

Partenariats public-privé

Un instrument adéquat, à certaines conditions

L'association PPP-Suisse promeut les partenariats entre hôpitaux publics et structures privées pour toutes sortes d'investissements. – Interview par Marie-Claire Chamot

Le nouveau financement hospitalier introduit en 2012, notamment en ce qui concerne les investissements immobiliers, favorise-t-il les partenariats public-privé (PPP) ?

Le nouveau financement hospitalier doit améliorer la transparence des coûts et l'efficacité des investissements. Dans ce cadre, un PPP est un instrument adéquat, mais il doit être bien compris. Pour qu'un tel modèle puisse être envisagé, trois conditions doivent être remplies : l'autorité publique et les partenaires privés doivent fournir une prestation en partenariat, ce qui signifie l'établissement de relations de confiance ; l'autorité publique doit être persuadée que le PPP permet de fournir la prestation dans de meilleures conditions que si elle s'en chargeait seule ; enfin, il faut à l'évidence qu'un ou des partenaires privés soient prêts à fournir les prestations. Ce qui est fondamental pour la réussite d'un PPP, c'est la volonté politique d'aller dans ce sens.

Dans quels cas les PPP peuvent-ils être intéressants pour les investisseurs et pour les hôpitaux ?

Le modèle du PPP suppose que chacun des partenaires assume les risques qu'il est le mieux à même de prendre en charge et s'inscrit dans la durée, c'est-à-dire sur tout le cycle de vie de l'équipement, au minimum pour une durée de 25 à 30 ans. Il s'agit donc là d'une approche globale qui tient compte de tous les éléments : financement, construction, entretien, exploitation. Les partenaires déterminent librement, au début de l'opération, les tâches et les responsabilités de chacun. Cela permet une meilleure prévisibilité sur le plan des

coûts et une répartition claire des compétences.

Et pour quelle activité des hôpitaux ? La chirurgie, l'hébergement : d'autres secteurs sont-ils intéressants ?

On peut envisager un PPP sous divers aspects. Dans un hôpital, on pense tout d'abord aux infrastructures, notamment à leur construction, à leur entretien et leur nettoyage (facility management) ou à certaines tâches d'exploitation, par exemple les laboratoires ou les centres d'imagerie. Les diverses activités en relation avec l'hébergement des patients s'y prêtent à l'évidence. Dans un centre de soins, on peut aussi imaginer un partenariat avec certains médecins qui fourniraient des prestations en parallèle avec leur activité en cabinet. Enfin, rien ne s'oppose à développer des collaborations entre cliniques privées et hôpitaux publics.

Cette tendance aux PPP va-t-elle se généraliser ? A quelles conditions ?

Du fait que les PPP se révèlent profitables pour l'ensemble des partenaires, il n'y a pas d'obstacle particulier à leur développement. On sait que les collectivités publiques, dont les moyens ne sont pas illimités, devront faire face à des investissements très importants pour maintenir et développer les structures de santé, et que les coûts d'exploitation ne diminueront certainement pas. Dans ce cadre, il est judicieux de quitter l'affrontement dogmatique qui veut opposer hôpitaux publics et structures privées pour rechercher les solutions les meilleures au prix le plus avantageux. Tant l'Etat que les contribuables et les assurés ne pourront qu'y gagner.



Jean-Hugues Busslinger, Membre du comité de l'association PPP-Suisse, Directeur du département de la politique générale du Centre patronal, Paudex ; 021 796 33 00, jbusslinger@centrepatronal.ch

Ist eine PPP attraktiv für die Spitäler?

«Die «Public Private Partnership»(PPP) ist ein adäquates Instrument, aber sie muss richtig verstanden werden», sagt Jean-Hugues Busslinger, Vorstandsmitglied des Vereins PPP-Schweiz. Die öffentliche Hand muss überzeugt sein, dass die PPP den Kredit zu besseren Konditionen anbietet, als wenn sie diesen allein stemmen müsste. Da sich die erfolgreichen PPP für alle Partner als profitabel erwiesen haben, gibt es kein Hindernis für ihren Einsatz in verschiedenen Bereichen. Das kann sowohl im Bau und Unterhalt von Infrastrukturen sein, als auch beim Betrieb von Laboratorien und Radiologiezentren oder sogar bei medizinischen Leistungen. ■

Les hôpitaux ne courent-ils pas un risque en privatisant des investissements rentables ? Ou au contraire faut-il les y encourager ?

L'objectif d'un PPP n'est pas de privatiser l'une ou l'autre activité, mais bien d'évaluer, sans a priori, quelles sont les solutions les plus adéquates, en mettant autour de la même table et pour un projet commun l'autorité publique et les partenaires privés. Cela fait, les partenaires conviennent de la répartition des tâches et des risques, ainsi que des éléments financiers et s'engagent sur la durée. Un PPP réussi est toujours une opération «gagnant-gagnant». Dans ce sens, la démarche doit dans tous les cas être encouragée. ■