Publié le 1 mars 2024

Club DSP, participez aux rencontres des 12 et 13 mars prochains

Le Club DSP a pour objectif de permettre aux Epl intervenant dans des secteurs d'activités fortement concurrentiels d'anticiper le renouvellement et de faciliter l'exécution de leur(s) contrat(s). La journée du 12 mars sera axée sur les aspects financiers et RH du contrat de concession de service. Laurent Sery, avocat associé chez Adaltys, en dit plus sur la journée du 13 mars consacrée aux fondamentaux du contrat de concession.

Le Club DSP de la FedEpl se réunit le 12 et 13 mars prochains, vous animez, depuis plusieurs années, la journée portant sur les fondamentaux du contrat de concession auprès des Epl. Selon vous et l'expertise du cabinet Adaltys, quels sont les enjeux et les apports de cette journée pour les Epl ? Et respectivement pour les Sem et les Spl

Depuis plusieurs années maintenant, l'animation de cette journée est toujours un moment privilégié pour moi, attente partagée par les membres de mon équipe qui m'assistent dans la préparation de cet évènement.

Outre bien évidemment le plaisir renouvelé chaque année de retrouver nos interlocuteurs de la Fédération, les enjeux de cette formation sont en effet très importants pour les Epl.

Intervenant régulièrement tant en matière de conseil que de contentieux pour le compte de Sem et de Spl, je constate en effet que **beaucoup d'Epl sont confrontées à ce droit des concessions de manière récurrente**, qu'il s'agisse notamment de la nécessité de répondre à des procédures de mise en concurrence lancées par leurs actionnaires, par des tiers ou bien encore d'assurer au quotidien l'exécution de ces conventions dont elles sont titulaires.

L'un des enjeux essentiel de cette journée est donc de permettre aux participants de se familiariser ou de consolider leurs connaissances des principes fondamentaux régissant l'outil contractuel qu'est la concession.

Un autre enjeu important est aussi de **partager ensemble les évolutions récentes des textes, de la jurisprudence et de la doctrine sur l'année écoulée** en matière de droit des concessions. Et il s'en passe toujours des choses d'une année à l'autre en la matière ! A cet égard, l'année écoulée a permis notamment de constater encore un phénomène de **« verdissement » de la commande publique** de plus en plus fort, auxquelles les Epl ne peuvent elles aussi échapper.

La maitrise des fondamentaux du droit des concessions est donc déterminante tant pour les SEML que pour les SPL, qui vivent au contact de ces concessions.

Le contrat de concession s'est considérablement densifié ces dernières années pour tenir compte de nouveaux aléas et process. La fédération a souhaité prolonger son accompagnement auprès des Epl en éditant un guide juridique des contrats de concession (téléchargeable sur le site de la Fédération). Le Cabinet Adaltys a contribué à sa rédaction. Quelles sont vos principales recommandations issues de ce guide que vous pourriez adresser aux Epl ?

Ce guide comporte un grand nombre de recommandations pratiques à destination des EplPL.

S'il fallait choisir entre elles, l'une des premières que je retiendrais se rapporterait d'abord à la **nécessité pour les Epl de bien maitriser les règles juridiques relatives à la passation des concessions**. Concernant tout particulièrement les Sem, lorsqu'elles candidatent à l'attribution de ce type de contrats, il leur faut connaître parfaitement la manière dont elles doivent bâtir la meilleure offre possible pour l'emporter face à une concurrence parfois effrénée. Mon expérience m'a encore montré récemment que la qualité de Sem ne suffisait pas toujours à gagner le contrat.

De manière plus générale ensuite, qu'il s'agisse cette fois des Sem mais aussi des Spl, je leur recommanderais également de tirer le maximum de profit de la phase de négociation du contrat pour faire en sorte que celui-ci soit le plus respectueux possible de leurs intérêts, notamment sur le plan financier. Même en l'absence de mise en concurrence, la conclusion du contrat de concession ne doit jamais être pris à la légère par les Epl sauf à risquer de devoir faire face plus tard à des difficultés de tous ordres.

Enfin, **j'inviterais les Epl toujours être vigilantes au cours de la vie du contrat en particulier face aux aléas qu'elles peuvent rencontrer** : elles exploitent certes à leurs « risques et périls » la concession, mais cela ne veut pas dire pour autant qu'elles doivent tout supporter. L'actualité récente témoigne encore de ce que **l'exécution d'un contrat de concession n'est jamais un long fleuve tranquille**. Comme le souligne le Guide, les Epl ne sont heureusement pas dépourvues de solutions sur le terrain juridique pour faire face à ces aléas que constituent par exemples une crise sanitaire ou un bouleversement de leur environnement économique. Il est donc essentiel pour les Epl de bien connaître leurs prérogatives et de préserver leurs droits y compris même vis-à-vis de leurs actionnaires publics.

En quelques mots, pour finir, que diriez-vous aux Epl pour les inciter à s'inscrire aux rencontres du Club DSP ?

Cela fait plusieurs années que, dans le cadre des rencontres du Club DSP, j'anime cette journée, sans aucune lassitude. Comme l'année dernière, j'aurai le plaisir cette année d'être une nouvelle fois accompagné par ma collaboratrice **Ivana Vidakovic, laquelle dispose elle aussi d'une solide expérience en droit des concessions.**

Nous avons toujours à cœur de rendre notre intervention la plus pratique et interactive possible, grâce à des temps d'échanges avec les participants. Cette journée nous donne également l'occasion de partager notre expérience professionnelle acquise en droit des concessions, notamment auprès d'Epl ; elle permet aussi de recueillir celle des différentes Epl présentes.

Cette journée permet donc d'assimiler rapidement l'ensemble des points clés juridiques et de balayer très largement les thématiques générales du contrat de concession, lequel est un outil contractuel essentiel dans l'activité des Epl.