

# La Gazette

## des partenariats public-privé et du droit public des affaires

**GB2A**  
AVOCATS ASSOCIÉS

LA LETTRE D'INFORMATION DU CABINET GB2A

JUIN 2012

N° 17

### ÉDITORIAL

Par M<sup>e</sup> Grégory BERKOVICZ, Avocat associé

#### SOMMAIRE

- 1 Édito
- 3 Le marché public global de performance... Une nouvelle entrave à l'accès des PME ?
- 4 Accès des PME à la commande publique
- 5 Accès des PME au contrat de partenariat
- 6 GB2A : un cabinet contribuant à l'accès des PME à la commande publique
- 7 Actualités
- 8 Zoom sur le cabinet GB2A



Lorsque nous avons choisi comme thème pour notre Gazette pré-estivale la question de l'accès des PME à la commande publique en général et aux contrats de partenariat public-privé en particulier, nous ne pensions pas être à ce point au cœur de l'actualité. Pourtant, comme le démontrent les différentes interventions de nos auteurs, cette nouvelle édition de la Gazette du groupe GB2A semble faire écho aux critiques les plus récentes et les plus brûlantes émanant de nombreuses personnalités politiques et représentants de l'administration.

En effet, si l'on met de côté quelques reproches dogmatiques, de plus en plus rares, on relève principalement de grandes critiques à l'encontre des partenariats public-privé.

En premier lieu, est souvent relevée la complexité de passation et d'exécution de ces contrats ainsi que les incertitudes quant à leurs opportunités économiques pour les personnes publiques. Cette première série de reproches émane pour l'essentiel d'observateurs des grands PPP conclus dans les domaines universitaires et hospitaliers, principalement en matière bâtiminaire. À l'inverse, ce type de reproches n'est jamais fait à des opérations d'ampleur plus modeste (PPP à finalité énergétique, par exemple) ou à des opérations d'infrastructures. De plus, il s'agit de projets passés par des établissements publics à la gouvernance complexe et dans des domaines où l'adaptabilité du service public est une nécessité quotidienne. Permettez-moi d'en conclure, au risque de schématiser, que les contrats de partenariat public-privé fonctionnent mieux s'agissant de grands projets d'infrastructures ou de projets bâtimentaires d'ampleur plus modeste, de conception plus générique ou destinés à recevoir des services publics dont les grandes fonctions ne sont pas susceptibles d'être bouleversées par des réformes technologiques, réglementaires ou organisationnelles dans l'année qui suit la conclusion du contrat.

Pour ces projets, bâtimentaires pour l'essentiel, portés par des entités publiques à la gouvernance complexe et chargées de mission de service public en constante mutation, pouvant nécessiter des levées de fonds importantes et parfois successives, la mobilisation d'acteurs nombreux, la valorisation sous forme de recettes annexes pour des montants importants et des modifications fonctionnelles à brève échéance, la solution me semble résider non pas dans le PPP « contractuel » mais dans une nouvelle forme de partenariat public-privé institutionnalisé dont nous avons déjà eu l'occasion

#### La Gazette des partenariats public-privé

est une publication de la SELARL GB2A, société  
au capital de 100 000 € - RCS Caen 494 009 731  
Siret 494 009 731 000 14 APE 6910Z  
TVA FR 58494009731; dont le siège social est situé  
7, avenue de l'Hippodrome 14000 CAEN - France  
Courriel : [secretariat@gb2a.fr](mailto:secretariat@gb2a.fr) - [www.gb2a.fr](http://www.gb2a.fr)  
**Rédacteurs en chef** : Grégory BERKOVICZ et  
Béatrice MAJZA

**Mise en page** : L'Ivire d'images et Émilie COËNON-HAGA  
Diffusion : GB2A

© Photos DigitalVision™ et PhotoDisc®

Les articles publiés ici n'engagent que leurs auteurs.



