

La référence faite dès la page 5 de la préface du rapport de la mission au rapport d'information fait au nom de la commission sénatoriale de l'économie, du développement durable et de l'aménagement du territoire sur la couverture numérique du territoire fait par le sénateur MAUREY en juillet 2011 vient fort à propos.

Mais il ne se résume pas aux 3 phases extraites dans cette préface bien que fort justes sur le constat car je cite le sénateur MAUREY à la page 49 de son rapport : « Les modèles de déploiement du très haut débit retenu par le gouvernement ne constituait pas, loin s'en faut, le seul modèle pour notre pays. »

Et le Sénateur de décrire les choix différents mis en œuvre dans d'autres pays qui, je cite toujours, « ne s'en remettent pas au seul « bon vouloir » des opérateurs privés mais fixent un cadre cohérent et contraint pour maximiser les chances d'obtenir rapidement un réseau dimensionné à l'échelle des territoires et de leurs populations. » (p49 du rapport Maurey)

Ces modèles alternatifs sont tous basés sur les mérites d'un grand service public national, en « faisant appel particulier à une structure entièrement publique tant dans son statut que dans ses ressources » (p50 du rapport Maurey) comme en Australie, ou en prévoyant « un financement paritaire décentralisé au plus près des besoins » comme en Finlande.(p50 du rapport Maurey)

Le gouvernement n'a retenu qu'une approche libérale comme il est dit d'entrée ici, fort dogmatique si ce n'est caricatural, s'en remettant non pas au seul « bon vouloir » des opérateurs privés qui ne prennent aucun risque dans cette affaire (comme le souligne aussi le rapport sénatorial) mais « au laisser faire du marché ».

Or, aujourd'hui, l'outil privilégié pour que les opérateurs privés se partagent le marché des RHD sans prendre aucun risque, comme le souligne aussi le rapport sénatorial, mais en captant les ressources publiques des collectivités territoriales, se nomme le Contrat de Partenariat.

Avec la RGPP, voici venu le temps de la RGPPP, c'est à dire la règle généralisée des PPP dans la commande publique.

Or, la confusion est volontairement entretenue entre le terme générique PPP (partenariat public-privé), qui couvre toutes les modalités contractuelles de relations entre les puissances publiques et les entreprises privées jusqu'ici utilisées, de la commande simple à la DSP, via les régies plus ou moins intéressées.

Il s'agit, dans notre affaire et dans la RGPPP, du Contrat de Partenariat. Celui-ci s'en démarque totalement et fondamentalement car il bénéficie d'un régime dérogatoire du code des marchés publics.

Une Loi spécifique lui a été dédiée en juillet 2008.

De plus, ce contrat bénéficie depuis, d'aménagements fiscaux, réglementaires et comptables pour en faciliter, sinon imposer et généraliser le recours.

Je ne puis, et vous ne pouvez que constater avec moi que, depuis l'instruction du dossier jusqu'aux auditions de la commission d'évaluation avec le rapport qui vous est soumis aujourd'hui, la confusion est allègrement entretenue.

Cet abus de langage contribue et continue à nous abuser.

De ce point de vue, Le Département avait, comme le gouvernement, d'autres alternatives que la logique purement libérale dont le CdP est l'outil privilégié, pour engager et conduire cette affaire.

Dans un autre rapport sénatorial sur les enjeux de couverture et de concurrence, la même commission avait examiné, auparavant, les mérites et désavantages des divers montages juridiques possibles pour faire face aux défis du Haut débit dans les territoires.

Abordant les nouvelles perspectives qu'offrait le Contrat de partenariat nouvellement créé par ordonnance (Nous sommes en juillet 2004, mais ce rapport est toujours accessible sur le site du Sénat), le rapporteur voyait à « ces contrats dont le montage semble particulièrement complexe, plusieurs inconvénients majeurs » dont celui-ci :

**« Dans le cadre d'un PPP, la collectivité ne détient pas la maîtrise d'ouvrage ».**

Il y a ici un inconvénient rédhibitoire pour qui prétend garder la maîtrise publique d'un service public !

Et ce d'autant que la propriété ne lui sera reconnue qu'au bout de 22 ans.

