

PARCOURS
Itinérants autour du Mont-Blanc



LE PARTENARIAT POUR L'INNOVATION (PPI): LES ENJEUX ÉCONOMIQUES

VENDREDI 6 DÉCEMBRE 2019

GIGNOD

100% ELECTRIQUE



CANTON DU VALAIS
CANTON VALAIS



GRAND PARADIS
UNITÉ DES COMMUNES VALDOSTANES



Pays du Mont-Blanc
Communauté de communes



VALDIGNE



VALLÉE DE CHAMONIX
MONT-BLANC



Espace
Mont Blanc

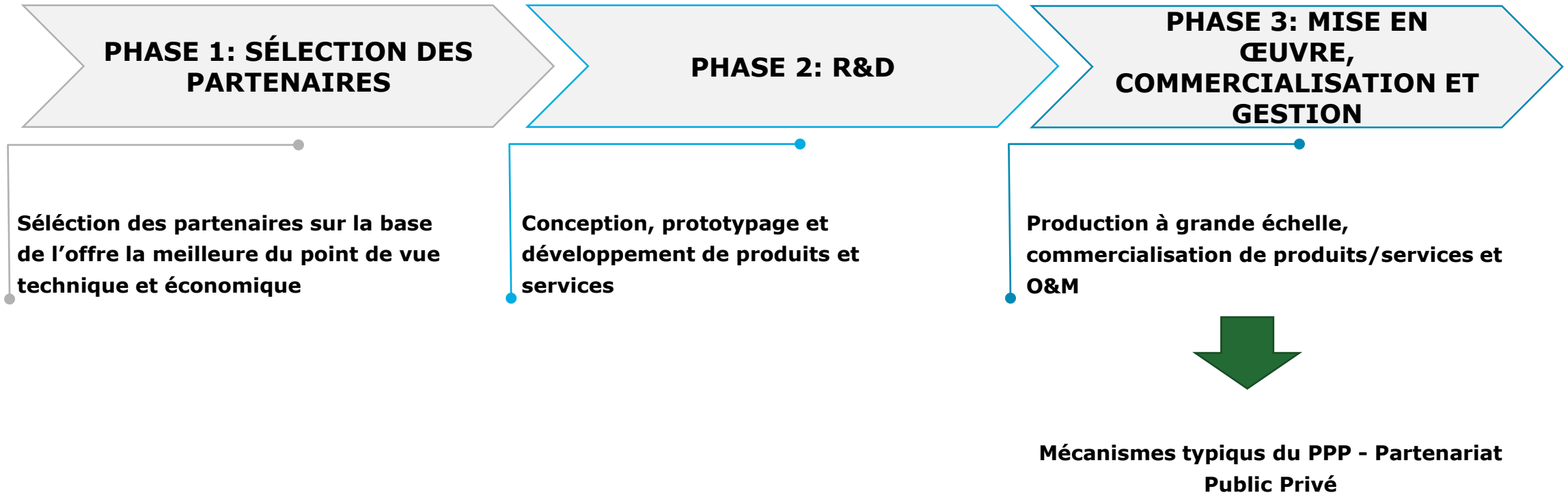
Présentation de Sinloc

- **Sinloc** – *Sistemi Iniziative Locali* est une société de conseil et d'investissement, détenue par 10 fondations bancaires, qui opère dans toute l'Italie
- Sinloc soutient des projets de développement local par le biais de **services de conseil, d'études de faisabilité, d'investissements directs** dans des projets de **partenariat public-privé** et en favorisant l'accès aux **fonds européens** et leur utilisation efficace

Dans le cadre de la procédure, Sinloc est en charge de:

- La rédaction des documents économiques des procédures du Partenariat pour l'Innovation
- Le suivi de l'évolution du Ppl

Les phases principales du Ppl



Phase 1: Sélection Partner(s)

PHASE 1: SÉLECTION DES PARTENAIRES

Sélection des partenaires sur la base de l'offre la meilleure du point de vue technique et économique

Aspects économiques

- L'opérateur économique soumet l'offre technique et économique à ses propres frais
- La procédure suit le mécanisme typique des appels d'offres de partenariat public-privé/marché

Phase 2: Recherche et développement

PHASE 2: R&D

Conception, prototypage et développement de produits et services

Aspects économiques

- L'opérateur économique sélectionné développera l'idée de projet même par la réalisation de prototypes
- L'opérateur peut bénéficier d'une contribution publique, qui sera définie dans l'appel d'offres, dans la limite du budget disponible pour le Ppl pour couvrir tout ou partie des coûts de l'opérateur
- La coparticipation de l'opérateur aux coûts de l'activité de R&D peut être considéré positif dans la phase de concurrence et de négociation

Phase 3: Mise en œuvre, commercialisation et gestion

PHASE 3: MISE EN ŒUVRE, COMMERCIALISATION ET GESTION

**Production à grande échelle,
commercialisation de produits/services et
gestion du point de vue opérationnel et
d'entretien**



Phase cruciale du PpI:

- Viabilité économique et financière
- Correcte répartition et maintien des risques du projet selon les dispositions contractuelles typiques du PPP (risque de demande et de disponibilité)

Aspects économiques

- L'opérateur économique produira en grande échelle le produit/service et en commencera la commercialisation
- L'opérateur économique fournira un service de gestion/entretien

Viabilité économique et financière

Un projet est économiquement et financièrement viable si:

- Il est **économiquement convenable**, c'est-à-dire si le projet réussit à générer un retour adéquat sur l'investissement
- Il est **financièrement viable**, c'est-à-dire que le projet réussit à générer des flux de trésorerie suffisants pour garantir le remboursement du financement (bancabilité du projet, donc la capacité du projet de mobiliser des ressources sur le marché financier en proportion des besoins)

Viabilité économique et financière

INVESTISSEMENT

GESTION

Sources

- Moyens propres
- Emprunts bancaires
- Contributions publiques

- Le système des sources peut être composite (non exclusif), possibilité d'utiliser un mélange
- Le système de recettes peut être basé sur une combinaison, en tenant compte également de l'importance des investissements (retour sur investissement *hardware/software*)

Recettes

«Ouvrages froides»

Projet dont les recettes sont payés directement par l'Administration Publique

- Prix d'achat payé par l'Administration Publique
- Frais de disponibilité (c.-à-d. performance/disponibilité du produit/service)
- Frais de service
- etc.

«Ouvrages chaudes»

Projet dont les recettes sont payés par les utilisateurs (marché)

- Tarifs payées par les utilisateur final
- Billets, etc.
- Commissions
- Commissions sur les titres de transport
- Commissions de recharge d'électricité
- Frais de service (autopartage, covoiturage)
- Taxe sur les forfaits touristiques
- Revenus commerciaux
- Publicité
- Location d'espace

Coûts

Coûts d'exploitation et autres coûts :

- Matières premières
- Personnel
- Services (distribution, etc.)

Risques

Dans le cadre d'un projet de partenariat il est nécessaire une évaluation minutieuse des risques de l'opération:

- Risques typiques des PPP: Construction, Demande, Disponibilité
- L'articulation et la spécificité du projet en question exigent une contextualisation prudente et appropriée des marchés cibles afin de souligner les éléments clés, tels que:
 - *Susceptibilité à produire des flux de trésorerie*
 - *Rentabilité future*
 - *Fonction sociale du travail/service*
 - *Elasticité de la demande aux tarifs douanières*
 - *Nécessité d'une contribution publique*
 - *Impacts générés sur les territoires*



PARCOURS
Itinéraires autour du Mont-Blanc

MERCI DE VOTRE ATTENTION