vestisseurs fonds propres de manière importante au capital des sociétés de projet n'a d'autre sens que d'accroître inutilement le coût des opérations pour les personnes publiques. La conséquence de cette réalité est le monopole détenu par les grands crédits-bailleurs dans le domaine des contrats de partenariat bâtementaire inférieurs à une certaine taille. Or, ces grands établissements financiers, aujourd'hui moins appétants s'agissant du financement des personnes publiques, connaissent rapidement des limites dans le domaine de la gestion de l'exécution de ces contrats et se reposent donc systématiquement sur de grands groupes qui leur apportent toutes les compétences et toutes les garanties dans l'exécution des contrats. La possibilité de céder l'intégralité de l'enveloppe d'investissement dès la livraison de l'ouvrage permettrait à des groupements de PME de pouvoir trouver les financements nécessaires à leurs réponses sans disposer de capacités d'investissement ou de garantie, dans la mesure où la contrepartie étudiée par les prêteurs serait alors seulement la personne publique. Il serait alors possible, et même souhaitable, dirigée en obligations la présence d'un pourcentage minimum de PME dans les contrats de partenariat public-privé inférieurs au seuil précédemment défini.

S'agissant de la phase de conception-construction, d'une part, et de la maintenance, d'autre part, la difficulté à laquelle les PME font face réside dans les risques que constitue pour les personnes publiques, mais aussi pour les prêteurs, l'attribution à un groupement de PME d'un PPP dans la mesure où ces entreprises sont susceptibles de connaître des cas de défaillance dont les grands groupes semblent exempts. Afin de permettre à des groupements de PME d'offrir des garanties de bonne fin et d'atteinte des performances solides aux financeurs et aux personnes publiques, durant la période de conception-construction s'agissant des entreprises de BTP et durant la période d'exploitation s'agissant des entreprises de maintenance, il conviendrait de constituer un fonds de garantie mutualiste qui servirait d'assureur pour ces PME qui auraient contracté des obligations de résultat et de performances globales, dans l'hypothèse de leur défaillance ou de leur disparition. La Caisse des Dépôts et Consignations aurait sans doute un rôle utile à jouer en la matière. De même, des syndicats professionnels de PME pourraient organiser une capacité de substitution par un de leurs membres en cas de défaillance grave ou de disparition d'un autre de leurs membres titulaire d'une telle obligation.

Ces mesures simples et sans impact financier négatif pour les finances publiques permettraient d'adapter les PPP aux attentes des acteurs, des administrations et des citoyens, dans un contexte de crise où l'investissement public mais aussi le bon emploi des deniers publics sont des nécessités impérieuses et vitales. Dans un tel contexte qui ne saurait être permis, par dogmatisme ou par manque de connaissance des réalités de terrain, d'abandonner un outil qui a fait ses preuves et qui permet, en outre, d'accélérer la réalisation des projets tout en leur assurant une bien meilleure pérennité par les liens vertueux entre conception, réalisation et maintenance, conformément aux principes les plus élémentaires du développement durable. En particulier, les objectifs de la France en matière de performance énergétique passeront nécessairement, dans de nombreux cas, par la conclusion de contrats de partenariat public-privé. Il en est de même pour de nombreux équipements publics de proximité, structurants et nécessaires à la vie sociale de nos cités. Espérant que ses propositions seront entendues par les pouvoirs publics, le groupe GB2A restera disponible aux côtés des acteurs publics et des acteurs privés pour que leur rencontre, qu'elle prenne la forme de concessions, de PPP, de marchés ou encore de partenariats institutionnalisés, soit la plus fructueuse possible pour toutes les parties.

de défendre l'opportunité et qui est aujourd'hui portée, notamment, par la Fédération des Entreprises publiques locales.

En second lieu, beaucoup des détracteurs des PPP accusent ce modèle contractuel de favoriser systématiquement le monopole des grands groupes industriels. Force est de constater qu'ils n'ont pas tout à fait tort. Il convient cependant de nuancer ce constat dans la mesure où, quel que soit le mode de commande publique, il est assez rare de voir une PME titulaire d'un contrat portant sur un projet d'un milliard d'euros ! En outre, comme le rappellent certains de nos auteurs, le contrat de partenariat public-privé est le mode de commande publique qui permet le mieux de favoriser l'accès des PME à l'obtention de parts de marché.

