



Institut de la
gestion déléguée

INSTITUT DE LA GESTION DÉLÉGUÉE



LE MODELE DES PPP EN FRANCE :
un partenariat multipartite, diversifié et adaptable
à l'efficacité démontrée

Délégation brésilienne
22 mars 2019 - IGD

Sommaire

I - Présentation générale de l'Institut de la Gestion Déléguée

II- Contexte français

1 – Contexte institutionnel

2 – Poids des PPP

3 – Atlas des modes de gestion : focus sur l'eau

III – Qu'est-ce que les Partenariats Public-Privé?

1- Définitions du cadre juridique des PPP en France

2 – Les Directives Marchés Publics et Concessions (au niveau européen)

3- Le poids des PPP en France

IV- Quels sont les enjeux des Partenariats Public-Privé pour le service public ?

1- Les PPP engendrent un système de gestion efficient et performant

2- Les PPP sont des leviers à la croissance, à l'innovation et l'emploi



I - Présentation générale de l'Institut de la Gestion Déléguée

I – Présentation de l'Institut de la Gestion Déléguée

- Fondation d'entreprises à but non lucratif créée en 1996
- Lieu unique où toutes les parties prenantes (entreprises privées et publiques, institutions publiques d'Etat et locales, représentants des usagers, associations d'élus) travaillent étroitement ensemble
- Une mission d'intérêt général:
 - Améliorer la gouvernance, la performance et la gestion des services publics notamment lorsque ces derniers sont délégués
- Centre de réflexion, d'Influence et d'Initiative qui réunit plus de 500 juristes, universitaires et économistes
- Evaluation et mobilisation permanente pour l'amélioration des outils existants et la proposition de nouveaux modèles de contractualisation

II - Propos liminaire

Contexte français

II - 1- Contexte institutionnel français

- La loi du 2 mars 1982 relative aux droits et libertés des communes, des départements et des régions → décentralisation
 - La suppression de la tutelle administrative et financière a priori exercée par le préfet
- Libre choix du mode de gestion des services publics locaux par les collectivités ;
- Différents niveaux de gestion avec des compétences définies (perpétuellement en évolution) :
 - 13 Régions
 - 101 Départements
 - Communes (environ 35 400)
 - 1263 EPCI (communauté de communes (1009), d'agglomération (222), urbaine (11) et 21 métropoles)
- La gestion déléguée porte sur 14 grands secteurs d'activités (Atlas)

II - 2 – Contexte institutionnel

- Millefeuille complexe
- 70% des investissements sont portés par les collectivités territoriales
- Pas de privatisation du service public en France

II-3 - Le poids de la gestion déléguée en France

En chiffres

Le système concessionnaire français a permis à des entreprises de développer leur savoir-faire, donnant naissance à des leaders mondiaux dans des domaines comme l'eau, l'assainissement, les déchets ou les transports.



6 % du PIB est porté par la gestion déléguée qui génère un chiffre d'affaires de 130 milliards d'euros chaque année.



1,2 million de personnes sont employées en France dans les entreprises délégataires de services publics.



403 milliards d'euros, c'est le chiffre d'affaires réalisé dans le monde par les entreprises membres de l'Institut de la gestion déléguée.

II – 4 - Résultats de l'enquête auprès des villes et intercommunalités de plus de 30 000 habitants



ATLAS DES MODES DE GESTION DES SERVICES PUBLICS LOCAUX 2019

DANS LES VILLES OU INTERCOMMUNALITÉS
DE PLUS DE 30 000 HABITANTS

- 13 services publics locaux
- Villes et intercommunalités de plus de 30 000 habitants
- Enquête menée en 2018
- Objectifs:
 - identifier l'autorité responsable
 - identifier les modes de gestion utilisés
 - mesurer la réversibilité des modes de gestion

