



Partenariats
Public
Privé

Les partenariats Public-Privé

Défis et opportunités des PPP en Mauritanie

21 octobre 2016

Banque Mondiale

Ministre de l'Économie et des Finances

M
MOTT
MACDONALD

 **BANQUE MONDIALE**



Quels sont les objectifs du séminaire?

- Démontrer l'importance d'adopter une stratégie gouvernementale des PPP
- Mettre en avant les opportunités et les risques des PPP
- Souligner les facteurs clefs de succès

Sommaire

▶ 1 Principes et facteurs clefs de succès des PPP

▶ 2 Rôles et responsabilités des ministères

▶ 3 Illustration à travers des études de cas


▶ 4 Echanges / discussion

Les Partenariats Public-Privé

1. Les principes et facteurs clefs de succès des PPP

Un concept universel





« Un Partenariat Public-Privé est un contrat de long-terme, entre une entité publique et une société privée, au travers duquel la société privée s'engage à fournir un service global pouvant combiner financement, conception, réalisation, exploitation et maintenance d'une infrastructure publique.»

Banque Mondiale



► Quelles sont les principales caractéristiques d'un Partenariat Public-Privé?

1 Contrat

De **long terme** entre une autorité publique et une entreprise privée

3 Résultats

Les **obligations** du partenaire privé sont précises

5 Paiement

La rémunération du privé est liée aux résultats et reflète sa **performance**

2 Mission

Prestations de travaux et services pouvant inclure financement, conception, construction, entretien, maintenance, exploitation

4 Financement

Recours du financement **privé**

6 Transfert de risques

Au partenaire privé: **allocation** des risques optimale

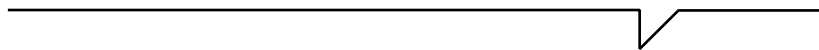
PPP



► Le PPP est un renforcement du rôle de l'Etat

« Il ne s'agit pas d'un recul de l'Etat, mais du renforcement de son rôle en réalisant un certain nombre de projets de développement dans différents secteurs qui peuvent faire l'objet de PPP sur la base d'objectifs clairs. »

Mohammed Boussaid, ministre de l'Economie et des finances, Maroc, mai 2015.



De quels types de PPP parle-t-on en Mauritanie?

