

### 3. INVESTISSEMENTS D'INFRASTRUCTURE ET TRAITEMENT BUDGÉTAIRE

#### 3.1. Introduction

Ce chapitre étudie les répercussions possibles pour un budget du secteur public du choix entre différents modèles de fourniture d'infrastructures. La question principale est de savoir si un projet donné est considéré comme faisant partie du budget public ou non et si cette question a une importance quelconque dans le choix du modèle.

Les responsables des transports ont une tendance compréhensible à regarder les investissements dans leur zone d'influence à travers une « loupe des transports », cherchant ainsi à maintenir le plus grand flux de financement possible vers leur secteur d'activité. Cependant, il se peut que le gouvernement dans son ensemble ne considère pas ces arbitrages de la même manière. D'autres Ministres vont rechercher la stabilité en matière de financement de leurs portes-feuilles, tandis que le Ministre des finances souhaite vraisemblablement garder le maximum de flexibilité future possible en ce qui concerne l'usage des recettes fiscales, afin de faire face à des circonstances économiques imprévues et à des évolutions dans les priorités politiques.

En fin de compte, les prises de décision appropriées concernant les investissements publics dans l'ensemble des secteurs requièrent un regard globalisé de la part de tous les membres du gouvernement, car les enjeux nécessaires pour répondre à un besoin spécifique concernent une partie significative des ressources globales de l'État en question. Le fait de trouver le bon équilibre dans les dépenses est un élément de base dans le processus de prise de décision politique et aussi une question de bonne gouvernance.

Les implications liées aux différents modèles de fourniture d'infrastructure sont d'une importance primordiale dans le processus de prise de décision gouvernementale en matière d'équilibre du budget d'État, plus particulièrement à cause des sommes énormes concernées. L'impact sur le budget public peut apparaître sous la forme de limites imposées aux budgets de dépense pour d'autres priorités, ou en termes de dette contractée, elle-même susceptible d'avoir des répercussions sur la stabilité macroéconomique globale des pays et les taux d'intérêts qui lui sont accordés. Ainsi, il n'est pas surprenant qu'une considération essentielle dans le choix de mettre en oeuvre ou non des initiatives d'infrastructure pour les transports terrestres, soit précisément l'impact de ces initiatives sur les finances publiques.

Ce chapitre commence dans la section 3.2 par une description des choix disponibles afin de comptabiliser les investissements d'infrastructures de transports de surface dans le budget public. La section 3.3 synthétise un nombre d'arguments généraux pour et contre les équilibres budgétaires. La section 3.4 étudie les instruments prévus pour discipliner les budgets (une revue spécifique des Critères de Maastricht établis par l'Union Européenne en fait partie), la section 3.5 soulève quelques questions concernant des considérations politiques et la section 3.6 offre une conclusion.

### 3.2. La comptabilisation des infrastructures dans le budget public

Des ressources effectives composées de matériels, personnel, terrain et équipements sont utilisées tant dans la construction de nouvelles infrastructures que dans la maintenance des biens existants. Au vu des montants considérables impliqués pour construire de nouvelles infrastructures, une forme ou une autre d'emprunt peut s'avérer nécessaire. Les États peuvent choisir différents moyens pour couvrir ces coûts – à savoir, le « paiement direct » qui fait appel à des ressources existantes, des emprunts effectués par le secteur public ou l'utilisation d'un agent intermédiaire, tel un partenaire privé dans un montage PPP. Chaque option a différentes répercussions budgétaires.

Une manière de gérer les investissements pour de nouvelles infrastructures et la maintenance courante est de comptabiliser toutes les activités comme si elles avaient été consommées pendant l'année de la dépense. Une première conséquence de cette approche est que les nouveaux investissements dépendent de la disponibilité des financements en provenance du budget global de l'État, lui-même alimenté par les taxes annuelles. Une deuxième conséquence est que les dépenses futures pour la modernisation et la maintenance des projets en cours n'est pas garantie, puisqu'il faut que ces dépenses soient approuvées dans de futurs budgets. Cette situation rend difficile l'engagement selon une approche « cycle de vie » pour les dépenses d'infrastructure. Dans ce modèle, l'investissement global est partie intégrale du budget d'État ; en d'autres termes l'investissement est budgétaire.

Un autre choix consiste pour l'État à contracter un emprunt afin de payer l'investissement. Ceci signifie que l'État rembourse le prêt sur la durée de vie du projet ou sur une autre base de remboursement. De cette manière, il est possible de dépenser des montants plus importants que ceux levés sous forme de taxes ou d'autres recettes pendant une année donnée. L'emprunt peut être considéré comme étant « budgétaire » puisque la dette de l'État en est accrue d'autant.

Une troisième manière de gérer les coûts d'investissement est de positionner ceux-ci *hors budget*. Les modèles d'externalisation et de décentralisation décrits au chapitre 1 peuvent être utilisés à ces fins. On peut faire un montage PPP, dans lequel un partenaire privé ou une structure d'accueil assume la dette relative au projet, tout en étant indemnisé par l'État et/ou directement par les usagers pendant la durée de vie du projet, ce qui permet d'amortir la dette en question. Dans ce cas, l'État verse des sommes non au prêteur initial, mais plutôt à une société intermédiaire qui assume la dette. Les explications sur l'opérateur autrichien d'autoroutes, ASFINAG en annexe montrent que, dans certaines circonstances, il est également possible de placer les dépenses d'investissement effectuées par des entreprises nationalisées en dehors du budget public.

Les tableaux dans figure 3.1 illustrent la manière dont les coûts apparaissent dans le budget public pour chaque modèle (Voir aussi Alfen Consult, 2006). Une situation hypothétique est créée, dans laquelle un investissement de 100 unités est nécessaire à la réalisation d'un nouveau bien. De plus, il faut 5 unités par an pour la maintenance en sus de l'investissement d'origine. La durée de vie du projet est de 5 ans. Le financement total est supposé provenir des fonds publics, et non de charges imposées sur les usagers.

La figure 3.1.a montre l'investissement initial payé par l'État, à la suite de quoi il continue à effectuer des paiements supplémentaires afin d'entretenir le bien. La figure 3.1.b montre les conséquences budgétaires d'un emprunt contracté par l'état afin de payer l'infrastructure en construction. Au départ, il existe une dette de 100. Chaque année, il y a un versement fixe couvrant le prêt principal et la réduction correspondante de la dette de même qu'il y a un versement pour la maintenance. Il y a également un versement d'intérêts, qui est supposé être de 5 % dans ce cas. Bien entendu, ces deux approches de comptabilisation des coûts au budget global peuvent se combiner au

paiement immédiat de certains coûts d'investissement et au paiement du solde à travers la dette contractée.

La figure 3.1.c illustre l'impact sur les finances publiques lorsque c'est le secteur privé qui assume la dette afin d'entreprendre l'investissement initial. Cette dette n'entre pas dans le budget public. En effet, le secteur public effectue des versements au partenaire privé afin de régler la dette et les intérêts associés, qui, dans ce cas sont supposés être de 6 %. Il faut se rappeler que, pour contracter une dette, les emprunteurs privés paient souvent un taux d'intérêt plus élevé que l'état lui-même. Des versements sont également effectués afin de couvrir les coûts de maintenance. Ainsi, les versements effectués par l'état afin d'indemniser le partenaire privé pendant la durée de vie du projet se reflètent uniquement dans le budget de l'année pendant laquelle le versement a lieu. Pourtant, ces versements sont identiques, ou (comme dans notre exemple) légèrement plus élevés que les montants qui auraient été versés si la dette avait été incluse dans le budget global.

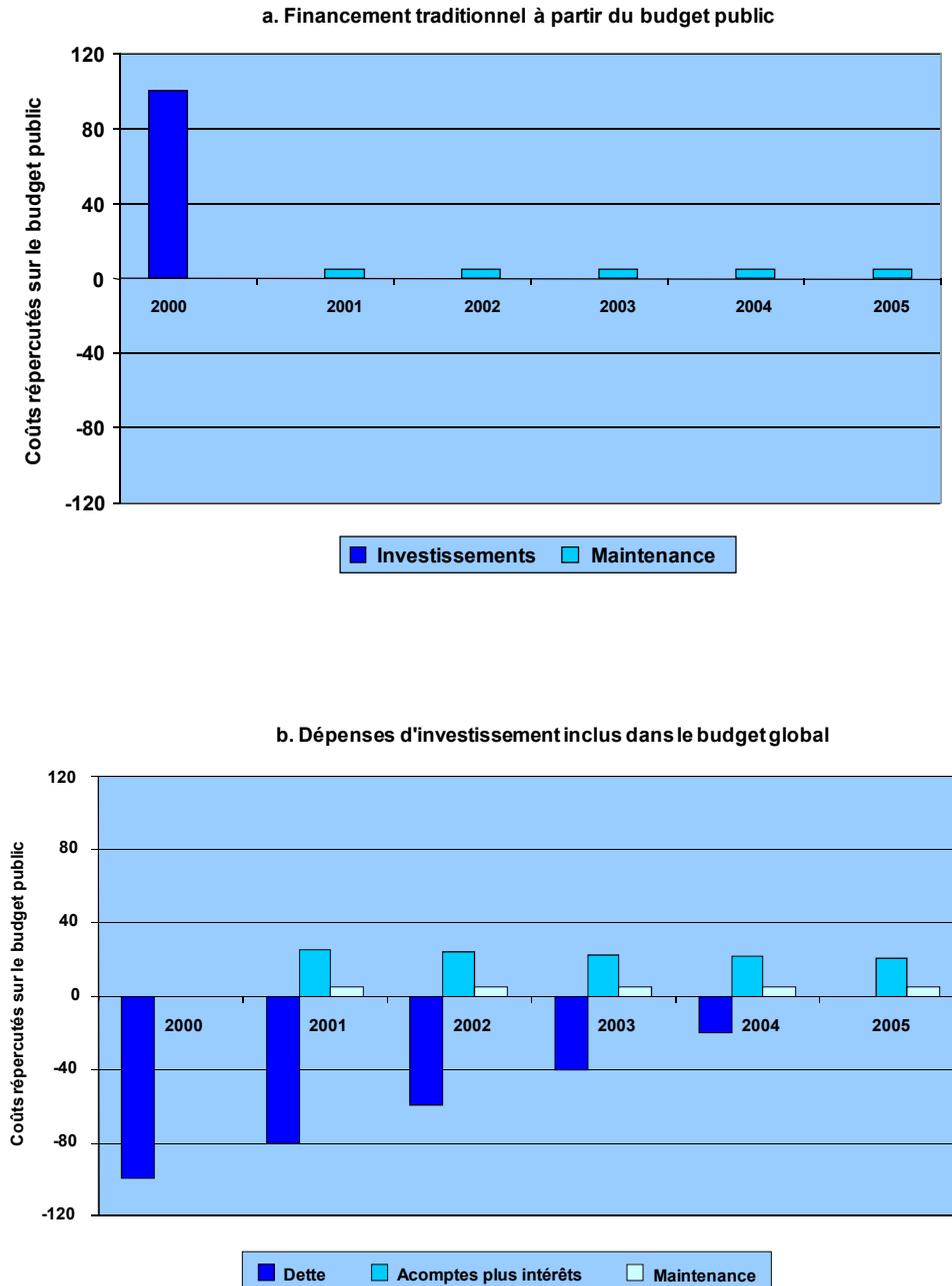
En faisant des emprunts, il peut sembler que les possibilités de dépenses de l'état soient accrues. Pourtant, ceci est un phénomène purement transitoire, puisqu'à terme, il est possible qu'il n'y ait aucune différence budgétaire entre le fait de traiter les investissements comme des dépenses courantes ou comme des biens financés par des prêts. Par exemple, un état peut assumer un besoin de dépenses de 100 unités par an, tout compris, pour la construction et la maintenance routière et le financer par un programme d'emprunts qui court sur plusieurs années. Par conséquent, il aura peut-être seulement besoin de dépenser 20 unités dans la première année pour rembourser le principal d'un prêt de 100 unités. Dans la deuxième année, il aura à payer 20 unités pour rembourser le prêt de la première année, plus 20 supplémentaires pour celui de la deuxième année. Après cinq années d'emprunt l'État sera en train de verser 100 unités par an pour rembourser le principal de ses emprunts – le même montant qu'il aurait payé, s'il avait financé l'infrastructure directement du budget – plus les intérêts. Ceci pourrait devenir problématique, si l'État interprète la diminution de dépenses sur les routes pendant les premières années comme un moyen supplémentaire de faire d'autres investissements dans le réseau routier ou ailleurs dans l'économie. Bien que cette idée paraisse évidente, de telles erreurs ne sont pas rares. Un exemple est donné dans l'encadré 3.1.

