

**DIRECTION DES AFFAIRES FINANCIÈRES ET DES ENTREPRISES
COMITÉ DE LA CONCURRENCE**

Groupe de travail n° 2 sur la concurrence et la réglementation

RÉSUMÉ DES DÉBATS SUR LES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ

Le 16 juin 2014

Ce document, préparé par le Secrétariat de l'OCDE, est un résumé détaillé des débats qui ont eu lieu au titre du point VIII de la 57e réunion du Groupe de travail n°2 tenue le 16 juin 2014.

D'autres documents en rapport avec ces débats peuvent être consultés à l'adresse suivante : <http://www.oecd.org/daf/competition/competitionissuesinpublic-privatepartnerships.htm>

Pour toute question concernant ce document, veuillez contacter Mme Cristiana Vitale [courriel : cristiana.vitale@oecd.org].

JT03370994

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.



DÉBAT SUR LES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ

Résumé des débats

1. **Le Président** ouvre les débats sur les partenariats public-privé (PPP) et fait remarquer que les pouvoirs publics font de plus en plus appel à ces contrats pour fournir des infrastructures et des services publics. Il explique que les débats comporteront cinq exposés : l'un, présenté par le Département des affaires économiques de l'OCDE, exposera la situation en se référant à un document de travail de l'OCDE dont les auteurs ont analysé le recours aux PPP dans les pays de l'OCDE et ont évalué les différents cadres de l'action publique dans ce domaine. Mme Elisabetta Iossa de l'université de Rome, M. Stéphane Saussier, professeur à l'IAE de Paris – *Sorbonne Graduate Business School*, et M. Federico Antellini Russo de la Caisse italienne des Dépôts et des Prêts, chargé de cours à l'Université libre internationale des sciences sociales Guido Carli de Rome, analyseront respectivement quelle utilisation a été faite des PPP au Royaume-Uni, en France et en Italie. Ces présentations seront suivies par un exposé de la *Japan Fair Trade Commission* consacré à l'expérience japonaise dans ce domaine.
2. **Mme Sonia Araujo**, du Département des affaires économiques de l'OCDE, commence par expliquer qu'en 2010, l'Organisation a publié un document de travail intitulé « *Public-Private Partnerships and Investment in Infrastructure* » [Partenariats public-privé et investissements dans les infrastructures] exclusivement consacré aux PPP constitués dans les secteurs de réseau (énergie, électricité, gaz, eau, transports et télécommunications), compte tenu de leur importance dans les économies de l'OCDE. Ce document présente des prévisions internes donnant à penser que ces secteurs nécessiteront des investissements considérables dans les prochaines décennies.
3. Mme Araujo fait observer que la participation du secteur privé en matière de fourniture de services d'infrastructure est avantageuse à plus d'un titre. Le secteur privé dispose par exemple des compétences financières et managériales qui peuvent contribuer à une meilleure évaluation des risques découlant des projets complexes, ainsi qu'à une meilleure gestion de ceux-ci. Si le recours aux PPP présente certains avantages, ces types de contrats ne sauraient être utilisés uniquement pour échapper à la pression budgétaire ou contourner les règles relatives aux finances publiques, car alors le recours aux PPP pourrait ne pas avoir les retombées les plus susceptibles de maximiser le bien-être.
4. Mme Araujo poursuit en étudiant certaines spécificités précises des PPP. Premièrement, s'agissant du cadre de décision, elle souligne qu'il est nécessaire (i) de se demander s'il est avantageux de regrouper les phases de construction et d'exploitation d'un projet et (ii) d'appliquer une méthodologie rigoureuse pour déterminer si un PPP constitue la structure d'investissement appropriée. Ainsi, si l'on compare les PPP avec les procédures classiques de passation de marchés publics, il convient de ne pas oublier qu'une évaluation inadéquate ou excessivement optimiste de la demande peut biaiser la décision en faveur du recours à un PPP. Ainsi, les avantages nets des PPP doivent être calculés à l'aide d'une approche fondée sur tout le cycle de vie d'un projet. En outre, le secteur public devrait consulter une instance indépendante pour savoir s'il est souhaitable de recourir à ce type de contrats et devrait mener à bien une évaluation ex post de chaque projet. Les données de l'OCDE font apparaître qu'en 2008, près de la moitié des pays de l'OCDE a consulté une instance indépendante et que seule une minorité d'entre eux a procédé à une évaluation ex post des projets exécutés dans le cadre de ces partenariats.