Les différents degrés d'implication du public et du privé sur un projet

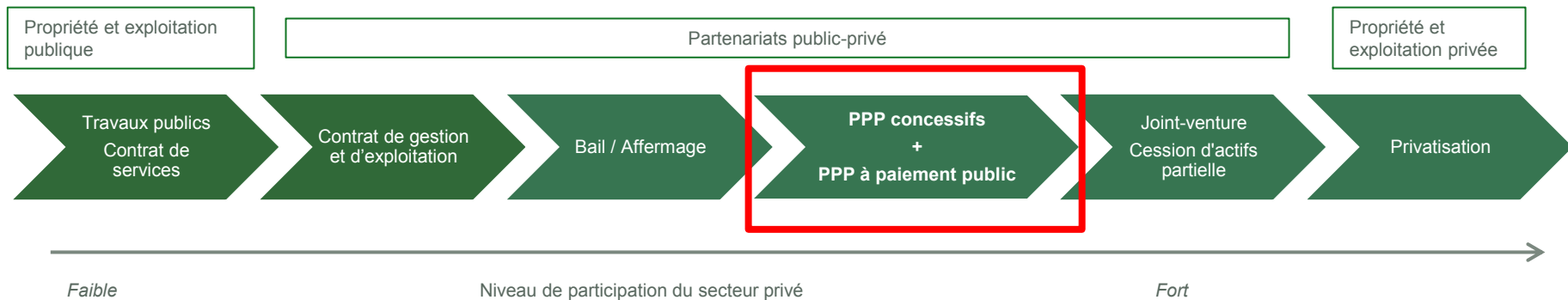