Atlas des modes de gestion en France : Zoom sur l'eau

Légende

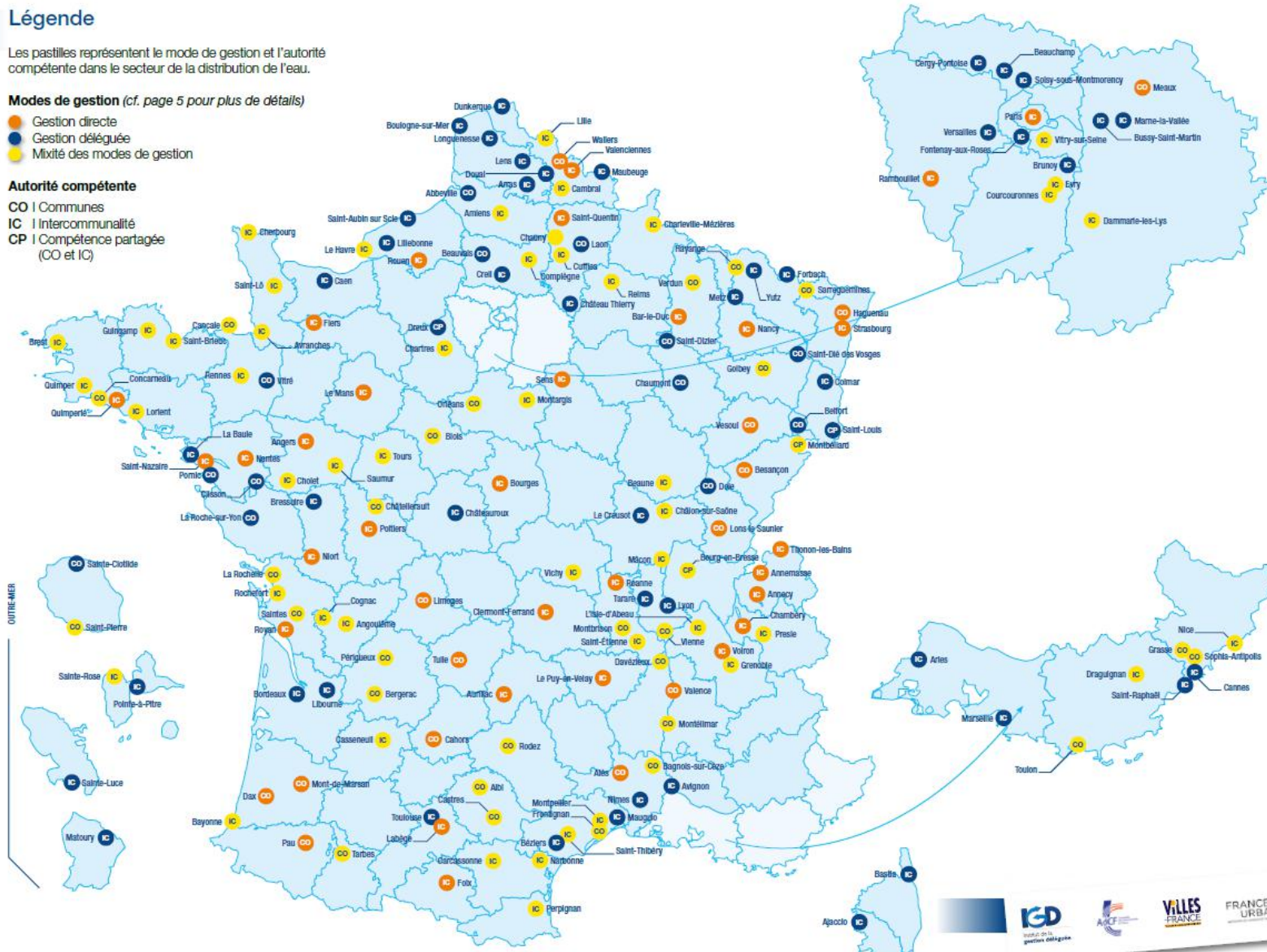
Les pastilles représentent le mode de gestion et l'autorité compétente dans le secteur de la distribution de l'eau.

