

Juillet 2013

## NOTE

sur

# Les contrats de partenariat, une forme de partenariat public-privé

---

Espagne - Italie - Royaume-Uni (Angleterre)

---

*Cette note a été réalisée à la demande de  
MM. Jean-Pierre SUEUR et Hugues PORTELLI, sénateurs*

*Cette note a été publiée à la demande de MM. Jean-Pierre SUEUR et  
Hugues PORTELLI, sénateurs, dans le cadre du rapport d'information :  
« Les contrats de partenariat : des bombes à retardement ? », fait au nom  
de la commission des lois constitutionnelles, de législation, du suffrage universel,  
du Règlement et d'administration générale, n° 733 (2013-2014)*

*Ce rapport est disponible sur internet à l'adresse suivante :*  
<http://www.senat.fr/notice-rapport/2013/r13-733-notice.html>

DIRECTION DE L'INITIATIVE PARLEMENTAIRE  
ET DES DÉLÉGATIONS

LC 246



## AVERTISSEMENT

Les notes de la division de Législation comparée se fondent sur une étude de la version en langue originale des documents de référence cités dans l'annexe.

Elles présentent de façon synthétique l'état du droit dans les pays européens dont la population est de taille comparable à celle de l'Hexagone ainsi que dans ceux où existe un dispositif législatif spécifique. Elles n'ont donc pas de portée statistique.

\* \* \*

Ce document constitue un instrument de travail élaboré à la demande des sénateurs par la division de Législation comparée de la direction de l'Initiative parlementaire et des délégations. Il a un caractère informatif et ne contient aucune prise de position susceptible d'engager le Sénat.

## SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
<b>NOTE DE SYNTHÈSE</b> .....	5
1. <i>Le régime applicable en France aux « contrats de partenariat »</i> .....	7
2. <i>Observations sur les législations étudiées</i> .....	9
<b>TABLEAU COMPARATIF</b> .....	13
<b>MONOGRAPHIES PAR PAYS</b> .....	17
<b>ESPAGNE</b> .....	19
<b>ITALIE</b> .....	25
<b>ROYAUME-UNI (Angleterre)</b> .....	31
<b>ANNEXE : LISTE DES DOCUMENTS UTILISÉS</b> .....	37



---

## NOTE DE SYNTHÈSE

Cette note concerne, parmi les partenariats publics privés (PPP), les équivalents des « contrats de partenariat » et les modalités de leur encadrement juridique en Espagne, en Italie et au Royaume-Uni.

Compte tenu de la variété des objets juridiques auxquels se réfère cette qualification générale de PPP, on croit utile, avant d'en venir au fond du sujet, de préciser les contours de ce concept à géométrie variable.

### • Un concept à géométrie variable ?

Selon le *Livre vert* publié par la Commission européenne en 2004, le terme de partenariats publics privés, qui n'est pas défini au niveau communautaire « se réfère en général à des formes de coopération entre les autorités publiques et le monde des entreprises qui visent à assurer le financement, la construction, la rénovation, la gestion ou l'entretien d'une infrastructure ou la fourniture d'un service »<sup>1</sup>. Les opérations de PPP se caractérisent, selon la même source, par :

- la durée relativement longue de la relation, impliquant une coopération entre le partenaire public et le partenaire privé ;
- le mode de financement du projet assuré pour partie par le secteur privé, des montages complexes et parfois des financements publics très importants ;
- le rôle important de l'opérateur économique qui participe à différents stades du projet (conception, réalisation, mise en œuvre et financement), tandis que l'acteur public se concentre sur la définition des objectifs à atteindre en termes d'intérêt public ;
- et la répartition des risques entre public et privé, qui s'effectue au cas par cas, tous les risques n'étant pas nécessairement assumés par le partenaire privé.

---

<sup>1</sup> Commission des communautés européennes, *Livre vert sur les partenariats public privé et le droit communautaire des marchés publics et des concessions*, 30 avril 2004, p. 3.

En se référant à la définition « chapeau » donnée par la Commission européenne, le service de la présidence du Conseil des ministres italien qui est chargé de promouvoir les PPP<sup>1</sup>, considère que ceux-ci concernent « *une vaste gamme de modèles de coopération entre le secteur public et le secteur privé* » auquel on peut recourir « *dans tous les cas où une administration publique entend confier à un opérateur privé la mise en œuvre d'un projet pour la réalisation d'ouvrages publics ou d'utilité publique et pour la gestion des services y afférent* »<sup>2</sup>. Parmi les formes de PPP figurent notamment la concession de travaux, la concession de services, la sponsorship, le crédit-bail, la promotion de travaux d'urbanisation ou d'équipement touristiques, la concession de biens immobiliers pour leur valorisation à des fins économiques et la création de diverses formes de sociétés (sociétés par action mixte à capital majoritairement public ou majoritairement privé, sociétés de transformation urbaine, notamment).

Bien qu'ils y soient fréquemment associés les PPP sont distincts, selon les autorités italiennes compétentes, du « *project financing* » ou « *financement de projet* » défini comme « *le financement d'un projet en mesure de susciter, dans la phase de gestion, des flux de caisse suffisants pour rembourser la dette contractée pour sa réalisation et rémunérer le capital-risque* »<sup>3</sup> auquel le code des contrats publics italien consacre plusieurs dispositions spécifiques.

De son côté, la Mission d'appui à la réalisation des contrats de partenariat du Ministère français de l'Économie et des finances rappelle que, selon l'exposé des motifs de l'ordonnance du 17 juin 2004, parmi les relations contractuelles conclues par les collectivités publiques, les **contrats de partenariat** sont une forme contractuelle nouvelle qui vient s'ajouter aux deux formes traditionnelles que connaissait le droit français avant leur introduction à savoir, d'une part, les **marchés publics** et, d'autre part, les **délégations de service publics**.

Les **marchés publics** s'entendent dans notre pays comme « *des contrats qui font entrer les administrations et les entreprises dans des relations de clients à fournisseurs. Le prix versé par l'administration est la contrepartie immédiate de la prestation fournie par l'entreprise et les relations entre les co-contractants sont régies de façon quasi immuable par le contrat pendant toute la durée, en général limitée, de ce dernier. L'entreprise ne court aucun risque autre que celui que connaît normalement tout fournisseur* »<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Cette Unité technique « Finance de projet » (*Unità tecnica finanza di progetto*) est une des composantes du département pour la Programmation et la Coordination de la politique économique de la Présidence du Conseil des ministres.

<sup>2</sup> *Unità tecnica finanza di progetto, 100 domande e risposte*, 2009, p. 15.

<sup>3</sup> *Idem*, p. 20.

<sup>4</sup> Mission d'appui à la réalisation des contrats de partenariat, *Les contrats de partenariat : Guide méthodologique version du 25 mars 2011*, p. 7.