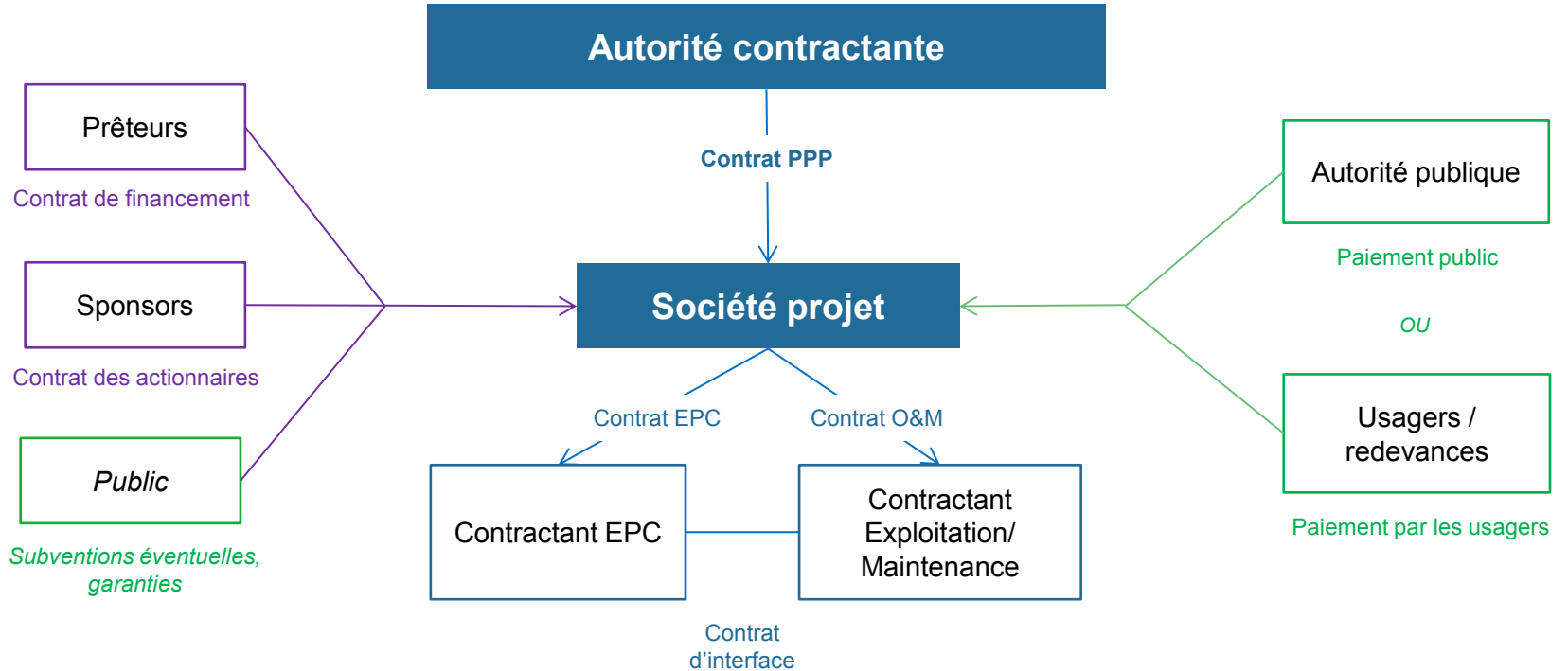
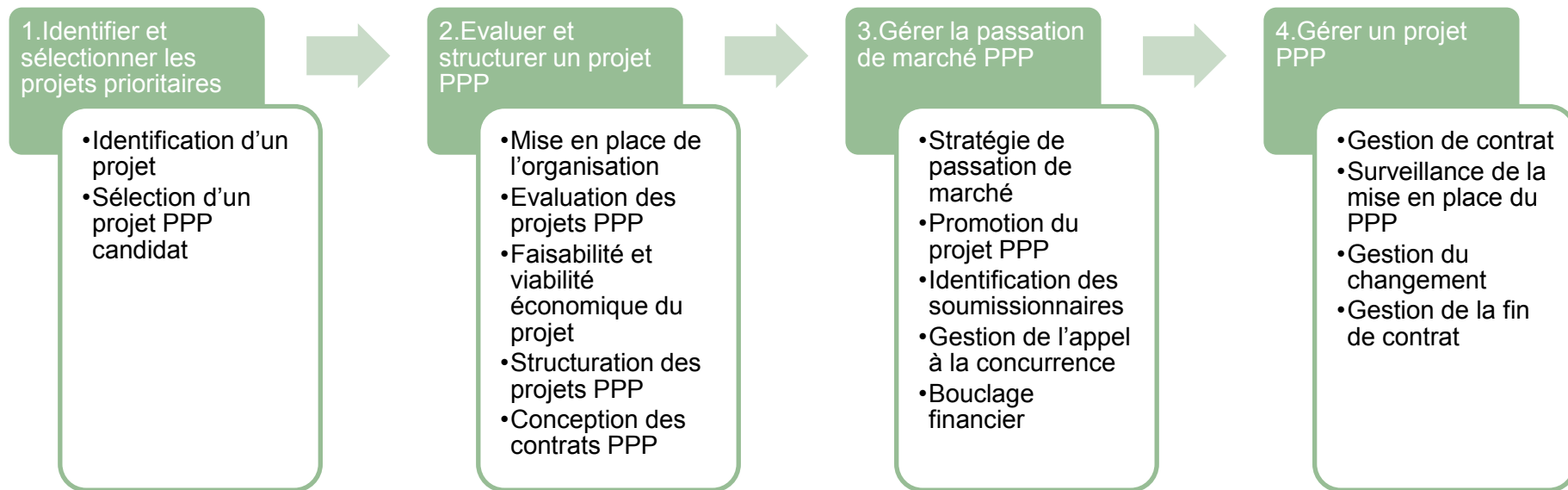