5. Deuxièmement, Mme Araujo souligne que, par rapport aux procédures classiques de passation de marchés publics, les PPP s'accompagnent de coûts de transaction plus élevés car le regroupement de plusieurs phases d'un projet complique et allonge le processus d'appel d'offres. Il s'ensuit que les PPP ne sont généralement pas adaptés aux projets de faible valeur.

6. Troisièmement, s'agissant de la phase d'appel d'offres, la complexité plus importante des PPP limite la concurrence lors de la procédure de soumission, ce qui engendre un risque de collusion. Un moyen d'atténuer ce problème consiste à autoriser une mise en concurrence internationale ou à définir des critères d'adjudication transparents s'accompagnant de la possibilité de contester en justice les décisions d'attribution des marchés.

7. Mme Araujo met également en évidence certaines questions relatives à la conception des contrats soulevées par le document de travail de l'OCDE. Elle explique que les PPP sont généralement inadaptés pour les secteurs dans lesquels les conditions technologiques ou les paramètres de la demande évoluent rapidement. En ce qui concerne la durée des contrats, elle devrait être plus longue lorsque les conditions de marché sont stables et plus courte lorsqu'il est difficile de faire des prévisions fiables à long terme sur les coûts et la demande. Elle insiste sur le fait que l'environnement réglementaire doit être stable, sans quoi les PPP sont difficiles à gérer en raison du risque de comportements opportunistes. S'agissant de la répartition des risques, les pouvoirs publics devraient assumer les risques que le secteur privé n'est pas en mesure de contrôler ou sur lesquels il ne peut agir.

8. Mme Araujo conclut en soulignant que les PPP peuvent entraîner des problèmes de « hold-up » dus au fait qu'étant par nature sans fin de vie, ces contrats à long terme peuvent susciter des comportements opportunistes, aboutir à des sous-investissements et être à l'origine d'une piètre qualité des services fournis. Elle fait état de certains de ces problèmes et des mesures qu'il est possible de prendre pour y mettre un terme. Mme Araujo insiste en particulier sur le suivi des performances pour assurer la qualité et sur la nécessité de veiller à ce qu'à l'expiration des contrats, les opérateurs privés contractants soient indemnisés de la valeur résiduelle de l'infrastructure qu'ils ont contribué à bâtir.

9. Le **Président** précise que le terme de PPP peut renvoyer à deux types de contrats : dans un cas, l'État et le secteur privé financent chacun une partie du projet, dans le second cas, le financement du projet est le fait du seul secteur privé. Le **Président** invite ensuite Mme Iossa à s'exprimer sur les problèmes de concurrence suscités par les PPP.

10. **Mme Elisabetta Iossa** commence par expliquer qu'il n'existe pas de définition unique de ce qu'est un PPP, mais que ce terme renvoie généralement à des contrats présentant les quatre caractéristiques suivantes : (i) un regroupement, dans le cadre d'un seul contrat, des différentes phases d'un projet, (ii) un financement privé ; (iii) le fait que généralement ces contrats s'inscrivent dans le long terme et (iv) un important transfert des risques vers le secteur privé par rapport aux procédures classiques de passation de marchés publics. Mme Iossa s'est ensuite interrogée sur les divers avantages généralement attribués aux PPP par rapport aux procédures classiques de passation de marchés publics, en particulier sur l'efficacité plus grande des PPP, le moindre coût des financements privés et la neutralité des PPP sur les dépenses publiques. Elle conclut qu'une seule raison justifie le recours à ces partenariats : le regroupement des phases de conception, de construction, de financement et d'exploitation d'un projet dans le cadre d'un seul contrat permet d'instaurer la prise en charge par un unique intervenant de la responsabilité inhérente à tous les aspects du projet. Ce regroupement, s'il est associé à des mécanismes adaptés de transfert des risques, peut inciter comme il le faut l'opérateur à faire des choix qui assureront que les coûts seront les moins élevés possibles pendant toute la durée de vie du projet et que des infrastructures de grande qualité seront livrées.

11. Mme Iossa fait observer que les PPP soulèvent des problèmes de concurrence. Premièrement, les partenariats public-privé sont généralement plutôt complexes, en raison du regroupement des différentes phases d'un projet (conception, construction, exploitation, maintenance). Cette complexité peut entraîner une participation limitée aux appels d'offres, notamment de la part des PME et donc favoriser les accords anticoncurrentiels entre le petit nombre d'acteurs potentiels. Les autorités publiques devraient recueillir des informations sur le nombre et le type d'entreprises répondant aux appels d'offres portant sur des PPP. Elles seraient avisées de porter leur attention sur les marchés adjugés par le biais de PPP se caractérisant par un petit nombre de soumissionnaires et une participation limitée des PME et des entreprises étrangères.