Modes de gestion (cf. page 5 pour plus de détails)

- Gestion directe
- Gestion déléguée
- Mixité des modes de gestion

Autorité compétente

- CO | Communes
- IC | Intercommunalité
- CP | Compétence partagée (CO et IC)



Zoom sur la collecte des déchets

Légende

Les pastilles représentent le mode de gestion et l'autorité compétente dans le secteur de la collecte des déchets.

Modes de gestion (cf. page 5 pour plus de détails)

- Gestion directe
- Gestion déléguée
- Mixité des modes de gestion

Autorité compétente

- CO | Communes
- IC | Intercommunalité
- CP | Compétence partagée (CO et IC)



Valorisation des déchets

Légende

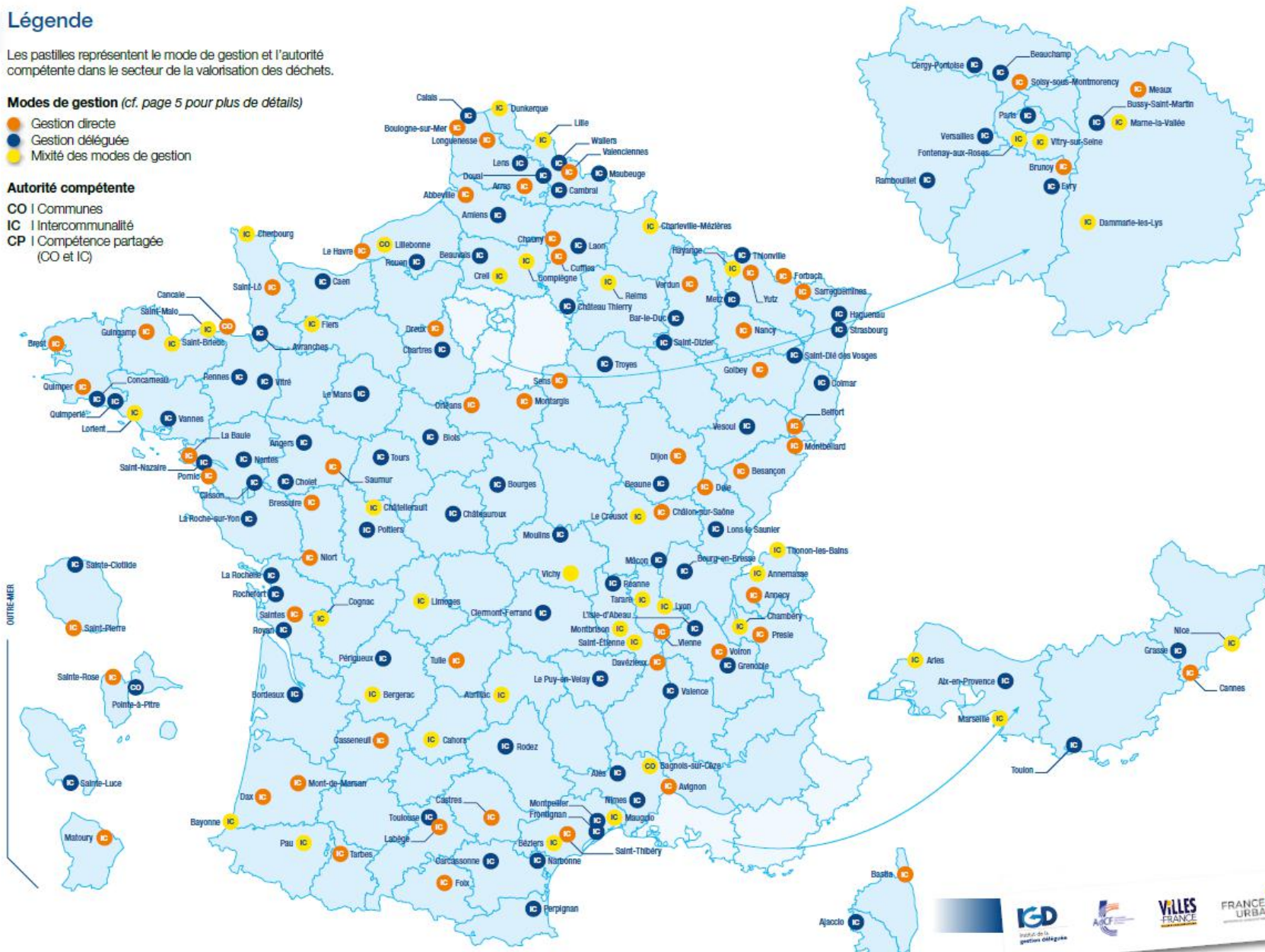
Les pastilles représentent le mode de gestion et l'autorité compétente dans le secteur de la valorisation des déchets.