Le message clé est : si aux dépenses courantes on substitue un engagement à long terme de remboursement d'un emprunt ou de versement de paiements à une société PPP, il est primordial que les conséquences budgétaires à long-terme de cette transition soient reconnues. Le non-respect de ce principe entraînera un « risque d'impossibilité » dans la mesure où l'ensemble de tous les engagements – les PPP y compris – pourrait éventuellement s'avérer plus important que les ressources disponibles. Ceci risque de déséquilibrer le budget et de pousser d'autres investissements vers la porte de sortie. Ce risque peut être plus grand quand la durée de vie des biens est plus longue, puisque le problème ne sera pas mis en évidence aussi rapidement. Le problème peut aussi devenir particulièrement aigu si les investissements sont faits « hors budget », puisque l'État ne recevra aucun « signal » de l'extérieur – comme la détérioration d'une notation de crédit, des taux d'emprunt plus élevés ou le dépassement de limites préétablies de déficit et de dette – si les emprunts paraissent ingérables, signifiant qu'il n'y aura pas d'éléments dissuasifs à des dépenses excessives.

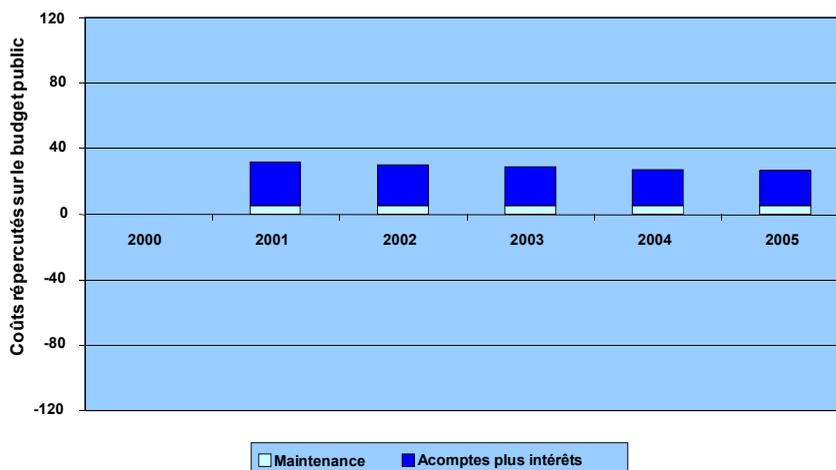
C'était vraisemblablement dans cet esprit que le Comité National pour le Développement Économique du Royaume Uni a conclu en 1981 que la participation du secteur privé dans les projets du secteur public ne devrait entraîner aucune dépense supplémentaire, mais plutôt que les dépenses publiques devraient être réduites afin de compenser tout investissement privé. En d'autres termes, l'investissement privé devrait remplacer l'investissement public et non s'y ajouter. Le Comité a également estimé que tout financement privé proposé devrait être contrôlé en termes de son efficacité en le comparant à une prestation publique pour le même projet. Ces règles – qui s'appellent collectivement les « Règles Ryrie » selon le nom du président du comité, Sir William Ryrie – sont

clairement destinées à imposer des contraintes disciplinaires aux dépenses d'État et à garantir une solvabilité à long terme. Il est à rappeler que ces règles ont été assouplies dans un passé récent (Kain, 2002).

Figure 3.1. Impact sur le budget public des différents moyens de financement d'infrastructures



## c. Dépenses d'investissement hors budget



En regardant à travers la « loupe des transports », il y a beaucoup en faveur d'une garantie d'un flux constant de financement pour les avoirs du transport, ce qui est réalisable au moyen de constructions hors-budget, à travers un PPP. Cependant les implications sur les finances publiques de cette approche doivent être comprises et acceptées, ce qui souligne, encore une fois, l'importance d'avoir l'aval du gouvernement entier et surtout du Ministre des finances.

Les conclusions à ces explications peuvent se synthétiser de la manière suivante :

- Le choix entre le paiement direct d'un investissement et l'utilisation d'un emprunt a un effet sur le budget public uniquement pendant les périodes de transition, c'est-à-dire lorsque les dépenses globales montent ou baissent. En régime stabilisé, les coûts budgétés en cours seront identiques.
- La réalisation d'investissements hors budget est susceptible d'augmenter les coûts budgétaires par rapport aux coûts de ces mêmes investissements dans le cas où les mêmes emprunts auraient été contractés par le gouvernement lui-même.
- Les emprunts hors budget ne figurent nulle part sur les comptes du secteur public. En réalité, cependant, ils représentent les mêmes obligations que celles qui auraient existé si le gouvernement avait contracté les prêts lui-même.

### Encadré 3.1. Le financement des routes par PPP au Portugal

L'expérience portugaise en matière de PPP démontre l'efficacité des PPP dans le développement rapide des infrastructures et dans l'amélioration de la qualité des services publics. De plus, elle montre clairement le besoin de regarder de très près les implications budgétaires à long terme des PPPs. Ces enjeux sont examinés ici, sur la base d'informations de Sousa Monteiro (2005) et de KPMG (2005).

En 1997, le gouvernement portugais a lancé un projet autoroutier CCFE basé sur des péages fictifs, connu sous le nom de programme SCUT. Tout en provoquant un développement routier important, le programme a également créé de nouveaux défis pour le secteur public.

Le montant du budget d'investissement du gouvernement central a dépassé les 6 milliards d'euros. Quarante pourcent de ce budget était destiné aux projets de transport, principalement les chemins de fer, les routes et les ports. Récemment, l'affectation annuelle pour les routes était inférieure à 700 millions d'EUR (environ 0.5 % du PIB). Les dépenses financées à partir de ce budget couvraient l'entretien de routes et ponts existants, la construction de nouvelles routes et de nouveaux ponts et les versements payés aux concessionnaires PPP sur la base des péages fictifs.

A partir de 2007, les prévisions indiquent que les versements annuels (en péage fictif) payés par l'État allaient dépasser 700 millions d'EUR par an, sur une période de 20 ans. Il était évident que ceci allait mettre le budget des transports sous une pression considérable. Dans ce contexte, le gouvernement a décidé en 2004 d'introduire de vrais péages sur 3 des 7 concessions SCUT à péage fictif, excluant les routes dans les régions avec des revenus moindres par tête et là où il y avait des routes alternatives insuffisantes.

Suite à ces expériences, le Portugal a effectué une série de changements institutionnels. Ceux-ci incluent une loi budgétaire, qui définit aujourd'hui plusieurs étapes nécessaires à l'évaluation des propositions budgétaires PPP. Une caractéristique clé est que les arguments en faveur des PPP – et du modèle particulier de PPP adopté – doivent être développés sur la base d'une comparaison avec le secteur public et être menés avec la participation des experts du Ministère des Finances. De plus, les propositions PPP doivent spécifier les implications budgétaires à long terme et, un point encore plus important, des affectations budgétaires adéquates à long terme doivent être réalisées avant de lancer un programme PPP.

### 3.3. Pour et contre l'équilibre budgétaire

Les États prennent sans arrêt des décisions sur le montant des ressources qu'ils souhaitent dépenser sur différents projets et sur la façon de payer les dépenses associées. La logique globale de ces décisions est que les dépenses et les recettes devraient s'équilibrer et que des ressources doivent exister pour financer toutes les activités entreprises.

Il existe plusieurs raisons pour s'écarter du principe de base d'un équilibre budgétaire, du moins à court terme. Une des raisons concerne les dépenses d'investissement. En dépensant beaucoup aujourd'hui, les citoyens bénéficieront des services rendus par une nouvelle route ou une nouvelle voie de chemin de fer pendant un nombre d'années à venir. Pendant une année de grands investissements, les dépenses dépasseront les montants collectés au moyen des taxes. Plutôt que de payer ces projets avec les recettes de l'exercice, il peut s'avérer raisonnable de contracter un emprunt afin de permettre aux usagers futurs ou les contribuables de rembourser les prêts sur la durée de vie du bien.

La « règle d'or » du financement des dettes stipule qu'un déficit du budget public est acceptable dans la mesure où la valeur du bien public qui en résulte augmente au moins dans les mêmes proportions et que le bien public net ne se dégrade pas. Par exemple, une règle britannique stipule que « ... l'État empruntera uniquement à des fins d'investissement » (HM Treasury). Ceci signifie, en fait, que la dette publique est permise pour des investissements d'infrastructure, des ressources humaines (*c à d* : l'éducation) et du savoir-faire (*ex* : recherche et développement). Bien entendu, il est difficile de se conformer strictement à une telle règle, si l'emprunt a lieu à un niveau global, et n'est pas spécifiquement lié à une activité donnée.