Schéma contractuel type d'un Partenariat Public-Privé (Financement de Projet)



► Les différentes étapes d'un projet en Partenariat Public-Privé



Source: Guide de Référence des PPP de la Banque Mondiale

Les facteurs clefs de succès



1 Cadre juridique clair et favorable

et le choix et l'utilisation d'outils contractuels adaptés

2 Forte implication des secteurs public et privé

appropriation du projet par l'ensemble des parties prenantes

3 Disponibilité du marché financier

4 Politique économique saine

et ouverte à la concurrence

5 Bonne gouvernance

6 Prise en compte de toute la durée de vie

de l'infrastructure (impacts techniques, financiers, juridiques, gestion)

1 Etablir un cadre législatif et institutionnel clair

- Comité de décision
- Comité technique
- Autorités de contrôle et de régulation
- Experts clés et dédiés

2 Garantir un climat des affaires attractif et sécurisé sur le long terme

- Sécuriser la transaction dans le pays
- Pour les investisseurs privés (opérateurs et institutions financières)

3 Obtenir un soutien / engagement politique

- A différents niveaux
- Durable

Les Partenariats Public-Privé

2. Rôles et responsabilités des ministères

► Le rôle essentiel des ministères dans le développement des Partenariats Public-Privé

- Stratégie nationale des Partenariats Public-Privé
- Direction et encadrement
- Préparation, développement et exécution des projets, en particulier les projets à dimension régionale / nationale



Le rôle essentiel des ministères: identifier un projet en Partenariat Public-Privé



Evaluer le besoin et l'opportunité du projet

- *Evaluer la demande des citoyens*
- *Identifier un projet qui réponde à ce besoin*
- *Rédiger une note de concept du projet*



Intégrer le projet dans une vision stratégique

- *Vérifier si ce projet s'intègre dans une vision planifiée du secteur*



Constituer une équipe projet

- *Mettre en place une équipe dédiée au projet avec une expertise technique, financière, juridique, etc.*