En revanche, s'agissant de projets plus modestes par leur ampleur et les sommes investies, il convient d'admettre que les PME rencontrent de nombreuses difficultés pour rentrer dans le cercle aujourd'hui trop fermé des titulaires de PPP. Outre les solutions pratiques évoquées dans cette nouvelle édition de la Gazette, quelques réformes législatives ou réglementaires simples et quelques innovations institutionnelles de bon sens permettraient d'ouvrir beaucoup plus largement les projets inférieurs à un certain montant d'investissement (50 ou 100 millions d'euros constitueraient des seuils envisageables) à nos petites et moyennes entreprises.

Ainsi, il serait urgent d'autoriser le mécanisme de cession de créances notifiée-acceptée dite Dailly sur 100 % de l'assiette d'investissement pour les contrats de partenariat inférieurs à un certain seuil. C'est d'ailleurs le cas en matière de BEA-CMD et d'AOT-LOA depuis toujours et sans que cela n'ait causé le moindre préjudice à la qualité des projets réalisés par ce biais. En effet, pour des projets simples et de taille courante, la présence d'in-



## Le marché public global de performance... une nouvelle entrave à l'accès des PME ?

Par **David-André CAMOUS**, Avocat GB2A - Lyon.



L'accès des PME à la commande publique est une question récurrente, et la manière d'y répondre n'a pas toujours été couronnée de succès. Schématiquement, le Code des marchés publics se limite à une mesure phare : l'allotissement. D'autres outils de la commande publique se sont montrés plus imaginatifs. Comme exemple on citera l'article 8 de l'ordonnance n°2004-559 du 17 juin 2004 qui pose parmi les critères d'attribution du contrat de partenariat (CP) « la part d'exécution du contrat [...] que le candidat s'engage à confier à des petites et moyennes entreprises et à des artisans. ». Cette mesure offre une garantie d'accès aux PME, sachant qu'elles n'ont pas nécessairement l'envergure pour répondre aux « gros » CP ou n'offrent pas la même garantie de pérennité que les géants du BTP, notamment pour les missions d'entretien et de maintenance. Évidemment, cet article n'exclut pas la candidature des PME aux petits et moyens CP (qui soulignons-le, sont majoritaires !).

Entre ces deux pans de la commande publique, le décret du 25 août 2011 (n°2011-1000) et l'article 73 du code des marchés publics qui en découle, sont venus intercaler de nouveaux marchés globaux. Ils regroupent soit la conception, la réalisation et l'exploitation ou la maintenance (CREM) soit la réalisation, l'exploitation ou la maintenance (REM). Ils ont comme point commun la satisfaction d'objectifs chiffrés de performance, inscrits dans des engagements contractuels de performance mesurables. Ces marqueurs sont très divers, ils peuvent concerner le niveau d'activité, la qualité de service, l'efficacité énergétique ou encore l'incidence écologique.

Cependant, si ces marchés offrent aux pouvoirs adjudicateurs

un nouvel outil contractuel, ils demeurent silencieux quant à l'accès des PME. Le code des marchés publics ne reprend pas les dispositions protectrices de l'article 8 du CP, pire il demeure empreint de ses paradoxes. En effet, aucune disposition expresse ne soustrait ces marchés à l'obligation d'allotir. Le pouvoir adjudicateur, pour y déroger, doit justifier, comme pour tout marché public, de l'impossibilité d'identifier des prestations distinctes ou des motifs technique, économique ou financier. Cette contrainte est évidemment contraire à l'esprit du marché global.

Ainsi, mise à part l'obligation de l'allotissement, contre-productif pour ce genre de marchés, aucune disposition ne garantit ou ne réserve un accès privilégié des PME. Les REM ou les CREM, dérogoires à la loi MOP, pourraient susciter un intérêt grandissant de la part des personnes publiques et des grands groupes du BTP ou de l'énergie. Ils se présentent comme une alternative aux CP ou un instrument de mise en oeuvre des contrats de performance énergétique<sup>1</sup>, présentant l'avantage de la globalité des missions, sans le financement par le partenaire privé et le paiement différé.

