

INFRASTRUCTURES PUBLIQUES

Partenariat public-privé:
un modèle d'avenir?

Le partenariat public-privé (PPP) consiste à confier à des privés le financement, la réalisation et l'exploitation d'une infrastructure publique contre versement d'une rémunération annuelle liée aux performances. Ces opérations ont de nombreux avantages, mais comportent également des risques et ne conviennent pas dans tous les cas.

PIERRE CORMON

Le canton de Berne devrait inaugurer un nouveau centre administratif abritant dix-neuf services différents à Berthoud, le 31 mars. Particularité: il s'agit apparemment de la première opération menée en Suisse selon les standards internationaux du partenariat public-privé. Si de nombreux projets ont déjà associé partenaires publics et privés, comme la construction de stades de football, d'immeubles administratifs ou d'hôpitaux, le PPP, selon les standards internationaux, s'en distingue par un certain nombre de traits. Il a fait l'objet d'une conférence organisée par le Centre patronal vaudois en partenariat avec l'association PPP Suisse le 24 janvier à Paudex.

Ce modèle est utilisé dans de nombreux pays, comme le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, l'Australie et le Canada. Il a donné lieu à des réalisations aussi diverses que des hôpitaux, des musées, des parkings, des prisons, des écoles, des commissariats de police, le viaduc de Millau ou le ministère de la défense britannique.

ECHANGE

Mais comment cela fonctionne-t-il concrètement? Une

collectivité publique confie à une entreprise privée la réalisation et l'exploitation d'une infrastructure, pour une période qui peut être de vingt ou trente ans. En échange, elle lui verse une rémunération annuelle. C'est à l'entreprise de financer l'opération, de mener les travaux et, sur toute la durée du contrat, d'assurer l'entretien et l'exploitation de l'infrastructure. Si la construction ou l'exploitation coûte plus cher que prévu, c'est à elle d'en supporter le coût.

Dans un hôpital construit selon ce modèle, des tâches telles que le nettoyage des parties communes, l'entretien du bâtiment ou le chauffage sont à la charge de l'entreprise privée, alors que les soins sont du ressort de la collectivité publique. L'une des grandes caractéristiques du PPP selon le modèle international réside dans le fait que l'entreprise privée a une obligation de performance. Elle doit parvenir à des résultats définis à l'avance: le montant de sa rémunération en dépend. «Un contrat peut par exemple prévoir que toute inscription raciste sur les murs d'une école doit être effacée dans les six ou douze heures sous peine de pénalités financières», explique Urs Bolz, président du réseau d'experts PPP Suisse.



LE VIADUC DE MILLAU a fait l'objet d'un partenariat public-privé. (PHOTO: CEYLANSESTER AND PARTHIBOJANNA)

«Ce modèle comporte plusieurs avantages», poursuit Urs Bolz. «Pour les collectivités publiques, il donne une transparence des coûts sur tout le cycle de vie de l'infrastructure et élimine les risques: si un problème de structure apparaît après quelques années, c'est à l'entreprise de le prendre en charge. Il permet de réaliser des infrastructures de manière rapide, comme le montre

l'exemple du centre administratif de Berthoud. Et il peut permettre d'abaisser les coûts à la charge de la collectivité publique.» Quant aux entreprises privées qui participent à de telles opérations, elles ont l'assurance de revenus à long terme.

RISQUES

Mais la formule comporte également des risques. La préparation

Il ne s'agit donc pas d'une solution miracle.

«Pour déterminer si le modèle est indiqué, il faut effectuer dans chaque cas un calcul très précis, prenant en compte aussi bien l'investissement que le coût de fonctionnement sur tout le cycle de vie», prévient Urs Bolz. «Dans certains cas, ce n'est pas la solution la plus avantageuse.»

L'association PPP Suisse a édité un Guide pratique PPP Suisse bâtiment. Il peut être commandé auprès de l'association (www.pppsuisse.ch). Un résumé peut être également téléchargé sur le site.

Et les PME?

Le partenariat public-privé à la britannique a un inconvénient: les entreprises susceptibles de remporter ce type de contrat sont des grandes entreprises. Les PME risquent de s'en trouver exclues, craint Christophe Reymond, directeur général du Centre Patronal Vaudois. «C'est une question très sensible», répond Urs Bolz. «Mais des études menées sur ce sujet, notamment en Allemagne, montrent que de nombreuses PME bénéficient de ce type d'opérations en tant que sous-traitants des grandes entreprises.» Reste à espérer que ce soit également le cas en Suisse.

Sotheby's expose des chefs d'œuvre à Genève

En avant-première de sa grande vente d'art impressionniste et moderne qui aura lieu à Londres le 8 février prochain, une grande exposition publique a été organisée à Genève le 26 janvier dernier. Un bon moyen, pour la maison de vente aux enchères, d'attiser les convoitises depuis chez nous!

FLAVIA GIOVANNELLI

Pour Sotheby's, la Suisse est un centre incontournable du marché international de l'art. Toutefois, la prestigieuse maison de vente aux

contre des collectionneurs et du public helvétique. Ces derniers ont ainsi pu

LES LOTS-PHARES
DEVRAIENT

chaîne vente londonienne. Parmi les toiles exposées, les experts ont surtout remarqué un tableau de Joan Miró, que le peintre espagnol a baptisé *Peinture*, estimée entre sept et dix millions de

millions de francs. Les ventes d'art impressionniste et moderne de Sotheby's à travers le monde ont, quant à elles, totalisé 900,5 millions de dollars en 2011. «Ce sont des

