



**SSATP**

Programme de politiques  
de transport en Afrique

Leigh|Fisher

# Partenariats public-privé (PPP) dans le secteur routier

Peter Brocklebank, Directeur associé, LeighFisher

**Forum sur les politiques de transport en Afrique**

11 décembre 2013

- Objectifs et portée de l'étude
- Directives de politiques en matière de PPP
- Etudes de cas
- Principaux enseignements pour la passation de marchés des projets

# Objectifs et portée de l'étude

- **Consolider les bonnes pratiques sur la participation du secteur privé en mettant l'accent sur les PPP dans le financement, la réalisation et la gestion des routes, de façon applicable aux pays d'Afrique subsaharienne, conduisant ainsi à l'élaboration de directives de politiques en matière de PPP et permettant une sensibilisation sur le sujet.**
- **Permettre une compréhension en profondeur des enjeux et des principes essentiels de la participation du secteur privé/des PPP dans le financement, la réalisation et la gestion des routes, en prenant en compte les points de vue et les exigences des bailleurs de fonds pour soutenir le financement des projets de PPP dans le secteur routier.**

- Décrire les différentes formes de participation du secteur privé dans le secteur routier, en soulignant les principales caractéristiques et les conditions de base à respecter.
- Souligner les principes essentiels des PPP routiers. Expliquer les risques associés et leur répartition entre les secteurs public et privé, et les exigences et la perception des risques des bailleurs de fonds des projets.
- Analyser les approches existantes de PPP et documenter les études de cas en notant les enseignements en terme de politiques, les bonnes pratiques, les avantages et les facteurs de succès.
- Évaluer les implications sur la promotion des approches PPP dans le cadre des principes de l'Initiative de gestion des routes (IGR).
- Aider le SSATP à organiser des discussions entre les secteurs publics et privés pour échanger des points de vues et des expérience de PPP dans le secteur routier.
- Élaborer des orientations politiques donnant une direction stratégique pour la sensibilisation aux PPP dans le secteur routier.

# Directives de politiques en matière de PPP

## ■ **Politiques de transport**

- Objectifs du secteur public
- Stratégies
- Sources de financement et méthodes de passation de marchés
- Critères de sélection, d'évaluation et de priorisation des projets
- Évaluation des offres non sollicitées.

## ■ **Politiques de passation de marchés**

- Méthodes de passation de marchés disponibles
- Conditions requises pour les passations de marchés dans le cadre de PPP
- Processus de passation des marchés dans le cadre de PPP