Définir le projet

- *Lancer une étude de pré faisabilité technique, économique, financière, E&S*



Etudier l'option PPP

- *Analyse des coûts / bénéfices du projet en PPP ou autres modes contractuels*
- *Soutenabilité financière et budgétaire*
- *Banquabilité du projet*
- *Répartition des risques*

Le rôle essentiel des ministères: préparer un projet en Partenariat Public-Privé



Organiser les étapes du projet

- *S'assurer des ressources humaines et financières pour préparer et développer le projet*
- *Etablir le calendrier du projet*



Lancer les études de faisabilité et recruter les consultants

- *Rédiger les termes de référence pour recruter les consultants*
- *Lancer les études de faisabilité technique, E&S, économique, juridique, financière, etc.*



Valider le projet PPP en interne

- *Par les autorités compétentes*



Faire approuver le projet PPP

- *Par les autorités compétentes, notamment le Ministère en charge du budget sur l'engagement financier public à long terme du projet*

► Le rôle essentiel des ministères: lancer la consultation d'un projet en Partenariat Public-Privé



Préparer les documents de consultation

- *Préparer les documents de consultation et les documents contractuels*
- *Se préparer aux négociations avec le privé*



Lancer la consultation publique

- *Lancer l'avis d'appel à manifestation d'intérêt et évaluer l'intérêt du marché*
- *Lancer l'appel d'offres public*



Evaluer les offres, négocier et attribuer le contrat PPP

- *Evaluer les offres reçues*
- *Négocier le contrat*
- *Attribuer le contrat*
- *Finaliser le bouclage financier et commercial du projet*

Le rôle essentiel des ministères: mettre en œuvre un projet en Partenariat Public-Privé

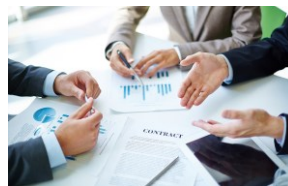


Garantir le service public aux citoyens



Suivre et contrôler les performances du partenaire privé

- Appliquer les pénalités si besoin



Gérer le contrat

- Gérer les modifications du contrat



Anticiper la fin du contrat

- Préparer la fin du contrat
- Préparer le futur mode de gestion de l'infrastructure



Lancer l'évaluation du projet

- Bénéficier d'un retour d'expérience

Chronogramme indicatif d'un projet en Partenariat Public-Privé

PPP comprenant la conception, la construction, le financement, l'entretien et la maintenance	Préparer et développer un projet PPP																										Phase de conception - construction	Phase d'exploitation		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	2 à 5 ans	20 à 50 ans		
1. Identifier un projet PPP																														
Évaluer le besoin et l'opportunité du projet																														
<i>Évaluer la demande des citoyens</i>																														
<i>Identifier un projet qui répond à ce besoin</i>																														
<i>Rédiger une note de concept du projet</i>																														
Intégrer le projet dans une vision stratégique																														
<i>Vérifier si ce projet s'intègre dans une vision plurielle du secteur</i>																														
Constituer une équipe projet																														
<i>Mettre en place une équipe dédiée au projet dotée d'une expertise technique, financière, juridique, etc.</i>																														
Définir le projet																														
<i>Rédiger les termes de référence pour recruter les consultants</i>																														
<i>Lancer les études de pré-faisabilité technique, E&S, économique, financière</i>																														
Étudier l'option PPP																														
<i>Analyse coûts / bénéfices du projet en PPP ou autres modes contractuels</i>																														
<i>Soutenabilité financière et budgétaire</i>																														
<i>Banquabilité du projet</i>																														
<i>Répartition des risques</i>																														
2. Préparer un projet PPP																														
Organiser les étapes du projet PPP																														
<i>S'assurer des ressources humaines et financières pour préparer et développer le projet</i>																														
<i>Établir le calendrier du projet</i>																														
Lancer les études de faisabilité et recruter les consultants																														
<i>Rédiger les termes de référence pour recruter les consultants</i>																														
<i>Lancer les études de faisabilité technique, E&S, économique, financière, etc.</i>																														
Valider le projet PPP																														
Faire approuver le projet PPP par les autorités compétentes, notamment le Ministère en charge du budget sur l'engagement financier public à long terme du projet																														
3. Consulter et passer un marché PPP																														
Préparer les documents de consultation																														
<i>Préparer les documents de consultation et les documents contractuels</i>																														
<i>Se préparer aux négociations avec le privé</i>																														
Lancer la consultation publique																														
<i>Lancer l'avis de manifestation d'intérêt</i>																														
<i>Évaluer l'intérêt du marché</i>																														
<i>Finaliser les documents et lancer l'appel d'offres public</i>																														
Évaluer les offres, négocier et attribuer le contrat PPP																														
<i>Évaluer les offres</i>																														
<i>Négocier le contrat avec le candidat pressenti</i>																														
<i>Attribuer le contrat</i>																														
<i>Finaliser le bouclage financier et commercial du projet</i>																														
4. Exécuter le projet PPP																														
Suivre et contrôler les performances du partenaire privé																														
<i>Appliquer les pénalités si besoin</i>																														
Gérer le contrat, y compris les modifications du contrat																														
Garantir le service public aux citoyens																														
<i>Anticiper la fin du contrat</i>																														
<i>Préparer la fin du contrat</i>																														
<i>Préparer le futur mode de gestion de l'infrastructure</i>																														
Lancer l'évaluation du projet																														