Les personnes publiques ne disposeraient plus alors de moyens efficaces pour garantir l'accès aux PME... Rappelons à cet effet que le Conseil d'État avait annulé la disposition du décret du 1<sup>er</sup> août 2006 (n°2006-975) réformant le code des marchés publics qui faisait de « la taille des entreprises un critère de sélection des candidatures », estimant que ce « critère qui n'est pas toujours lié à l'objet du marché revêt un caractère discriminatoire et méconnaît le principe d'égal accès à la commande publique ». (Conseil d'État, n° 297711, 9 juillet 2007)...

<sup>1</sup> Lire « Les marchés de performance énergétique ont-ils un avenir », David-André CAMOUS, *La semaine juridique Administration et collectivités territoriales*, 7 novembre 2011, n°45-46.





Par **Éric LEPONT**, Président GB4P.

**D**ès sa création, le contrat de partenariat a été conçu pour qu'une part de la réalisation des projets soit confiée aux PME au travers d'une clause obligatoire de ces contrats. Les projets locaux semblent les mieux appropriés, de part leur taille et leur proximité, aux PME. L'expérience de GB4P sur ce sujet actuellement est le constat d'un recours effectif aux PME surtout en sous-traitance.

Pourtant, une intervention directe, « en premier rang », des PME est possible à certaines conditions en terme de technicité, personnel et financement.

## TECHNICITÉ

Sur la partie conception, ce sont souvent des architectes, des PME, qui interviennent. Il convient de s'assurer des références des architectes pour l'objet du projet.

Sur la partie construction et/ou travaux, il faut pouvoir prendre des engagements de délais et de prix, maîtriser les délais administratifs et la prise en compte des contraintes de la personne publique pour les risques et les mises aux normes.

Sur la maintenance (et le GER), les difficultés proviennent de la tenue des engagements dans le temps (20 à 25 ans). Il faut pouvoir assurer un niveau de prestations avec des objectifs de performance, et les pénalités y afférentes, pendant toute la durée du contrat, assurer un suivi pluriannuel et sécuriser la personne publique de la longévité de l'entreprise sur la durée du contrat. Les engagements dans cette phase sont forts mais permettent aussi d'assurer un niveau d'activité pendant toute la durée du contrat. Une des pistes de réflexion est la constitution d'une fédération de PME capable d'assurer la pérennité du contrat tout en proposant le recours à différentes PME, successivement, dans les conditions de prix initialement négociées. Les fédérations professionnelles ont cette capacité mais doivent se doter d'outils juridiques adaptées (société commerciale constituée d'adhérents sous-traitant aux PME et artisans membres de la fédération).

## PERSONNEL

Dans chaque projet, il faut un chef de projet bien sûr mais aussi un décideur pour chaque partenaire du groupement. En effet, le principe du contrat de partenariat est de transférer aux partenaires les risques qu'il est en capacité d'assurer. Chaque partenaire doit donc connaître précisément ses limites pour prendre en charge sa prestation. La répartition des risques peut être partagée entre plusieurs partenaires. C'est d'ailleurs déjà le cas dans le recours à la sous-traitance. On peut légitimement se dire que le risque est déjà assuré par les PME, il « suffit » donc d'arriver à se placer en promoteur du projet plutôt qu'en fournisseur de prestations. Au final, la prestation sera de toute façon, en tout ou partie, assurée par une PME. Le choix d'être promoteur du projet permet, en amont, de choisir le risque pris et non de le supporter une fois pris par une grande entreprise.

## FINANCEMENT

Ce n'est pas le cœur du métier des PME. Il faut recourir à des tiers spécialisés dans la levée de fonds que ce soit en fonds



propres, en dette bancaire et en garanties financières. C'est le métier qu'a choisi d'exercer GB4P en assurant, au delà du financement, la structuration juridique en s'appuyant sur les avocats du cabinet GB2A et la modélisation financière avec la société JURISTATIS (cabinet d'ingénierie financière du groupe GB2A).

Par ailleurs, GB4P intervient souvent en mandataire du groupement candidat, sans que cela soit une obligation. Ainsi, l'intervention du groupe GB2A permet de structurer la démarche et de la rendre accessible aux PME tout en respectant le « critère PME », les structures du groupe GB2A étant toutes des PME.