Comme indiqué dans la section 3.2, les implications budgétaires créées par le report des paiements ne seront pas différentes de celles qu'on trouve lorsque les investissements sont payés immédiatement, dans les cas où le montant total dépensé en investissements reste relativement stable dans le temps. Tout au plus, la différence entre contracter un emprunt et payer un investissement immédiatement aura des répercussions sur la situation budgétaire uniquement pendant les périodes transitoires, c'est-à-dire quand les dépenses d'investissement sont en croissance ou en diminution.

Une deuxième raison pour dépenser plus que ce qui est amassé dans les recettes fiscales pendant une période donnée est l'utilisation du budget comme outil pour mettre en œuvre des politiques anticycliques. En empruntant aujourd'hui afin de lancer des projets, des ressources oisives peuvent être utilisées de manière productive et le chômage réduit.

Avec la mutation des dépenses d'investissement des systèmes traditionnels d'acquisition vers des paiements de prestations à long terme utilisant les PPP, les États ont moins de marge pour modifier les dépenses afin de répondre au cycle économique ou à des imprévus en termes de politique. Ceci est peut-être plus inquiétant dans des situations d'union monétaire, tel l'Euro-zone, où les membres ont perdu la possibilité d'utiliser des politiques monétaires et des taux de change afin de stabiliser l'économie, ce qui laisse uniquement les politiques fiscales comme seul instrument macroéconomique capable de gérer les fluctuations cycliques de la demande globale. Le fait de substituer des paiements de prestations à long terme au lieu de dépenses d'investissement, peut également réduire l'effet des politiques fiscales anticycliques. Mais, dire que ceci est un vrai inconvénient dépend d'une conviction personnelle sur l'efficacité de base d'une politique fiscale discrétionnaire – une question qui reste sujette à controverse.

Même s'il existe des arguments en faveur de dépenser plus que ce qui est collecté en recettes, cette politique peut en elle-même être source de problèmes. L'un de ceux-ci concerne le degré de solvabilité d'un pays : un pays avec une grosse dette par rapport à ses capacités de production peut rencontrer des problèmes en ce qui concerne sa capacité à faire face à des coûts annuels. Les prêteurs peuvent demander à ce type de pays des taux d'intérêt qui sont plus élevés que pour les pays avec des ratios endettement/richesses produites moins élevés. Des taux d'intérêt plus élevés peuvent être considérés comme un signal du marché pour signalant des problèmes quant aux dépenses.

Une autre inquiétude associée est que des États trop dépensiers peuvent mettre la stabilité des prix en danger. C'est le cas lorsqu'un pays dépense lourdement sur des infrastructures dans une phase montante du cycle économique ou si les dépenses sont financées en imprimant de la monnaie. De plus, des investissements lourds dans le secteur public sont susceptibles de pousser les investissements privés vers la porte de sortie ou de les déplacer.

Pour ces raisons, parmi d'autres, beaucoup d'états ont imposé des restrictions volontaires sur leurs politiques budgétaires. Celles-ci sont traitées dans la section suivante.

### 3.4. Imposer une discipline aux dépenses publiques

Les décisions sur les investissements devraient se baser sur des considérations globales de stabilité macroéconomique à long terme, et des outils devraient être en place afin d'imposer cette discipline, y compris des règles en matière de dépenses déficitaires.

Les problèmes surviennent quand ces règles ne sont pas claires ou quand elles aboutissent à des incitations perverses. Par exemple, un investissement public signifie que les ressources sont dépensées afin de créer une *immobilisation*. Si l'investissement est financé par une dette et si le budget ne comporte pas un registre des actifs productifs, seule la dette est enregistrée. Une des conséquences est que les informations sur les actifs nets ou l'endettement net d'un pays n'est pas facilement disponible.

Il y a plusieurs manières pour les états de restreindre leurs propres décisions concernant les équilibres budgétaires. Celles-ci comprennent des règles telles les majorités qualifiées pour la prise de décisions budgétaires, la législation-couperet et des analyses régulières de toutes les dépenses, *etc.* Des règles sur la participation des citoyens à certaines décisions, le fédéralisme, *etc.*, peuvent également être utiles à l'équilibrage des budgets. Par exemple, la préposition 13 de l'état américain de la Californie requiert une majorité des deux tiers afin d'introduire de nouveaux impôts.

Ces types de restrictions peuvent avoir des implications importantes concernant l'accumulation de la dette du secteur public et les performances économiques. Les études menées par le gouvernement fédéral des US ont indiqué que les états américains qui ont des règles budgétaires rigoureuses paient des marges d'intérêt moins élevées que ceux qui ont des règles budgétaires plus laxistes. Les règles budgétaires rigoureuses et une stabilité à long terme ont de fortes chances de trouver leur reflet dans les intérêts payés sur la dette de l'état (Bohn et Inman, 1993). D'autres facteurs sont également importants, dont les contraintes budgétaires inter-temporelles, ce qui veut dire qu'à long terme les dépenses publiques ne doivent pas dépasser les recettes fiscales.

Il existe également des règles du même type destinées à décider si des projets PPP devront être enregistrés dans le budget global ou hors budget. Leur logique se trouve dans l'établissement de déclarations claires sur l'état de la dette globale d'une nation, et, par conséquent l'engagement sous-jacent de la nation à rembourser cette dette.

Aux États-Unis, Le Bureau du Budget au Congrès a établi les six points suivants comme des critères de définition pour que les projets PPP ne fassent pas partie du secteur public (US Congressional Budget Office, 2003) :

- L'immobilisation corporelle sert un but général (pas défini davantage par l'État).
- L'immobilisation corporelle correspond à un marché dans le secteur privé.
- Pendant la durée du contrat, le partenaire privé possède les droits de propriété sur l'immobilisation, qui n'est pas transféré ultérieurement à l'état.
- Le contrat ne contient aucune option d'achat à un prix de faveur.
- La durée du contrat ne dépasse pas 75 % de la durée de vie économique prévue pour l'immobilisation.
- La valeur actualisée du loyer minimum payé pendant la durée du contrat ne doit pas dépasser 90 % de la juste valeur marchande du projet au début du contrat.

Une zone de monnaie commune est particulièrement vulnérable si des états individuels n'équilibrent pas leur budget. La raison est qu'un seul état peut bénéficier de dépenses excessives, sans forcément remettre en cause la monnaie et le degré de solvabilité de la Fédération. Il peut dépenser excessivement à court terme sans être obligé d'en payer le prix, c'est-à-dire payer un taux d'intérêt plus élevé. Mais, bien entendu, cette incitation est valable pour tous les états membres et si tous se comportaient de manière similaire, il n'y aurait aucun moyen d'éviter les conséquences négatives en ce qui concerne la stabilité des prix, le degré de solvabilité, *etc.*

La plupart des zones à monnaie unique ont des règlements concernant la situation budgétaire des états individuels qui en font partie. Ceux-ci concernent non seulement la taille du déficit budgétaire pendant une année donnée, mais aussi la taille de l'endettement global.

En Europe, la Commission Européenne enregistre dans le détail la situation des secteurs publics de chaque état membre au moyen du Bureau des Statistiques de la Communauté Européenne (Eurostat). Il existe un ensemble de règlements, définitions, classifications et normes de comptabilité communes qui expliquent dans le détail la manière dont il faut tenir compte des dépenses et recettes fiscales, décrit à la section 3.4.1, ci-dessous.

### 3.4.1. *Les règles de traitement budgétaire au sein de l'Union Européenne*

Les critères de convergence pour l'Union Monétaire Européenne – les Critères de Maastricht – sont définis en termes de données comptables nationales. Les états membres européens sont soumis, *inter alia*, aux règles suivantes concernant leurs budgets publics :

- La dette publique globale doit rester inférieure à 60 % du PIB.
- Tout nouveau déficit annuel doit rester inférieur à 3 % du PIB.
- Les états membres doivent atteindre un budget équilibré à moyen terme.

Bien entendu, ces règles ont des implications là où de nouveaux investissements sont concernés, car le positionnement des dettes d'investissement « hors budget » rendrait plus facile de se conformer à ces critères. Ceci est le contexte pour les règles d'Eurostat sur cette question.

Les investissements publics dans des projets d'infrastructure sont comptabilisés dans le secteur « État » des comptes publics, et dans le cas où il y a des emprunts, il en résulte une augmentation de la dette et du déficit de l'État, ce qui signifie que le projet *est budgétisé* (CE, 1996). Cependant, les investissements faits par une société nationalisée peuvent être considérés *hors budget* à condition que 50 % des coûts soient couverts par des revenus.

En 2004, Eurostat a défini la manière dont les PPP sont à traiter dans les comptes nationaux (Eurostat 2004). Ce document explique comment doivent être traités les contrats signés par des entités d'état dans le cadre de partenariats avec des entités non-gouvernementales. Dans ce domaine, Eurostat a souligné qu'elle n'examinait pas les raisons et la logique derrière ces partenariats, ni leur efficacité, mais recherchait plutôt à offrir des conseils sur leur traitement dans les comptes nationaux.

Le cœur du document stipule que les biens contrôlés par un PPP peuvent être considérés en dehors des comptes d'état seulement à condition qu'il y ait des preuves que c'est le partenaire qui supporte le plus de risque lié au partenariat en question. Eurostat recommande plus particulièrement que les biens concernés par un PPP soient à classer comme étant des biens non-gouvernementaux, à condition que les deux conditions suivantes soient respectées :

4. Le partenaire privé supporte le risque de *construction*.
5. Le partenaire privé supporte au moins l'un des deux risques de *disponibilité ou de demande*.

Nos explications du risque au chapitre 6 indiquent que le transfert de risque est en réalité complexe dans le sens où l'ensemble d'un risque d'un type donné ne peut (ni ne devrait) être facilement transféré. Ceci est plus particulièrement le cas pour le risque de demande, dans la mesure où ce type de risque est notamment trop complexe pour être géré par le secteur privé, et, pour cette raison, n'est habituellement pas transféré en entier.

Les conséquences des critères Eurostat peuvent être examinées dans le cadre des modèles actuels de fourniture d'infrastructures routières, courants en Europe, qui impliquent des péages réels et fictifs, de même que des sociétés nationalisées (Alfen et Leupold, 2006a).

Dans ces modèles, les risques de construction et de disponibilité sont habituellement supportés par le partenaire privé. De plus, dans les projets de concession, financés par les usagers, comme les A et F-Modèles allemands (voir le descriptif en annexe), et dans un système à péage fictif, le partenaire privé doit également supporter le risque de demande. A priori, il paraît donc clair que ces modèles de PPP devraient être hors budget selon les critères Eurostat.

