



# Rentabilité et viabilité économique des projets en Partenariat Public-Privé (PPP)

Montréal, Québec, Canada – 29 juillet au 2 août 2019

## Objectif Global

Développer la capacité de faire des choix judicieux dans les décisions d'investissements de projets structurants, bâtissant la prospérité des sociétés et des États, particulièrement lorsque ces décisions ont recours au mode de Partenariat Public-Privé (PPP) devant être au bénéfice à tous et chacun.

## Contexte



Dans un contexte de restriction des fonds pour le développement international, la valeur de chaque dollar investi est déterminante dans l'émergence des États et des nouveaux marchés. À cet égard les gouvernements sont mis au défi d'optimiser chaque ressource déployée pour mener à bien leurs projets. Le recours au mode de développement des infrastructures par les Partenariats Public-Privé (PPP), s'avère une solution de développement économique novatrice et optimale dans certaines circonstances. La clé de ces succès repose sur la capacité de choisir les projets harmonisant les

intérêts du public, du privé, des citoyens, des investisseurs, des prêteurs locaux ou internationaux pour qui ces choix sont faits.

## Objectifs Spécifiques

- Favoriser la compréhension des notions liées aux projets de Partenariat Public-Privé (PPP) comme fondement au développement économique
- Transférer la capacité d'identifier la valeur commerciale d'un projet en identifiant le potentiel de commercialisation des projets PPP
- Acquérir les bases de l'analyse permettant d'attirer et impliquer des promoteurs privés
- Favoriser le transfert d'acquis cognitif en matière de logique des bailleurs de fonds internationaux lors de financement des projets d'infrastructure
- Développer la capacité de réaliser le suivi et l'évaluation financière des outils de contrôle en fonction des priorités et des risques des intervenants.
- Acquérir les fondements économiques et fiscaux atténuant les risques de projet
- Transférer des connaissances grâce à la présentation de cas au Québec (Canada)

## Thèmes Abordés

Mise en contexte :

- Évolution du développement des biens et services en occident au XXe siècle
- Les types des PPP et la notion de centre d'investissement
- Environnement financier, économique, légal, politique et fiscal
- Intégration du droit et de la finance (ou le principe du "Droit qui vit")

Estimation de la valeur commerciale (point de vue d'un investisseur) :

- Retour et prérequis sur la valeur commerciale (Revenus économiques ou financiers, taux actualisation)

- Théorie de la séparation de la décision investissement -financement
- L'importance des analyses de marchés sous-jacents et méthodologie d'analyse de marché (demande potentielle, estimation première vente...)
- Analyse de la rentabilité financière (Délai récupération Taux rendement comptable, Van...)
- Modèle Financier en matière d'infrastructure

Estimation de la valeur commerciale (point de vue des créanciers) :

- Détermination de la dette globale des États et impacts sur le financement d'un projet
- Mécanique des ratios, des analyses de crédits et cotes financières des dettes
- Fondement de plan d'affaire et l'importance de la robustesse des études de marchés
- Risque de décote et impact économique (Exemple Argentine, Brésil...)

Les PPP comme stimulateur économique et les défis du suivi des bénéficiaires :

- Rôle des infrastructures comme levier économique
- Synthèse de la prise de décision en matière de mode de réalisation (comparateur public)
- Défaillance de l'analyse économique comme justification financière des marchés (capitaux/obligataire)
- Difficulté de déterminer le « stakeholder »
- Suivi de l'exploitation et contrôle (Système d'information et transparence, Normes de vérification)
- Notion de divulgation (transparence) de la rentabilité entre un promoteur (État) et un investisseur

Introduction des mécanismes fiscaux optimaux :

- Contrôle ultime et efficace en matière de service tarifé
- Définition des systèmes fiscaux efficaces selon l'UNESCO
- Principes fondamentaux de fiscalité (équité, prévisibilité...)
- Différence entre tarif et impôt
- Cas Canadien de tarification routière (Cyrano)
- Capacité de pouvoir appliquer cette réalité aux pays émergents et indice de coercition

## **Public Cible**

Hauts fonctionnaires et cadres supérieurs de l'État. Fonctionnaires responsables des infrastructures (transport, construction en santé et en éducation, autres). Gestionnaires de projets. Responsables de passation des marchés et d'agences responsables de la supervision des marchés publics. Contrôleurs et juges à la Cour des Comptes. Députés et membres des cabinets du Ministère des Finances, du Premier Ministère et de la Présidence

**Frais d'inscription**..... 4 500 EUROS

Nos formations sont sujettes à annulation lorsque le nombre de participants n'est pas suffisant.

## **Contact**

**Tél: +1-514-225-6800**

**info@consultants-icdi.com**



**Consultants ICDI**