

GROUPE
SPQR
CONSEIL



AUDACE & SOLIDITÉ

LE RÉFÉRENT DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES ET ASSOCIATIONS

OFFRE LE MODE DE GESTION DE VOS SERVICES PUBLICS

Un choix stratégique,
un accompagnement sur mesure

Régie | DSP | Marché public

Chaque choix engage votre collectivité sur plusieurs années.

SPQR Conseil vous accompagne de la phase de diagnostic jusqu'au contrôle contractuel pluriannuel, avec une expertise croisée rare : juridique, financière et opérationnelle, sur un même mandat, par la même équipe.

Choisir le bon mode de gestion de votre service public

Avant même de lancer une procédure, le premier enjeu est de choisir le bon mode de gestion. Un mauvais calibrage en amont, c'est un contrat subi, des risques financiers non couverts et une responsabilité politique pour les élus. SPQR Conseil intervient dès la phase de réflexion pour poser les bonnes bases.

1. Analyse du service existant

Analyse croisée Audit juridique, technique et financier du service : contrat et avenants, rapports annuels d'exploitation (RAD/RAC), compte annuel du résultat d'exploitation (CARE), compte de renouvellement des équipements (GER), fonds d'investissement. Un diagnostic complet pour décider en connaissance de cause.

2. DSP, régie, marché public ?

Chaque option emporte des conséquences juridiques et financières durables, y compris en termes de responsabilité pénale pour les élus et les services. SPQR modélise les scénarios et aide votre collectivité à décider sur la base de critères objectifs.

3. Sécurisation juridique

La procédure de mise en concurrence est strictement encadrée par le code de la commande publique. Une erreur dans le DCE, pendant la procédure ou à l'attribution peut entraîner la nullité du contrat. Exemple : une CCSPL ou un comité technique qui ne s'est pas tenu en amont du conseil municipal d'attribution entraîne la nullité. Nous sécurisons chaque étape.

4. Maîtrise de l'équilibre financier

Le risque financier est supporté par le concessionnaire (notion de risques et périls), le contrat ne doit pas déresponsabiliser l'exploitant. SPQR analyse et ajuste les clauses contractuelles pour garantir la pleine responsabilité du titulaire, vérifie le compte prévisionnel en amont et contrôle les bilans d'exploitation annuels dans le cadre du suivi contractuel.

5. Qualité de service aux usagers

Indicateurs, pénalités, objectifs, sans pilotage actif du contrat, les engagements restent des intentions. Nous mettons en place les outils de contrôle.

Focus DSP, Délégation de Service Public

(désormais **concession de service public** – Art. L1121-3 CCP)

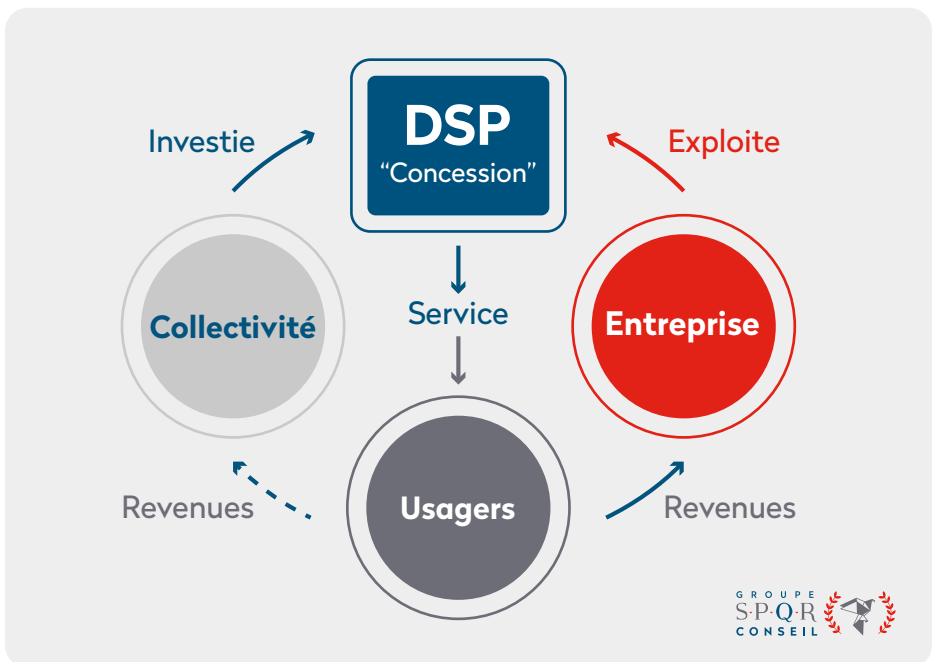
La DSP est le mode de gestion délégué le plus exigeant à monter et à piloter. Bien structuré et contrôlé, il offre un excellent équilibre entre performance du service, maîtrise des risques et engagement de l'exploitant.

> Qu'est-ce qu'une concession de service public ?

Contrat par lequel une collectivité confie à un opérateur privé la gestion d'un service public, à ses risques et périls. L'exploitant se rémunère substantiellement sur les résultats de l'exploitation. Ce transfert de risque est le cœur du dispositif.

> DSP → marché public

Dans un marché public, la collectivité commande une prestation et en assume directement le coût. Dans une DSP, c'est l'utilisateur qui finance le service par redevances, et le délégataire supporte le risque d'exploitation. La collectivité n'est pas acheteur, elle est organisatrice.



