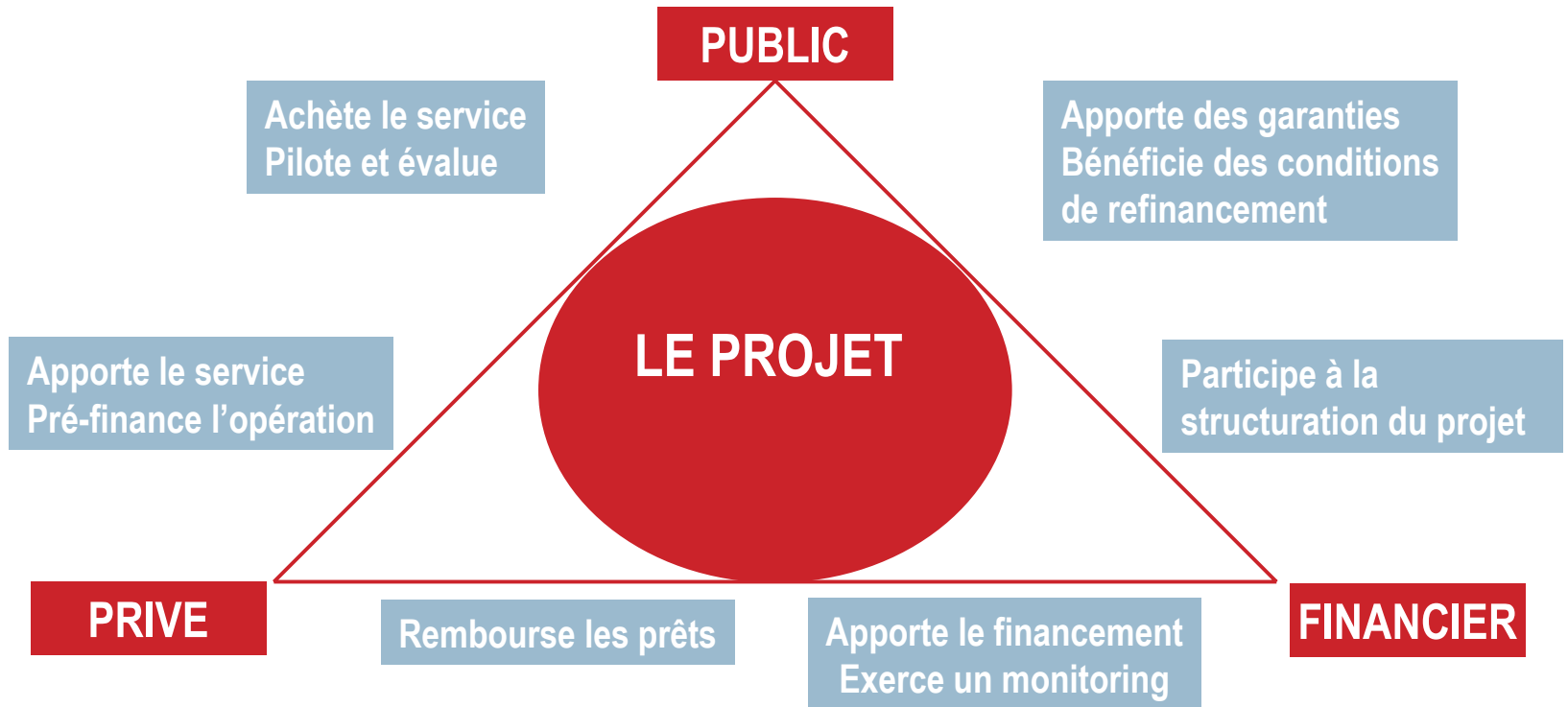
- le portage immobilier (risque de construction),
- les partenariats «performanciels» (risque de construction et de disponibilité de l'équipement dans le temps),
- les partenariats présentant en plus un risque commercial partagé.

■ **Le paiement est public** (sur critères de performance) avec éventuellement :

- un intéressement à la fréquentation,
- des recettes annexes.