---

Les **délégations de service public** permettent quant à elles de « confier à un tiers sous le contrôle de l'administration, la gestion et l'exploitation d'un service public. Il s'agit d'un service assuré par l'entreprise, en général avec ses propres moyens, et qui produit une activité économique (distribution de l'eau, concession de plage, autoroute...) dont la rémunération est directement assurée par l'exploitation. Les conventions de délégation de service public sont, à l'instar des marchés publics, des contrats dont les termes évoluent peu, même si leur durée est longue. À la différence des marchés publics, l'entreprise se voit en principe transférer le risque lié à la consommation du service par les usagers. »<sup>1</sup>

### • Champ de l'étude

Le concept de partenariat public privé (PPP) peut être entendu de façon étendue ou limitative. En effet, il est utilisé de façon générique pour viser toute technique contractuelle qui fait intervenir des financements privés, y compris les concessions, ou bien employé dans un sens restreint aux équivalents des « contrats de partenariat » reconnus par le droit français dont on trouvera la définition *infra*. Cette note s'attache précisément à ces dernières formes « limitées » de PPP, qu'il s'agisse :

- des « contrats de collaboration entre le secteur public et le secteur privé » (*contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado*) espagnols ;

- des dispositions italiennes relatives à la « finance de projet » (*finanza di progetto*) qui concernent des opérations qui sont menées à bien dans le cadre de concessions ;

- et des « Initiatives de Financement privé » (*PFI, Private Finance Initiative*) remplacées en décembre 2012 par les « Initiatives de Financement 2 » (*PF2, Private Finance 2*) utilisées au Royaume-Uni.

Après avoir rappelé les grands traits du régime applicable en France au plan législatif aux « contrats de partenariat », elle présente les conclusions tirées de la comparaison de ces quatre exemples.

## 1. Le régime applicable en France aux « contrats de partenariat »

Introduit en droit français par l'**ordonnance n° 2004-559 du 17 juin 2004 sur les contrats de partenariat** modifiée par la loi n° 2008-735 du 28 juillet 2008, le **contrat de partenariat** est un contrat administratif par lequel « l'État ou un établissement public de l'État confie à un tiers, pour une

---

<sup>1</sup> *Ibidem.*

*période déterminée en fonction de la durée d'amortissement des investissements ou des modalités de financement retenues, une mission globale ayant pour objet la construction ou la transformation, l'entretien, la maintenance, l'exploitation ou la gestion d'ouvrages, d'équipements ou de biens immatériels nécessaires au service public, ainsi que tout ou partie de leur financement à l'exception de toute participation au capital ».*

Ce contrat peut également avoir pour objet « tout ou partie de la conception de ces ouvrages, équipements ou biens immatériels ainsi que des prestations de services concourant à l'exercice, par la personne publique, de la mission de service public dont elle est chargée ».

Le contrat de partenariat ne peut être conclu que :

– si « *compte tenu de la complexité du projet, la personne publique n'est pas objectivement en mesure de définir seule et à l'avance les moyens techniques répondant à ses besoins ou d'établir le montage financier ou juridique du projet* » ;

– ou bien si « *le projet présente un caractère d'urgence, lorsqu'il s'agit de rattraper un retard préjudiciable à l'intérêt général affectant la réalisation d'équipements collectifs ou l'exercice d'une mission de service public, quelles que soient les causes de ce retard, ou de faire face à une situation imprévisible* » ;

– ou encore si « *compte tenu soit des caractéristiques du projet, soit des exigences du service public dont la personne publique est chargée, soit des insuffisances et difficultés observées dans la réalisation de projets comparables, le recours à un tel contrat présente un bilan entre les avantages et les inconvénients plus favorable que ceux d'autres contrats de la commande publique* », étant observé que le critère du paiement différé ne peut constituer à lui seul un avantage.

Le contrat de partenariat est conclu au terme :

- d'une procédure de dialogue compétitif ;
- d'un appel d'offres ;
- ou d'une procédure négociée.

Le co-contractant qui assure la maîtrise d'ouvrage des travaux à réaliser est rémunéré au moyen d'un paiement par la personne publique pendant toute la durée du contrat, compte tenu des objectifs de performance qui lui sont assignés.

Reprenant l'essentiel des dispositions de l'ordonnance n° 2004-559 du 17 juin 2004 modifiée, l'article L. 1414-1 du **code général des collectivités locales** précise que, pour celles-ci, le financement définitif d'un projet doit être majoritairement assuré par le titulaire du contrat, sauf pour des projets d'un montant supérieur à un seuil fixé par décret.



---

Conformément aux dispositions de l'article 29 de la directive 2004/18 du 31 mars 2004 relative à la coordination des procédures de passation des marchés publics de travaux de fourniture et de services, le contrat de partenariat, auquel sont applicables les règles relatives aux marchés publics que fixe ce texte<sup>1</sup>, peut être conclu selon la procédure du dialogue compétitif dès lors que, le marché étant particulièrement complexe, il ne peut pas être attribué au moyen d'une procédure ouverte ou restreinte.

Le régime du contrat de partenariat est donc distinct de celui de la concession, aussi bien au sens du droit européen puisque la directive 2004/18 précitée consacre à celle-ci un titre spécifique (III) que de l'ordonnance n° 2009-864 du 15 juillet 2009 relative aux contrats de concession de travaux publics ou du régime des délégations de service public tel qu'il résulte du chapitre IV du titre II de la loi n° 93-122 du 29 janvier 1993 modifiée, relative à la prévention de la corruption et à la transparence de la vie économique et des procédures publiques.

Enfin un décret n° 2012-1093 du 27 septembre 2012 complétant les dispositions relatives à la passation de certains contrats publics prévoit que tout partenariat dont la conclusion est envisagée par l'État ou par un de ses établissements publics donne lieu à une « étude réalisée par le pouvoir adjudicateur visant à évaluer l'ensemble des conséquences de l'opération sur les finances publiques et la disponibilité des crédits » et qu'il ne peut être signé qu'après accord du ministre chargé de l'Économie et du ministre chargé du budget.

## 2. Observations sur les législations étudiées

L'analyse comparative conduit à observer que :

- la variété des définitions rend les comparaisons délicates ;
- les motivations du recours au PPP vont au-delà du seul manque de moyens financiers de la personne publique ;
- et enfin que l'encadrement des PPP peut ressortir de dispositifs très divers.

### • Asymétrie des définitions – difficultés de comparaison

Le simple rapprochement des législations montre que les divisions retenues par les différents États ne concordent pas en ce qui concerne les PPP.

---

<sup>1</sup> Conseil d'État, 27 octobre 2004, n° 269814, Sueur et autres.

À côté de la définition large de ces opérations entendues au sens du *Livre vert* de la Commission européenne, les législateurs concernés ont introduit dans leur droit, à côté de formes juridiques traditionnelles susceptibles de faire l'objet de « financement de projet » (*project financing*) au sens évoqué *supra*, des régimes spécifiques différents des contrats de partenariat du droit français, à l'instar des dispositions :

- de la loi espagnole sur le « contrat de collaboration entre le secteur public et le secteur privé » (*contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado*) ;

- et des dispositions de la loi italienne sur la « finance de projet » (*finanza di progetto*) qui se surajoutent au régime général des concessions.