12. Deuxièmement, le regroupement des différentes phases et l'octroi d'un contrat à long terme peuvent être à l'origine d'un verrouillage du marché. Mme Iossa fait valoir que les services secondaires (autrement dit ceux qui ne sont pas au cœur du projet) devraient être exclus des PPP, car l'intérêt d'un regroupement de ces activités n'est pas évident, pas plus, s'agissant de ces activités, que celui découlant de l'octroi d'un contrat à long terme. Ces services devraient faire l'objet d'un contrat distinct, assorti d'une date d'expiration plus proche dans le temps, ce qui favoriserait la concurrence que pourraient exercer les petites et moyennes entreprises qui sont en mesure de fournir ces services, mais non les activités essentielles attribuées aux PPP.

13. Mme Iossa laisse en outre entendre que la conception des procédures dite des « offres non sollicitées » justifierait un examen minutieux. Les offres non sollicitées sont celles qui ne sont pas soumises lors d'un appel d'offres mais sont proposées spontanément par le secteur privé. Plusieurs pays ont mis en place des mécanismes institutionnels pour encourager le secteur privé à offrir son concours en faisant des propositions de projet susceptibles de présenter un intérêt. Dans le cadre de tous ces systèmes, les pouvoirs publics attribuent un avantage, au moment de la procédure d'appel d'offres, à l'entreprise qui a été la première à faire une proposition de ce type. Si ce dispositif peut être justifié pour promouvoir de nouvelles idées et encourager la participation active du secteur privé, elle peut aussi avoir pour corollaire un manque de transparence et l'affaiblissement de la pression concurrentielle lors des procédures d'appels d'offres.

14. Mme Iossa mentionne le problème du manque d'harmonisation des législations relatives aux PPP qui se traduit par une faible participation des entreprises étrangères. Elle analyse pour finir la question des renégociations de contrats et souligne que : (i) à cause d'elles, les opérateurs sont moins incités à être performants et que (ii) ces renégociations peuvent gravement fausser la situation au stade de l'appel d'offres en incitant les soumissionnaires à agir de manière stratégique.

15. Mme Iossa conclut en recommandant de porter attention à la phase de mise en œuvre et pas seulement à celle de l'appel d'offres. Elle propose que, pour contrôler réellement la phase de mise en œuvre, des contrats types, que les pouvoirs publics locaux seraient tenus d'utiliser, soient élaborés centralement par une autorité nationale.

16. Le **Président** revient sur la présentation de Mme Iossa et confirme que les renégociations de contrats posent en effet un problème ; d'un côté, elles peuvent être essentielles pour assurer la réussite de la mise en œuvre d'un PPP, mais de l'autre, elles peuvent être très opaques et être une source d'incertitude et de pertes financières pour les pouvoirs publics. Le **Président** revient ensuite sur les préoccupations liées au risque de collusion et note que le nombre de concurrents n'est pas, en tant que tel, un indicateur de la probabilité de collusion : le risque de collusion dépend de plusieurs facteurs, le nombre de soumissionnaires n'étant que l'un d'entre eux. Il donne ensuite la parole à M Stéphane Saussier.

17. **M. Stéphane Saussier** commence par expliquer que son exposé sera centré sur les PPP en France, et en particulier sur une catégorie particulière d'entre eux, les initiatives de financement privé (IFP). L'IFP est un mode de passation de marchés publics dans le cadre duquel les pouvoirs publics – et non les utilisateurs des services – acquittent directement une redevance annuelle aux entreprises privées

fournissant les services. L'exposé est centré, en particulier, sur l'efficacité et l'avenir des IFP en France. Premièrement, M. Saussier note que ces initiatives ne représentent qu'une petite part des investissements publics tant en France (de 8 à 9 % en 2011) qu'à l'échelon européen. Elles sont pourtant très importantes car elles permettent de financer des infrastructures publiques qu'il serait difficile de financer par des contrats de type concession.