Cependant, la particularité de chaque projet et ses risques signifie qu'il n'est pas facile de faire des généralisations sur le niveau ou le degré du transfert des risques dans les différents types de montage. L'évaluation finale pour la classification « sur » ou « hors budget » d'un projet doit être le fruit d'une revue de l'ensemble des règlements contractuels qui ont une influence sur l'allocation des risques.

Un aspect est que le degré de transmission des risques n'est pas seulement déterminé par la structure de paiement du projet. Les moyens de rémunération d'un entrepreneur PPP ne font que donner une première indication de l'allocation prévue pour le risque de demande. De plus, certains risques de construction peuvent être partagés avec le donneur d'ordre (ex : risque de l'état des sols), ce qui veut dire que le transfert entier des risques de construction reste à prouver.

Un autre exemple, en rapport avec le modèle de concession, est que le partenaire public s'engage parfois à fournir une subvention si la circulation est moindre que prévue. Ceci veut dire que le degré jusqu'auquel le risque de demande est supporté par le partenaire public ou privé dépend du seuil de la subvention. Si le seuil est très bas – signifiant que le volume de trafic doit être relativement bien plus bas (ex. 50 %) que prévu afin d'obtenir une subvention – la grande partie du risque de demande est transférée au partenaire privé. Cependant, si le seuil est élevé, (ex. 80 % du volume de trafic), le risque de demande est principalement supporté par l'entité publique. Dans un modèle à péage fictif, la classification « inclus dans le budget global ou hors budget » dépend de la structure des seuils de circulation retenus (traffic bands), où les niveaux de circulation dictent les péages fictifs payés, et, où de toute manière, le transfert du risque de demande peut rester très limité (Voir exemples de seuils de circulation au chapitre 6).

Si un modèle avec un système de péage réel est utilisé, parfois une partie du risque peut être retournée au secteur public, à travers, par exemple, des garanties de minima ou des versements compensatoires si la circulation dévie des prévisions. Ceci soulève également la question du degré dans lequel le modèle peut être classé comme un investissement privé.

Le Fonds Monétaire International (FMI) (2004) a été critique face à l'approche retenue par Eurostat, en observant que la plupart de PPP sont caractérisés par des transferts de risques de

disponibilité et de construction au partenaire privé, ce qui signifie que ces projets seraient considérés comme hors budget, même si l'état conserve le risque de demande. Ainsi, le FMI suggère que les critères Eurostat ouvrent la porte à l'utilisation des modèles de PPP en priorité comme des moyens de contourner les contraintes fiscales.

Le statut « hors budget » d'Eurostat peut également être accordé à des sociétés nationalisées. Dans le cas autrichien, par exemple, le fait que plus de 50 % des coûts de production d'ASFINAG sont récupérés à partir de charges d'usagers a été un facteur clé pour sa classification « hors budget ». (Voir l'annexe). Un exemple plus détaillé de l'application des règles Eurostat est donné dans l'encadré 3.2.

### 3.5 Les politiques de financement hors-budget

En demandant à une entité privée ou à une autre entité commerciale de contracter un emprunt afin de faire construire une infrastructure, il existe la possibilité que les dépenses ne soient pas comptabilisées comme faisant partie des engagements du secteur public. En fait, c'est ce qui a poussé beaucoup de pays à poursuivre des projets PPP.

#### Encadré 3.2. Critères Eurostat appliqués au financement d'autoroutes en Hongrie

La Hongrie nous offre un exemple où les règles d'Eurostat sur le traitement budgétaire ont limité le degré auquel un modèle donné peut être considéré comme étant hors budget.

En 2004, dans le but de répondre au besoin d'infrastructures autoroutières et aux critères budgétaires de Maastricht, le gouvernement hongrois a essayé de transférer des contrats autoroutiers existants, de même que la responsabilité de construction future, à ÁAK, une entreprise nationalisée. L'idée était qu'ensuite le gouvernement verserait des honoraires de disponibilité pour les routes. Il était prévu que la dette d'ÁAK ne serait pas consolidée avec la dette globale de l'état hongrois, sur l'hypothèse que plus de la moitié de ses revenus proviendrait des charges payées par les usagers. Cependant, en septembre 2005, Eurostat a jugé que le transfert de routes existantes ou à moitié construites ne pouvait être considéré comme étant hors budget.

La valeur des routes en question représentaient 1.5 % du PIB de la Hongrie, ce qui signifiait que le déficit du pays pour 2005 augmentait de 3.6 % à 5.1 % de son PIB. De plus, puisque les routes non terminées ne pouvaient pas être transférées, il fallait que le gouvernement hongrois continue à financer celles-ci, ce qui a nécessité des paiements supplémentaires de 125 milliards de HUF (près de 500 millions d'Euros) dans cette même année.

On peut défendre la position selon laquelle le jugement d'Eurostat a épargné à la Hongrie d'autres malheurs financiers à venir, dans la mesure où il a empêché la création d'un modèle qui n'aurait pas pu durer dans le temps, bien qu'il n'existe aucune information contrefactuelle qui en donne la preuve. Cependant, la Banque Centrale Hongroise était en opposition notable à la stratégie hors budget, et ceci dès le départ.

Les efforts réalisés afin de créer ce modèle et de le réformer après la décision d'Eurostat a engendré d'importants coûts de transaction. De plus, puisque le gouvernement n'a pas fourni de garanties de prêt à ÁAK, afin de se conformer aux critères Eurostat, la société paie des taux plus élevés sur sa dette. En d'autres termes, un coût a existé dans la poursuite d'un modèle donné, essentiellement parce que tout d'abord, il pouvait potentiellement être considéré comme étant hors budget.

Par exemple, il était prévu au départ que sept des huit premiers projets autoroutiers dans le programme d'Initiative de Financement Privé au Royaume Uni n'allaient pas figurer sur les comptes du Highway Agency. Cependant, un examen plus approfondi a abouti à une modification de la politique comptable et le résultat fut que tous ces projets ont été réintégrés dans le budget de l'Agence. L'Agence a déclaré plus tard, qu'elle chercherait à s'assurer que suffisamment de risques étaient transférés dans de futurs projets afin de leur permettre d'être hors budget, tout en reconnaissant en même temps que le système de comptabilisation ne devrait pas être une fin en soi (Edwards *et al.*, 2004). Le chapitre 2 a également parlé du Channel Tunnel Rail Link, qui a commencé comme un projet IFP, mais qui fut ultérieurement mis sous contrôle de l'État, ajoutant ainsi un montant considérable à la dette publique.

Cependant, il a été établi que l'absence d'un enregistrement officiel de la dette dans les comptes publics n'a pas de vraie signification pour la situation économique du pays concerné. Dans le premier cas, le pays enregistre la dette, ce qui signifie qu'il doit de l'argent à un certain nombre de prêteurs. Dans le deuxième cas, il n'y a pas d'emprunt direct contracté par l'État, mais il est toujours dans l'obligation de verser un montant annuel qui correspond au remboursement d'un prêt. Même s'il y a une différence juridique entre les deux procédures, dans le fond, elles sont très similaires.

Nous revenons donc à l'hypothèse de base de ce rapport, à savoir que la justification primaire d'utilisation d'un modèle donné pour la fourniture et le financement d'une infrastructure est de savoir s'il accroît l'efficacité globale ou non. Encore une fois, le traitement budgétaire d'un modèle donné de financement d'une infrastructure n'a pas de rapport propre avec les avantages sociaux et les coûts globaux de ce modèle. Ainsi, le fait que le modèle soit hors budget n'est pas en soi un argument économique pour son utilisation (Vining et Boardman, 2006).

Cependant, l'utilisation de modèles qui ne reflètent pas la dette sur le bilan pourrait être un moyen d'éviter les conséquences politiques négatives à court-terme liées aux excédents de dépenses. Il est probable que toutes les implications financières des investissements hors budget dans les infrastructures seront ressenties pendant une longue période – bien plus longue que le mandat du décisionnaire (Demetriades, 2006). Là où un PPP diffère le paiement sur des usagers futurs ou les contribuables, les hommes politiques d'aujourd'hui pourraient utiliser ces mécanismes afin de recueillir les bénéfices de la construction de nouvelles infrastructures, sans avoir à faire face aux conséquences.

En d'autres termes, il est compréhensible – mais pas forcément acceptable – que des modèles aient pu être choisis sur la base de réflexions politiques sur le degré auquel les investissements d'infrastructure pouvaient être consolidés dans le bilan de l'état plutôt que sur la base de considérations strictement économiques. Les impacts potentiels de telles décisions sont très importants en ce qui concerne les infrastructures de transports de surface, étant donné les sommes d'argent en jeu. Les décisions prises aujourd'hui sur la foi d'incitations inappropriées ont le potentiel de laisser aux futurs contribuables et usagers un legs de dette avec très peu d'avantages en échange.

Les règles de comptabilisation liées au traitement budgétaire sont donc, de toute évidence, extrêmement importantes. Ainsi, le fait que de telles règles permettent à certains modèles d'être traités hors budget peut entraîner les décisionnaires à les choisir à cause de leurs implications budgétaires par opposition à leurs implications d'efficacité. En d'autres termes, les règles comptables peuvent avoir pour résultat des incitations perverses qui, en fin de compte, ne sont pas à l'avantage de la société et par conséquent elles doivent être développées avec la plus grande attention afin d'être aussi neutre que possible en ce qui concerne la méthode choisie.

### 3.6. Synthèse

Les règles budgétaires pour les finances publiques n'ont pas été créées pour rien. Elles sont plutôt destinées à servir la stabilité de la zone économique et à garantir la justesse entre les générations en termes d'investissements réalisés et d'engagements financiers contractés. Tandis que l'attribution de projets aux investisseurs privés peut représenter une bonne opportunité à court terme pour la réalisation de projets d'infrastructure, il ne faut pas oublier le véritable objectif du système.

Il n'y a pas de lien inné entre le traitement budgétaire et l'efficacité en ce qui concerne les investissements dans les infrastructures de transport. Les modèles de fourniture d'infrastructure doivent être développés avec soin afin de maximiser l'efficacité sans se référer au traitement budgétaire. Cependant, ce n'est pas souvent le cas.