Le régime applicable en Angleterre doit, quant à lui, davantage aux normes publiées par le Trésor britannique qu'à l'intervention du législateur.

Ces trois exemples confirment l'appréciation d'une publication, selon laquelle « l'existence d'une législation spécifique aux PPP n'est pas une condition nécessaire à leur développement »<sup>1</sup>.

Compte tenu du fait que le « financement de projet » est susceptible de se « nicher » dans toutes les formes contractuelles traditionnelles - à commencer par la concession qui semble son « véhicule » d'élection -, il apparaît que c'est l'encadrement juridique propre à ces divers instruments qui tient lieu de « garde fous » à ces opérations. On atteint, par conséquent, ici les limites de l'analyse comparée du fait de l'existence de nomenclatures distinctes reposant sur des principes divers qui distinguent des objets juridiques très variés dans leur contenu.

**• Les motivations de l'utilisation des PPP vont au-delà du besoin des personnes physiques de recourir à des financements privés**

Deux exemples montrent que c'est tout autant la spécificité des projets à réaliser que le manque de moyens financiers publics qui justifient le recours :

- aux « contrats de collaboration entre le secteur public et le secteur privé » en Espagne, où ceux-ci sont avant tout destinés à réaliser, dans le cadre de la procédure de dialogue compétitif, des opérations si originales que l'on ne pourrait les mettre en œuvre grâce aux autres procédures en vigueur ;

- aux concessions réalisées dans le cas de la « finance de projet » en Italie où l'administration souhaite pouvoir obtenir des modifications aux

---

<sup>1</sup> Mission d'appui aux partenariats public privé, European PPP Expertise Center, *Le Guide EPEC des PPP. Manuel de bonnes pratiques*, Luxembourg, 2012, p. 56.

---

projets qui lui sont soumis et peut, de surcroît, recevoir des « projets préliminaires » d'opérateurs privés désireux de réaliser des travaux ou des ouvrages qui pourraient répondre à un intérêt public.

**• Les modalités d'encadrement des PPP peuvent ressortir de dispositifs très divers**

Outre les clauses contractuelles qui doivent obligatoirement figurer dans les accords relatifs aux PPP et les garanties qui sont exigées de leurs signataires, on retient parmi les mesures prises avant la signature du contrat que :

- l'Italie astreint les candidats à la « finance de projet » à faire avaliser leur plan de financement par un expert-comptable-commissaire aux comptes ;

- la rédaction d'un rapport préalable du ministère de l'Economie sur les conséquences financières de l'opération est nécessaire, en Espagne, dès lors que le montant du projet dépasse 12 millions d'euros et que des aides publiques sont prévues ;

- des contrats-types sont rédigés en Angleterre dans le respect des normes imposées par les directives du Trésor, les dérogations devant être autorisées par ce ministère ;

- en Angleterre également, des analyses de rentabilité du projet sont soumises à l'approbation préalable du Trésor avant l'adoption de la décision de recourir à un tel contrat, avant l'appel d'offres et avant la fin du dialogue compétitif et les contrôles sont renforcés sur les projets majeurs (plus de 1,2 milliard d'euros), ainsi que sur les projets risqués, complexes ou innovants.

Quant aux contrôles *a posteriori*, ils reposent :

- en Espagne, sur la transmission à la Cour des Comptes ou à l'organe compétent de la communauté autonome, de tous les « contrats de coopération » d'un montant de plus de 600 000 euros hors taxes ;

- en Angleterre sur un accord entre le ministère qui met en œuvre un PPP et le ministère du Trésor pour le suivi de la réalisation du partenariat.



**TABLEAU COMPARATIF**

	<b>Espagne</b>	<b>Italie</b>	<b>Royaume-Uni (Angleterre)</b>
Dénomination des formes de PPP ou intitulé des dispositions législatives applicables aux PPP spécifiquement inscrites dans la loi	« contrat de collaboration entre le secteur public et le secteur privé »  NB : les PPP ont un champ plus large qui couvre les concessions.	« finance de projet »  NB : les PPP ont un champ plus large qui couvre les concessions.	- <i>Private finance 2</i> (PF2) <sup>1</sup>  NB : il existe d'autres formes de PPP
Objet	réalisation d'une action globale et complète concernant la construction, la gestion globale, la fabrication ou d'autres prestations de services	réalisation de travaux publics ou d'utilité publique figurant dans la programmation triennale ou dans d'autres programmations	achat de services publics dans lequel le secteur privé « conçoit, construit, finance et exploite » les infrastructures
But poursuivi	pallier l'absence de forme contractuelle alternative vu la spécificité du projet à réaliser	permettre au secteur privé de proposer la réalisation de projets	transférer le risque au cocontractant privé et obtenir le meilleur rapport qualité/prix
Durée(s)	20 ans au plus sauf si concession d'ouvrage public (40 ans)	analogues à celles prévues pour les concessions	- entre 15 et 30 ans - le PF2 ne peut être inférieur à 10 ans

<sup>1</sup> En remplacement du *Private finance Initiative* (PF1), depuis décembre 2012.

	<b>Espagne</b>	<b>Italie</b>	<b>Royaume-Uni (Angleterre)</b>
<b>Contrôles <i>a priori</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- élaboration d'un document d'évaluation et d'un programme fonctionnel</li> <li>- existence de clauses obligatoires</li> <li>- rapport préalable du ministère de l'économie si montant supérieur à 12 millions d'euros ou si aide publique, versement de prêts ou d'avance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- élaboration d'une étude préalable de faisabilité servant de base à la mise en concurrence</li> <li>- établissement d'un plan économique-financier de l'offre avalisé par un institut de crédit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- existence de contrats-type rédigés par le ministère concerné</li> <li>- contrôle interne du ministère concerné</li> <li>- approbation préalable par le Trésor des analyses de rentabilité du projet avant la fin du dialogue compétitif</li> <li>- approbation préalable par le « Groupe d'examen des projets majeurs » du Trésor si « projet majeur »</li> </ul>
<b>Contrôles <i>a posteriori</i></b>	transmission à la Cour des comptes ou à une institution homologue d'une communauté autonome si montant supérieur à 600 000 € HT	pas de contrôle spécifique	En pratique, le Trésor demande que certaines étapes de la réalisation soient soumises par le ministère concerné à son approbation
<b>Coût</b>	prix fixé pour toute la durée du contrat	régime analogue à celui des concessions	« prix unitaire » fixé pour toute la durée du contrat
<b>Seuils</b>	Pas de seuils spécifiques	Pas de seuils spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PF2 : la valeur du projet doit être supérieure à l'équivalent de 59 millions d'euros</li> <li>- contrôles renforcés sur les « projets majeurs » supérieurs à 1,2 milliard d'euros</li> </ul>





**MONOGRAPHIES PAR PAYS**



---

## ESPAGNE

Les partenariats publics privés revêtent, en Espagne, principalement la forme de la concession régie par les articles 240 et suivants du décret Royal législatif n° 3 du 14 novembre 2011 dont l'article 253 dispose que l'ouvrage public objet de la concession est financé, en tout ou partie, par le concessionnaire qui assume un risque du fait de l'investissement réalisé. La loi<sup>1</sup> espagnole a institué de surcroît une catégorie spécifique de contrats : les « contrats de collaboration entre le secteur public et le secteur privé » qui constituent une forme spécifique de PPP destiné à financer des opérations très originales, à l'issue d'une procédure de dialogue compétitif.