18. M. Saussier explique que pour évaluer l'efficacité des IFP, ses coauteurs et lui-même ont envoyé un questionnaire aux autorités publiques françaises ayant conclu ce type de contrats. Cette enquête a été réalisée en 2012, année où plus de 150 d'entre eux ont été conclus. Elle a porté sur les projets qui se trouvaient déjà en phase d'exploitation, autrement dit au stade où les infrastructures avaient déjà été livrées. Sur les 150 IFP conclus, 46 projets étaient en phase d'exploitation et les informations recueillies ont concerné une trentaine d'entre eux (16 collectivités locales ont refusé de répondre au questionnaire). Le questionnaire comportait des questions relatives à la phase de construction ainsi qu'à la phase d'exploitation des projets. En ce qui concerne la phase de construction, 90 % des autorités publiques françaises composant l'échantillon se sont dites satisfaites du résultat et ont répondu que le budget avait été respecté, 77 % que le délai avait été tenu et 67 % que les projets avaient rempli les objectifs de qualité fixés. S'agissant de la phase d'exploitation, 80 % d'entre elles ont déclaré que le budget avait été respecté, la moitié d'entre elles qu'elles étaient satisfaites et l'autre moitié qu'elles n'étaient que partiellement satisfaites. La note globale a oscillé entre 4.5 à 5.3 sur 6, selon le secteur concerné, ce qui est dans l'ensemble un résultat plutôt bon. Cela étant, M. Saussier a rappelé le risque éventuel que les autorités publiques aient pu transmettre des informations incorrectes lorsqu'elles ont répondu au questionnaire.

19. M. Saussier souligne qu'il est toujours nécessaire de procéder à une évaluation de la rentabilité des investissements avant de conclure un contrat. Il admet cependant qu'il est très difficile de réaliser une telle évaluation. En outre, les capacités dont disposent les municipalités en matière de gestion du dialogue compétitif et d'innovation dans le cadre de ces initiatives sont très limitées. De ce fait, pour tirer avantage des PPP, il est impératif d'investir dans la procédure d'adjudication, dans la procédure de négociation, dans le dialogue compétitif, ainsi que dans la procédure de renégociation, tout en veillant à la transparence du processus et à la responsabilisation des acteurs concernés.

20. Le **Président** demande à M. Saussier la taille moyenne des 30 IFP ayant fait l'objet de l'enquête.

21. M. Saussier répond que le montant moyen des marchés s'est élevé à 25 millions EUR pour les IFP conclues au niveau local et à 250 millions EUR pour celles conclues par l'État.

22. **M. Federico Antellini Russo** commence sa présentation en exposant trois postulats nécessaires à la compréhension du fonctionnement des PPP en Italie. Premièrement, si le marché italien des PPP n'est pas encore parvenu à maturité, il n'empêche qu'il s'est inscrit, au cours des dix dernières années, en progression constante, tant pour ce qui est du nombre total que de la valeur totale des partenariats. Deuxièmement, alors que les contrats de construction ne représentent que 19.5 % du nombre de PPP, ils représentent, en valeur, la catégorie la plus importante (44.2 %). Troisièmement, le taux de mortalité de ces projets est élevé puisque seulement 30 % à 40 % d'entre eux parviennent au stade de l'exploitation. Les raisons expliquant ces échecs sont les suivantes : insuffisance des analyses préliminaires, implication tardive des banques, manque de savoir-faire technique des autorités adjudicatrices et multiplicité des changements survenant après l'adjudication.

23. M. Antellini Russo fait remarquer que ce marché peut être scindé en deux segments. Le premier est principalement dominé par les contrats portant sur des projets dénués de complexité et à faibles risques liés à la demande qui sont généralement attribués par des municipalités. Le deuxième segment englobe des contrats plus complexes, qui dépassent généralement 15 millions EUR adjugés par des organismes publics ou par des régions. En 2013, le premier segment a représenté 97 % de la totalité des avis d'appel d'offres.

24. M. Antellini Russo souligne que les municipalités sont soumises à un pacte de stabilité interne qui restreint fortement leur capacité à s'endetter et qu'elles sont donc incitées à externaliser le financement du plus grand nombre possible de projets afin de réduire leurs dépenses courantes. Il explique par ailleurs qu'en Italie, le niveau de participation des PME aux appels d'offres lancés en vue de la constitution de PPP n'est pas un problème du fait qu'étant donné la valeur limitée des projets, le premier segment est dominé, par les petites entreprises, ce qui n'a rien de surprenant. Cela étant, des problèmes peuvent se poser concernant les renégociations des contrats ; premièrement, il n'existe pas de mécanisme de surveillance en-deçà de 15 millions EUR et, deuxièmement, aucune évaluation ex post de la rentabilité investissements n'est effectuée.