Les Partenariats Public-Privé

3. Etudes de cas

3. Etudes de cas

1. Centrale éolienne de Tarfaya,
Maroc

► Centrale éolienne de Tarfaya

Projet
Parc éolien

301 MW

De capacité
installée

Situation géographique
Tarfaya, Maroc

1,5 M

d'habitants

Autorité publique
ONEE

Contrat
Concession - 20 ans

1000 GWh/an

CAPEX
510 M USD

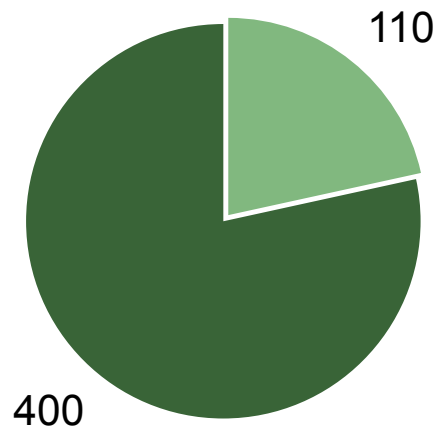
0.9 M T

De CO2 évitées
par an



► Centrale éolienne de Tarfaya: financement

Décomposition du financement (valeurs en millions USD)



- Fonds propres
- Financement bancaire



BANQUE POPULAIRE

GDF SUEZ

NAREVA

► Centrale éolienne de Tarfaya: les conditions de succès

1 Connaissance locale

3 Intégration de l'ouvrage

5 Communication

2 Approche pragmatique

4 Bonne gestion des interfaces

6 Transfert de risques

3. Etudes de cas

2. Centrale de traitement d'As Samra,
Jordanie

► Centrale de traitement d'As Samra

Projet

Station de traitement des eaux usées du grand Amman

Situation géographique

Région d'Amman, Jordanie

Autorité publique

Ministère de l'eau et de l'irrigation

Contrat

Concession de 25 ans

CAPEX

170 M USD

