

rencontres ^{4^{es}} nationales
ACTIVITÉS PORTUAIRES
& développement durable

Atlantia Palais des Congrès - La Baule

30 juin
& 1^{er} juillet
2010

PARTENARIAT PUBLIC PRIVE: QUEL MODE DE GESTION DES PORTS?

GB2A
AVOCATS ASSOCIÉS

Anne BREVILLE
Avocat associé
GB2A

Organisé par



En partenariat avec





INTRODUCTION DE LA CONCESSION AU PARTENARIAT PUBLIC ET PRIVE:

- Intérêt financier et limites de la concession
 - Concession non rentable
 - Concession rentable

- La nouvelle place du modèle économique en Partenariat Public et Privé



LA GESTION D'UN PORT EN PARTENARIAT PUBLIC ET PRIVE

➤ UN CONTRAT GLOBAL

- **Un Contrat Global:** qui comprend au moins trois éléments:
 - ✓ Le pré-financement privé d'investissements nécessaires au service public sur une longue durée;
 - ✓ La construction ou la transformation des ouvrages ou des équipements ou d'autres investissements (y compris immatériels);
 - ✓ Leur entretien, leur maintenance et/ou leur exploitation ou gestion.

UN MARCHÉ PUBLIC AU SENS DU DROIT COMMUNAUTAIRE

➤ UN PREFINANCEMENT PRIVE ET UNE REMUNERATION ORIGINALE.

- La rémunération est étalée sur **toute la durée du contrat** (les contrats de partenariat autorisent une rémunération dans laquelle les investissements initiaux ne sont pas nécessairement réglés à « leur réception » mais peuvent donner lieu à des paiements tout au long de la phase d'exploitation.
- La rémunération est liée à des **objectifs de performance** (l'objet premier du contrat est l'amélioration du service rendu aux usagers, il est donc légitime que la rémunération tienne compte des résultats obtenus en la matière.



- Depuis la loi n°2009-179 du 17 février 2009 précitée, la personne privée a également la faculté de supporter tout ou partie de son financement.
- La rémunération peut intégrer des **recettes annexes**. Le contrat de partenariat permet la mise en place de financements innovants combinant plusieurs éléments: versement direct par la personne publique, revenus provenant de la valorisation du domaine public, recettes supplémentaires d'exploitation...



➤ L'APPORT DU CONTRAT DE PARTENARIAT

- Le contrat de partenariat répond à plusieurs objectifs principaux:

1. Simplifier la tâche des collectivités locales et des établissements publics dans la gestion contractuelle de leurs équipements publics 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 commune peut réaliser plus rapidement un ouvrage ou un service mis à disposition du public. En plus de l'avantage budgétaire, il en résulte un bénéfice socio-économique.
2. Intégrer le savoir-faire et les méthodes de fonctionnement du secteur privé (permettre le recours à des solutions innovantes).



3. Faire évoluer les modes d'interventions des communes, d'opérateurs directs vers un rôle d'organisateur, régulateur et contrôleur, pour finalement permettre la réalisation d'un équipement 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).
4. Permettre un préfinancement privé tout en garantissant le contrôle de la collectivité.
5. 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.



6. Respecter les délais de réalisation des différentes missions en prévoyant une rémunération sur la performance.
7. Faciliter les échanges et la communication avec les collectivités territoriales en ayant un interlocuteur unique.
8. Permettre une rémunération étalée sur toute la durée du contrat, tout en autorisant le prestataire à percevoir des recettes annexes.