Modes de gestion (cf. page 5 pour plus de détails)

- Gestion directe
- Gestion déléguée
- Mixité des modes de gestion

Autorité compétente

- CO | Communes
- IC | Intercommunalité
- CP | Compétence partagée (CO et IC)





III - QU'EST-CE QUE LES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVE?

III – 1 - La gestion déléguée: PPP au sens large

- Forte tradition en France

→ expérience avérée de la gestion déléguée

→ Soutenue par un cadre juridique stable s'adaptant aux enjeux contemporains

(réforme importante avec les ordonnances n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics et n° 2016-65 du 29 janvier 2016 relative aux contrats de concession et leur texte d'application)

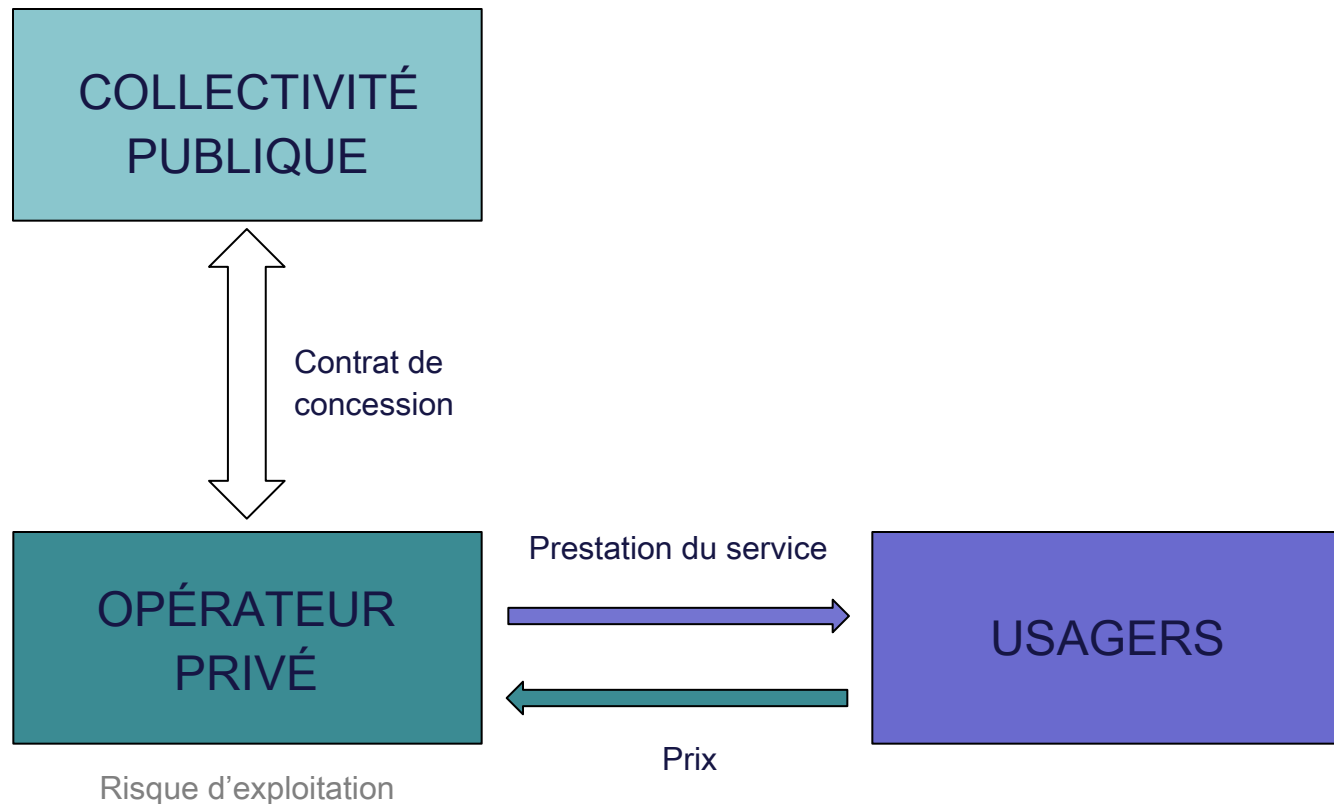
- Toutes formes de contrat de long terme dans lequel la personne publique confie la gestion d'un ouvrage ou d'un service public (par principe hors contrat de partenariat) à un opérateur public, privé ou mixte ;