**A** lors que le débat sur la question de réserver une partie de la commande publique aux petites et moyennes entreprises (ci-après, « PME ») revient de nouveau sur le devant de la scène et que certains de nos élus accusent les partenariats public-privé de « tuer » les PME et les entreprises de taille intermédiaire, il est bon de rappeler au contraire que les textes applicables au contrat de partenariat prennent en compte précisément le sort de ces entreprises et apparaissent protecteurs en la matière.

**En effet, et en premier lieu,** il résulte de l'ordonnance du 17 juin 2004 que le contrat de partenariat doit comporter nécessairement des **clauses relatives aux conditions dans lesquelles le cocontractant fait appel à d'autres entreprises pour l'exécution du contrat, et notamment aux conditions dans lesquelles il respecte son engagement d'attribuer une partie du contrat à des PME et à des artisans.**<sup>1</sup>

Cette obligation fait ainsi écho à la nécessité que **figure parmi les critères d'attribution du contrat de partenariat, dans le cadre du choix par la personne publique de l'offre économiquement la plus avantageuse, la part d'exécution du contrat que le candidat s'engage à confier à des PME et à des artisans.**<sup>2</sup>

**On observera à cet égard qu'une telle obligation n'existe pas par exemple s'agissant des marchés publics.**<sup>3</sup>

Dans ce cadre, on rappellera qu'il résulte du décret n° 2009-245 du 2 mars 2009, que constituent des petites et moyennes entreprises, les entreprises définies comme telles par la recommandation de la Commission n° 2003/361/CE du 6 mai 2003, laquelle prévoit que **la catégorie des micro, petites et moyennes entreprises est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.**

**En outre,** le législateur a souhaité mettre en place un **dispositif de garantie de paiement, très proche de celui qui s'applique en matière de sous-traitance privée, au terme duquel le titulaire du contrat de partenariat doit constituer, à la demande de tout prestataire auquel il est fait appel pour l'exécution du contrat, un cautionnement auprès d'un organisme financier afin de garantir au prestataire qui en fait la demande le paiement des sommes dues.**<sup>4</sup>

Les textes précisent à cet égard que les prestations en cause sont payées dans un délai ne pouvant excéder :

> 30 jours pour les contrats passés par une collectivité territoriale ou un établissement public local, l'État ou un établisse-

ment public de l'État autre que ceux mentionnés ci-après ;  
> 50 pour les contrats passés par les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées.<sup>5</sup>

**Parmi les pistes d'amélioration pouvant être identifiées en la matière,** on peut mentionner qu'il serait notamment souhaitable que la Mission d'Appui aux Partenariats Public-Privé (ci-après, « la MAPPP ») éclaire la question du niveau auquel doit s'apprécier l'engagement pris par le titulaire du contrat de partenariat de confier une partie du contrat à des PME et à des artisans.

En effet, dans une fiche relative au critère d'attribution PME/Artisans publiée en février 2009, la MAPPP indiquait que **l'engagement du titulaire de confier l'exécution d'une partie du contrat de partenariat à des PME et à des artisans vise les co-contractants directs du titulaire** (qui ont un lien contractuel de premier rang avec ce dernier et qui ne sont pas protégées par le régime de la sous-traitance), sauf en cas de conclusion d'un contrat de promotion immobilière, contrat « transparent » pour le titulaire, auquel cas sont retenus les co-contractants directs du promoteur.

**Or, on constate en pratique qu'une telle solution pose des difficultés dans le cadre d'un montage en financement de projet ou « société de projet ».**

En effet, dans ce type de montage, c'est la société créée à cet effet qui est signataire et titulaire du contrat de partenariat, celle-ci concluant ensuite à son tour, avec généralement les sociétés actionnaires, des contrats opérationnels (ou « *contrats N-1* ») pour l'exécution des obligations contractuelles dues à la personne publique au titre du contrat de partenariat (contrat de construction, contrat de maintenance, [...]), en leur transférant par le jeu du « *back-to-back* » les risques liés auxdites obligations.

**Aussi, dans la plupart des cas, les co-contractants directs de la société de projet titulaire du contrat de partenariat ne sont pas des PME, au sens des dispositions relatives aux contrats de partenariat.**

Il conviendrait dès lors dans une telle hypothèse que puissent être également prises en compte les entreprises ayant un lien contractuel de second rang avec la société de projet titulaire du contrat de partenariat.