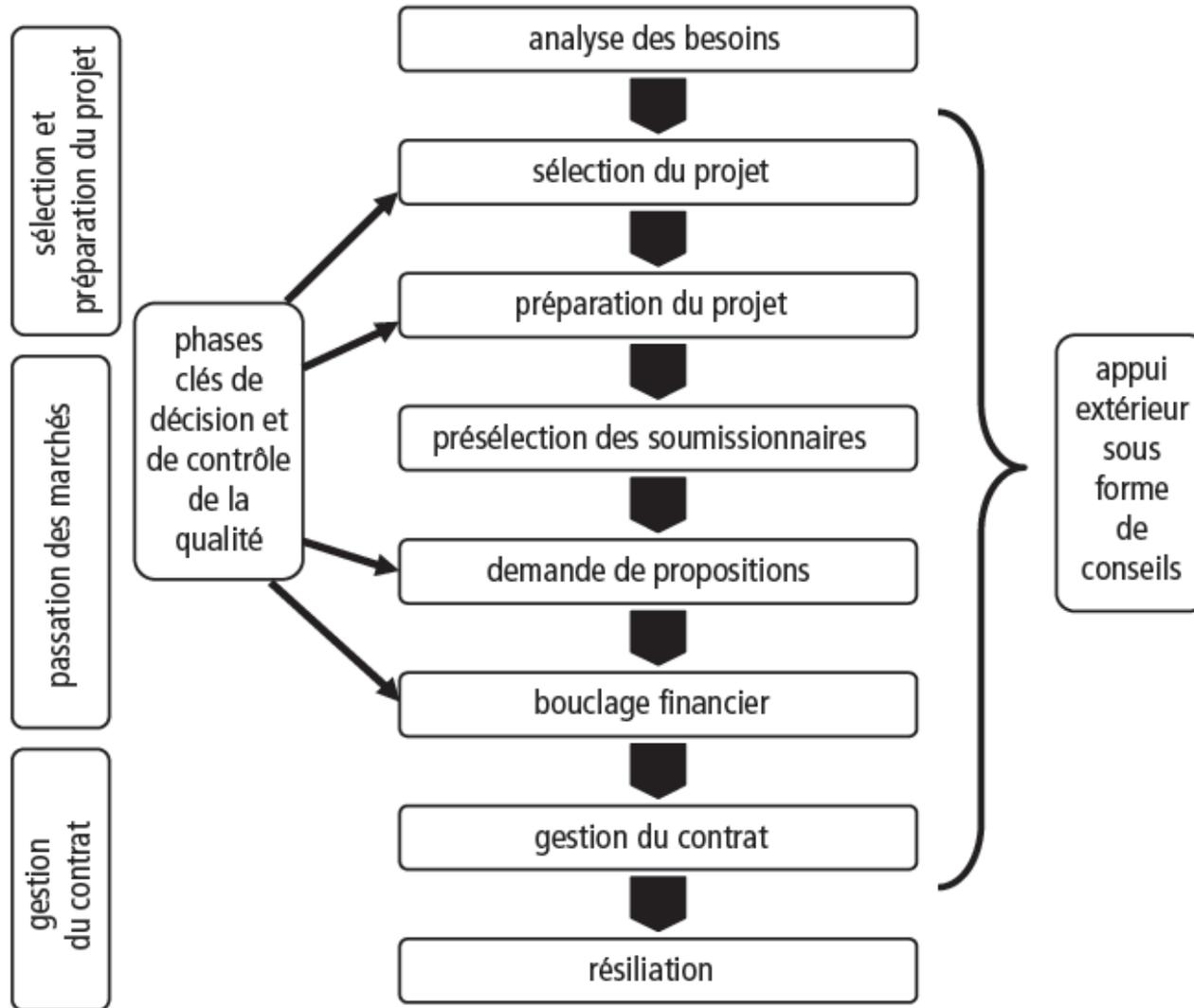
## ■ **Cadre législatif**

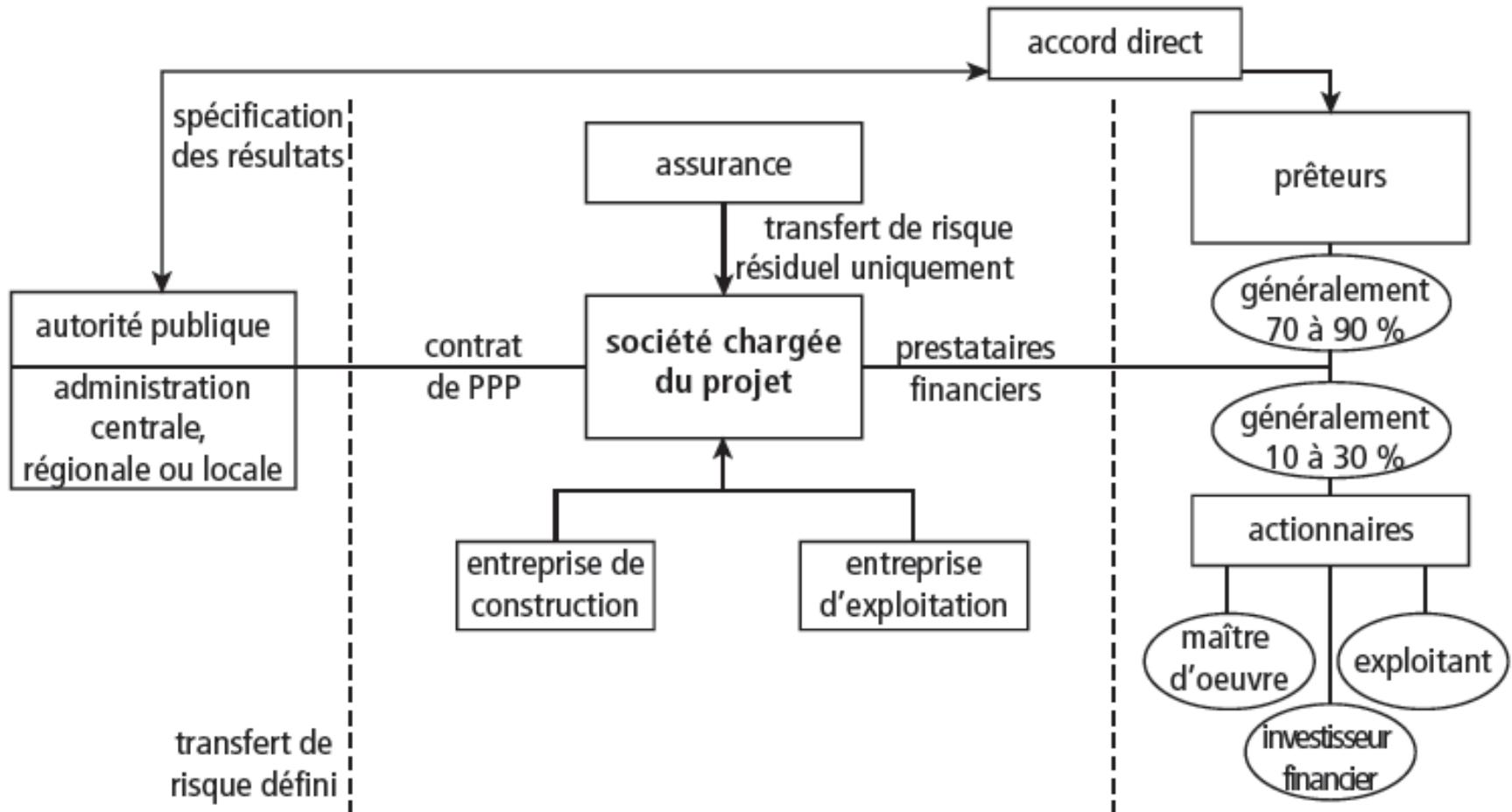
- Perspective à long terme pour les passations de marchés dans le cadre de PPP
- Réduction du temps de passation de marchés et du coût, et augmentation de l'intérêt du marché
- Base juridique pour des contrats exécutoires
- Concessionnaire en mesure de recueillir et de maintenir des péages routiers
- Répartition des contrôles réglementaires, des droits et des risques
- Processus de passations de marchés et responsabilités
- Gestion des concessions par le secteur public

## ■ **Cadre institutionnel**

- Expertise et expérience spécialisées nécessaires
- Affectation et recrutement des experts de manière à concentrer l'expertise dans une unité spécialisée
- Appui de conseil pour soutenir et renforcer les capacités
- Responsabilités et autorisations

- **Taille du projet** Coûts de transaction élevés > taille minimale.
- **Exigences opérationnelles** Les PPP peuvent réduire le capital investi et les coûts d'exploitation sur la durée du vie du projet. Les projets dont les coûts d'exploitation sont faibles bénéficient moins d'un PPP.
- **Mécanisme de paiement** Les volumes de trafic généreront-ils suffisamment de revenus, avec des taux de péage acceptables pour les utilisateurs des routes?
- **Marché PPP compétitif** Déterminer l'intérêt et les principales préoccupations du secteur privé grâce à des études de marché.
- **Transfert des risques significatif** Quel est le niveau de risque du projet acceptable pour le secteur privé? Si ce niveau est bas, un PPP peut ne pas être idéal.
- **Expérience passée** Des projets similaires ont-ils été réalisés avec succès par des passations de marchés dans le cadre de PPP? Si c'est le cas, l'intérêt du secteur privé sera plus important.
- **Urgence du projet** La passation de marchés dans le cadre de PPP est un processus relativement long. Une passation de marchés traditionnelle peut être préférable pour des projets urgents.