Même si la logique économique qui consiste à mettre les dépenses hors budget reste faible, il y a peut-être d'autres raisons pour le faire ; par exemple, un concept de contrat PPP choisi pour son potentiel de renforcement de l'efficacité économique peut également avoir comme résultat la mise hors budget de la dette. D'un point de vue pratique, il faut des directives très claires sur le traitement de ces problèmes dans les processus de décision concernant le financement des infrastructures. Sinon, il se peut qu'une bonne idée (comme la sous-traitance PPP dans certains cas) n'atteigne pas son potentiel à cause d'une mauvaise gestion des questions budgétaires traitées dans ce chapitre. Le mécanisme hors budget portera ses fruits uniquement si les dépenses globales sont bien équilibrées afin de tenir compte des ressources disponibles à long terme, et des autres priorités. Par conséquent, il est primordial que tout investissement d'infrastructure soit réalisé sur la base d'une compréhension totale des implications pour les futures dépenses d'État.

#### CONCLUSIONS CLÉS

- Les investissements d'infrastructure devraient se réaliser à partir d'une approche qui inclut tous les portefeuilles d'un gouvernement et qui tient compte de la disponibilité des ressources publiques à plus long terme.
- Des ressources supplémentaires pour les investissements publics dans les infrastructures ne peuvent pas être créées par la manipulation des règles de comptabilité publique.
- La priorité dans le choix d'un modèle donné ne devrait pas dépendre de sa position « à l'intérieur ou hors budget ».
- Les règles comptables concernant le traitement budgétaire doivent être développées avec la plus grande attention afin de rester aussi neutres que possible en ce qui concerne la méthode de fourniture.
- Les processus de prise de décision en ce qui concerne la création de modèles de fourniture et de financement des infrastructures devraient comporter les moyens de contrôler que les raisons d'employer un modèle donné prennent leurs racines dans une recherche d'augmentation de l'efficacité.

## RÉFÉRENCES

- Adams, B., P. Cribbett et D. Gunasekera (1998), *A Comparison of Institutional Arrangements for Road Provision*, Staff Research Paper, Productivity Commission (Australie), Canberra.
- Alfen Consult (2006), « The Role of On-Budget and Off-Budget Finance Structures in PPP Projects », présentation à Transport Infrastructure Investment : Funding Future Infrastructure Needs, 3ème Réunion du groupe de travail, Vienne, Autriche, 24-25 avril 2006, [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).
- Alfen Consult GmbH, Investitionsbank Schleswig Holstein, Norton Rose, CMS Hasche Sigle, et Schüssler Plan (2006), « Leitfaden Strukturiertes Verhandlungsverfahren für die Vergabe der Betreibermodelle im Bundesfernstraßenbau (A- und F-Modelle) – Konzept », *Verkehrsinfrastrukturfinanzierungs-gesellschaft mbH (VIFG) web site*, [www.vifg.de](http://www.vifg.de).
- Alfen, H.-W. (2007), « Public-Private Partnerships in Europe – Standardisation Process and Project Implementation », discours à 5<sup>th</sup> ICCPM/2<sup>nd</sup> ICCEM 2007, 1-2 mars 2007, Singapour.
- Alfen H.-W. et A. Leupold (2006a), « Risk Profiles of Different Privatisation and PPP Models in the Road Sector », *Routes/Roads*, n° 332.
- Alfen, H.-W. et A. Leupold (2006b), « Public Private Partnerships in the German Public Real Estate Sector », *Germany Public Real Estate – Yearbook 2007*, Europe Real Estate Publisher B.V.
- Amenc, N. et P. Foulquier. (2006), *The Privatisation of French Motorways*, EDHEC Risk and Asset Management Research Centre, Nice.
- Arndt, R. (1999), *Is Built-Own-Operate-Transfer a Solution to Local Government's Infrastructure Funding Problem?*, IPWEA, Australie, [www.ipwea.org.au/papers/download/arndt\\_rh.pdf](http://www.ipwea.org.au/papers/download/arndt_rh.pdf).
- Aoust, J.-M., T.C. Bennett et R. Fizeson (2000), « Risk Analysis and Sharing : The Key to a Successful Public-Private Partnership », J.-Y. Perrot and G. Chatelus (éds.), *Financing of Major Infrastructure Projects and Public Service Projects : Public-Private Partnership*, Presses de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, France, <http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/Highways/pdf/69.pdf>.
- Australian Government (2004), *Auslink White Paper*, Commonwealth of Australia, Canberra.
- Austrroads (2006), *Guide to Asset Management. Part 1 : Introduction to Asset Management*, Austrroads, Canberra.
- Banque Mondiale (1998), *Concessions for Infrastructure : A Guide to Their design and Award*, World Bank Technical Paper No. 399, Banque Mondiale, Washington, DC.

- Banque Mondiale (2006), « India Transport Sector », *site web de la Banque Mondiale*, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/SOUTHASIAEXT/EXTSARR/EGTOPTRANSPORT/0,,contentMDK:20703625~menuPK:868822~pagePK:34004173~piPK:34003707~theSitePK:579598,00.html>, consulté en novembre 2006.
- Benitez, D. et A. Estache (2005), *How Concentrated are Global Infrastructure Markets?*, World Bank Research Working Paper 3513, Banque Mondiale, Washington, DC.
- Blanc-Brude, F., H. Goldsmith et T. Väililä (2006), *Ex Ante Construction Costs in the European Road Sector : A Comparison of Public-Private Partnerships and Traditional Public Procurement*, Rapport économique et financier n° 2006/1, Banque européenne d'investissement, Luxembourg.
- Bohn, H. et R. Inman (1993), *Balanced Budget Rules and Public Deficit : Evidence from the U.S. States*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, US, [www.nber.org/papers/w5533.pdf](http://www.nber.org/papers/w5533.pdf).
- Bös, D. (1999), *Earmarked taxation : Welfare versus Political Support*, Discussion paper No. A-594, Sonderforschungsbereich 303, Universität Bonn, Bonn.
- Bousquet, F. et A. Fayard (2001), *Road Infrastructure Concession Practice in Europe*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2675, Banque Mondiale, Washington, DC.
- Blanc-Brude, F., H. Goldsmith et T. Väililä (2006), *The PPP Premium in European Road Construction*, Economic and Financial Report 2006/01, Banque européenne d'investissement, Luxembourg.
- BRISA site web, [www.brisa.pt](http://www.brisa.pt), consulté en mai 2007.
- Bruzelius, N. (2005), *The Impact of Legal/Regulatory Frameworks on Transaction Costs for Private Sector Involvement in (Transport) Infrastructure Funding*, rapport de consultant préparé spécifiquement pour ce projet, [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).
- CE (Commission européenne) (1996), *European System of National and Regional Accounts in the Community*, Council Regulation No. 2223/96, CE, Bruxelles.
- CE (1999), *Taxation of Heavy Goods : Eurovignette Directive* (N° 1999/62/EC), CE, Bruxelles, <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l24045b.htm>.
- CE (2003a), *Guidelines for Successful Public-Private Partnerships*, CE, Bruxelles, [www.mfcr.cz/cps/rde/xber/mfcr/en-guide3.pdf](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xber/mfcr/en-guide3.pdf).
- CE (2003b), *Transport Infrastructure Charging Policy*, CE, Bruxelles, [http://europa.eu.int/comm/transport/infr-charging/charging\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/transport/infr-charging/charging_en.html).
- CE (2004a), *Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions*, CE, Bruxelles, [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2004\\_0327en01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2004_0327en01.pdf).
- CE (2004b). *Resource Book on PPP Case Studies*, CE, Bruxelles, [http://europa.eu.int/comm/regional\\_policy/sources/docgener/guides/pppguide.htm](http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/guides/pppguide.htm).

- CE (2005), *Public Procurement : Commission Proposes Clarification of EU Rules on Public-Private Partnerships*, CE, Bruxelles,  
<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/1440&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>.
- CEMT (Conférence européenne des ministres des transports) (2003), *La réforme des taxes et des redevances dans les transports*, OCDE, Paris.
- CEMT (2004), *Évaluation et prise de décision pour des transports durables*, OCDE, Paris.
- CEMT (2005), *Réforme ferroviaire et tarification de l'usage des infrastructures*, OCDE, Paris.
- Clark, A. et A. Seager (2006), « Debt-Laden Channel Tunnel Rail Link is 'Nationalised' », *Guardian*, 21 février 2006, [www.guardian.co.uk/frontpage/story/0,,1714423,00.html](http://www.guardian.co.uk/frontpage/story/0,,1714423,00.html).
- Comité d'examen de la LTC (Loi sur les transports au Canada) (2001), *Vision fondée sur l'équilibre*, Gouvernement du Canada, Ottawa.
- Congressional Budget Office (2003), *The Budgetary Treatment of Leases and Public/Private Ventures*, Congressional Budget Office, Washington, DC.
- Czerny, M. (2006), « Expressway Financing in Austria », *Routes/Roads*, n° 332.
- Deloitte & Touche Corporate Finance (2001), *Transport for London. London Underground Public Private Partnership. Emerging Findings*, site web de Transport for London, [www.tfl.gov.uk/assets/downloads/report\\_23\\_08.pdf](http://www.tfl.gov.uk/assets/downloads/report_23_08.pdf).
- Demetriades, P. (2006), « Globalisation and Infrastructure Needs », rapport présenté au 17ème *Symposium international CEMT/OCDE sur l'économie des transports et la politique*, Berlin, 25-27 octobre 2006.
- Dewatripont, M. et P. Legros (2005), « Public-Private Partnerships : Contract Design and Risk Transfer », Banque européenne d'investissement, *Innovative Financing of Infrastructure – the Role of Public-Private Partnerships : Infrastructure, Economic Growth, and the Economics of PPPs. EIB Papers*, vol. 10, n° 1, BEI, Luxembourg.
- Dudkin, G et T. Väilä (2006), « Transaction Costs in Public-Private Partnerships : A First Look at the Evidence », *Competition and Regulation in Network Industries*, vol. 1, n° 2, pp. 307-330.
- Edwards P., J. Shaoul, A. Stafford et L. Arblaster (2004), *Evaluating the Operation of PFI in Roads and Hospitals*, Research Report n° 84, Certified Accountants Educational Trust, Londres, <http://image.guardian.co.uk/sys-files/Society/documents/2004/11/24/PFI.pdf>.
- Ehrhardt D. et T. Irwin (2004), *Avoiding Customer and Taxpayer Bailouts in Private Infrastructure Projects*, World Bank Paper No. 3274, Banque Mondiale, Washington, DC.
- Engel, E., R. Fischer et A. Galetovic (2003), « Privatizing Highways in Latin America: Fixing What Went Wrong », *Economia*, automne 2003.

