

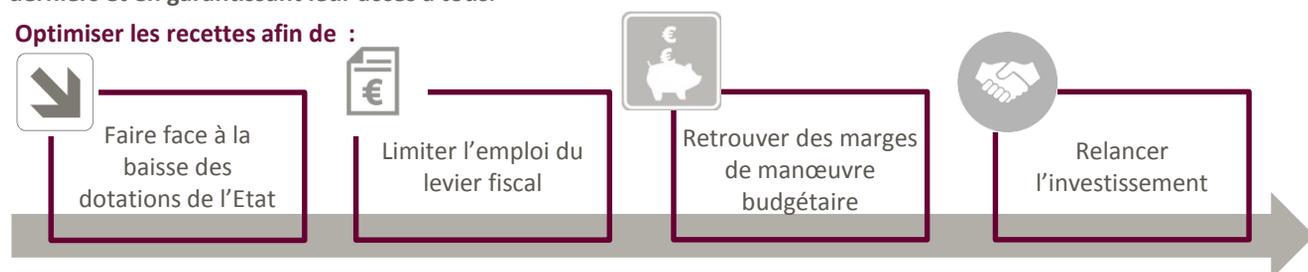


La tarification des services Un levier d'optimisation des recettes pour les collectivités territoriales

OPTIMISER LES RECETTES DANS UN CONTEXTE BUDGETAIRE CONTRAINT

Avec une nouvelle baisse annoncée de 3,7 milliards d'euros, dans le cadre du PLF 2016, les contributions de l'Etat en soutien aux collectivités territoriales continuent à décroître. Les autres leviers de recettes des collectivités semblent également limités en raison de la crise et des limites tolérables d'action du levier fiscal. Face à ces enjeux, il semble opportun de repenser le financement des politiques des collectivités. **Optimiser les recettes des services publics locaux semble constituer une piste intéressante au potentiel économique conséquent et au impacts sociaux limités ; le principal enjeu étant d'optimiser économiquement les services tout en maintenant la qualité de ces derniers et en garantissant leur accès à tous.**

Optimiser les recettes afin de :



QUELS TARIFS POUR QUELS SERVICES ?

Compte tenu de la diversité des services publics locaux, tant dans leur objet que dans leurs formes juridiques et des règles tarifaires applicables, il convient d'adapter les méthodes de tarification aux spécificités de chaque service. Voici quelques exemples de services pour lesquels Sia Partners est déjà intervenu dans la refonte de leur tarification :

Services	Enjeux	Méthode de tarification proposée
Services de cantines scolaires et de demi-pension des établissements publics locaux d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> Garantir l'accès au service tout en tenant compte des conditions de ressources des familles Tenir compte de la limite d'évolution des prix fixés par arrêté ministériel 	<ul style="list-style-type: none"> Tarification progressive par tranche
Stationnement voirie et parc de stationnement	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en place une tarification conforme à la nouvelle réglementation Proposer une tarification en accord avec la politique de stationnement de la ville 	<ul style="list-style-type: none"> Tarification proportionnelle, progressive, dégressive selon les objectifs recherchés Tarification forte lors des pics de stationnement
Centres culturels	<ul style="list-style-type: none"> Proposer une tarification en lien avec l'offre et la demande de prestations culturelles Garantir le remplissage des événements/représentations proposées 	<ul style="list-style-type: none"> Application de politique de revenue management sur certaines offres Politique d'offres promotionnelles pour garantir le remplissage des salles
Services d'accueil petite enfance	<ul style="list-style-type: none"> Assurer l'accès au service Prendre en compte les conditions de ressources dans la tarification proposée 	<ul style="list-style-type: none"> Tarification progressive par tranche

NOTRE PROPOSITION D'ACCOMPAGNEMENT

Semaine 1

J1 J2 J3 J4 J5

ANALYSE ECONOMIQUE ET DIAGNOSTIC

1. Cadrage de la démarche
2. Analyse de la gestion budgétaire des services publics locaux
3. Analyse de l'évolution démographique et financière sur le territoire de la collectivité
4. Réunion de restitution auprès des DG et Elus, présentation de la conjoncture budgétaire et démographique de la collectivité
5. Identification des services qui pourraient faire l'objet d'une refonte de leur tarification
6. Ateliers de travail autour des leviers actionnables en accord avec les politiques budgétaires de la collectivité
7. Présentation des leviers actionnables pour optimiser les recettes auprès du DG et des élus

Semaine 2

J6 J7 J8 J9 J10

- Rapport d'analyse budgétaire, fiscal, et démographique
- Diagnostic des leviers actionnables pour l'optimisation des recettes

Concrètement, de quoi disposerez-vous à l'issue de notre intervention ?

- Une **analyse objective** de vos leviers de recettes complémentaires
- **Un outil de simulation tarifaire pour moduler vos tarifs** au fil du temps et des changements de contexte de votre population. Cet outil vous permettra de connaître les conséquences financières et budgétaires d'une modification tarifaire de vos services.

PRECONISATIONS ET DEFINITION DU PLAN D'ACTION

1. Evaluation des impacts en termes financier et politique de la mise en œuvre d'une nouvelle tarification
2. Ateliers de travail pour affiner les grilles tarifaires retenues pour les différents services
3. Réunion de restitution auprès de la DG et des Elus
4. Elaboration d'un plan d'action pour la mise en place des nouveaux tarifs (calendrier retenu pour la mise en œuvre de la nouvelle grille, saisonnalité des tarifs, calendrier des offres promotionnelles, ...) et outils nécessaires à leur mise en œuvre
5. Présentation du plan d'action aux DG et élus

- Grilles tarifaires
- Outil de simulation tarifaire
- Comptes de résultats prévisionnels pour chaque service

QUI SOMMES NOUS ?

- **Sia Partners est le leader des cabinets de conseil indépendants français en stratégie opérationnelle et en organisation.** Composé de plus de 600 consultants, Sia Partners assiste ses clients pour définir, mettre en œuvre et accompagner la transformation de leurs métiers.
- **Nous disposons d'une équipe dédiée au Secteur public** composée d'une trentaine de consultants intervenant régulièrement auprès d'administration centrales, opérateurs de l'Etat, administrations déconcentrées et collectivités territoriales pour les aider à améliorer leur performance financière et opérationnelle.
- **Notre intervention s'articule notamment autour des thématiques suivantes :**

Performance financière

Conduite du changement

Gestion des relations usagers

Revue de processus

NOS REFERENCES



CONTACT ET INFORMATION

Olivier DUPONT, directeur secteur public | 06.69.11.02.81 | olivier.dupont@sia-partners.com

Notre blog : secteur-public.sia-partners.com