### 1. Le texte relatif aux « contrats de collaboration entre le secteur public et le secteur privé »

Le régime spécifique applicable au « contrat de collaboration entre le secteur public et le secteur privé » (*contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado*) résulte des articles 11, 29, 88, 134 à 136, 313 à 317 et 321 ainsi que de la 9<sup>ème</sup> disposition additionnelle à la loi n° 30 du 30 octobre 2007 sur les contrats du secteur public, modifiée.

### 2. Les règles applicables aux PPP

#### a) Procédure de conclusion

Le contrat de partenariat se caractérise par le fait qu'il est conclu :

- entre une administration publique et une entité privée, selon la procédure du dialogue compétitif ;
- en l'absence de solution alternative ;
- et au terme d'une procédure spécifique reposant sur la rédaction d'un document d'évaluation et l'élaboration d'un programme fonctionnel.

---

<sup>1</sup> Les dispositions figurant dans la législation de certaines autonomies ne sont pas étudiées dans cette note.

• **Un contrat conclu entre une administration publique et une entité privée dans le cadre d'un dialogue compétitif**

Les contrats de collaboration entre le secteur public et le secteur privé – qui relèvent de la catégorie générale des contrats de droit public – sont conclus entre une administration publique ou une entité publique (établissement public...), de l'État ou d'une des autonomies (*autonomías*) et une entité privée dans le cadre d'une procédure de dialogue compétitif (*diálogo competitivo*). Ce dialogue se déroule entre l'administration chargée de la conclusion du contrat et les candidats sélectionnés afin de définir les solutions susceptibles de servir de base aux offres présentées par ceux-ci. L'administration peut prévoir des primes ou des compensations pour les participants au dialogue compétitif.

Pour mener à bien ce dialogue, l'administration est assistée d'une commission spéciale du dialogue compétitif dont au moins un tiers des membres sont des spécialistes du sujet.

Le co-contractant peut prendre, dans les conditions prévues au contrat, la direction des travaux qui seraient nécessaires et réaliser, en tout ou partie, les projets relatifs à son exécution.

• **Un contrat conclu en l'absence de forme contractuelle alternative**

Un contrat de collaboration ne peut être conclu que lorsqu'il s'avère que d'autres formes contractuelles alternatives ne permettent pas de répondre aux objectifs poursuivis par les pouvoirs publics.

• **Un contrat conclu au terme d'une procédure spécifique : document d'évaluation et programme fonctionnel**

Le contrat de collaboration repose sur un document d'évaluation et sur un programme fonctionnel.

Avant d'ouvrir un dossier tendant à la conclusion d'un tel contrat, la commission du dialogue compétitif doit élaborer un **document d'évaluation** qui atteste que, eu égard à la complexité du contrat, l'administration n'est pas en mesure de déterminer, avant la mise en concurrence, les moyens techniques nécessaires pour atteindre les objectifs ni de fixer les mécanismes juridiques et financiers pour exécuter le contrat.

Si elle effectue une analyse comparative des alternatives contractuelles, l'administration doit préciser les motifs de nature juridique, économique, administrative et financière qui justifient le recours à cette forme de contrat en termes d'obtention d'une plus grande valeur par rapport

---

au prix, de coût global, d'efficacité ou d'imputation de risques. Cette évaluation peut être plus sommaire en cas d'urgence.

L'administration doit, en outre, élaborer, sur la base du document d'évaluation, un **programme fonctionnel** contenant les éléments de base nécessaires pour mener à bien les discussions avec le co-contractant, lequel sera partie intégrante du contrat. Ce programme fonctionnel met en évidence la nature et l'ampleur des besoins, les éléments juridiques, techniques ou économiques minimaux que doivent inclure nécessairement les offres et les critères d'adjudication du contrat.

### *b) Objet*

Ce type de contrat porte sur « la réalisation d'une action globale et complète » qui, outre le financement d'investissements en actifs immatériels, de travaux ou de fournitures nécessaires à la réalisation de certains objectifs de service public ou liés à des actions d'intérêt général, concerne :

- la construction, l'installation ou la conversion des travaux, équipements, systèmes, produits ou biens complexes et leur maintenance, leur mise à niveau, renouvellement, exploitation et gestion ;
- la gestion globale de la maintenance d'installations complexes ;
- la fabrication de biens et la prestation de services qui intègrent une technologie développée spécifiquement dans le but de fournir des solutions avancées et économiquement plus avantageuses que celles existant sur le marché ;
- ou d'autres prestations de services liées au développement par l'administration, du service public ou d'actions d'intérêt général.

### *c) Clauses obligatoires*

Le contrat de collaboration doit contenir des clauses relatives :

- à l'identification des prestations principales qui constituent son objet ;
- aux conditions de répartition des risques entre l'administration et le co-contractant ;
- aux objectifs de rendement assignés au co-contractant (qualité des prestations, travaux et fournitures, conditions dans lesquelles celles-ci sont mises à disposition de l'administration) ;
- à la rémunération du co-contractant (bases de calcul de la ventilation des coûts d'investissement, de fonctionnement et de financement, et le cas échéant revenus que le co-contractant peut en tirer) ;

- aux règles applicables à la variation de la rémunération du co-contractant au cours de la période d'exécution du contrat ;
- aux formules de paiement et aux conditions dans lesquelles se compensent les pénalités infligées au co-contractant et les sommes versées par l'administration pour des retards de paiement ;
- aux modalités de contrôle de l'exécution du contrat par l'administration, notamment en ce qui concerne les objectifs de rendement et les conditions dans lesquelles il peut conclure des contrats de sous-traitance ;
- aux sanctions et pénalités applicables en cas de non-respect des obligations du contrat ;
- aux conditions dans lesquelles il est possible de procéder à une modification du contrat ou de prononcer sa résolution, soit d'un commun accord, soit de façon unilatérale par l'administration, du fait de la modification des besoins, d'innovations technologiques ou de modification des conditions de financement obtenues par le co-contractant ;
- au contrôle qu'exerce l'administration sur la cession totale ou partielle du contrat ;
- au sort des ouvrages et équipements au terme du contrat ;
- aux garanties offertes par le co-contractant ;
- et à la référence aux conditions générales et, le cas échéant, aux conditions spéciales, en fonction de la nature des prestations principales établies par la loi pour l'exécution, la modification et la fin du contrat.

#### *d) Prix et conditions financières*

La contrepartie que reçoit le co-contractant est un prix fixé pour toute la durée du contrat, lequel peut être lié à certains objectifs de rendement.

Lorsque l'objet du contrat ne relève pas du régime de la concession, le financement du co-contractant peut bénéficier de garanties analogues à celles prévues pour les concessions.

