

85^e Congrès annuel du Transportation Research Board (TRB)

Du 22 au 26 janvier 2006, Washington, D.C.

Compte rendu de la participation du ministère des Transports du Québec

Nom du participant : Simon Plante

Direction : Planification

Thème de la séance : Panel de discussion : Projets de Partenariat public privé (PPP)

Intitulé de la séance : Advice to Owners and Proposers on Design-Build Projects: How to Avoid Mistakes in Request for Proposals Process

Numéro de la séance (inscrit au programme du congrès) : 715

1. Titre de la conférence : Expérience du Texas avec les PPP

Conférencier : Edward P. Pensock

Organisme : Texas Department of Transportation

Résumé :

M. Pensock a parlé de l'expérience du Texas en la matière.

Il suggère de définir clairement le processus d'évaluation des propositions des firmes avant de lancer les appels de qualification.

Il suggère aussi de préciser les bonnes pratiques verbales et écrites à avoir avec les soumissionnaires.

Documentation disponible : Non

Site Internet : -

Retombées/Intérêt pour le MTQ :

L'étude peut s'appliquer aux PPP du Québec.

2. Titre de la conférence : Advice to Owners & Proposers: How to Avoid Mistakes in the Request for Proposals Process

Conférencier : Brian Papernik, bpapernik@nossaman.com

Organisme : Nossaman Guthner Knox Elliott LLP

Résumé :

M. Papernik a fait un tour d'horizon très complet de la question.

Trois étapes sont traitées/expliquées en détail en 18 leçons :

A Appel de qualification (Pre-procurement)

B Appel de propositions (Pre-proposal)

85^e Congrès annuel du Transportation Research Board (TRB)

Du 22 au 26 janvier 2006, Washington, D.C.

Compte rendu de la participation du ministère des Transports du Québec

C Évaluation (Evaluation process)

Leçons 1 à 10 - Préqualification (Pre-procurement)

Leçon 1 : Avoir une approche programmatique

Leçon 2 : Avoir des critères de discrimination (« screening ») et temporels (« scheduling »)

Leçon 3 : Avoir une politique (règles) claire pour gérer les propositions non sollicitées

Leçon 4 : Avoir une politique (règles) claire pour gérer les conflits d'intérêts et par exemple pour un partenaire qui a déjà un contrat de PPP

Leçon 5 : Produire des documents normalisés afin que tous puissent s'y retrouver

Leçon 6 : Déterminer une valeur appropriée du risque associé à un projet afin que les soumissionnaires puissent correctement en tenir compte dans leurs propositions

Leçon 7 : Déterminer la nature exacte du niveau de compétition entre les firmes avec des valeurs quantitatives dans la mesure du possible

Leçon 8 : Bien distinguer (séparer) les critères d'évaluation et les critères d'acceptation (recevabilité) d'une proposition

Leçon 9 : Faire le nécessaire pour maximiser la possibilité de compétition (reporter les dates d'échéance si nécessaire, informer davantage, impliquer davantage, etc.)

Leçon 10 : Utiliser un « upset budget amount » si approprié

Leçons 11 à 15 - Appel de proposition (Pre-proposal)

Leçon 11 : Établir des règles strictes pour les communications (faire preuve de transparence et d'équité envers les candidats, tenir des rencontres avec tous les candidats, les communications verbales devraient être écrites et transmises à tous les candidats)

Leçon 12 : Permettre des rencontres individuelles si requis seulement

Leçon 13 : Déterminer la valeur d'un candidat sur la base des informations qu'il fournit dans son dossier de candidature

Leçon 14 : Permettre des améliorations (nouvelles idées) au projet dans la mesure où c'est approprié car le projet tel que l'envisage le donneur d'ouvrage n'est pas nécessairement parfait ou n'est peut-être pas toujours la solution optimale. Le privé peut apporter des idées nouvelles (nouvelle façon de faire) et idéalement, il faut pouvoir considérer ces améliorations.

Leçon 15 : Former tous les intervenants au processus d'évaluation afin que toutes les règles soient claires pour tous.

Les leçons 17 et 18 se rapportent au processus d'évaluation

Leçon 17 : Évaluer les facteurs non quantifiables (« non-price factors ») séparément des facteurs quantifiables (« price factors »)

Leçon 18 : Évaluer seulement les critères fixés pour Request For Proposal (RFP).