- Un partage des coûts et des risques entre les secteurs public et privé sur la base d'une volonté partagée de parvenir au résultat souhaité ;

- 2 grandes sous-catégories en France:

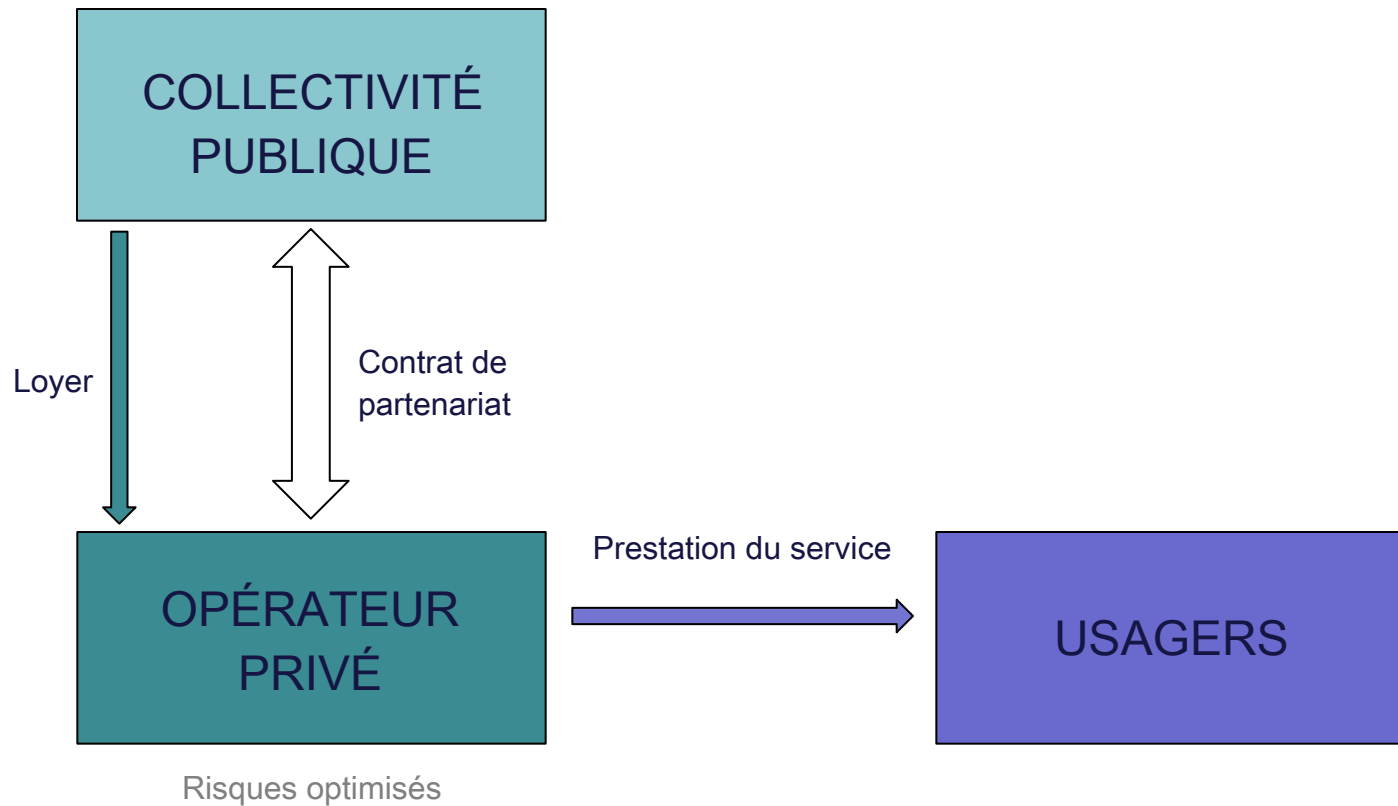
- les concessions
- les marchés de partenariat