25. Selon M. Antellini Russo, dans le deuxième segment, qui englobe tous les projets d'une valeur supérieure à 15 millions EUR, l'adjudication a souvent lieu sur la base de l'avant-projet. Le problème de cette méthode est qu'elle rend nécessaire une série d'étapes bureaucratiques supplémentaires (qui ne sont pas claires), d'où une incertitude considérable quant à la durée et au coût des projets.

26. M. Antellini Russo conclut en s'exprimant en faveur de la recommandation formulée auparavant par Mme Iossa et par M. Saussier selon laquelle il serait justifié (i) d'instituer une référence standard pour certaines composantes des PPP : (ii) de définir de réels critères de comparaison pour établir le mode de fonctionnement que pourraient avoir les PPP et (iii) de s'efforcer de regrouper des projets similaires pour s'assurer des compétences requises en vue de l'élaboration de projets complexes.

27. Le **Président** remercie M. Antellini Russo et donne la parole au Japon.

28. Le délégué du **Japon** fait observer que sa présentation sera axée sur les IFP, puisque dans son pays, ce type de contrats est plus courant que les PPP. Au Japon, les IFP sont mises en œuvre conformément à la Loi sur les initiatives de financement privé qui a été promulguée en 1999. Le délégué explique que les IFP ont trois mérites. Premièrement, elles peuvent contribuer à fournir des services publics de meilleure qualité et à moindre coût. Deuxièmement, l'implication d'entreprises privées dans la construction et l'exploitation d'installations publiques est censée se traduire par une division appropriée et efficace des tâches entre le secteur public et le secteur privé. Troisièmement, les IFP sont censées engendrer des opportunités commerciales pour le secteur privé, contribuant de ce fait à une revitalisation de l'économie.

29. Le délégué fait observer que le nombre de projets lancés dans le cadre d'IFP et les dépenses qui y sont consacrées ne cessent de croître chaque année. L'enseignement et la culture (autrement dit les établissements scolaires et les bibliothèques) représentent le plus grand nombre de ces projets, suivis par le logement et les projets environnementaux (hôpitaux et installations d'élimination des déchets). Les trois quarts des IFP sont initiées par des collectivités locales. Le délégué explique en outre le processus standard d'adjudication de ces contrats. Premièrement, l'autorité compétente commence par planifier le projet, puis sélectionne celui qui remplit les conditions requises et mène à bien une étude de faisabilité en vue d'analyser les raisons justifiant la mise en œuvre du projet par le biais d'une IFP. L'étape suivante consiste à choisir un opérateur commercial pour exploiter le projet et, pour finir, à mettre le contrat à exécution et à mettre en œuvre le projet.

30. Le choix de l'opérateur commercial s'effectue au moyen d'un appel d'offres concurrentiel fondé sur une méthode d'évaluation complète, qui consiste à choisir l'adjudicataire en examinant dans le détail non seulement le prix mais également les autres aspects de l'offre (la norme de service appliquée à la maintenance/à l'exploitation, le savoir-faire technique, etc.) dans les limites du prix prédéterminé. Ce type d'évaluation est censée rendre moins probable les éventuelles soumissions concertées dans la mesure où il est difficile de prédire le résultat définitif de l'évaluation. Cela étant si soumission concertée il y a, la Loi antimonopole est alors appliquée.

31. Le délégué explique en outre qu'il existe quatre catégories d'IFP au Japon. La première catégorie est celles des IFP qui prévoient un paiement différé et qui représentaient, à la fin septembre 2013, environ les trois quarts de ces initiatives. Dans ce type de contrats, les opérateurs commerciaux prennent en charge, dans un premier temps, les coûts de construction et de maintenance des installations avant d'être payés par les autorités publiques. Il existe également d'autres catégories d'IFP : les IFT de type concession, les IFP utilisant des installations commerciales et les PPP purs et simples. Les pouvoirs publics recourent moins souvent à ces autres catégories de contrats et la charge financière qu'ils représentent est de ce fait moins élevée pour eux.

32. Le délégué présente ensuite une étude de cas décrivant une IFP utilisant des installations commerciales, à savoir un contrat portant sur une installation de traitement des eaux usées à laquelle est rattachée une centrale alimentée par la biomasse ainsi produite, située à Kurobé (dans le district de Toyama), et explique comment ces projets peuvent réduire la charge financière pesant sur les municipalités.

