

Publié le 5 janvier 2023

Cycle DSP, la FedEpl met les bouchées doubles

En 2023, la FedEpl portera un effort particulier pour promouvoir son club DSP (Délégation de service public). L'animation du cycle de rencontres est confiée à Christelle Botz-Mesnil, responsable du département tourisme, culture et loisirs, et Laure Lachaise, responsable du département mobilité et environnement. De nouveaux outils seront mis en place avec la sortie au 1er trimestre du guide financier de la DSP et la mise en place d'un SVP juridique sur la DSP par la FedEpl. Entretien croisé entre les deux animatrices du cycle.



Pour quelles raisons la fédération a-t-elle souhaité construire une offre dédiée à la DSP ?

Christelle Botz-Mesnil : Plus de la moitié des Epl interviennent dans les secteurs des services : mobilité, funéraire, gestion d'équipements culturels, gestion d'équipements touristiques, gestion d'équipements de loisirs et d'évènementiels, gestion des réseaux d'eau, gestion, etc. Dans le cadre de la gestion d'un service et du transfert de risque lié à l'exploitation de ce service, c'est le contrat de concession qui lie contractuellement la collectivité à l'Epl. Aussi, que ce soient pour les Sem ou les Spl, le renouvellement du contrat est une des périodes cruciales dans la vie de l'Epl qui s'anticipe et se prépare. La proximité de la FedEpl avec les dirigeants a mis exergue ce moment du renouvellement qui mobilise toutes les forces au sein de l'Epl. **La FedEpl a rapidement considéré la nécessité d'accompagner les Epl à ce moment charnière** en mettant à disposition des supports dédiés à la délégation de service public et en organisant un cycle de 6 rencontres thématiques renouvelées tous les ans.

Notre objectif est de **transmettre le maximum d'informations juridiques, financières, sociales, de communication et de marketing pour permettre aux Epl de renouveler leur contrat dans les meilleures conditions** et gagner des parts de marché. Les Spl tout autant que

les Sem sont concernées. En complément de la relation in house avec la collectivité, le contrat de Dsp d'une Spl est important car il « fixe » les objectifs à atteindre dans le cadre de l'exploitation du service ou de l'équipement, leurs modalités d'organisation, etc. Ainsi, à ce jour, la FedEpl est la seule association d'élus à proposer un cycle dédié à la DSP à ses adhérents.

D'après vous quelle valeur ajoutée une Epl apporte-t-elle dans le cadre de sa réponse à un appel d'offre ?

Laure Lachaise : Les Epl sont des outils des collectivités. Elles accompagnent les stratégies territoriales et n'ont pas vocation à travailler pour leurs intérêts privés mais bien pour l'intérêt général. Ces entreprises sont des vecteurs de développement économique, ancrées dans leur territoire. Elles participent à la pérennité de l'emploi local qui est non délocalisable. Cet intérêt général transparait dans la relation des Epl avec les usagers, les clients, etc. **La valeur ajoutée des Epl peut se résumer en quelques mots : agilité, partenariat, transparence, proximité, territoire et culture d'entreprise.**

Comment avez-vous construit l'offre et les outils ?

LL : Le Club DSP/ Concessions de service est composé de 6 séances réparties entre février et mai. Les thèmes structurant des concessions y sont abordés comme les règles de passation des contrats, la construction d'un business plan, les conseils pour faire la différence lors des audits. Nous traitons également des questions plus délicates liées au transfert de personnel.

Pour nourrir ce club, **la fédération s'appuie sur l'expertise de ses partenaires.** Notre objectif est d'armer les Epl pour qu'elles gagnent des parts de marché ! **Ce club a déjà attiré plus de 600 participants depuis sa création. Nous en sommes très fiers !** En parallèle des rencontres, la fédération a travaillé activement pour développer des outils opérationnels au service des dirigeants. Le guide juridique sur les contrats de concession a été actualisé début 2022. Le mémo stratégique, vient en complément : il dresse un rétroplanning des actions à mener pour l'Epl dans le cadre du renouvellement du contrat de concession. Une actualisation du guide financier est prévue pour 2023. Il présentera la pluralité des métiers des Epl avec leurs modèles économiques propres. N'oublions pas que plus de 60 % des Epl intervenant dans les secteurs serviciels sont en multi- activités. Ce guide sera donc un outil précieux.

Qu'envisagez-vous pour le club Dsp en 2023 ?

CBM, LL : La FedEpl souhaite innover en complétant son offre. Des nouveautés sont attendues pour 2023 : pour sensibiliser plus largement les Epl, nous organiserons une rencontre autour du partage d'expériences d'Epl venant de renouveler leur contrat de concession de services. **Nous sommes heureuses d'annoncer que la fédération va mettre en place en 2023 un SVP juridique propre à la DSP.** Ce service est à destination des Epl adhérentes. Il participe à notre volonté de mieux armer les Epl et complète la palette d'outils déjà mis en place par la Fédération.

Save the date

9 Février 2023 : Séminaire d'actualité annuel (journée complète)

9 mars : Les fondamentaux du contrat de DSP (journée complète)

6 avril : Le business plan : un outil de modélisation financière du contrat (séance matin), anticiper les enjeux humains d'une Dsp ou d'une fusion (séance après-midi)

11 mai : Préparer sa réponse à l'appel d'offre, préparer sa présentation et convaincre son jury (journée complète)

Date à fixer : retour d'expérience d'Epl ayant renouvelé leurs contrats de DSP

Contacts : Christelle Botz-Mesnil, 01 53 32 22 42, 06 31 06 18 28. c.botz-mesnil@lesepl.fr; Laure Lachaise, 01 53 32 22 45, 06 71 23 96 04. l.lachaise@lesepl.fr

Par Olivier LAMOUREUX