2.2 M

Personnes
desservis par
l'installation

267,000 m³/jr

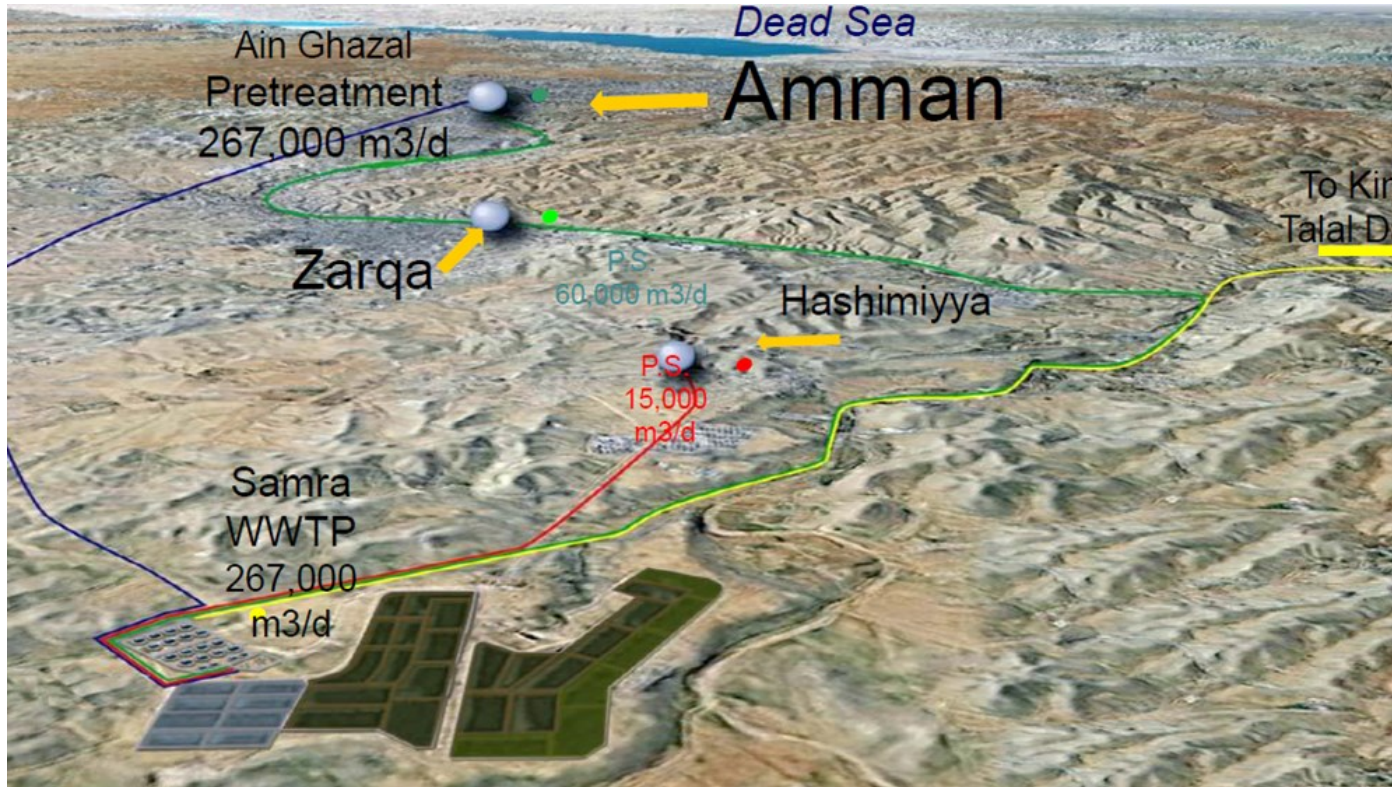
D'eaux traitées

70%

Des besoins de
traitement des eaux du
pays couverts

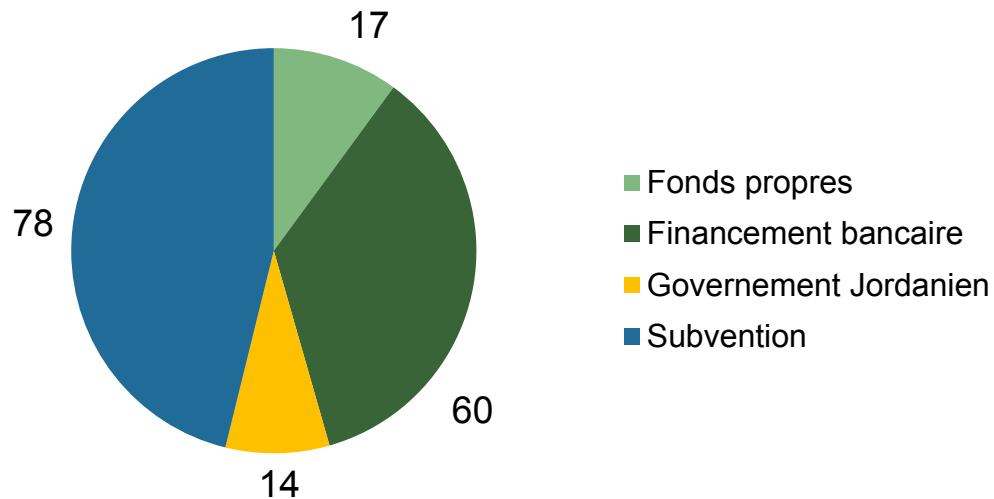


Centrale de traitement d'As Samra: périmètre du projet



Centrale de traitement d'As Samra: financement du projet

Décomposition du financement (valeurs en millions USD)



MORGANTI



SWECO 

► Centrale de traitement d'As Samra: les conditions de succès

1 Volonté politique

3 Contrat simplifié

5 Financement bancable

2 Préparation

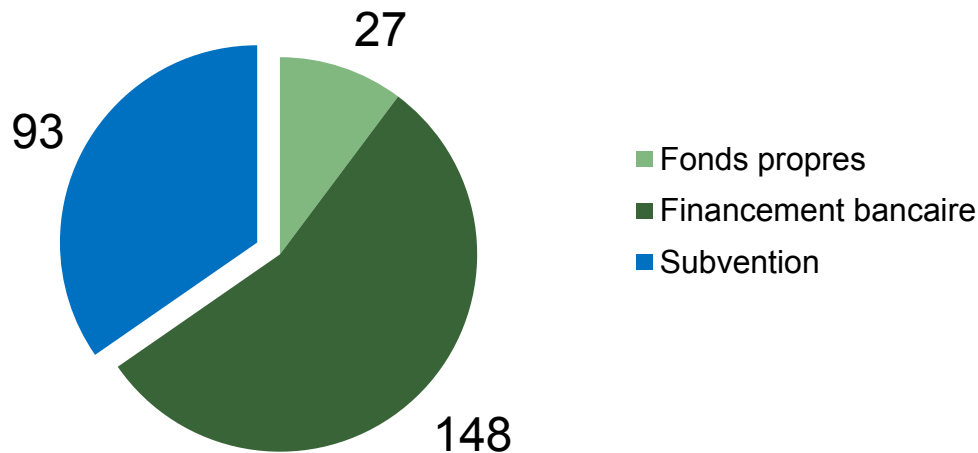
4 Viabilité économique

6 Ancrage local



Centrale de traitement d'As Samra: financement de l'extension du projet

Décomposition du financement (valeurs en millions USD)



Samra Plant Company



البنك العربي
ARAB BANK



MILLENNIUM
CHALLENGE CORPORATION
UNITED STATES OF AMERICA

3. Etudes de cas

—
3. Port de Tanger Med II

► Port de Tanger Med II

Projet

Extension du port de Tanger

Situation géographique

Détroit de Gibraltar, Maroc

Autorité publique

Agence spéciale Tanger-Méditerranée (TMSA)