III -5 – Modélisation du mécanisme du contrat de concession



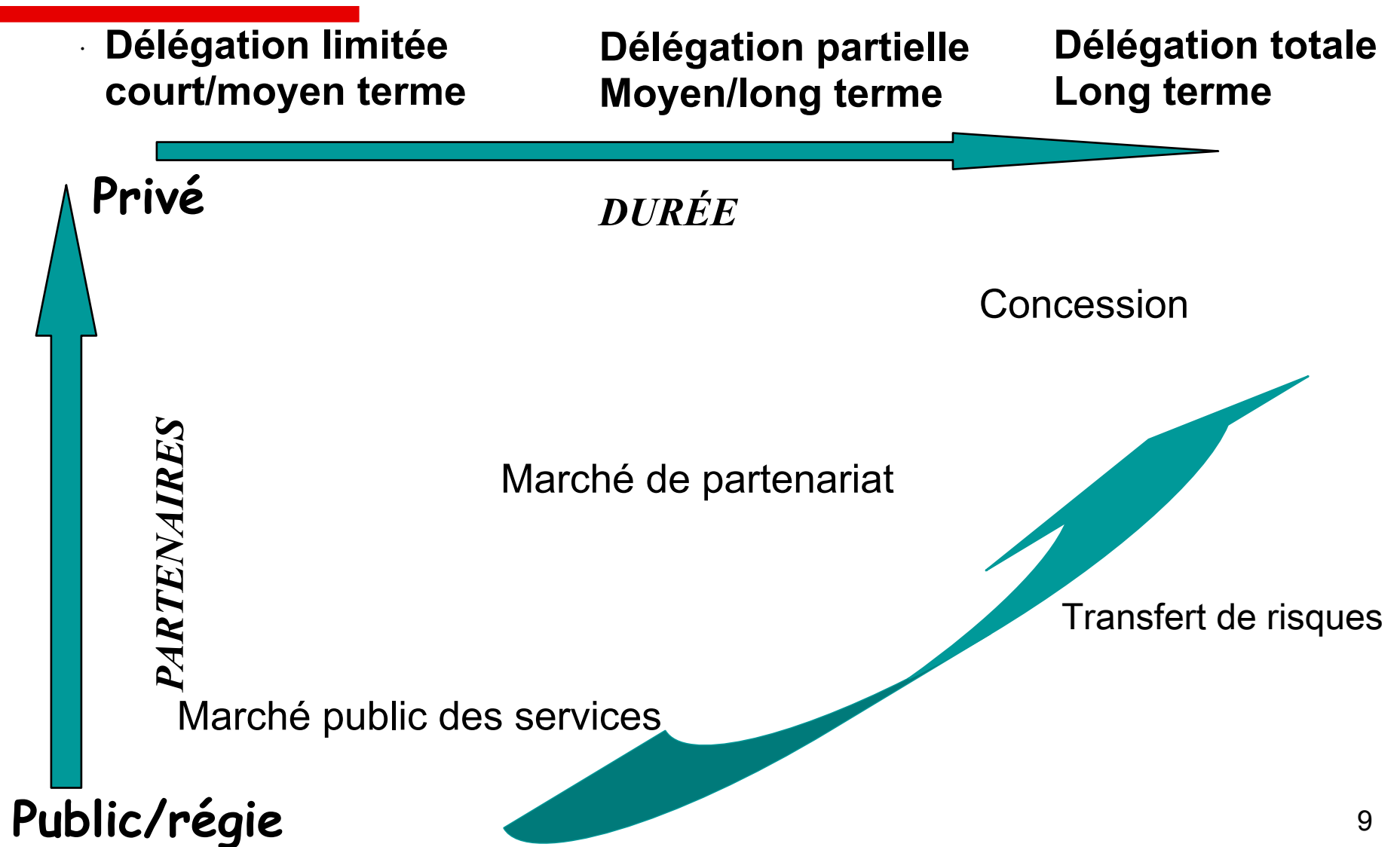
-  Paiements/ Flux financiers
-  Prestation du service public
-  Accord contractuel