Source: Banque mondiale/PPIAF.

- Un certain nombre de documents et de sites internet traitant des politiques sont disponibles et fournissent des conseils sur l'établissement et la mise en œuvre des programmes de passation de marchés dans le cadre de PPP, par exemple la Banque mondiale, le PPIAF.
- 20 sources principales listées dans la Note d'orientation politique – avec leurs liens internet.
- Un soutien de conseil précieux peut être demandé aux partenaires pour le développement, tels que la Banque mondiale, le PPIAF, la BAD et la SFI.

**Etudes de cas**

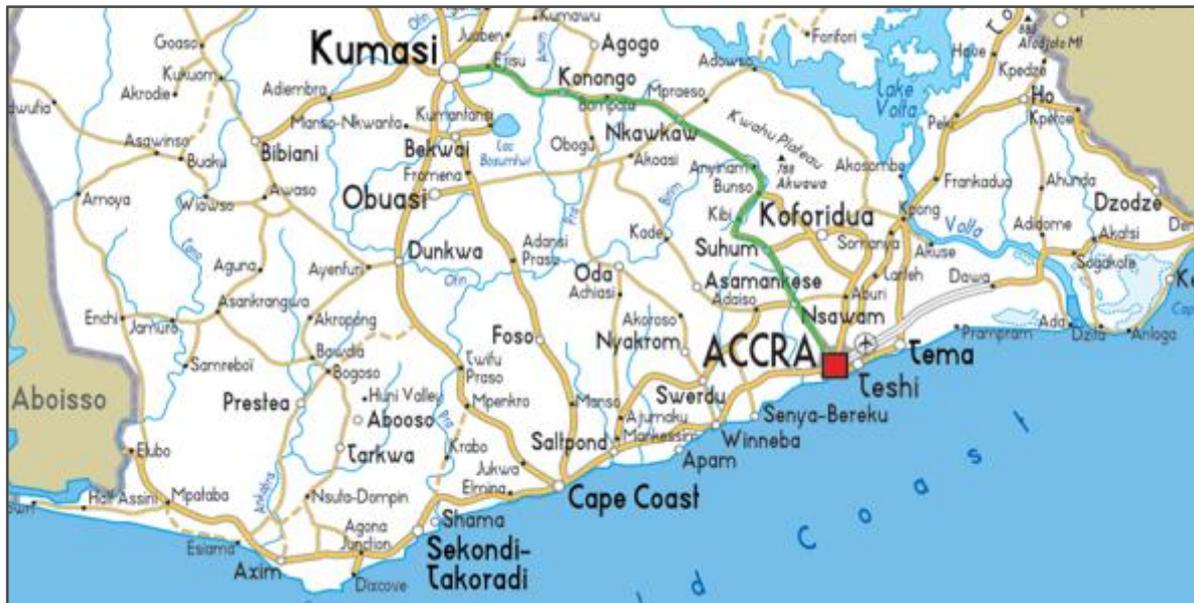
# Enseignements des études de cas **Autoroute à péage Dakar-Diamniadio**

- Projet mis en œuvre avec succès en tant que PPP
- Besoin de projet et engagement du chef de l'État importants
- Services de conseil des partenaires pour le développement
- Création d'un cadre juridique spécifique au PPP
- Création d'une Unité PPP bien dotée en ressources et en pouvoir (APIX)
- Processus de passation de marchés bien structuré
- Intérêt du secteur privé et appels d'offres compétitifs
- Financement privé limité
- Bénéfices secondaires importants