D'autres pistes sont bien entendu envisageables et la mise en place d'un atelier de réflexion sur le sujet, à l'image du groupe de travail mis en place par Christophe Baulinet (ancien président de la MAPPP et président de l'atelier de réflexion sur les aspects sociaux dans la commande publique) sur la question des clauses d'insertion dans les partenariats public-privé<sup>6</sup>, serait sans doute le bienvenu.

<sup>1</sup> Articles 11, f), de l'ordonnance et L. 1414-12, f), du Code général des collectivités territoriales.

<sup>2</sup> Articles 8, I, alinéa 3, de l'ordonnance et L. 1414-9, I, alinéa 3, du Code général des collectivités territoriales.

<sup>3</sup> L'article 48, II, du Code des marchés publics se limite à prévoir les dispositions suivantes : « *Dans l'avis d'appel public à la concurrence ou dans les documents de la consultation, le pouvoir adjudicateur peut demander aux candidats d'indiquer dans leur offre la part du marché qu'ils ont l'intention de sous-traiter à des tiers, notamment à des petites et moyennes entreprises telles que définies par l'article 8 de l'ordonnance n° 2004-559 du 17 juin 2004 sur les contrats de partenariat, ou à des artisans* ».

<sup>4</sup> Articles 11, f), de l'ordonnance et L. 1414-12, f), du Code général des collectivités territoriales.

<sup>5</sup> Articles 7 du décret n° 2009-243 du 2 mars 2009 et D. 1414-7 du Code général des collectivités territoriales. Le point de départ de ce délai est la date de réception de la demande de paiement par le titulaire du contrat de partenariat.

<sup>6</sup> Un guide sur la mise en place des clauses d'insertion dans les partenariats public-privé et délégations de service public est en cours de rédaction et doit paraître avant l'été.



## GB2A : un cabinet contribuant à l'accès des PME à la commande publique



Par **Thomas BENAGES**, Avocat GB2A - Clermont-Ferrand



**D**epuis le mois d'octobre 2011 et l'ouverture de son bureau secondaire à Clermont-Ferrand, le cabinet GB2A a entamé un partenariat avec la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) d'Auvergne. L'antenne auvergnate de cette organisation patronale interprofessionnelle, qui assure la représentation et la défense de l'ensemble des petites et moyennes entreprises, tous secteurs confondus (industrie, commerce, services, artisanat), a mis en place une « commission des marchés publics » afin de permettre à ses adhérents d'obtenir des conseils et informations sur les possibilités d'accès à la commande publique ainsi que sur leurs droits dans le cadre des procédures de passation et d'attribution des marchés publics.

Ainsi, le Cabinet GB2A intervient dans le cadre de cette commission, afin de permettre à la CGPME Auvergne de proposer à ses adhérents des formations en droit des marchés publics, mais également une assistance juridique réactive en cas de rejet de leurs offres dans le cadre de procédures de mise en concurrence lancées par des personnes publiques :

- Alors que seul 35 % du montant engagé dans la commande publique (environ 150 milliards d'euros) est dirigé vers les PME tandis que celles-ci représentent 90 % du tissu économique de la France, les formations proposées par la CGPME Auvergne et GB2A doivent permettre, d'orienter vers la commande publique les PME rebutées par les procédures de passation des marchés publics, et de permettre à celles qui répondent déjà à des appels d'offres d'optimiser leurs chances de remporter de tels marchés ;
- Par ailleurs, afin que le partenariat entre la CGPME Auvergne

et GB2A soit le plus complet possible, les adhérents à la CGPME Auvergne, qui se seraient vu refuser l'accès à un marché public, peuvent se voir conseiller concernant les suites à donner à un tel refus. Dans ces cas, où toutes les options juridictionnelles doivent être proposées à l'entreprise évincée, il convient d'agir en urgence afin de ne pas dépasser les délais permettant d'exercer des procédures en référé. Le cabinet GB2A, de par sa réactivité, met la CGPME Auvergne en mesure de répondre aux attentes de ses adhérents dans ces situations.

Au-delà de la région Auvergne, les partenariats entre les CGPME locales et le cabinet GB2A ont vocation à se multiplier, en particulier dans le cadre d'une assistance à l'accès aux partenariats public privé (PPP).