- Estache, A. et T. Serebrinsky (2004), *Where do We Stand on Transport Infrastructure Deregulation and Public-Private Partnerships?*, World Bank Policy Research Working Paper 3356, Banque Mondiale, Washington, DC.
- Eurostat (2004), *Treatment of Public Private Partnerships*, STAT/04/18, Eurostat Press Office, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/2-11022004-AP/EN/2-11022004-AP-EN.HTML](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-11022004-AP/EN/2-11022004-AP-EN.HTML).
- Fayard, A. (2005), « Analysis of Highway Concession in Europe », G. Ragazzi et W. Rothengatter (éds.), *Procurement and Financing of Motorways in Europe. Research in Transportation Economics, Vol. 15*, Elsevier, Oxford.
- Fayard, A. (2006), « Private Sector and Autonomous Agencies' Participation for Highways within the EU Legal Framework », présentation à *Workshop on Innovations in Project Delivery and Financing for Surface Transportation Infrastructure* pendant la réunion annuelle de US Transportation Research Board (TRB) à Washington, DC, le 22 janvier 2006, [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).
- Fayard, A., F. Gaeta et E. Quinet (2005), « French Motorways : Experience and Assessment », Ragazzi, G. et W. Rothengatter (éds.), *Procurement and Financing of Motorways in Europe. Research in Transportation Economics, Vol. 15*. Elsevier, Oxford.
- FHWA (US Federal Highways Administration) (2002), *Contract Administration : Technology and Practice in Europe*, Report No. FHWA-PL-02-0xx, FHWA, Washington, DC.
- FHWA (2005), *A Summary of Highway Provision in SAFETEA-LU*, site web de FHWA, [www.fhwa.dot.gov/safetealu/summary.htm](http://www.fhwa.dot.gov/safetealu/summary.htm).
- FHWA (2006a), *A Summary of Highway Provision in SAFETEA-LU*, site web de FHWA, [www.fhwa.dot.gov/safetealu/summary.htm](http://www.fhwa.dot.gov/safetealu/summary.htm), consulté en juin 2006.
- FHWA (2006b), *PPP Case Studies*, site web de FHWA, [www.fhwa.dot.gov/PPP/heartland.htm](http://www.fhwa.dot.gov/PPP/heartland.htm), consulté en octobre 2006.
- Fitzgerald, P. (2004), *Review of Partnerships Victoria Provided Infrastructure. Final Report to the Treasurer*, GSG Solutions Group, Melbourne.
- Flyvbjerg, B., M.K. Skamris et S. Buhl (2002), « Underestimating Costs in Public Works Projects : Error or Lie? », *Journal of the American Planning Association*, vol. 68, n° 3, pp. 279-295.
- Flyvbjerg, B., N. Bruzelius et W. Rothengatter (2003), *Megaprojects and Risk : An Anatomy of Ambition*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Flyvbjerg, B., M.K. Skamris et S. Buhl (2004), « What Causes Cost Overrun in Transport Infrastructure Projects », *Transport Reviews*, vol. 24, n° 1, pp. 3-18.
- Flyvbjerg, B., M.K. Skamris et S. Buhl (2006), « Inaccuracy in Traffic Forecasts », *Transport Reviews*, vol. 26, n° 1, pp. 1-24.
- Freehills (2002), *The Freehills Guide to Public Private Partnerships in Australia*, Australie.

- GAO (United States General Accounting Office) (2004), *Highways and Transit, Private Sector Sponsorship of and Investment in Major Projects Has Been Limited*, Report to Congressional Requesters, mars 2004.
- Gómez-Ibáñez, J. (1999), « Pricing », J. Gómez-Ibáñez, W.B. Tye et C. Winston (éds.), *Essays in Transport Economics*, Brookings Institution Press, Washington, DC.
- Greco, A. et G. Ragazzi (2005), « History and Regulation of Italian Highways Concessionaires », G. Ragazzi et W. Rothengatter (éds.), *Procurement and Financing of Motorways in Europe. Research in Transportation Economics, Vol. 15*, Elsevier, Oxford.
- Guasch, J.L. (2004), *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions. Doing it Right*, World Bank Institute Development Studies, Banque Mondiale, Washington, DC.
- Gwilliam, K. (2007), « Le rôle des fonds routiers dans l'amélioration de la maintenance », OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) et CEMT, *Tarifification des infrastructures de transport et dimensionnement de la capacité, Table ronde n° 135*, OCDE, Paris.
- Harris, S. (2004), *Public Private Partnerships : Delivering Better Infrastructure Services*, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.
- Hart, O., A. Shleifer et R. Vishny (1997), « The Proper Scope of Government : Theory and an Application to Prisons », *Quarterly Journal of Economics*, n° 112, pp. 1126-1161.
- HEATCO (2006), *Developing Harmonised European Approaches for Transport Costing and Project Assessment*, disponible à <http://heatco.ier.uni-stuttgart.de>.
- Heggie, G. et P. Vickers (1998), *Commercial Management and Financing of Roads*, World Bank Technical Paper, No. 409, Banque Mondiale, Washington, DC.
- Herrmann, M. (2007), « Bisherige Erfahrungen mit dem F-Modell » présentation à 7<sup>th</sup> *Betriebswirtschaftlichen Symposium Bau* in Weimar, 21-23 mars 2007, [www.symposium-bau.de](http://www.symposium-bau.de).
- HM Treasury (2003), *PFI : Meeting the Investment Challenge*, HM Treasury, Londres.
- HM Treasury (2004), *Value for Money Assessment Guidance*, HM Treasury, Londres.
- HM Treasury (2006a), *PFI : Strengthening Long-Term Partnerships*, HM Treasury, Londres.
- HM Treasury (2006b), *Value for Money Assessment Guidance*, HM Treasury, Londres.
- HM Treasury (2007), *The Private Finance Initiative (PFI), Key Documents*, site web de HM, consulté en janvier 2007.
- HM Treasury Task Force (1997), Private Finance Policy Team, *PFI Technical Note – How to Account for PFI Transactions*, HM Treasury, Londres.
- Hudson, R.W., R. Haas et W. Uddin (1997), *Infrastructure Management : Design, Construction, Maintenance, Rehabilitation, Renovation*, McGraw-Hill, New York.

- Hummels, D. (2006), « Global Trends in Trade and Transportation », rapport présenté au 17<sup>ème</sup> *Symposium international CEMT/OCDE sur l'économie des transports et la politique Berlin*, 25-27 octobre 2006.
- FMI (Fonds monétaire international) (2004), *Public-Private Partnerships*, IMF Fiscal Affairs Department, Washington, DC, [www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf](http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf).
- InterVISTAS Consulting, Inc. et Ernst and Young Orenda Corporate Finance Inc. (2005), *Benchmarking the Performance of Canada's Transportation Infrastructure*, préparé pour Transports Canada, Ottawa.
- IRF (International Road Federation) (2004), *World Road Statistics*, IRF, Genève.
- ITJ Logistics Worldwide* (22 décembre 2006), "Seine-Nord Canal. Green Light from the Ministry of Transport".
- Izquierdo, J.M. et J.M. Vassallo (2004), *Nuevos sistemas de gestión y financiación de infraestructuras de transporte*, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Madrid.
- Kain, P. (2002), « Attracting Private Finance for Infrastructure Projects : Lessons from the Channel Tunnel Rail Link », *International Journal of Transport Economics*, vol. 29, n° 1, pp. 43-62.
- KPMG (2005), *Financial Viability and Affordability of Off-Budget Infrastructure Funding Models*, rapport de consultant préparé spécifiquement pour ce projet, [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).
- Kopp, A. (2006), « Transport Infrastructure Charges as a Basis for a Quasi-Market for Road Infrastructure Services », *Routes/Roads*, n° 332.
- Laffont, J.-J. et J. Tirole (1993), *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, the MIT Press, Cambridge, US.
- Land Transport New Zealand (2006), *Annual Report 2006*, Land Transport NZ, Wellington.
- Land Transport New Zealand (2007) web site, [www.landtransport.govt.nz](http://www.landtransport.govt.nz), consulté en mars 2007.
- Lindberg, G. et J.-E. Nilsson (2005), *Finansiering av vägväsendet – En internationell överblick*, VTI Notat 49-2005, Swedish Road and Traffic Institute (VTI), Linköping.
- Mackie, P.J. et N.J. Smith (2005a), *Report on the Pricing of Tolloed Highways in Europe*, rapport fait pour le Groupe sur les aspects fiscaux et financiers des transports de la CEMT, CEMT, Paris.
- Mackie, P. et N. Smith (2005b), « Financing Roads in Great Britain », G. Ragazzi et W. Rothengatter (éds.), *Procurement and Financing of Motorways in Europe. Research in Transportation Economics, Vol. 15*, Elsevier, Oxford.
- Mackie, P. et N. Smith (à paraître en 2007), « Infrastructure routière : modèles économiques, tendances et perspectives », OCDE, *Les infrastructures à l'horizon 2030 (volume 2). Electricité, eau et transports : quelles politiques ?*, OCDE, Paris.

- Martimort, D. et J. Pouyet (2006), *Build It or Not : Normative and Positive Theories of Public-Private Partnerships*, [http://ceco.polytechnique.fr/fichiers/ceco/perso/fichiers/pouyet\\_264\\_buildit-final.pdf](http://ceco.polytechnique.fr/fichiers/ceco/perso/fichiers/pouyet_264_buildit-final.pdf).
- Matsuda, W., Y. Tsukada et M. Kikuchi (2005), *Analysis of the Demonstration Project Results Concerning Diverse and Flexible Charge Measures for Toll Roads to Promote Road Policy*, mimeo.
- Milgrom, P. et J. Roberts (1992), *Economics, Organization and Management*, Prentice-Hall, Londres.
- Molander, P., J.-E. Nilsson et A. Schick, (2002), *Vem styr? Relationerna mellan regeringskansliet och myndigheterna*, SNS Förlag, Stockholm.
- Morisugi, H (2006), « Privatization of Four Road-Related Public Corporations in Japan », présentation à *Workshop on Innovations in Project Delivery and Financing for Surface Transportation Infrastructure* pendant la réunion annuelle de US Transportation Research Board (TRB) à Washington, DC, le 22 janvier 2006, [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).
- NAO (National Audit Office) (1998), *The Private Finance Initiative. The First Four Design, Build, Finance and Operate Roads Contracts*, Report no. HC476, Stationery Office, Londres.
- NAO (2000), *The Financial Analysis for the London Underground Public Private Partnerships. Report by the Comptroller and Auditor General*, NAO, Londres.
- Network Rail (2006), *Delivering for our Customers. Business Plan 2006*, Network Rail, [www.networkrail.co.uk/Documents/BusinessPlan2006/Business%20Plan.pdf](http://www.networkrail.co.uk/Documents/BusinessPlan2006/Business%20Plan.pdf).
- Nilsson, J.-E. (1990), « Private Funding of Public Investments. A Case of a Voluntarily Funded Public Road », *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 24, n° 2.
- Nilsson, J.-E., L. Hultkrantz et U. Karlström (2007), « The Arlanda Airport Rail Link : Lessons Learned from a Swedish PPP Construction Project », *Review of Network Economics* (à paraître).
- Norwegian Public Roads Authority (2005), « PPP Project : E18 Grimstad – Kristiansand », *Information Memorandum Prequalification*, Norwegian Public Roads Authority, Oslo.
- ODPM (Office of the Deputy Prime Minister) (2005), *Social Housing Efficiency : Efficiency Technical Note*, ODPM, Londres.
- OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economiques) (2002), *Territorial Development Policy : The Role of Infrastructures* (Conference Issues Paper), OCDE, Paris.
- OCDE et CEMT (2007), *Tarification des infrastructures de transport et dimensionnement de la capacité*, Table ronde n° 135, OCDE, Paris.
- Oregon site web (2006), *OTC Approves Next Step in Examining Feasibility of Three Large Highway Projects*, [www.oregon.gov/ODOT/COMM/nr06012002.shtml](http://www.oregon.gov/ODOT/COMM/nr06012002.shtml), consulté en octobre 2006.

