

8. LÉGISLATION ET RÉGLEMENTATION DES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ

8.1. Introduction

Ce chapitre porte sur l'ensemble du cadre juridique et réglementaire qui doit accompagner en général la création de partenariats public-privé pour la fourniture des infrastructures de transport de surface, dans le but de protéger l'intérêt public et de donner aux partenaires privés un environnement commercial stable.

La section 8.2 concerne la réglementation des infrastructures de transport de surface en général alors que la section 8.3 concerne les PPP en particulier.

8.2. Cadres juridiques et réglementaires pour la fourniture d'infrastructures de transport de surface

La délégation de responsabilités liées à la fourniture d'infrastructures de transport de surface est souvent associée à une dérégulation économique du secteur des transports. Toutefois, il serait faux de considérer ceci comme un processus de suppression de toutes les réglementations. En effet, en réalité, le contraire peut être vrai – l'externalisation et la décentralisation peuvent avoir besoin d'une réglementation plus rigoureuse pour gérer la relation préposé-agent.

Il est noté dans le chapitre 1 que les infrastructures de transport comprennent des immobilisations publiques clés, fournissent une base fondamentale du fonctionnement de la société et de l'économie, requièrent des investissements considérables, peuvent être soumises à une concurrence limitée et leur usage peut générer des effets externes négatifs importants. Il en résulte que le fonctionnement des infrastructures de transport est considéré comme une responsabilité du gouvernement, quel que soit le modèle de financement et de fourniture choisi. La fourniture et la qualité des infrastructures de transport terrestre ne peuvent donc pas s'en remettre totalement aux tendances du marché et doivent, dans une certaine mesure, se fier à la législation et à la réglementation, en variant selon le modèle utilisé.

Lorsque le gouvernement est directement responsable de la fourniture d'infrastructures, il peut réglementer ses propres activités au moyen de structures gouvernementales internes, y compris le besoin de présenter en dernier lieu des rapports au Conseil exécutif et au Parlement. Le tableau 1.1. montre que, même lorsque les ministères ou agences gouvernementales fournissent des infrastructures, des éléments clés de l'ensemble de l'organisation et de la gestion du procédé devraient rester entre les mains d'autres entreprises publiques afin d'assurer une approche équilibrée. Par exemple, alors qu'une agence routière peut fournir des autoroutes et décider de l'endroit où le nouvel investissement devrait avoir lieu, d'autres ministères seraient susceptibles de décider - collectivement ou individuellement – de problèmes comme, *entre autres*, le budget de l'agence, la politique globale en matière de dépenses, l'importance des charges imposées aux usagers et les taux de péages et les objectifs liés à l'environnement, à la sûreté, à la sécurité, à l'accessibilité et à d'autres politiques publiques auxquelles ils doivent se conformer.

La surveillance des infrastructures est également possible en gardant une propriété partielle ou totale du gouvernement sur une entreprise de fourniture d'infrastructures. Dans de tels exemples, alors qu'une entreprise publique peut fournir des infrastructures reposant sur des "principes commerciaux", elle reste cependant responsable en dernier lieu devant les élus et, par conséquent, devant le grand public.

D'autre part, la création d'entreprises de fourniture d'infrastructures, y compris les entreprises publiques, nécessite souvent une législation qui peut fixer les aspects fondamentaux d'une bonne gouvernance auxquels il est nécessaire d'adhérer, y compris des éléments comme la transparence et la responsabilité. Cette législation peut aussi déterminer des conditions de fonctionnement, y compris des limites d'emprunt et des conditions nécessaires pour présenter des bénéfices et procurer des dividendes dont l'objectif est d'inculquer des principes d'exploitation commerciale.