Etre propriétaire est plus déterminant qu'être locataire pour cette infrastructure à haut débit qui doit jouer un rôle structurant pour l'aménagement équilibré du territoire.

*« Si le PPP permettrait aux collectivités de trouver plus facilement des partenaires privés pour leurs réseaux à haut débit, cette possibilité peut sembler avantageuse pour les opérateurs privés. Elle ne l'est en revanche pas du tout pour les collectivités territoriales qui doivent, bien au contraire, chercher à minimiser les risques auxquels elles s'exposent dans ce type d'initiatives »* pointait le rapporteur de la commission sénatoriale.

Ainsi, « le PPP paraît plus adapté aux financements de grandes infrastructures de transports ...qu'à celui des réseaux publics de télécommunications visant à compenser les insuffisances du marché. » insistait le rapporteur qui concluait :

**« La DSP reste donc la forme juridique la plus appropriée ».**

A ce propos,

« le porter à connaissance » qui figure en page 8 de ce rapport de la commission aurait du être travaillé en amont de la décision d'opter pour le contrat de partenariat.

Mais aux yeux des officines expertes appelées en Conseil, la DSP était subitement

ringarde alors qu'elle a nourri les grands groupes de services et de BTP.

Il est vrai que l'IDATE avait raté « le plan câble » dans les années 80 ; elle a influencé le choix de la collectivité territoriale sur la mauvaise route, même si ses propos devant la commission ont un petit air de repentir !

Quand à la neutralité et l'objectivité de l'avis de la MAPP (Mission d'Appui aux PPP), rappelons qu'elle a été créée dans les années 2004 pour lancer, promouvoir et booster les Contrats de Partenariat avec de grands moyens et des procédés qui frôlent la vente forcée ou l'abus de vulnérabilité envers les collectivités territoriales..

L'une et l'autre vivent désormais de ce nouveau marché des PPP, tout comme Stratégique Scout.

Pourtant, en juillet dernier, le quotidien économique les Echos titrait :  
« *Les PPP ne tiennent pas leurs promesses* ».

Même lors des Rencontres Internationales des PPP (11 & 12 octobre dernier), des voix se sont élevées, comme celle du Député libéral Hervé Mariton, pour douter de leur efficacité (Le Figaro du 17 octobre).

Le jour même, un Forum alternatif aux PPP en démontait les vertus présumées, exemples à l'appui, ainsi que les risques encourus par les collectivités contractantes.

Par contre, un seul mérite annoncé se vérifie :

**le Contrat de partenariat assure une belle rente financière à l'opérateur privé.**

Avec un coût d'investissement de 33,9 M€, la rémunération financière (21,1M€) accuse un TEG (Taux exécutif global) de...38,36% !

Et comme c'est un contrat global, la maintenance, l'exploitation, le gros entretien, l'assistance à la commercialisation conforte cette rente sans pouvoir en calculer le TEG réel, faute d'éléments, mais avec en prime des frais de gestion à hauteur de . . . 31,55%.

Tous les taux de rentabilité interne des actionnaires de la société de projet HPN sont tous à 2 chiffres.

**Le réseau est avant tout, et surtout, un réseau à très haut débit financier!**

Pour un coût global initial de 110 M€ HT, le réseau génère des flux financiers démultipliés.

Si aux 130,9 M€ de loyers payés par la collectivité, on y ajoute le résiduel à charge de la dite collectivité sur les recettes de 74,4 M€, on arrive déjà à 215,3 M€ que va brasser le financier principal actionnaire de HPN!

Et ce pour une mise minimale de 753 651€.....et sans prendre aucun risque.

Car, c'est la signature de la personne publique, qu'est le Département, qui a permis la « bancabilité » de l'opération.

Celle-ci a permis à Barclays Europe Infrastructure Capital de lever et injecter des fonds, mais à un taux plus élevé que ceux dont la collectivité aurait pu bénéficier directement, par la qualité de sa signature.

On peut légitimement se poser la question de l'origine de ces fonds : cette société financière spécialisée dans les PPP (par nature juteux) étant de droit luxembourgeois, le Luxembourg étant l'un des paradis fiscaux européens.

Le Contrat de Partenariat opère de la sorte une externalisation-privatisation y compris du financement public.

