

# DSP : RENEGOCIER POUR DEGAGER DES MARGES DE MANŒUVRE

Publié le 26/10/2017 • Par [Gaëlle Ginibrière](#) • dans : [A la Une finances](#), [Actu experts finances](#)

<http://www.lagazettedescommunes.com/529805/dsp-renegocier-pour-degager-des-marges-de-manoevre/>



Pictures news Fotolia

Profiter de l'arrivée à échéance d'un contrat de DSP (délégation de service public) pour en renégocier les conditions financières ? Un réflexe devenu de plus en plus systématique alors que les collectivités territoriales font face à des marges de manœuvre financières de plus en plus contraintes.

« La durée des contrats plus courte – la nouvelle [ordonnance concessions du 29 janvier 2016](#) exige de justifier toute durée de contrat supérieure à 5 ans par des amortissements d'investissement – facilite cette démarche. Avec des contrats plus courts, les négociations sont plus fréquentes et leur visibilité correspond davantage à la réalité du marché et aux évolutions de la réglementation », avance Romain Francoz, directeur du pôle de développement local du cabinet Espelia. La mise en concurrence est également propice à l'obtention de conditions financières optimisées. « Sur les crèches, la forte concurrence permet d'avoir des offres plus qualitatives. Sur les DSP casino en revanche, la concurrence est faible et il est plus difficile de dégager des marges de manœuvre », poursuit Romain Francoz.

## **Gains financiers et redéfinition du service rendu**

Ces deux dernières années, la Métropole européenne de Lille (MEL, Nord, 90 communes, 1,15 million d'hab.) a renégocié ses principaux contrats de DSP, générant une économie significative d'une trentaine de millions d'euros par an, soit par des gains financiers directs, soit par des économies de subventions d'exploitation non versées. L'intercommunalité a ainsi engrangé 5,7 millions d'euros de recettes supplémentaires annuelles en jouant sur cette mise en concurrence, essentiellement pour les parkings.

« Nous avons identifié deux autres sources économie dans la renégociation de nos DSP. Le premier est la redéfinition du service. Elle a permis une économie nette annuelle de 20 000 euros sur une piscine et le président a fixé un objectif d'économie de 20 millions d'euros sur la DSP transport en retravaillant le service offert : la mise en concurrence est en cours », témoigne Romain Roguet, directeur général adjoint aux finances de la MEL. « Le second est le changement de technologie : pour notre réseau de chaleur, le recours à des réseaux verts et l'optimisation de TVA réduite induite par ce choix a contribué au financement du raccordement aux réseaux de chaleur d'un gros incinérateur. Le coût de la DSP est maintenu sur la période de la DSP actuelle tout en finançant les travaux nécessaires », poursuit-il. Au total, selon Romain Roguet, dans 7 ans, les travaux auront été amortis et le coût net de cet incinérateur devrait être diminué de 30%.

## **Golf, piscine, parking : des économies à tous les étages**

La communauté de communes Cœur de Nacre (Calvados, 12 communes, 25 000 hab.) a, elle, renouvelé début 2017 la DSP de son centre aquatique. « Avec les résultats des cinq premières années d'exploitation nous disposons d'éléments tangibles pour renégocier une meilleure adéquation du service offert par rapport à la réalité des usages. Par exemple dans le premier contrat, nous avons réservé trop de créneaux pour les scolaires et sous-estimé la

fréquentation », explique Emmanuel Soucasse, le DGS de l'intercommunalité. Entre 2012 et 2016, la participation de la collectivité – correspondant à la subvention d'exploitation et aux créneaux scolaires et associatifs – versée à l'exploitant s'élevait à environ 360 000 euros par an en moyenne. « Dans le cadre du nouveau contrat, le coût net pour la collectivité s'élève à 340 000 euros soit une baisse supérieure à 5 % », se félicite Emmanuel Soucasse.

Plusieurs contrats de Toulouse Métropole (Haute-Garonne, 37 communes, 750 000 hab.) sont également arrivés à échéance ces dernières années. « Nous avons profité de de la renégociation de la DSP parking et du passage au paiement au quart d'heure pour obtenir des tarifs plafonnés à cinq euros pour les usagers qui assistent à un spectacle dans la commune. Et pour le golf de la Ramée, l'équilibre initial du contrat qui était sur une longue durée a été revu : la redevance versée par le délégataire a été augmentée et nous lui avons demandé de programmer des travaux supplémentaires de 750 000 euros », explique Pierre Trautmann, président de la commission permanente de DSP à la métropole toulousaine.

## **Rester vigilant sur les risques**

De son côté, la MEL choisit de plus en plus de financer elle-même les investissements. « Sinon les délégataires nous les font payer avec des taux d'intérêt plus coûteux que ce que nous obtiendrions auprès des banques. Par ailleurs, les montants de ces investissements sont passés dans la section d'investissement et non dans la section de fonctionnement », Romain Roguet.

La recherche de marges de manœuvre ne doit cependant pas pousser au dumping. « Nous sommes vigilants dans le cadre d'une étroite relation partenariale à ce que les risques soient partagés entre le délégataire et la collectivité et que chacun obtienne le juste produit. Nous procédons donc à une analyse poussée des taux de rentabilité des entreprises avec qui nous passons un contrat », note Oscar Alvarez, directeur de l'évaluation et des contrats de l'établissement public territorial Grand Paris Seine Ouest (Hauts-de-Seine, 8 communes, 315 000 hab.).