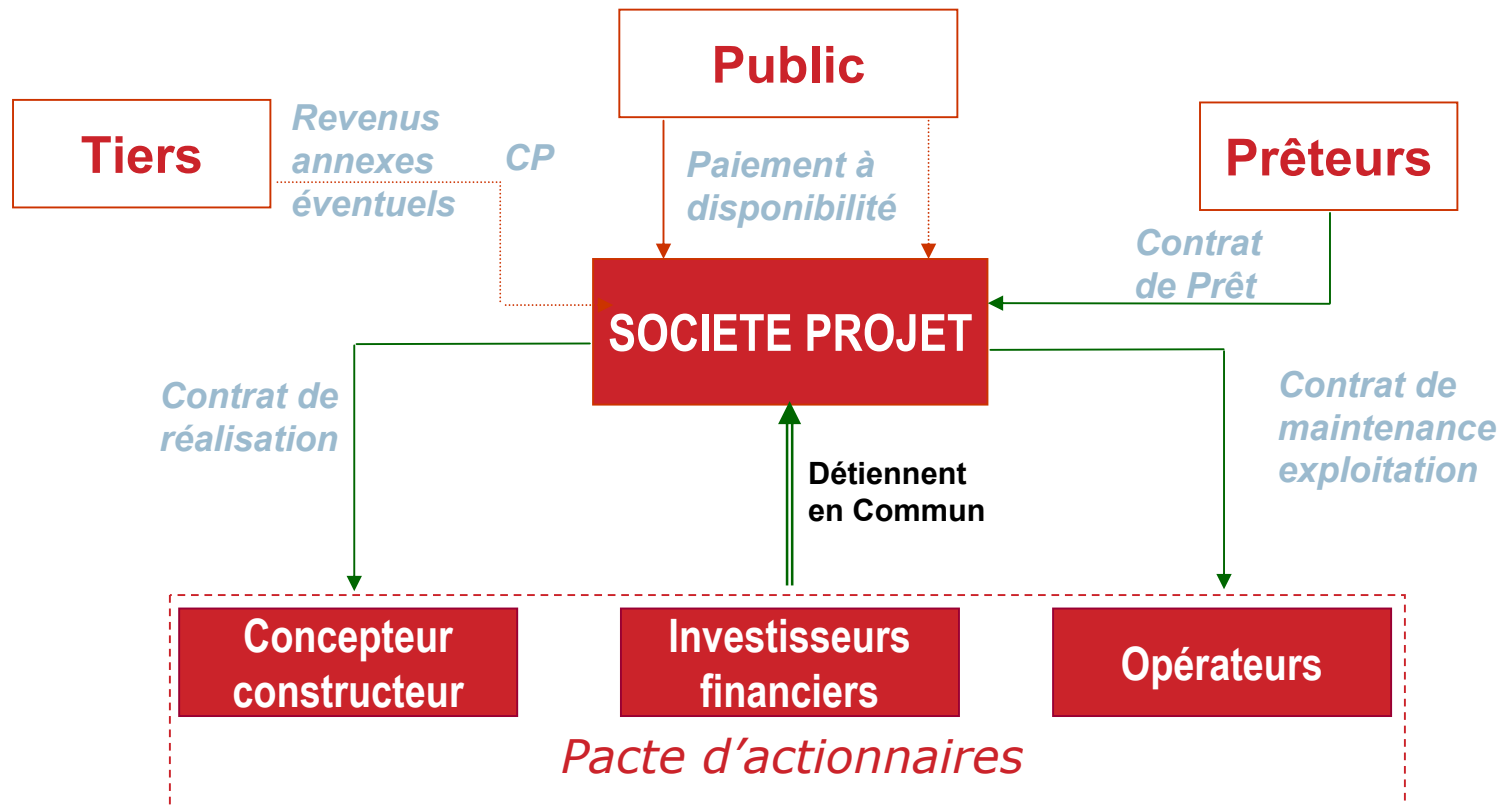


Le modèle économique des PPP





Le schéma type d'une relation en PPP





La comparaison des délais

Programme des besoins,
dialogue compétitif choix
du consortium

Société
de portage

Études et travaux

6
mois

Gain
délais
12 mois

PPP

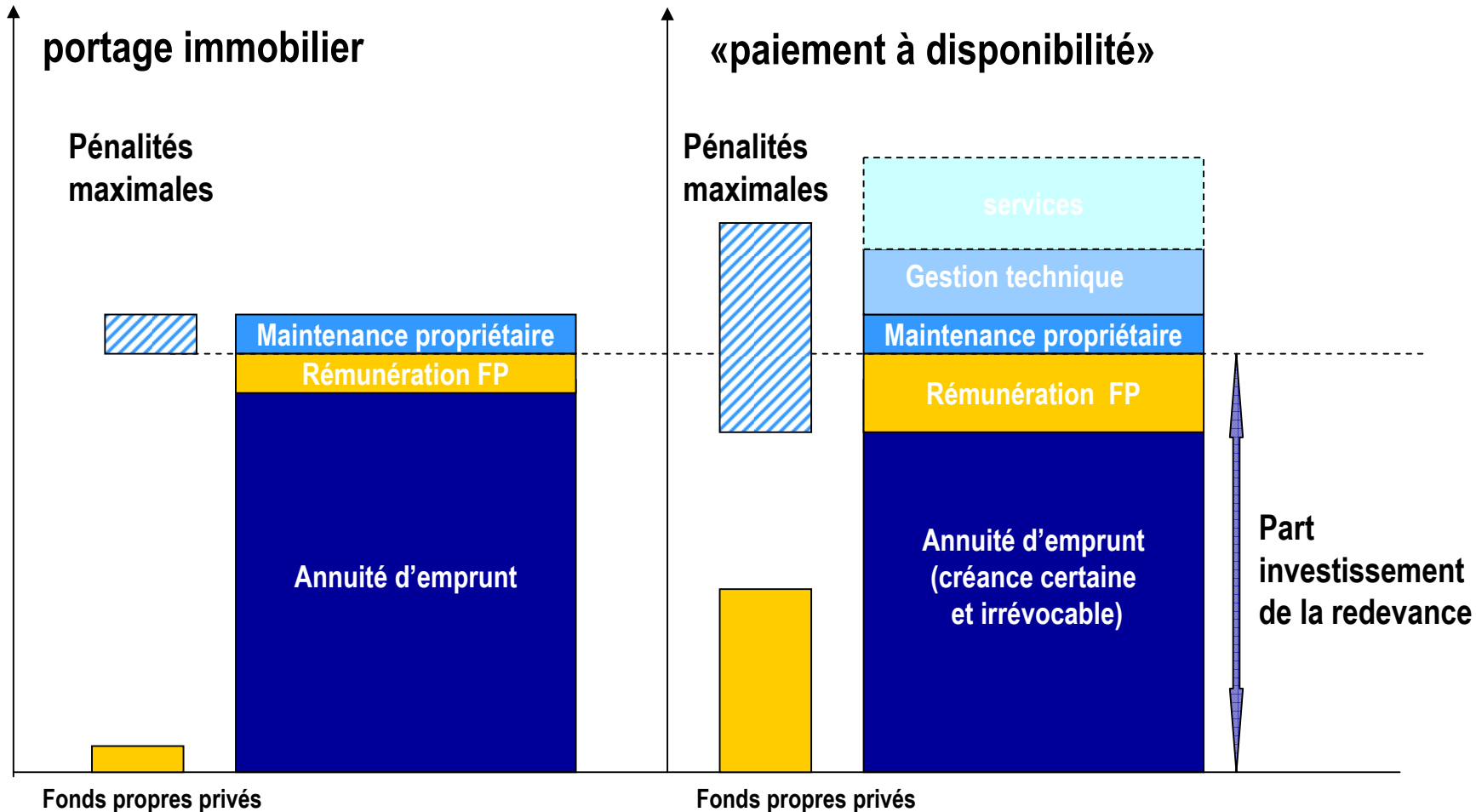
Programme +
concours architecte

Études et travaux

MOP

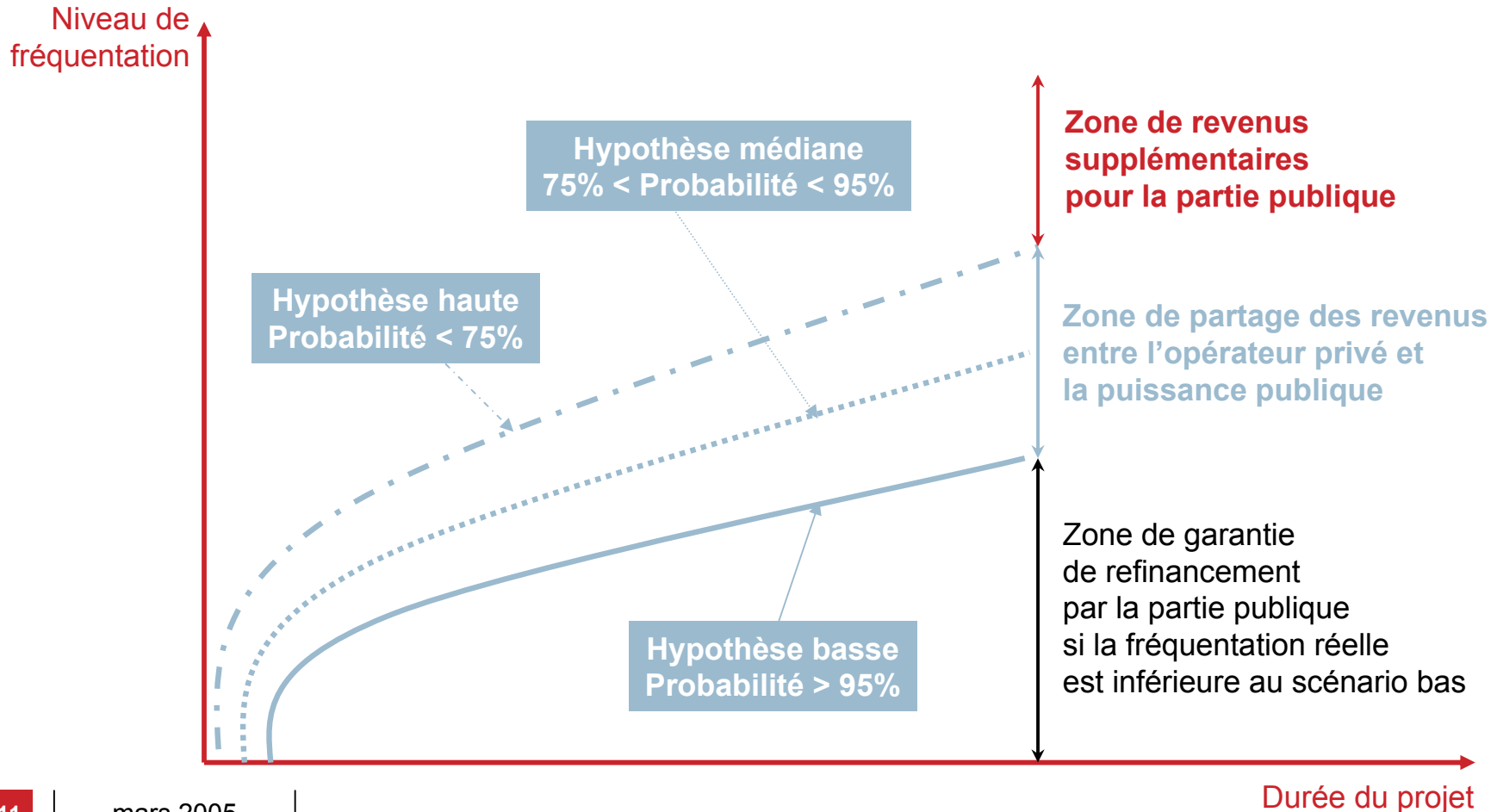


Les modèles financiers





Les modèles financiers : risque commercial partagé





« Value for money »

■ Ce n'est pas un remède-miracle :

- l'utilité socio-économique est un préalable indispensable,
- le financement privé et l'apport des garanties ont un coût : il doit être compensé par des gains clairement identifiables.