En effet, les PME étant les meilleures actrices de l'activité économique locale, il devrait être logique que celles-ci soient des intervenants incontournables des « PPP de proximité ». Or, cela n'est pas toujours le cas aujourd'hui. Il existe donc une nécessité de fédérer les PME locales et régionales sur des projets publics locaux. La société GB4P (Groupe GB2A) spécialisée dans le financement des partenariats public privé de proximité, et dont la volonté est justement de permettre de fédérer ces PME locales autour de projets de contrats de partenariat, a donc vocation, aux côtés de GB2A, de se rapprocher des CGPME locales afin de permettre de favoriser l'accès des PME au PPP.

Ainsi, GB2A, de par son implantation dans les régions françaises, et GB4P, du fait de son action novatrice dans le domaine des PPP de proximité, contribuent à leur manière à favoriser l'accès des PME au PPP, et plus largement, à la commande publique.





---

## Nos prochaines formations

- **MONTAGE TECHNIQUE, JURIDIQUE ET FINANCIER D'UN PROJET D'AMÉLIORATION ÉNERGÉTIQUE :**  
Formation du Moniteur : 3 juillet 2012 (Paris), animée par M<sup>e</sup> Nadia Saïdi.
- **LES ÉTAPES DE LA MISE EN PLACE D'UN PPP**  
Formation du Moniteur : 13 juillet 2012 (Paris), animée par M<sup>e</sup> Modeste Marques.

---

## Colloques Conférences

- **LE CABINET GB2A ET GB3E SONT CO-ORGANISATEURS DES 3<sup>ES</sup> RENCONTRES TERRITORIALES DE L'ENERGIE**  
Le 18 octobre 2012 au Mémorial pour la Paix à Caen.
- **LE CABINET GB2A EST PARTENAIRE DE DII LORS DE SON 11<sup>E</sup> FORUM ANNUEL « PPP 2012 »**  
Les 3 et 4 octobre 2012 à Paris.
- **LE CABINET GB2A SERA PRÉSENT SUR LE SALON DES 6<sup>ES</sup> RENCONTRES INTERNATIONALES DES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ.**  
Les 10 et 11 octobre 2012 à Paris.
- **LE CABINET GB2A PARTICIPERA ÉGALEMENT AUX JOURNÉES DES DGS**  
Les 25 et 26 octobre 2012 à Toulouse.

---

## Nos derniers ouvrages/articles

- **« 2011 N'AURA PAS ÉTÉ L'ANNÉE DE LA CLARIFICATION DES AOT ET DES BEA... »**  
M<sup>e</sup> Camous et M<sup>e</sup> Majza, *Revue droit de la voirie et du domaine public*, n° 161 – mai 2012.
- **« LES PPPI, L'INFLUENCE DU DROIT EUROPÉEN SUR LE DROIT FRANÇAIS. »**  
M<sup>e</sup> Berkovicz, *Journal du Club des PPP*, juin 2012.
- **L'AVIS DE L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE DU 24 NOVEMBRE 2011 ENTRE SILENCE ET MISE EN GARDE.**  
M<sup>e</sup> Camous et M. Vianney Cuny, *Revue Juridique de l'économie publique*, juin 2012.

# Zoom sur le cabinet GB2A

Depuis avril 2012, le Cabinet GB2A, est heureux de vous annoncer la création du département Banque-Finance représenté par Maître Sandrine LANDRIX.

Classements extraits du Magazine des Affaires – Spécial Infrastructures - n° 71 juin 2012

**FINANCE Spécial Infrastructures**

### Classement des conseils financiers en concessions et DSP

Période allant de janvier 2010 à juin 2012

Nom	Nbr	Valeur
1. Ernst & Young	13	4 775
2. Juristatis	6	740
3. PwC	3	8 017
4. Société Générale	2	7 950
5. Deloitte	2	220
6. Natixis/BPCE	1	110

Nom	Nbr	Valeur
1. Natixis/BPCE	6	4 113
2. Ernst & Young	3	260
3. HSEC	1	1 200
4. Société Générale	1	300
5. KPMG CF	1	90
6. Juristatis	1	15