Le contrat prévoit les conditions dans lesquelles le co-contractant communique à l'administration les modalités de financement de l'opération.

En cas de résolution du contrat, l'administration entend les créanciers qui peuvent, à cette occasion, obtenir de poursuivre par eux-mêmes l'application de cet accord.

S'il est prévu qu'au terme du contrat des ouvrages appartiendront au co-contractant celui-ci peut, en cas de résolution du contrat, mettre à la disposition de ses créanciers jusqu'à 80 % du coût des investissements réalisés, hors frais résultant de la liquidation du contrat.

### *e) Durée*

Le contrat ne s'applique que pendant une période déterminée en fonction de la durée d'amortissement des investissements ou des formules de financement prévues. Il ne peut excéder 20 ans, sauf si la prestation principale qui constitue son objet relève d'une concession d'ouvrage public. Dans ce cas, sa durée peut être portée à 40 ans au plus comme celle de ces concessions.

## **3. Les contrôles applicables aux PPP**

### **• Contrôle *a priori***

Les contrats de partenariat conclus par l'État ne peuvent être signés que sous réserve des conclusions d'un rapport préalable du ministère de l'Économie relatif à leurs conséquences financières et à leur effet en matière de respect des objectifs de stabilité budgétaire dès lors que :

- leur montant excède 12 millions d'euros ;
- une forme d'aide publique, ou le versement de prêts ou d'avances sont prévues.

Pour la réalisation de ce rapport, l'administration chargée de la conclusion du contrat doit fournir toutes les informations nécessaires sur les aspects financiers et budgétaires, y compris les mécanismes de financement et de garantie prévus pour toute la durée du contrat, ainsi que le document d'évaluation préalable au lancement de la procédure.

### **• Contrôle *a posteriori***

Lorsque son montant dépasse 600 000 euros hors taxes, le contrat de partenariat signé doit être transmis à la Cour des comptes ou à l'organe de contrôle des comptes de la communauté autonome qui l'a conclu.





---

## ITALIE

La législation italienne ne fait pas référence aux « partenariats publics privés » en tant que tels mais à la « finance de projet » (*finanza di progetto*) dont la supervision est assurée, au sein des pouvoirs publics, par l'Unité technique « Finance de projet » (*Unità tecnica finanza di progetto*) l'une des composantes du Département pour la programmation et la coordination de la politique économique de la Présidence du Conseil des ministres.

### 1. Les textes relatifs à la « finance de projet »

Conformément à une doctrine qui distingue les formes « contractuelles » des PPP de leurs formes « institutionnelles », deux lois italiennes régissent ces deux types de partenariats.

Le régime applicable aux **formes « contractuelles » de PPP** résulte des articles 152 à 160-ter du décret législatif n° 163 du 12 avril 2006 relatif au code des contrats publics de travaux, services et fournitures en application des directives 2004/17/CE et 2004/18/CE, parmi lesquelles figurent, selon l'Unité technique « finance de projet » :

- la concession de travaux ;
- la concession de services ;
- la sponsorship ;
- la location avec option d'achat.

Parmi les autres dispositions du même décret applicables aux PPP on note également l'article 1-ter qui prévoit que « *pour la réalisation des grandes infrastructures et des opérations qui y sont connexes ou qui les complètent, doivent être garanties les modalités de participation des petites et moyennes entreprises* ».

Le régime des **formes « institutionnelles » de PPP** figure quant à lui au décret législatif n° 267 du 18 août 2000 portant texte unique relatif aux collectivités locales dont les articles 112 à 122 concernent :

- la promotion de travaux d'urbanisation ou de projets touristiques ;
- la concession de biens immobiliers pour leur valorisation à des fins économiques ;

- la création de diverses formes de sociétés (sociétés par action mixtes à capital majoritairement public ou majoritairement privé, sociétés de transformation urbaine, notamment).

## 2. Les règles applicables aux PPP

On s'intéresse, dans cette monographie, aux seules dispositions relatives à la « finance de projet » figurant aux articles 153 à 162-ter du code des contrats publics de travaux, services et fournitures précité qui relèvent des formes contractuelles de PPP comme on l'a vu *supra* et qui débouchent sur l'attribution d'une concession.

La procédure applicable en vertu de ces articles concerne la réalisation de travaux publics ou de travaux d'utilité publique, y compris ceux relatifs aux équipements sportifs de loisir<sup>1</sup> qui figurent dans la programmation triennale, ou dans d'autres listes d'opérations programmées approuvées par les autorités compétentes qui peuvent, en tout ou partie, être financés par des capitaux privés.

### *a) Procédure de conclusion*

La procédure peut reposer sur :

- une mise en concurrence en une seule phase ;
- une double mise en concurrence en deux phases consécutives ;
- ou une proposition formulée par un opérateur privé.

#### • Mise en concurrence sur la base d'une étude de faisabilité

La mise en concurrence est réalisée par le biais d'un avis destiné à recueillir des offres sur la base d'une étude de faisabilité réalisée par l'administration ou par un prestataire de services qu'elle a choisi lorsqu'elle se trouve dans l'impossibilité de rédiger ce document par elle-même. L'avis de mise en concurrence précise que :

- l'administration peut demander au candidat retenu d'opérer des modifications à son projet, lorsque celles-ci sont apparues nécessaires au cours de la phase d'approbation du projet ;

---

<sup>1</sup> Les dispositions spécifiques applicables à la navigation de plaisance ne figurent pas dans cette note.

---

- en cas de refus de procéder à ces modifications, l'administration peut s'adresser aux autres candidats, dans l'ordre de sélection qu'elle a établi.

Afin de permettre la « comparabilité » des offres, l'avis de mise en concurrence précise :

- la localisation de l'opération à réaliser ;
- son objet urbanistique ;
- sa consistance ;
- et les types de services à gérer.

Les propositions sont appréciées selon le critère de l'offre la plus avantageuse. À cette fin, outre les éléments pris en compte pour la sélection d'un concessionnaire<sup>1</sup>, on considère les qualités du projet préliminaire présenté, la valeur économique et financière du plan et le contenu du projet de convention. L'avis de mise en concurrence précise la pondération de ces différents critères.

#### • Contenu des offres

Les offres doivent contenir :

- un projet préliminaire ;
- une esquisse de convention ;
- un plan économique-financier avalisé par un institut de crédit qui comprend le montant des dépenses engagées pour la présentation des offres, y compris les droits sur les œuvres de l'esprit, montant qui ne peut dépasser 2,5 % de la valeur de l'investissement ;
- et une caution dont le montant est fixé à 2 % du prix de base figurant dans l'appel d'offres

#### • Jugement des offres

L'administration établit un classement des offres et désigne en qualité de « promoteur du projet » (*promotore del progetto*) le candidat qui a présenté la meilleure offre. S'ouvre alors la phase d'approbation au cours de

---

<sup>1</sup> L'article 83 du même code précise que les critères utilisés pour estimer l'offre « économiquement la plus avantageuse » sont le prix, la qualité, la valeur technique, les caractéristiques esthétiques et fonctionnelles, les caractéristiques environnementales et le contenu des consommations énergétiques et des ressources environnementales de l'ouvrage, les coûts d'utilisation, le rendement, la rentabilité, la date de remise ou d'exécution, la durée du contrat, les modalités de gestion, le niveau et les critères de mise à jour des tarifs pratiqués aux utilisateurs.

laquelle le promoteur du projet procède aux modifications techniques nécessaires ainsi qu'à celles réalisées pour respecter les dispositions légales, y compris l'évaluation environnementale, sans que ceci ne puisse justifier une compensation complémentaire ni une hausse du montant des dépenses engagées pour la présentation des offres. Lorsqu'aucune modification du projet n'est nécessaire l'administration procède à l'attribution.