Contrat

Concession de 30 ans

CAPEX

1.2 Md EUR

5,2 M EVP

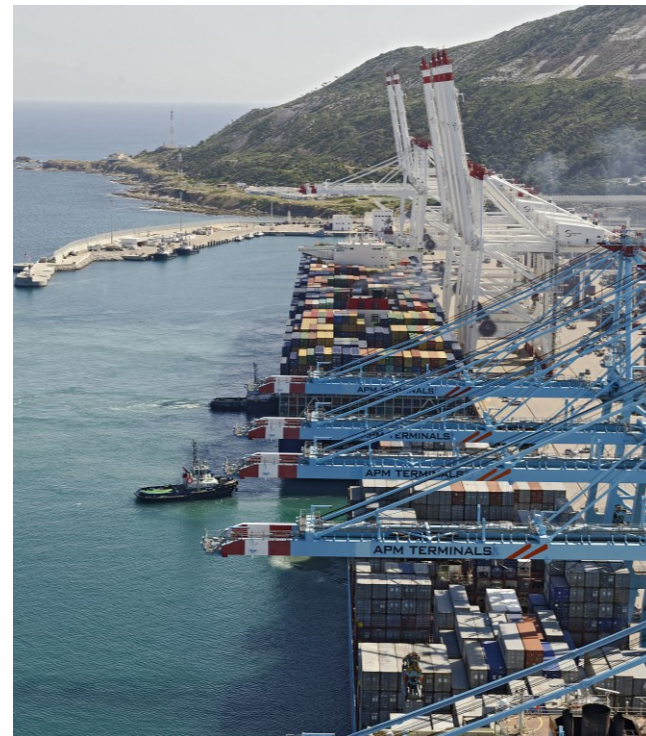
Volume traité à terme

2,000 m

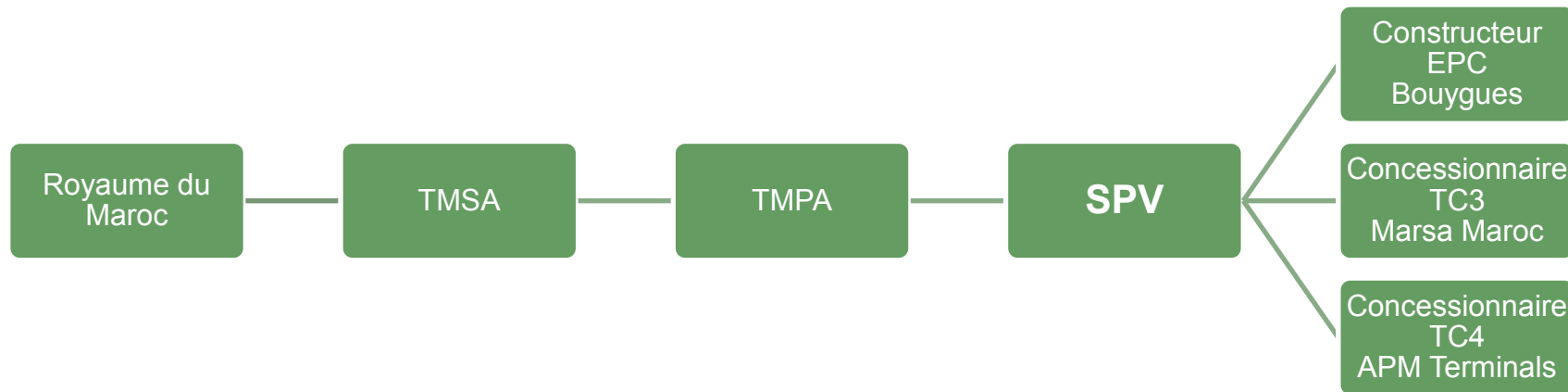
Linéaires

94 ha

Terre-pleins



► Port de Tanger Med II: une structure contractuelle complexe



Les Partenariats Public-Privé

4. Echanges / discussions

Contacts

Antoine Bonnafous

Directeur de projet

E Antoine.Bonnafous@mottmac.com

T +33 (0)1 83 79 01 04

Stéphane Bouche Osochowski

Expert PPP

E Stephane.BoucheOsochowski@mottmac.com

T +33 (0)1 83 79 00 96

Albane Deau

Chef de projet – Expert PPP

E Albane.Deau@mottmac.com

T +33 (0)1 83 79 01 15