- Oresundsbro Konsortiet (2006), *Facts Worth Knowing About the Oresund*, <http://osb.oeresundsbron.dk/library/?obj=3442>.
- Partnerships UK site web (2007), [www.partnershipsuk.org.uk/index.asp](http://www.partnershipsuk.org.uk/index.asp), consulté en janvier 2007.
- Peters, M. (US Federal Highway Administrator Mary Peters) (2003), *Excerpts from Remarks as Prepared for Delivery, Canal Road Intermodal Connector Meeting, Tuesday, October 21, 2003, Gulfport, Mississippi*, site web de US FHWA, [www.fhwa.dot.gov/pressroom/re031021.htm](http://www.fhwa.dot.gov/pressroom/re031021.htm), consulté en juin 2006.
- Plessis-Fraissard, M (2006), « The World Bank's Infrastructure Business : An Overview », présentation à *Workshop on Innovations in Project Delivery and Financing for Surface Transportation Infrastructure* pendant la réunion annuelle de US Transportation Research Board (TRB) à Washington, DC, le 22 janvier 2006, [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).
- Potter, B. (1997), *Dedicated Road Funds : A Preliminary View on a World Bank Perspective*, IMF Paper on Policy Analysis and Assessment, FMI, Washington, D.C.
- Potter, B. (2007), « Budgétisation de l'entretien routier », OCDE et CEMT, *Tarifcation des infrastructures de transport et dimensionnement de la capacité, Table ronde n° 135*, OCDE, Paris.
- PricewaterhouseCoopers (2001), *Public-Private Partnerships : A Clearer View*.
- PricewaterhouseCoopers, Freshfields Bruckhaus Deringer, VBD Beratungsgesellschaft für Behörden GmbH, Bauhaus-Universität Weimar et Creativ Concept (2003), *Federal Report on PPP in Public Real Estate*.
- Public Works Financing*, vol. 198, octobre 2005.
- REVENUE (projet de l'Union Européenne « Revenue Use from Transport Pricing »), *Deliverable 3 : Case Studies Specification, version 2.0, 9 mars 2005* ; [www.revenue-eu.org](http://www.revenue-eu.org).
- Riess, A. et T. Vällilä (2005), « Editors' Introduction », Banque européenne d'investissement (BEI), *Innovative Financing of Infrastructure – the Role of Public-Private Partnerships : Infrastructure, Economic Growth, and the Economics of PPPs, EIB Papers*, vol. 10, no 1, EIB, Luxembourg.
- Roberts, J (2006), « Adelaide-Darwin Rail Running Off the Track », *The Australian*, 20 novembre 2006.
- Rothengatter, W. (2006), « International Transport Infrastructure Trends and Plans », rapport présenté au *17ème Symposium international CEMT/OCDE sur l'économie des transports et la politique Berlin, 25-27 octobre 2006*.
- Russel, P.E. (2003), *National Council for Private – Public Partnerships*, présentation, Texas Department of Transportation.

- Sader, F. (2000), *Attracting Foreign Direct Investment into Infrastructure*, IFC-FIAS Report no. 12, Banque Mondiale, Washington, DC, [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/08/16/000009486\\_20040816161106/Rendered/PDF/29744001821314602140Attracting0FDI.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/08/16/000009486_20040816161106/Rendered/PDF/29744001821314602140Attracting0FDI.pdf).
- Sawyer, M. (2005), « The Private Finance Initiative : The UK Experience », G. Ragazzi et W. Rothengatter (éds.), *Procurement and Financing of Motorways in Europe, Research in Transportation Economics, Vol. 15*, Elsevier, Oxford.
- SCT (Ministère de Communications et de Transports du Mexique) (2006), *Asociaciones Público-Privadas para el Desarrollo Carretero de México*, SCT, Mexico.
- SG Hambros (1999), *Public-Private Partnerships for Highways : Experience, Structure, Financing, Applicability and Comparative Assessment, Objective One, Final Report*, fait pour le Conseil des sous-ministres responsables du transport et de la sécurité routière (Canada), mars 1999.
- Shaoul, J, A. Stafford et P. Stapleton (2006), « Highway Robbery? Financing Analysis of Design, Build, Finance and Operate (DBFO) in UK Roads », *Transport Reviews*, vol. 26, n° 3, pp. 257-74.
- Shmith, J. (2006), « Lessons from Rail Privatisation and PPPs in Australia », présentation à la conférence *China Railworld 2006*, Pékin.
- Singapore Ministry of Finance (2004), *Public Private Partnership Handbook*, Singapour.
- Sousa Monteiro, R. (2005), « Public-Private Partnerships : Some Lessons from Portugal », A. Riess et T. Väililä (éds.), *Innovative Financing of Infrastructure – the Role of Public-Private Partnerships*, European Investment Bank Papers, vol. 10, n° 2.
- Spackman, M. (2002), « Public-Private Partnerships : Lessons from the British Approach », *Economic Systems*, vol. 26, pp. 283-301.
- Standard & Poor's (2006), *Revisión Crediticia. Sector de Carreteras de Cuota en México*, Standard & Poor's, Londres et Mexico.
- Stott, J. (2004), *Lessons for Canada : Case Studies on Intergovernmental Cooperation in Sustainable Urban Transportation*, présentation à Ottawa, Canada, 28-30 juin 2004.
- Tervonen, J. (2005), *Tienpidon rahoitus ja toteutus eri maissa*, Road Administration Publication 1/2005, Helsinki, [http://alk.tiehallinto.fi/julkaisut/pdf/3200911-vtienp\\_rahoytus\\_kv\\_katsau.pdf](http://alk.tiehallinto.fi/julkaisut/pdf/3200911-vtienp_rahoytus_kv_katsau.pdf).
- Thompson, L. (à apparaître 2007), « Le fret et l'infrastructure ferroviaire à long terme : évolutions et implications pour l'action des pouvoirs publics », OCDE, *Les infrastructures à l'horizon 2030 (volume 2). Electricité, eau et transports : quelles politiques ?*, OCDE, Paris.
- Transports Canada (Ministère des Transports du Canada) (2004), *Les transports au Canada. Rapport annuel*, Gouvernement du Canada, Ottawa, [www.tc.gc.ca/pol/fr/rapport/anre2004/toc\\_f.htm](http://www.tc.gc.ca/pol/fr/rapport/anre2004/toc_f.htm).
- TRB (US Transportation Research Board) (2006), *The Fuel Tax and Alternatives for Transportation Funding : Special Report 285*, TRB, Washington, DC.

- UNCEE (2000), « Guidelines on Private–Public Partnerships for Infrastructure Development », *UNECE Forum on Public – Private Partnerships for Infrastructure : The Next Steps (PPPs)*, UNCEE, Genève.
- UNCEE (2003), *Financing Schemes of Transport Infrastructure*, UNECE, Genève.
- Välilä, T. (2005), « How Expensive are Cost Savings? On the Economics of Public-Private Partnerships », in European Investment Bank (EIB) (2005), *Innovative Financing of Infrastructure – the Role of Public-Private Partnerships : Infrastructure, Economic Growth, and the Economics of PPPs. EIB Papers*, vol. 10, n° 1, EIB, Luxembourg.
- Välilä, T., T. Kozluk and A. Mehrotra (2005), “Roads on a Downhill? Trends in EU Infrastructure Investment”, Banque européenne d’investissement, *Innovative Financing of Infrastructure – the Role of Public-Private Partnerships : Infrastructure, Economic Growth, and the Economics of PPPs. EIB Papers*, vol. 10, n° 1, BEI, Luxembourg.
- Vassallo, J.M. (2006), « Traffic Risk Mitigation in Highway Concession Projects », *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 40, part 3, pp. 359-381.
- Vassallo, J.M. et J. Gallego (2005), « Risk-sharing in the New Public Works Concession Law in Spain, » Transportation Research Board (TRB), *Journal of the Transportation Research Board*, n° 1932, TRB, National Research Council, Washington, D.C., pp. 1-9.
- Vassallo, J.M. et A. Sánchez-Soliño (2006), *Subordinated Public Participation Loans for Financing Toll Highway Concessions in Spain*, Madrid Polytechnic University, Madrid.
- Vining A. and A. Boardman (2006), *Public-Private Partnerships in Canada. Theory and Evidence*, UBC P3 Project, University of British Columbia, Vancouver.
- Virtuosity Consulting (David Stambrook) (2005), *Successful Examples of Public-Private Partnerships and Private Sector Involvement in Transport Infrastructure Development*, rapport de consultant préparé spécifiquement pour ce projet, [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).
- Virtuosity Consulting (David Stambrook) (2006), « Principaux déterminants de la demande future en infrastructures et en services de transport de surface », OCDE, *Les infrastructures à l’horizon 2030. Télécommunications, transports terrestres, eau et électricité*, OCDE, Paris.
- Whitty, J.W. (2004), « On the Road to Creation : Oregon’s Innovative Partnerships Program », *Innovativefinance.org*, [www.innovativefinance.org/news\\_innovations/01122004\\_on\\_the\\_road.asp](http://www.innovativefinance.org/news_innovations/01122004_on_the_road.asp), consulté en octobre 2006.
- Wilkinson, M. (1994), « Paying for Public Spending : Is There a Role for Earmarked Taxes? » *Fiscal Studies*, vol. 15, n° 4, pp. 119-135.