Documentation disponible : Présentation PowerPoint

Site Internet : <http://nossaman.com/information/presentations/presentations.asp#Infrastructure>

Retombées/Intérêt pour le MTQ :

Cela est très pertinent pour établir une bonne mécanique interne entourant les projets de PPP au MTQ.

85^e Congrès annuel du Transportation Research Board (TRB)

Du 22 au 26 janvier 2006, Washington, D.C.

Compte rendu de la participation du ministère des Transports du Québec

3. Titre de la conférence : Expérience de la route S.R. 22 en Californie

Conférencier : Garold B. Adams

Organisme : Parsons Transportation Group, Inc.

Résumé :

Le projet de la S.R. 22 en Californie est un projet de 500 M\$ US.

M. Adams explique comment le projet a été refusé par le milieu dans un premier temps puis accepté par la suite.

Il faut que la bataille politique se fasse avant le début du projet et que celui-ci soit dépolitisé d'une certaine manière.

Il est nécessaire de faire une bonne planification du projet (« flowchart »).

Des rencontres avec les élus locaux sont nécessaires, un à un, afin de leur expliquer le projet et s'assurer qu'ils y sont favorables. Autrement, par leurs critiques, ils risquent de mettre l'acceptabilité du projet en question en raison de leur influence sur la population.

Il faut revoir si nécessaire les politiques internes.

Prévoir un mécanisme d'acceptation ou de refus des propositions de concept déposées par les soumissionnaires. (ATC = « Alternative Technical Concepts »). Attention, il s'agit d'une bonne chose, mais il faut s'assurer que ces propositions sont réalistes.

Avoir recours à une mécanique interne (processus) d'appel, de réception et de traitement des propositions.

Évaluer le niveau de risque et lui associer une valeur théorique et peut-être même une compensation si nécessaire.

S'assurer d'avoir le financement nécessaire avant que le Request For Proposal (RFP) soit mis en place.

Segmenter si nécessaire le projet en phases certaines et optionnelles. Exemple, un montant de 240 M\$ peut être prévu pour un segment certain et un montant de 100 M\$, prévu pour un segment 2 optionnel.

Documentation disponible : Non

Site Internet :-

85^e Congrès annuel du Transportation Research Board (TRB)

Du 22 au 26 janvier 2006, Washington, D.C.

Compte rendu de la participation du ministère des Transports du Québec

Nom du participant : Simon Plante

Direction : Planification

Thème de la séance : Problèmes social, économique et culturel (Social, economic and cultural issues)

Intitulé de la séance : Toll-financed Public-Private Partnership Roads: Searching for common ground

Résumé : L'intérêt pour les partenariats publics-privés (PPP) et les péages est sans cesse grandissant et promet d'accélérer le développement du réseau routier et l'efficacité des systèmes de transport. Les intervenants soulignent les effets positifs et négatifs sur le financement des transports publics, l'environnement, les travailleurs des transporteurs publics du transport en commun et les communautés touchées. D'autres soulignent les enjeux locaux. Cette session a pour objectif d'explorer diverses perspectives au sujet des routes à péage et des transports publics en PPP.

Numéro de la séance (inscrit au programme du congrès) : 229

1. Titre de la conférence : PPP Toll Roads: Achieving or defeating environmental and community protections (P06-0180)

Conférencier : Michael A. Replogle

Organisme : Environmental Defense

Résumé :

M. Replogle représente un organisme de défense environnemental. Il s'interroge sur les effets positifs et négatifs des PPP. Il est question notamment du recours aux voies payantes à haute occupation (HOT). Dans certains cas, l'ajout de ces voies (HOV ou HOT) n'a pas réduit la congestion et la pollution, par exemple.

Documentation disponible : Présentation PowerPoint sur intranet uniquement

Site Internet :

<http://www.environmentaldefense.org/aboutus.cfm?subnav=expert&contentid=3151>

Retombées/Intérêt pour le MTQ :

L'ajout de nouvelles routes ou de nouvelles voies peut amener davantage de congestion. Il est important que les PPP n'aient pas juste pour objectif de développer une économie des transports, mais surtout de rentabiliser chaque dollar investi en ce qui a trait aux bénéfices environnementaux qui permettent de réduire la pollution, d'améliorer l'efficacité réelle des transports, de financer, développer et améliorer l'accessibilité des transports publics aux personnes moins favorisées, etc.