III -4 – Modélisation du mécanisme du marché de partenariat



-  Paiements/ Flux financiers
-  Prestation du service public
-  Accord contractuel


III-2 - Différents niveaux de participation du secteur privé



III -4 – Présentation synthétique des différents contrats

Ce tableau très schématique compare les PPP avec les marchés publics afin d'en souligner les particularités.

	MARCHÉS PUBLICS		CONCESSIONS
	MARCHÉS PUBLICS	MARCHÉS DE PARTENARIAT	
OBJET DU CONTRAT	Acheter des fournitures ou une prestation de travaux ou de services	Confier une mission globale (conception, réalisation, financement, construction, maintenance, entretien, d'un ouvrage ou équipement)	Confier une mission d'exécution de travaux, de gestion de service ou de service public
DURÉE	Court/ moyen terme	Long terme	Moyen/Long terme
FINANCEMENT	Public (par l'acheteur public)	Privé (par le titulaire du marché)	Privé (par le concessionnaire)
RÉMUNERATION DU COCONTRACTANT	Publique (paiement d'un prix par l'acheteur public)	Publique (versement d'un loyer par la personne publique)	Privée (perception de recettes auprès des usagers) ou publique (sans suppression du risque d'exploitation)
NIVEAU DE RISQUE SUPPORTÉ PAR LE COCONTRACTANT	Faible (risques industriels sur les coûts, risques de construction et risques sur la qualité de service)	Modéré (risque de construction, maintenance, disponibilité de l'ouvrage)	Fort (risques industriels sur les coûts, risques de construction, de maintenance, de disponibilité et sur les recettes et risques sur la qualité de service)



IV - Quels sont les enjeux des PPP pour le service public en France?

VI– 1- Quels sont les enjeux des PPP pour le service public en France?

- Atteindre une rentabilité des coûts et des ressources publiques
- Répartir les risques de manière maîtrisée et optimale
- Augmenter la qualité du service public
- Améliorer la performance des infrastructures publiques
- Intégrer des processus innovants et modernes dans la gestion publique
- Créer des synergies entre les investissements publics et privés
- Contrôler les dépenses publiques
- Développer un système de gestion publique durable
- Augmenter les compétences des employés publics

VI-2– Principaux points forts et points faibles des contrats

- Les marchés publics :
 - + marchés allotis / courte durée
 - + marchés traditionnels et maîtrisés
 - paiement immédiat / investissement lourd
 - procédures lentes / délais de remise des ouvrages aléatoires
- Les concessions :
 - + multiformes / multi-secteurs / des milliers par an
 - gestion/exploitation totale par le privé / moins de dépense publique
 - risque d'asymétrie d'information
 - confusion entre délégation et privatisation
- Les marchés de partenariat:
 - + Délais de livraison tenus à temps, voire plus courts
 - paiement public différé et lissé sur le long terme
 - coûts de transaction et de montage élevés
 - risques procéduraux liés à la complexité des projets



En synthèse....

« Il n'y a pas de bons, ni de mauvais outils. Chaque outil répond à un type de besoins, à une capacité publique à gérer ses services et surtout à un projet bien défini. » Claude Martinand



Institut de la
gestion déléguée

CONTACTS

INSTITUT DE LA GESTION DELEGUEE

84 rue de Grenelle

75007 PARIS

www.fondation-igd.org

Contact : +33 1 44 39 27 00

Mail: contacts@fondation-igd.org