Si le promoteur du projet ne procède pas aux modifications qui lui sont demandées, le projet peut être confié au candidat suivant. Celui-ci doit, si le projet lui est attribué, rembourser au premier promoteur du projet les dépenses engagées pour la présentation des offres.

#### **• Procédure en deux appels d'offres**

L'administration a la faculté de prévoir, dans un premier appel à concurrence, que le marché ne sera pas attribué au promoteur mais qu'il sera procédé à un second appel d'offres sur la base du projet qu'il aura établi. Le promoteur qui n'est pas retenu est indemnisé des dépenses qu'il a engagées.

#### **• Dépôt de propositions de concessions de travaux publics par des opérateurs privés**

En outre, la loi reconnaît à des opérateurs économiques la faculté d'adresser aux personnes publiques un « projet préliminaire » pour la réalisation, sous le régime de la concession, de travaux publics ou de travaux d'intérêt public qui ne figurent ni dans la programmation triennale ni dans d'autres listes d'opérations publiques programmées. Les chambres de commerce, d'industrie, de l'artisanat et d'agriculture peuvent participer à la démarche de l'opérateur dans le cadre de leur objet social et de leur mission de développement économique.

Outre un projet préliminaire, l'opérateur économique fournit une esquisse de convention, le plan économique-financier avalisé par un institut de crédit et enfin les caractéristiques du service et de la gestion. Le plan économique-financier comprend le montant des dépenses engagées pour la réalisation de l'offre y compris les droits sur les œuvres de l'esprit.

L'administration destinataire du projet préliminaire évalue, dans les trois mois de sa réception, l'intérêt public de la proposition et demande à l'opérateur d'y apporter les modifications nécessaires pour que ce projet puisse être déclaré d'intérêt public. Ces modifications opérées, l'administration peut inscrire le projet dans la programmation triennale qu'elle tient à jour.

Le projet est ensuite soumis à un appel d'offres auquel peut prendre part l'opérateur qui devient le « promoteur du projet ». L'avis de mise en concurrence précise si l'administration demande que des variantes soient

présentées. Au terme de la consultation, si l'offre déposée par le promoteur du projet n'est pas retenue, celui-ci peut exercer une forme de « droit de préemption » dans les 15 jours suivant l'attribution de la concession à un tiers, en reprenant l'ensemble des engagements souscrits par l'attributaire.

#### • Constitution de sociétés de projet

Les avis de mise en concurrence pour l'attribution d'une concession pour la réalisation d'une infrastructure ou d'un nouveau service public doivent préciser que l'adjudicataire a la faculté, après que la concession lui a été attribuée, de constituer une société de projet sous la forme d'une société par actions ou d'une société à responsabilité limitée dont il précise le montant minimum du capital. Cette société devient, de plein droit, concessionnaire et se substitue à celui qui avait été désigné, y compris à titre rétroactif, dans tous les rapports avec l'administration. L'avis de mise en concurrence peut aussi prévoir que le concessionnaire est tenu de constituer une telle société.

Cette société a la faculté d'émettre des obligations pour la réalisation d'une infrastructure ou d'un nouveau service d'intérêt public.

Si la concession vient à prendre fin pour des motifs relevant du concessionnaire, les entités qui financent le projet peuvent obtenir qu'un autre concessionnaire reprenne la concession. Les dettes vis-à-vis des entités qui financent le projet bénéficient d'un privilège sur les biens du concessionnaire.

### **3. Les contrôles applicables à la « finance de projet »**

Les dispositions relatives à la « finance de projet » ne prévoient pas de contrôles spécifiques.



---

## ROYAUME-UNI (Angleterre)

Comme les précédents, le Gouvernement élu en mai 2010 a confirmé son intérêt pour les partenariats public-privé (PPP) et a indiqué que ceux-ci continueraient à jouer un rôle important pour la fourniture d'infrastructures.

La forme la plus courante de PPP en Angleterre est le PFI, Initiative de Financement Privé (*Private Finance Initiative*) utilisé à compter de 1992 qui, compte tenu des critiques<sup>1</sup> dont il a fait l'objet, est remplacé depuis décembre 2012 par le PF2, Financement Privé 2 (*Private Finance 2*).

Dans son document d'orientation: « Une nouvelle approche des contrats de partenariat public-privé » de décembre 2012<sup>2</sup>, le Trésor indique que plus de 700 PFI ont été conclus depuis l'origine pour un montant correspondant à un investissement du secteur privé d'environ 55 milliards de livres (soit un peu plus de 65 milliards d'euros) et ajoute que les PFI ont toujours représenté « une petite part mais néanmoins importante de la totalité des investissements du Gouvernement en infrastructures et services publics ».

Seuls les PFI – les plus nombreux en pratique – et les PF2 sont étudiés dans cette monographie. L'État et les collectivités territoriales y recourent dans de nombreux secteurs (routes, hôpitaux, prisons, écoles, logements, traitement des déchets et défense).

Une note de la Bibliothèque de la Chambre des communes d'octobre 2003 décrit le PFI comme « une forme de PPP qui associe un programme de marché public, dans lequel le secteur public achète des éléments d'actif immobilisés au secteur privé, à une forme d'externalisation où les services publics sont contractuellement fournis par le secteur privé. Le PFI diffère de la privatisation en ce que le secteur public conserve un rôle substantiel dans les projets PFI, soit comme principal acheteur de services, soit comme animateur essentiel du projet. Il diffère de l'externalisation en ce que le secteur fournit aussi bien les immobilisations que les prestations de services. Il diffère également des autres PPP en ce que le contractant du secteur privé organise le financement du projet. Dans la forme la plus commune de PFI, le secteur privé conçoit, construit, finance et exploite (*Design, Build, Finance and*

---

<sup>1</sup> Les PFI sont jugés « trop coûteux, manquant de flexibilité et opaques », v. « Bilan et perspectives des contrats PFI britanniques (1992-2012) » dans *Gestion et Finances publiques*, n° 6, juin 2013.

<sup>2</sup> Voir *infra*.

*Operate, DBFO*) les installations en fonction des spécifications déterminées par les gestionnaires du secteur public et les ministères. Pour être agréés, de tels projets doivent parvenir à un véritable transfert de risque au contractant du secteur privé pour garantir le meilleur rapport qualité/prix (*value for money*) dans l'utilisation des deniers publics. (...) Avec le PFI, le secteur public n'est pas propriétaire de l'immobilisation mais verse un flux de paiements liés aux revenus pour l'utilisation des installations pendant la période contractuelle. À l'expiration du contrat, la propriété de l'immobilisation revient au secteur public ou au secteur privé selon ce qui était convenu ».