## CONTRIBUTEURS À CE RAPPORT

### Président

Urban Karlström (Suède)

### Principaux rédacteurs du rapport

Jan-Eric Nilsson (Suède)

Colin Stacey (Secrétariat)

### Membres du comité de rédaction

Hans-Wilhelm Alfen (Allemagne)

Matthew Karlaftis (Grèce)

Colin Stacey (Secrétariat)

Urban Karlström (Suède)

Jan-Eric Nilsson (Suède)

### Principaux contributeurs

Roberto Aguerrebere (Mexique)

Mario Arata (Italie)

Margarete Czerny (Autriche)

John Elliott (Australie)

Zdenek Hrebicek (République Tchèque)

Urban Karlström (Suède)

Sachio Muto (Japon)

Pekka Pakkala (Finlande)

Jani Saarinen (Finlande)

Colin Stacey (Secrétariat)

José Manuel Vassallo (Espagne)

Bjorn Wundsch (Allemagne)

Reinhart Kuehne (Allemagne)

Hans-Wilhelm Alfen (Allemagne)

Ghislain Blanchard (Canada)

Martin Deusch (Autriche)

Alain Fayard (France)

Matthew Karlaftis (Grèce)

Jiri Kocenda (République Tchèque)

Andreas Leupod (Allemagne)

Jan-Eric Nilsson (Suède)

József Pálfalvi (Hongrie)

Krzysztof Siwek (Pologne)

K. Thirumalai (État-Unis)

John White (Secrétariat)

### Autres membres du groupe de travail

Margaret Blum (États-Unis)

Yoshimi Futamata (Japon)

Jari Kauppila (Finlande)

Kathryn Martin (Australie)

Leszek Rafalski (Pologne)

Darren Timothy (États-Unis)

Rolf Zimmermann (Suisse)

André Bumann (Suisse)

Nick Joyce (Royaume-Uni)

Peter Livesay (Royaume-Uni)

Josef Mikulik (République Tchèque)

Bo Tarp (Danemark)

Isabelle Trépanier (Canada)

Les personnes suivantes ont revu la version finale de ce rapport, et leurs commentaires perspicaces ont permis des améliorations essentielles du texte et de la substance :

Mariana Abrantes de Sousa

(Ministério de Obras Públicas Transportes e Comunicações, Portugal)

Nils Bruzelius

Peter Kain (BTRE, Australie)

Roger Poyddoke (VTI, Suède)  
Barrie Stevens (OCDE)  
Lou Thompson (Thompson, Galenson and Associates, LLC)  
Timo Väililä (Banque Européenne d'Investissement)

Les rapports consultatifs suivants ont été écrits pour contribuer à ce projet, ils sont tous disponibles dans leur intégralité sur le site internet du Centre de Recherche sur le Transport à : [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).

Nils Bruzelius, (2005), Impact des Cadres Légaux/Réglementaires sur les Coûts de Transaction pour l'Engagement du Secteur Privé dans le Financement des Infrastructures (Transport).

KPMG (2005), Viabilité Financière et Abordabilité des Modèles de Financement Hors Budget des Infrastructures.

Virtuosity Consulting (David Stambrook) (2005), Exemples Réussis de Partenariats Publics Privés et d'Engagement du Secteur Privé dans le Développement des Infrastructures de Transport.

Les membres du groupe de travail ont, de plus, fourni des présentations détaillées sur des thèmes associés à ce projet au cours de diverses sessions internationales. Elles sont aussi disponibles sur le site internet du Centre de Recherche sur le Transport, à : [www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm](http://www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm).

## TABLE DES MATIÈRES

<b>AVANT-PROPOS.....</b>	<b>5</b>
<b>RÉSUMÉ ANALYTIQUE N° ITRD* F111480 .....</b>	<b>7</b>
<b>TABLE DES MATIÈRES.....</b>	<b>9</b>
<b>MESSAGES CLÉS .....</b>	<b>13</b>
<b>RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS.....</b>	<b>17</b>
<b>PARTIE I. FOURNITURE D'INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT DE SURFACE .....</b>	<b>35</b>
<b>1. CADRES DE FOURNITURE ET DE FINANCEMENT D'INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT DE SURFACE.....</b>	<b>37</b>
1.1. Introduction.....	37
1.2. En quoi les infrastructures de transport de surface sont-elles différentes ?.....	37
1.3. Les buts de la fourniture d'infrastructures .....	39
1.4. Organisation et gestion de la fourniture des infrastructures.....	39
1.5. Options de délégation de responsabilité : Externalisation et dévolution.....	41
1.6. Modèles d'organisation de la fourniture d'infrastructures .....	42
1.7. Financement de la fourniture d'infrastructures .....	48
1.8. Répartition des responsabilités.....	52
1.9. Synthèse .....	53
<b>2. EXPÉRIENCES INTERNATIONALES.....</b>	<b>59</b>
2.1. Introduction.....	59
2.2. Futurs besoins de financement international .....	59
2.3. La situation actuelle – La quête de nouvelles solutions .....	60
2.4. Les expériences de divers modèles à ce jour.....	62
2.5. Routes.....	65
2.6. Rail.....	74
2.7. Voies fluviales.....	81
<b>PARTIE II. PRINCIPES DU TRAITEMENT BUDGÉTAIRE DES INVESTISSEMENTS DANS LES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT DE SURFACE.....</b>	<b>83</b>
<b>3. INVESTISSEMENTS D'INFRASTRUCTURE ET TRAITEMENT BUDGÉTAIRE.....</b>	<b>85</b>
3.1. Introduction.....	85
3.2. La comptabilisation des infrastructures dans le budget public.....	86
3.3. Pour et contre l'équilibre budgétaire.....	90
3.4. Imposer une discipline aux dépenses publiques.....	92
3.5. Les politiques de financement hors-budget.....	95
3.6. Synthèse .....	97

<b>PARTIE III. LA RECHERCHE DES GAINS D’EFFICACITÉ DANS LA FOURNITURE DES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORTS DE SURFACE .....</b>	<b>99</b>
<b>4. PRINCIPES D’EFFICACITÉ DANS LA FOURNITURE D’INFRASTRUCTURES POUR LES TRANSPORTS DE SURFACE .....</b>	<b>101</b>
4.1. Introduction – Qu’est-ce que l’efficacité?.....	101
4.2. Efficacité d’allocation .....	101
4.3. Efficacité productive .....	104
4.4. Synthèse .....	112
<b>5. EFFICACITÉ DES DIFFÉRENTS MODÈLES DE FOURNITURE D’INFRASTRUCTURE.....</b>	<b>115</b>
5.1. Introduction .....	115
5.2. Un Ministère.....	116
5.3. Externalisation par le biais de la sous-traitance et de contrats simples de conception-construction ..	117
5.4. Gains d’efficacité potentiels grâce à une externalisation par des partenariats public privé.....	118
5.5. Potentiels gains d’efficacité par la délégation du contrôle .....	126
5.6. Conclusions : Appliquer l’efficacité.....	133
<b>6. PARTAGE DU RISQUE DANS LES PARTENARIATS PUBLIC PRIVÉ .....</b>	<b>137</b>
6.1. Introduction .....	137
6.2. Nature du risque .....	137
6.3. Principes d’une allocation de risque efficace .....	139
6.4. Passer un contrat pour gérer le risque .....	141
6.5. Renégociation et dépassements de coûts.....	150
6.6. Synthèse .....	154
<b>7. FAIRE PAYER EFFICACEMENT L’UTILISATION DE L’INFRASTRUCTURE — L’INFRASTRUCTURE DOIT-ELLE ÊTRE FINANCÉE PAR LES IMPÔTS OU PAR DES REDEVANCES SUR LES USAGERS ? .....</b>	<b>157</b>
7.1. Introduction .....	157
7.2. Tarification au coût marginal – Principes généraux.....	157
7.3. Application pratique.....	158
7.4. Tarification au coût marginal pour des projets individuels .....	162
7.5. Affectation.....	164
7.6. Synthèse .....	166
<b>PARTIE IV. ÉFFICACITÉ DE LA MISE EN PLACE DE PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ .....</b>	<b>169</b>
<b>8. LÉGISLATION ET RÉGLEMENTATION DES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ.....</b>	<b>171</b>
8.1. Introduction .....	171
8.2. Cadres juridiques et réglementaires pour la fourniture d’infrastructures de transport de surface.....	171
8.3. Cadres juridiques/réglementaires dans les partenariats public-privé .....	172
8.4. Conclusions – Conséquences pour l’efficacité.....	177

<b>9. MARCHÉS PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ ET CONTRÔLE QUALITÉ .....</b>	<b>179</b>
9.1. Introduction .....	179
9.2. Qu'est-ce que les offres PPP ont de si spécial ? .....	179
9.3. Procédure de soumission .....	180
9.4. Contrats .....	189
9.5. Synthèse .....	192
<b>ANNEXE. ÉTUDES DE CAS .....</b>	<b>195</b>
<b>1. RÉSEAUX .....</b>	<b>197</b>
1.1. Gestion du réseau autoroutier en Autriche .....	197
1.2. Concessions autoroutières en France .....	199
1.3. Financement du réseau autoroutier en Italie .....	201
1.4. Routes au Portugal .....	201
1.5. Financement du réseau autoroutier aux États-Unis .....	203
1.6. Nouvelle Zélande : Programme « National Land Transport » .....	209
1.7. Fourniture privée d'infrastructure ferroviaire au Canada .....	211
<b>2. PROJETS .....</b>	<b>215</b>
2.1. Royaume-Uni : L'initiative de financement privé .....	215
2.2. Concessions autoroutières en Espagne .....	222
2.3. Les modèles-A et F en Allemagne .....	225
2.4. Hongrie : Le projet M1/M15 .....	230
2.5. Concessions routières en Amérique Latine, spécifiquement en Argentine .....	233
2.6. PPP autoroutiers au Mexique .....	235
2.7. Financement d'une liaison ferroviaire en Suède .....	240
<b>RÉFÉRENCES .....</b>	<b>247</b>
<b>CONTRIBUTEURS À CE RAPPORT .....</b>	<b>257</b>



Extrait de :  
**Transport Infrastructure Investment**  
Options for Efficiency

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789282101568-en>

**Merci de citer ce chapitre comme suit :**

Forum International des Transports (2008), « Investissements d'infrastructure et traitement budgétaire », dans *Transport Infrastructure Investment : Options for Efficiency*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789282101896-5-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org). Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) [info@copyright.com](mailto:info@copyright.com) ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) [contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com).