Nom	Nbr	Valeur MC
1. PwC	3	8 017
2. Société Générale	2	7 950
3. Ernst & Young	13	4 775
4. Juristatis	6	740
5. Deloitte	2	220
6. Natixis/BPCE	1	110

Nom	Nbr	Valeur
1. Natixis/BPCE	6	4 113
2. HSEC	1	1 200
3. Société Générale	1	300
4. Ernst & Young	3	260
5. KPMG CF	1	90
6. Juristatis	1	15

**FINANCE Spécial Infrastructures**

### Classement des conseils financiers PPP

Période allant de janvier 2010 à juin 2012

Nom	Nbr	Valeur
1. Ernst & Young	34	9 330
2. PwC	20	2 467
3. KPMG TS	17	3 315
4. Deloitte	7	2 010
5. Juristatis	5	179
6. HSEC	1	3 500
7. Rotshchikoff	1	800

Nom	Nbr	Valeur
1. Ernst & Young	30	3 996
2. KPMG CF	16	1 370
3. Juristatis	10	755
4. PwC	8	1 425
5. Natixis/BPCE	7	4 773
6. Société Générale	6	2 773
7. HSEC	4	2 150
8. PwC/Banqueparibas	4	1 000
9. Deloitte	2	120
10. Rotshchikoff	1	3 400

Nom	Nbr	Valeur
1. Ernst & Young	34	9 330
2. HSEC	1	3 500
3. KPMG TS	17	3 315
4. PwC	20	2 467
5. Deloitte	7	2 010
6. Rotshchikoff	1	800
7. Juristatis	5	179

Nom	Nbr	Valeur
1. Natixis/BPCE	7	4 773
2. Ernst & Young	30	3 996
3. Rotshchikoff	1	3 400
4. Société Générale	6	2 773
5. HSEC	4	2 150
6. PwC	8	1 425
7. KPMG CF	16	1 370
8. PwC/Banqueparibas	4	1 000
9. Juristatis	10	755
10. Deloitte	2	120

**FINANCE Spécial Infrastructures**

### Classement juridique PPP

Période allant de janvier 2010 à juin 2012, conseils de l'attributaire, du groupement ou des prêteurs

Nom	Nbr	Valeur MC	Opérations marquantes
1. Salans	21	3 489	Balard, TGI de Paris
2. GB2A	18	1 068	Plateforme équine de la CA de l'Allier
3. Gide Loyrette Nouel	17	8 880	Nirxos-Montpellier, TGI de Paris
4. CMS B. Francis Lefebvre	15	1 420	Centre de Bus RATP, HD du CG des HP
5. Freshfields	13	1 905	RD4L, Zoo de Vincennes
6. Derick RM	12	4 813	Balard, L2
7. Jones Day	11	5 268	Balard, LGV BPL, tramway de Dijon
8. Allen & Overy	11	1 453	GSM-R, Stade Vélodrome
9. Hogan Lovells	10	4 445	GSM-R, Balard, Nirxos-Montpellier
10. Watson Farley	10	2 348	TGI de Paris, Stade Vélodrome, Balard

**FINANCE Spécial Infrastructures**

### Classement juridique Concessions et DSP

Période allant de janvier 2010 à juin 2012, conseils de l'attributaire, du groupement ou des prêteurs

Nom	Nbr	Valeur MC	Opérations marquantes
1. Gide Loyrette Nouel	9	15 752	A 63, LGV SEA, A 355
2. GB2A	8	130	Port de plaisance commune du Var
3. Watson Farley	6	510	A 150, Urbaser Environnement
4. Allen & Overy	4	12 820	LGV SEA, LGV BPL
5. Hogan Lovells	4	8 950	LGV SEA
6. Salans	4	7 900	LGV SEA
7. White & Case	3	9 900	LGV SEA, A 63
8. Derick RM	3	7 950	LGV SEA
9. Freshfields	3	7 830	LGV SEA
10. Tjg	3	34	Grate Cosquer (Marseille)

**Nous contacter**

Tél. 02 31 29 19 80 ou  
secretariat@gb2a.fr – www.gb2a-avocats.fr

retrouvez-nous sur le site  
[www.gb2a.fr](http://www.gb2a.fr)