## 1. Les textes relatifs aux PPP (PF1 et PF2)

En l'absence de loi spécifique sur les PPP, le Trésor (*HM Treasury*) a la charge de la politique à mener en la matière en Angleterre<sup>1</sup>. Il prépare et publie des documents d'orientation et des notes directives qu'il met à jour régulièrement, ainsi que des statistiques. Il a un rôle de conseil auprès du secteur public et notamment des ministères lors de la conclusion de PPP.

En décembre 2012, le Trésor a publié :

- un document d'orientation (*PF2 Policy*) intitulé « Une nouvelle approche des contrats de partenariat public privé » ;
- une note directive (*PF2 Guidance*) sur « La normalisation des contrats PF2 ».

Ces publications ont remplacé le document d'orientation et la note directive applicables aux PFI.

Comme les PFI, tous les contrats PF2 doivent être conformes aux prescriptions du Trésor et notamment à la note directive et respecter en particulier les règles de répartition des risques entre secteur public et secteur privé.

Les dérogations sont soumises à l'accord préalable du Trésor.

## 2. Les règles applicables aux PPP (PF1 et PF2)

### a) Conclusion

Les PPP, en général, et les PFI, en particulier, ont longtemps été conclus à la suite d'une négociation entre les parties contractantes mais depuis la transposition de la directive 2004/18/CE relative à la coordination

---

<sup>1</sup> Il s'agit d'une matière « dévolue ».



---

des procédures de passation des marchés publics de travaux, de fournitures et de services en janvier 2006, ils le sont au terme d'une procédure de dialogue compétitif conformément aux règles européennes.

Le choix de recourir au PFI/PF2 est dicté par le meilleur rapport qualité/prix de la dépense publique (*the Value for Money, VfM*) qui fait l'objet d'une évaluation par l'Unité de Financement privé<sup>1</sup> (*Private Finance Unit*) du ministère dont relève le projet selon la procédure décrite dans une note directive du Trésor publié en 2006 pour le PFI. Une nouvelle note devrait être publiée pour les PF2.

### *b) Objet*

Dans un document publié par le Trésor en mars 2008 « Marché public d'infrastructures : procurer de la valeur à long terme », le PFI est défini comme un accord aux termes duquel le secteur public passe un contrat avec le secteur privé pour acheter des services, généralement liés à un investissement en capital, pour une durée comprise entre 25 et 30 ans. Dans quasiment tous les cas, la société privée contractante est spécialement créée pour la réalisation du projet en question. Elle sous-traite ensuite une partie de ses obligations et assure le financement de l'investissement initial avec son capital social et des dettes de premier rang auprès de banques ou d'investisseurs<sup>2</sup>.

Selon le document précité de décembre 2012 « Une nouvelle approche des contrats de partenariat public privé », avec le PF2, le secteur privé continuera à concevoir, construire, financer, gérer (*DBFO*) et assurer la maintenance de l'infrastructure immobilisée sur une période déterminée, en général comprise entre 20 et 30 ans. Une des différences entre le PFI et le PF2 tient à ce que désormais le secteur public doit obligatoirement participer au financement du projet comme co-investisseur minoritaire en capital (30 à 49 %).

Comme les PFI auparavant, les contrats PF2 ne s'appliquent pas aux projets relatifs aux nouvelles technologies de l'information.

Selon la note directive (*PF2 Guidance*) intitulée : « La normalisation des contrats PF2 », le PF2 n'est pas adapté à des projets dont la valeur en capital est inférieure à 50 millions de livres, soit un peu plus de 59 millions d'euros (pour les PFI, le seuil était fixé à 20 millions de livres, environ 23,5 millions d'euros).

---

<sup>1</sup> Voir *infra*.

<sup>2</sup> Il existe notamment des fonds d'investissement spécialisés dans les PFI.

### *c) Clauses obligatoires*

Dans chaque ministère, l'Unité de Financement privé (*Private Finance Unit*) qui joue un rôle majeur pour la conclusion de PPP, PFI et PF2 dans le domaine de compétence du ministère élabore un contrat-type dans le respect des prescriptions du Trésor ainsi que des notes directives. Ce modèle de contrat, qui contient des clauses obligatoires et des clauses optionnelles, doit être approuvé par le Trésor (division *Infrastructure UK*).

Toute dérogation à ce contrat-type ne peut être justifiée que par des raisons spécifiques liées au projet. Elle est soumise à l'accord préalable du Trésor.

De manière analogue pour les collectivités locales, la société *Local Partnerships* (Partenariats locaux), dont le capital est détenu par le Trésor et l'Association du gouvernement local (*Local Government Association*), fournit une expertise commerciale et juridique en matière d'infrastructures au secteur public. Elle rédige des notes directives et des modèles de contrat PFI pour les collectivités locales, appropriées aux différents secteurs, conformes à la note directive du Trésor. La mise à jour pour les PF2 n'a pas encore été publiée sur le site de *Local Partnerships*.

### *d) Prix*

Le PF2 comme le PF1 précédemment prévoit le versement d'un paiement dit unitaire (*Unitary charge*) pour toute la durée du contrat qui couvre le fonctionnement et la maintenance, le coût du capital et des emprunts, le coût du cycle de vie et les impôts, selon un mécanisme de paiement qui tient compte de la disponibilité et de la performance du service « acheté ». Ce mécanisme repose sur :

- l'absence de paiement tant que le service n'est pas disponible, c'est-à-dire pendant la période de construction ;
- un niveau de paiement lié au niveau du service ;
- des ajustements prévus pour tenir compte d'un niveau insuffisant de service (réductions du paiement unitaire) ;
- un paiement unitaire exclusivement lié au service et non pas, par exemple, à l'état d'avancement des travaux de construction ;
- la fourniture par le co-contractant du secteur privé de tous les éléments nécessaires pour permettre au secteur public de valider le calcul du montant mensuel du paiement unitaire (un système de suivi est mis en place).

---

*e) Durée*

Partenariat de longue durée, le PF2 ne peut être inférieur à 10 ans.

Sa durée, en général comprise entre 15 et 30 ans, est précisée contractuellement.

### **3. Les contrôles applicables aux PPP (PF1 et PF2)**

Outre les contrôles internes du ministère concerné par le projet, tous les PFI/PF2 sont soumis à l'examen et à l'approbation du Trésor avant leur conclusion selon une procédure de contrôle qui a été renforcée depuis le 1<sup>er</sup> avril 2011.

Tous les PFI/PF2 relèvent de la procédure dite TAP (*Treasury Approval Point*, Point d'approbation du Trésor) qui se termine à une date convenue (en général dans les 28 jours suivant le dépôt du dossier pour examen) par la transmission d'une décision écrite du Trésor.