■ Objet du PPP

Transformer l'utilité socio-économique en rentabilité financière et en faisabilité budgétaire :

- en utilisant la ressource publique comme un levier,
- en optimisant l'allocation des risques.



Les avantages attendus de l'emploi du contrat de partenariat

- Ces avantages doivent permettre la génération de gains au-delà du surcoût de financement.*
- Un programme mieux défini et plus stable,
 - L'appel à la capacité d'innovation du secteur privé et la simplification des procédures : **gains sur les coûts et les délais,**
 - La révélation des coûts cachés de la maîtrise d'ouvrage publique : **un coût global clairement identifié,**
 - Une garantie forte sur la tenue des coûts et des délais de réalisation,
 - L'assurance d'une préservation de la valeur patrimoniale par une réelle maintenance sur le long terme,
 - Une incitation à la performance commerciale : **recettes annexes et intéressement à la fréquentation.**



Les conditions du succès

- **Pour le client public : changer de culture**
 - faire faire et non faire,
 - fixer des obligations de résultats et non de moyens,
 - acheter un service, non un ouvrage.

- **Pour les entreprises**
 - raisonner sur le long terme,
 - internaliser les arbitrages investissement-exploitation.

- **Pour les acteurs financiers**
 - valoriser la fonction d'investisseur long terme,
 - apprécier le risque à sa juste valeur.