33. Le délégué fait observer que la plupart des IFP lancées auparavant au Japon prévoyaient un paiement différé, 100 % des coûts étant *in fine* couverts par les deniers publics. Cela étant, afin de réduire la charge financière assumée par le secteur public, le Japon cherche à recourir de plus en plus à d'autres types d'IFP, comme les IFP de type concession dans le cadre desquelles les coûts sont couverts par les recettes tirées du projet sous la forme de redevances.

34. Le **Président** donne ensuite la parole au **BIAC**. Le délégué du BIAC souligne qu'il est difficile d'assurer des conditions de concurrence équitables lors de l'attribution des PPP en raison de certaines spécificités évoquées plus tôt, comme la durée des projets et le fait que le retour sur investissement n'est pas immédiat. Il s'ensuit que ne soumissionnent généralement qu'un petit nombre de grandes entreprises. Il importe donc de s'assurer que les appels d'offres portant sur des PPP soient aussi ouverts que possible à la concurrence internationale. Une autre caractéristique des partenariats public-privé tient à leur exposition à des influences politiques qui évoluent au cours du cycle de vie des projets. Le BIAC a souvent observé que certaines priorités publiques évoluent au fil de la durée de contrats qui s'inscrivent sur le long terme, en particulier si l'on considère qu'un pourcentage important de ces projets impliquent des collectivités locales et non les autorités publiques nationales. Il importe donc de parvenir à un certain degré d'harmonisation du cadre réglementaire et c'est dans ce domaine que l'OCDE a un rôle important à jouer. L'Organisation devrait en particulier promouvoir une définition précise de la notion de « rentabilité des investissements ». Elle devrait en outre encourager les États à tenir compte comme il le faut des contraintes économiques, touchant à l'intérêt général, qui sont imposées aux entreprises contractantes. Troisièmement, elle devrait contribuer à l'élaboration de cadres de gouvernance solides permettant d'assurer un suivi de la mise en œuvre des projets.

35. M. Saussier fait remarquer que les problèmes soulevés par le BIAC sont très complexes, en particulier celui du favoritisme et du nombre insuffisant de soumissionnaires étrangers. Il fait également valoir qu'étant donné la durée des PPP, il est judicieux de laisser, dans une certaine mesure, aux autorités publiques la possibilité de choisir par elles-mêmes l'entreprise avec laquelle elles coopéreront. M. Saussier affirme que la seule manière de régler ces problèmes est de mettre en place des pratiques exemplaires en matière de gouvernance. Même si cela est très onéreux, ces pratiques sont nécessaires pour assurer une surveillance correcte des procédures d'offres et de renégociation des contrats de PPP. Elles faciliteraient la collecte des données indispensables pour évaluer l'exécution de ces contrats. Cela permettrait, qui plus est, de rendre les autorités publiques comptables de leurs choix, ce qui n'est malheureusement toujours pas le cas.

36. Le **Président** souligne l'importance du manque de données nécessaires pour effectuer des contrôles et le fait qu'il est difficile de faire la part entre favoritisme indu et concurrence. S'agissant des renégociations de contrats, il fait observer que si ces procédures peuvent être indispensables, il n'existe pas d'instrument de contrôle qui permettrait de déterminer si elles sont en réalité systématiquement justifiées.

37. Mme Iossa ajoute qu'elle aimerait souligner l'importance du recours à des contrats types lors de la phase d'appel d'offres. Avec de tels contrats, qui seraient élaborés par les autorités centrales pour chaque secteur d'activité, la procédure de soumission pourrait devenir plus transparente et permettrait l'instauration de conditions de concurrence plus équitables.

38. Mme Araujo fait observer que si la plupart des pays de l'OCDE procède à une forme ou une autre d'évaluation de la rentabilité des investissements, dans la plupart d'entre eux, les risques liés à la demande sont généralement sous-évalués. Il existe donc encore des possibilités d'harmonisation et d'élaboration de pratiques exemplaires dans l'optique de parvenir à une définition de la notion de « rentabilité des investissements ».

39. Le **Président** conclut la session en récapitulant certains des principaux points soulevés par les participants à la table ronde. Premièrement, les PPP sont bien plus onéreux qu'ils ne devraient l'être et deuxièmement, ces contrats ne devraient pas systématiquement englober les services secondaires. Troisièmement, l'utilisation de contrats types pourrait contribuer au bon déroulement des procédures d'adjudication. Quatrièmement, le Président fait observer qu'aucun PPP n'est dénué de risques ; pour autant, seuls les risques que les entreprises partenaires peuvent maîtriser devraient être transférés au secteur privé.