C'est un curieux tricotage qui, in fine, surenchérit le coût pour la collectivité qui ne peut en aucun cas s'exonérer de ses engagements financiers et de la dette.

Avec ce type de contrat, l'opérateur privé se réassure sur le dos de la collectivité qui assume l'essentiel des charges et des risques financiers.

Le plan de financement pas très explicité, du projet Haut Débit fait apparaître la rémunération de la société HPN par la Régie pendant 20 ans sous forme de loyers annuels.

Qu'y lit-on ?

Loyers - financier .....	55 112 361 (50%)
- exploitation et maintenance.....	22 476 664 (20%)
- GER.....	8 562 240
-commercialisation ...	4 360 000
- gestion .....	19 348 095

TOTAL des loyers HT.....109 859 360

TVA ..... 21 532 435

Frais à l'€ l'€..... 22 541 912

TOTAL à payer TTC .....153 933 707

PREVISIONNEL des recettes...79 423 946

CHARGES résiduelles  
pour le Conseil Général ..... 74 423 761

ce qui représente une charge annuelle moyenne, dans le meilleur des cas c'est-à-dire si le prévisionnel des recettes est respecté, de 3 721 188 €.

Ainsi la rémunération de la société HPN sur l'année 3 du contrat (période du 01 mars

2012 au 01 mars 2013), la charge résiduelle pour le Conseil Général est de 5 194 311 à condition toujours que le prévisionnel recettes soit atteint.

La société de projet, au capital minimaliste par rapport aux sommes brassées, fait écran vis à vis des vrais protagonistes que sont Bouygues (major du BTP & opérateur télécoms) et Barclays, le banquier.

Le partage des risques devient un euphémisme, sinon une imposture.

S'il y a risque au niveau de la commercialisation, les pénalités sont d'emblée plafonnées à 6 M€ sur la durée du contrat, soit 7,5% du total des recettes. Le risque est très minoré.

Si on souhaitait réellement un risque davantage partagé, il eut été préférable de procéder à une DSP !

Ce n'est ni l'opportunité du projet, ni la légitimité de la collectivité à le porter qui font questions dans ce dossier (comme il est dit page 32), c'est le recours à un Contrat de Partenariat.

A force de trop démontrer que la DSP, ou un autre montage juridique, serait inapproprié,

est-ce par naïveté en prétendant « *le PPP est un outil particulièrement adapté pour la montée en débit* » surtout financier comme je viens de vous le démontrer,

est-ce par aveuglement en sachant « *la rentabilité limité du projet* » (p 42) comme le montre l'état prévisionnel des recettes laissant un coût à charge presque équivalent,

est-ce par autodérision en avouant que « *le partage des risques est en réalité clarifié dans un PPP : c'est la collectivité qui l'assure* » (p 37) ?

est-ce par entêtement que le Département s'engue dans un contrat déséquilibré et désavantageux ?

Un tel contrat plombe à la fois « *la logique de service public* » avancée et le budget départemental , et entrave les enjeux d'aménagement social et économique par perte de maîtrise publique, pourtant seule à même de porter l'intérêt général .

Ce Contrat de partenariat illustre en réalité le principe libéral « *privatiser les profits, socialiser les pertes!* », que le rapport dénonce pourtant d'entrée (p6).

Quitte à passer pour les moutons noirs de la commission,  
Je ne puis partager son obstination à considérer le Contrat de partenariat comme la solution appropriée au développement d'un service public de télécoms à haut débit,

alors qu'il en est objectivement le problème !

C'est un contrat toxique comme le sont certains emprunts.

Lors de votre audition en tant qu'ex-Présidente de la Régie, Madame DURIEU, vous avez déclaré : « Le PPP ne porte aucune idéologie en lui-même », je crois que tout ce qui précède prouve exactement le contraire.

Vous comprendrez dès lors pourquoi nous avons voté contre ce que l'on vou<sup>droit</sup>rait appeler la pertinence du choix du PPP.

Par ailleurs l'intérêt comptable à court terme des PPP s'est écroulé avec l'arrêté du 16 décembre 2010 : la quote part relative à l'investissement est dorénavant considérée comme une dette.

J'en terminerai Monsieur le Président, en vous demandant de prendre les dispositions nécessaires pour faire procéder à une analyse financière poussée, notamment financière, de ce PPP :