85^e Congrès annuel du Transportation Research Board (TRB)

Du 22 au 26 janvier 2006, Washington, D.C.

Compte rendu de la participation du ministère des Transports du Québec

2. Titre de la conférence : PPP Toll Roads and the Environment: Allies, not Enemies (P06-0181)

Conférencier : Robert W. Poole

Organisme : Reason Foundation

Résumé :

M. Poole représente une fondation qui défend les libertés individuelles et le libre marché. Il explique que pour qu'un projet de PPP soit réaliste, il faut que chacun y trouve son compte, le partenaire public, la population et le partenaire privé. Des questions d'équité doivent être posées.

Sa présentation contient des graphiques qui montrent la tendance à long terme voulant que les distances parcourues augmentent depuis 30 ans, mais qu'en contrepartie les émissions de polluants atmosphériques diminuent pour différentes raisons. Une projection montre que la tendance pourrait se maintenir. L'ajout de capacité routière serait favorable à cette tendance, puisque c'est principalement la congestion qui nuit le plus à l'environnement.

Documentation disponible : Présentation PowerPoint sur intranet uniquement

Site Internet : <http://www.reason.org/transportation/>

Retombées/Intérêt pour le MTQ :

En résumé, disons que tout projet de PPP doit idéalement offrir des avantages à ceux qui n'ont pas les moyens ou l'intention d'utiliser les infrastructures payantes visées par le PPP. M. Poole énumère certains facteurs de réussite notamment en ce qui a trait au transport en commun qui peut être amélioré en parallèle grâce aux recettes du péage. Le péage peut aussi permettre de récolter les sommes nécessaires pour construire des murs antibruit, par exemple.

3. Titre de la conférence : PPPs in Transportation: A Labor Perspective (P06-0182)

Conférencier : Jeffrey Rosenberg

Organisme : Amalgamated Union

Résumé :

M. Rosenberg est le porte-parole d'une association syndicale qui représente des travailleurs du domaine des transporteurs publics (transport en commun, rail, métro, autobus). Il souligne l'inquiétude des syndiqués lorsqu'une privatisation survient ou lorsqu'un partenaire privé est impliqué.

Il énumère aussi les principaux services qui sont généralement privatisés ou qui peuvent l'être.

Documentation disponible : Présentation PowerPoint sur intranet uniquement

Site Internet : <http://www.atu.org/>

Retombées/Intérêt pour le MTQ :

La présentation est pertinente pour le secteur du transport en commun au Québec.

Mai 2006

85^e Congrès annuel du Transportation Research Board (TRB)

Du 22 au 26 janvier 2006, Washington, D.C.

Compte rendu de la participation du ministère des Transports du Québec

4. **Titre de la conférence** : The Private Sector Provides More Than Money: It Brings New Ideas (P06-0183)

Conférencier : Gary Groat

Organisme : Fluor Enterprises, Inc.

Résumé :

M. Groat représente le partenaire privé dans cette séance. Il atteste que le privé peut apporter des solutions viables et originales à des problèmes qui surviennent en matière de transport routier. Il mentionne certains projets, dont principalement ceux de la I-95 et de la ceinture entourant Washington DC. Il explique le concept des voies HOT (« High Occupation Toll lanes ») = HOV + péage. Il est aussi question des propositions non sollicitées qui méritent d'être considérées. Il fait allusion à la perception du public relativement à ces deux projets en PPP.

Documentation disponible : Deux présentations PowerPoint sur intranet

Site Internet : www.fluor.com

Retombées/Intérêt pour le MTQ :

Le secteur privé peut donc faire des propositions, sollicitées ou non, en réponse ou non à des problèmes auxquels fait face le secteur public. Certaines de ces propositions sont tout à fait viables, innovantes et méritent d'être étudiées. Un mécanisme interne doit être prévu pour recevoir ces propositions. Il faut offrir des avantages à la population en échange des voies payantes pour que le projet soit publiquement acceptable.