PPP ET INNOVATION: LE RECOURS AU DIALOGUE COMPETITIF

QUATRE PREALABLES

- Une évaluation préalable « vérité »
- Un programme stabilisé dans ses finalités
- Un état d'esprit « ouvert et curieux »
- Des conseils désignés très en amont

L'AAPC

- Le périmètre du contrat; les options:
- Les compétences recherchées et les références demandées: des facteurs d'ouverture de la concurrence
- Les indemnisations: principes de calcul
- Le nombre de concurrents retenus et la stratégie vis-à-vis de l'élimination de concurrents en cours de dialogue
- Les critères d'attribution

LA CONDUITE DU DIALOGUE

- La nécessité « progressivité » des propositions et sa difficulté de mise en œuvre; le nombre d'étapes
- Le piège de la première proposition très détaillée
- La « compacité » de la période de dialogue et le temps d'analyse des propositions
- Le respect du calendrier annoncé
- Le dialogue n'est pas une audition
- Toutes les thématiques s'interpénètrent: juridique, technique et financière
- Comment faire progresser les propositions tout en respectant la confidentialité

LA CONDUITE DU DIALOGUE (suite)

- Le nombre de séances et leur durée
- La stratégie de communication pendant le dialogue
- L'exhaustivité des points à traiter en cours de dialogue
- L'apport de précisions en cours de dialogue (programme et modalités de déroulement)
- Le niveau de détail des offres finales
- Le temps d'analyse des offres finales
- Les modalités d'utilisation des critères de choix
- Les demandes de précision



L'INTERET D'UNE OFFRE SPONTANEE POUR UN PARTENARIAT PUBLIC ET PRIVE PORTUAIRE:

CHRONOLOGIE DE LA DEMARCHE

- Une entreprise peut identifier un besoin pouvant être satisfait par un CP. Elle peut alors faire une offre spontanée à la personne
- L'article L. 1414-11 CGCT permet à ce titre aux instigateurs de projets de les présenter pour qu'elles puissent ou non décider d'y donner suite.
- Dans un tel cas, la personne publique doit nécessairement **mettre en œuvre la procédure de passation** pour procéder à une véritable mise en concurrence après avoir vérifié que le candidat instigateur du projet lancé peut être admis à présenter sa candidature sur la base des documents présentés initialement.
- **Une fois l'OS acceptée**, la personne doit mettre en œuvre **une procédure de passation** soit au moyen d'un appel d'offre restreint, soit d'un dialogue compétitif, soit d'une procédure négociée.
- De même, lors de la passation, il est nécessaire de s'assurer de ne pas donner d'avantages au partenaire à l'origine de l'idée de PPP.

- L'offre spontanée présentée par une société privée ou un groupement suit le schéma suivant:
- **Un opérateur privé qui a l'idée d'un équipement ou d'un service d'intérêt public constitue un groupement avec les partenaires de son choix.**
- **Ce groupement étudie et établit un dossier justifiant l'intérêt de cette initiative et propose à la personne publique de la mettre en œuvre.**
- **Avant de soumettre l'OS, le groupement envoie une lettre à la personne publique afin de lui demander de garantir la stricte confidentialité des informations et des éléments qui seront échangés, dans l'hypothèse où elle déciderait de ne pas retenir l'offre, ainsi que les modalités d'indemnisation et de protection de la propriété intellectuelle.**



- **Si la personne publique retient l'idée, elle lance un appel à concurrence sur la base du dossier établi par l'opérateur privé ; ce dossier ayant été validé, complété ou amendé par la personne publique**
- **Les candidats intéressés étudient et remettent les offres qui comportent les éléments exigés pour choisir le lauréat.**
- **La personne publique choisit l'offre répondant le mieux à l'objet de la consultation et autorise le groupement lauréat à engager l'opération.**



- Le dossier d'appel public à concurrence précise obligatoirement que, si l'opérateur à l'origine de l'offre spontanée n'est pas lauréate, le lauréat devra lui verser une indemnité à hauteur de 1 à 3 % du coût T.T.C. de l'opération.
- Si le lauréat doit verser une indemnité aux autres Candidats qui ont remis une offre, le dossier d'appel public à la concurrence établi par la personne publique doit indiquer la valeur et le nombre de ces indemnités.



4^{es} rencontres nationales
ACTIVITÉS PORTUAIRES
& développement durable



Organisé par

Réseau
IDEAL



En partenariat avec

PALAIS DES CONGRÈS
ATLANTIA
La Baule