Les 4 formats d'accompagnement SPQR

- › **Mission complète** : Accompagnement global sur tout le cycle
Du diagnostic initial au pilotage contractuel. Idéal pour les collectivités qui lancent ou renouvellent une DSP structurante.
- › **Audit DSP** : Audit d'une DSP en cours d'exécution
Analyse des comptes d'exploitation, contrôle des engagements contractuels, identification des dérives. Rapport et recommandations opérationnelles.
- › **Assistance ponctuelle** : Appui ciblé sur une phase ou un problème
Sourcing, rédaction/relecture d'un DCE, publication (JOUÉ, BOAMP, Le MONITEUR...), analyse des candidatures et des offres, appui à la négociation, aide à la rédaction d'avenant. Intervention rapide et délimitée.
- › **Renégociation** : Accompagnement à la renégociation contractuelle
Préparation de la collectivité à la renégociation : analyse des leviers, évaluation de l'équilibre financier, stratégie de négociation face aux concessionnaires.



Le déroulé de mission

Les 6 étapes couvertes de A à Z

SPQR Conseil accompagne la même collectivité sur tout le cycle de vie du contrat. Pas de rupture entre la phase de montage et l'exécution, garantissant cohérence contractuelle et continuité de l'expertise.

1. Diagnostic et aide à la définition des besoins

Analyse du service existant, étude comparative des modes de gestion (DSP · régie · marché public), benchmark sectoriel, modélisation économique et financière, analyse des risques, appui à la décision politique.

2. Montage du dossier de consultation (DCE)

Rédaction du DCE et du contrat de concession, définition des indicateurs de performance (KPI), cahier des charges, critères de sélection, organisation de la procédure de mise en concurrence.

3. Analyse des offres et négociation

Analyse technique, financière et opérationnelle des candidatures, grille d'analyse multicritères, assistance à la négociation, sécurisation du choix du concessionnaire, rédaction du rapport de présentation.

4. Finalisation du marché

Attribution du marché, courriers d'information/notification, organisation du tuilage et réunion de démarrage avec le titulaire.

5. Pilotage et suivi du contrat

Mise en place des outils de suivi, analyse annuelle du compte d'exploitation du concessionnaire, contrôle des engagements contractuels, gestion des avenants, revues de performance, rédaction des RPQS (rapports de présentation des services à l'assemblée).

6. Audit, renégociation et renouvellement

Audit de DSP en cours d'exécution, analyse des dérives financières, préparation des renégociations, stratégie de fin de contrat, bilan de fin de DSP, préparation du prochain cycle.

Les 6 secteurs d'intervention

- › **Restauration collective** : scolaire, crèche, EHPAD, clinique, hôpital, établissement médico-social
- › **Équipements sportifs** : piscines, patinoires, stades
- › **Équipements culturels** : théâtres, salles, musées
- › **Petite enfance / Enfance** : crèches, multi-accueil, ALSH
- › **Médico-social** : EHPAD, résidences autonomie
- › **Services techniques** : bâtiment (parc d'exposition...), ouvrages d'art, grands services urbains (eau, assainissement, déchets, stationnement...)

Ce qui distingue notre approche

› **Expertise croisée juridique, financière et opérationnelle**

Nos consultants combinent sur une même mission des compétences en droit public, en analyse financière et en gestion opérationnelle des services, une combinaison rare dans les cabinets généralistes.

› **Connaissance fine du secteur public territorial**

SPQR intervient exclusivement auprès des acteurs publics et des associations. Nous connaissons les contraintes politiques, institutionnelles et réglementaires des collectivités de l'intérieur.

› **Continuité de A à Z sur tout le cycle DSP**

Nous accompagnons la même collectivité du diagnostic initial au pilotage pluriannuel. Pas de rupture entre la phase de montage et l'exécution.

› **Approche orientée résultats mesurables**

Chaque mission se conclut par des livrables concrets : DCE, rapport d'analyse, grille de KPI, tableau de bord de suivi. Nos recommandations sont opérationnelles, pas seulement stratégiques.

Références



SIAM

Pilotage du contrat de concession de service public de la station d'épuration (350 000 équivalents-habitants)



CCPHD

Pilotage du contrat de concession de service public. SPQR Conseil intervient auprès de collectivités de toutes tailles : communes, intercommunalités, départements.



Epinay-sur-Seine

Passation et suivi de la délégation de service public du centre aquatique



Département de La CREUSE

Étude du mode de gestion, passation et suivi de la délégation de service public pour le déploiement de la téléassistance.

Votre DSP mérite un accompagnement à la hauteur de ses enjeux.

Que vous soyez en phase de réflexion, en cours de procédure ou en situation d'audit, nos consultants vous apportent l'expertise et la méthode nécessaires.

Échangeons sur votre situation.





Vos contacts

Loïc BRAGARD
loic.bragard@spqr-conseil.fr
+33 (0)6 67 44 81 76

Jérémie RIBEYRE
loic.bragard@spqr-conseil.fr
+33 (0)6 51 20 62 91

Siège social

33, rue François Garcin
69003 LYON
+33 (0)4 72 64 26 60
contact@spqr-conseil.fr
www.spqr-conseil.fr