Selon cette procédure dont l'objet est de garantir le meilleur rapport qualité/prix, le Trésor approuve les analyses de rentabilité du projet (*project business cases*) qui lui sont soumises en trois occasions :

- lorsque la décision d'y recourir a été adoptée en interne ;
- avant l'appel d'offres ;
- et avant la fin du dialogue compétitif.

L'étude des documents financiers transmis est réalisée par une des équipes du Trésor spécialisées en matière de dépenses publiques (*Spending Teams*) et éventuellement des experts.

Si l'équipe en question a besoin d'éclaircissement sur certains points, une réunion de spécialistes TAP (*TAP Panel meeting*) peut être organisée. Elle comprend un directeur du ministère du Trésor ou un sous-directeur, un représentant de l'équipe de dépenses publiques du Trésor, un représentant de l'Autorité d'évaluation des projets majeurs (*Major Projects Authority*)<sup>1</sup>, un représentant de *Infrastructure UK* du Trésor si nécessaire et un représentant de l'équipe chargée de la politique en matière de dépenses générales (*General Expenditure Policy Team*). En outre, 5 représentants au plus de l'équipe qui défend le projet peuvent y prendre part.

---

<sup>1</sup> Cette autorité placée au sein du *Cabinet Office* a pour mission de veiller au succès des projets « majeurs », ceux qui sont financés par l'État central et qui requièrent l'approbation du Trésor parce qu'intervenant en dehors de la délégation ministérielle. Elle travaille en collaboration avec les ministères et prévoit notamment les procédures de contrôle à appliquer en la matière.

De surcroît, les PFI/PF2 les plus importants qui constituent des « projets majeurs » (*major projects*) (d'un coût total supérieur à un milliard de livres soit un peu moins de 1,2 milliard d'euros ou des projets risqués et complexes, ou encore de caractère innovant ou créant un précédent) sont soumis au « Groupe d'examen des projets majeurs » (*Major Projects Review Group Process*) du Trésor. Ce groupe, composé de 3 ou 4 experts du secteur public et du secteur privé, est présidé par le directeur général des services publics et de la croissance du Trésor en présence, le plus souvent, du directeur de l'Autorité d'évaluation des projets majeurs. Après la phase d'évaluation et notamment la rédaction d'un rapport d'évaluation, ce groupe émet une recommandation écrite à l'intention du ministre du Trésor.

Après l'approbation du projet, le Trésor convient généralement avec le ministère concerné des diverses étapes de la phase de réalisation du projet à l'occasion desquelles il donnera son accord.

En principe, les autorités locales sont responsables du contrôle de leurs propres projets, sauf dans le domaine des PFI/PF2 qui sont soumis à l'approbation du Trésor.

---

## ANNEXE : LISTE DES DOCUMENTS UTILISÉS

### GÉNÉRALITÉS

Commission des Communautés européennes, *Livre vert sur les partenariats publics privés et le droit communautaire des marchés publics et des concessions* présenté par la Commission, Bruxelles, COM (2004) 327 final, 30 avril 2004

Ministère français de l'économie et des finances, Mission d'appui à la réalisation des contrats de partenariat, *Les contrats de partenariat : guide méthodologique*, version du 25 mars 2011

Mission d'appui aux partenariats public-privé, European PPP Expertise Center, Le Guide EPEC des PPP. Manuel de bonnes pratiques, Luxembourg, 2012

### ESPAGNE

- **Textes législatifs et réglementaires**

*Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público*  
loi n° 30 du 30 octobre 2007 sur les contrats du secteur public

*Real decreto legislativo 3/2011 de 14 de noviembre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público*  
décret royal législatif n° 3 du 14 novembre 2011 approuvant le texte refondu de la loi sur les contrats du secteur public

### FRANCE

- **Texte législatif**

*Ordonnance n° 2004-559 du 17 juin 2004 sur les contrats de partenariat*

- **Autre document**

Mission d'appui à la réalisation des contrats de partenariat, *Les contrats de partenariat : Guide méthodologique version du 25 mars 2011*

## ITALIE

### • Textes législatifs réglementaires

*Decreto legislativo 18 agosto 2000, n° 267, Testo unico delle leggi sull'ordinamento degli enti locali*

décret législatif n° 267 du 18 août 2000 portant texte unique des lois sur l'organisation des collectivités locales

*Decreto legislativo 12 aprile 2006 n° 163 recante "Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture in attuazione delle direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE*

décret législatif n° 163 du 12 avril 2006 relatif au code des contrats publics de travaux, services et fournitures en application des directives 2004/17/CE et 2004/18/CE

*Decreto del Presidente della Repubblica 5 ottobre 2010 n° 207, Regolamento di esecuzione ed attuazione del decreto legislativo 12 aprile 2006 n° 163 recante Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture in attuazione delle direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE*

décret du président de la République n° 207 du 5 octobre 2010 portant règlement d'exécution et de mise en œuvre du décret législatif n° 163 du 12 avril 2006 relatif au code des contrats publics de travaux, services et fournitures en application des directives 2004/17/CE et 2004/18/CE

### • Autres documents

*Unità tecnica finanza di progetto, 100 domande e risposte, edizione 2009*

Unité technique finance de projet, 100 questions et réponses, édition 2009

*Camera dei deputati, Dossier GI0507A\_0, Modifiche alla disciplina del condominio negli edifici, 14 settembre 2012 n.442/1*

Chambre des députés, Dossier [...], modifications du régime de la copropriété dans les bâtiments, 14 septembre 2012

*Senato della Repubblica, XVI legislatura, Disegno di legge A. S. N. 71-355-399-1119-1283-B "Modifiche alla disciplina del condominio negli edifici", Dossier n.398, ottobre 2012*

Sénat de la République, XVI<sup>ème</sup> législature, Projet de loi [...], modifications du régime de la copropriété dans les bâtiments, dossier n° 398 octobre 2012

---

## ROYAUME-UNI (Angleterre)

### • Autres documents

*Research Paper 03/79, 21 october 2003, Library, House of Commons, The Private Finance Initiative*

note de recherche 03/79, 21 octobre 2003, la Bibliothèque de la Chambre des communes, L'Initiative de financement privé

*A new Approach to Public Private Partnerships (PF2 Policy) December 2012*

« Une nouvelle approche des contrats de partenariat public privé » (document d'orientation PF2), décembre 2012

*Standardisation of PF2 Contracts (PF2 Guidance), December 2012*

« La normalisation des contrats PF2 » (note directive PF2), décembre 2012

*Infrastructure procurement : delivering long-term value, HM Treasury, March 2008*

« Marché public d'infrastructure : procurer de la valeur à long terme », Trésor, mars 2008

*Competitive Dialogue in 2008, HM Treasury*

dialogue compétitif en 2008, Trésor

*Major project approval and assurance guidance, HM Treasury, April 2011*

note directive relative à l'approbation de projet majeur et à l'assurance-qualité, Trésor, avril 2011

*Gestion et Finances publiques n° 6, juin 2013, "Bilan et perspectives des contrats PFI britanniques (1992-2012)".*

### • Autres sources

Sites Internet de :

- *HM Treasury*, Trésor;
- *Local Partnerships*, Partenariats locaux.