# Enseignements des études de cas **Route à péage N6 Accra-Kumasi**

- Recettes du fonds routier de péage insuffisantes pour répondre aux besoins d'infrastructure
- Besoin de projet important
- Unité de PPP (PID) établie en 2011 à travers le ministère des finances
- Directives en matière de PPP, mais manque de soutien juridique
- Services de conseil des partenaires pour le développement
- Démarrage des passations de marchés dans le cadre d'un PPP il y a 10 ans
- Problèmes causés par une offre non sollicitée en l'absence de lois d'orientation
- Passations de marchés dans le cadre de PPP pour les futures routes rendues possibles par le cadre juridique à venir
- Pas d'alternative sans péage au problème de l'opposition locale



# Enseignements des études de cas **Voie rapide Lekki-Epe, Lagos**

- Besoin de projet important pour accroître la capacité et prolonger une route existante
- Projet national, plutôt que fédéral
- Développement tardif pour soutenir les cadres juridiques et institutionnels
- Directives en matière de PPP, mais manque de soutien juridique
- Large part du financement privé (68% des coûts), soutenu par des garanties fédérales
- Problèmes de droit de passage aggravant les coûts et les retards
- Opposition locale importante aux péages sur une route auparavant gratuite et délais à la barrière de péage
- Hésitations politiques face à des manifestations entraînant des retards dans l'introduction de nouvelles barrières de péage
- Eventuel rachat de la concession par l'Etat en 2013



# Principaux enseignements pour les passations de marché des projets

- **Politiques en matière de PPP** Engagement politique nécessaire au plus haut niveau avec une unité de PPP relevant directement ou fortement soutenu par le chef de l'Etat.
- **Soutien des partenaires pour le développement** Les partenaires pour le développement peuvent fournir des conseils d'experts et un soutien financier. Un soutien précoce aidera un programme de PPP et le lancement des passations de marchés.
- **Cadres juridiques et institutionnels** Des cadres établis permettent le renforcement du secteur privé, et la réduction du coût et de la durée de la première passation de marché dans le cadre d'un PPP.
- **Préparation de projet** La documentation nécessaire doit être pleinement préparée par les agences multilatérales de développement avec l'appui de consultants spécialisés en amont de la passation de marchés.

- **Droit de passage** Un droit de passage clair pour la construction devrait être disponible pour le concessionnaire au moment du bouclage financier.
- **Financement privé et répartition des risques** Les risques politiques et de change sont souvent perçus comme étant élevés en Afrique. Ces risques peuvent être atténués en étant couverts par des partenaires commerciaux ou partenaires pour le développement et des garanties souveraines.
- **Négociations** Le secteur privé possède généralement plus de ressources et plus d'expérience que leurs homologues du secteur public. Une unité consacrée aux PPP, avec l'appui de conseillers experts et négociateurs, permettra d'obtenir les meilleures conditions pour le promoteur.
- **Péages** Les péages provoquent une opposition locales et une solution politique est nécessaire pour soutenir le droit du concessionnaire à introduire et à augmenter les péages, conformément à la convention de concession.

- **Fraude** Les entreprises internationales ne doivent pas payer de pots de vin pour obtenir des contrats. Les PPP requièrent un processus de passation de marchés concurrentiel et transparent. Les perceptions de corruption découragent la participation internationale du secteur privé.
- **Sources de financement concurrentes** Récemment les pays donateurs et les institutions financières internationales ont financé de façon substantielle le secteur routier. Dans une certaine mesure, ces sources de financement limitent les possibilités de financement par le secteur privé.



LeighFisher  
65 Chandos Place  
London WC2N 4HG UK

**Leigh** | Fisher



**SSATP**

Programme de politiques  
de transport en Afrique