C'est, en particulier, lorsque les gouvernements délèguent des responsabilités spécifiques liées à la fourniture d'infrastructures de transport de surface que le besoin d'instruments juridiques et réglementaires servant à protéger les intérêts publics augmente. Ceci n'implique pas une politique interventionniste mais plutôt, dans l'idéal, l'existence d'un cadre juridique solide mis en place pour empêcher des abus d'emprise sur le marché, garantir que les objectifs politiques publics sont atteints et fournir un environnement d'exploitation stable.

Par exemple, la forme la plus poussée de délégation de responsabilités – la privatisation complète – requiert des instruments juridiques pour créer de nouvelles entités et permettre le transfert d'immobilisations publiques à celles-ci. Ceci légitime le processus, dans la mesure où l'adoption de ces lois doit être approuvée par les politiciens représentant le public. De plus, un cadre réglementaire efficace est nécessaire, en particulier lorsque l'entité privatisée représente essentiellement un monopole ou un quasi-monopole. Ceci nécessite de trouver un équilibre complexe entre le fait de représenter les intérêts publics et celui de permettre aux sociétés d'être rentables et compétitives. En Amérique du Nord, là où les infrastructures et les services ferroviaires ont été entièrement privatisés, les gouvernements ont aussi créé des organismes de régulation spécifiques responsables du bon fonctionnement du système, qui surveille la mise en œuvre d'éléments spécifiques de la législation permettant l'existence de sociétés ferroviaires privées, y compris par rapport à des problèmes comme les tarifs et les niveaux de services (voir l'annexe en exemple).

Naturellement, le besoin de créer de nouveaux instruments de réglementation signifie que le gouvernement doit développer et garder les structures et compétences appropriées pour surveiller celles-ci. Ceci ajoute au coût global du modèle de fourniture d'infrastructures lui-même.

8.3. Cadres juridiques/réglementaires dans les partenariats public-privé

Quelle que soit leur forme, les PPP sont inévitablement un modèle organisationnel et financier complexe et gardent notamment à l'esprit l'enchevêtrement des transactions commerciales susceptibles d'être impliquées entre le maître d'œuvre principal et les sous-traitants, comme le montre la figure 1.4. Dans leur forme la plus développée, les PPP couvrent la totalité du cycle de vie d'un projet, vraisemblablement sur des dizaines d'années ainsi que les aspects techniques (*par exemple* la préparation, la conception, la construction, l'entretien et l'exploitation) et financiers (*par exemple* les études de faisabilité, les analyses coûts-avantages, les analyses de disponibilité et d'accessibilité, la finalisation financière, le financement, la rémunération et le rendement du capital). De très grosses sommes d'argent sont impliquées, ce qui signifie que la finalisation financière du projet requiert l'engagement de plusieurs entités différentes en dehors des parties principales, comme les banques, *etc.*

Pour tout PPP, le transfert à un partenaire privé de l'exécution de tâches associées à des responsabilités publiques, comprenant à la fois les objectifs commerciaux et sociaux du projet, est fondamental. D'autre part, l'autorité contractante est publique, comme le sont les sommes dépensées (directement ou indirectement). Ces points distinguent les projets PP de transactions strictement commerciales.

Il est inutile de dire que de telles dispositions ont besoin de cadres juridiques et réglementaires solides pour fonctionner correctement, en protégeant les intérêts de toutes les parties concernées, y compris ceux des usagers et du grand public. La nature publique des immobilisations et de l'intérêt spécial des contribuables dans le projet devrait être reconnue ; ceci pourrait inclure, par exemple, des stipulations concernant le besoin de présenter un rapport résultats-coûts avant d'entreprendre un PPP, comme l'indique le chapitre 5.

8.3.1. *Loi cadre*

Une politique clairement définie concernant les PPP, souvent inscrite dans la législation, peut jouer un rôle important en garantissant que ces instruments sont utilisés à partir d'objectifs qui incluent des conditions économiques saines.

Au-delà de ceci, un cadre juridique est une condition préalable pour établir la légitimité fondamentale d'un PPP et permettre au gouvernement de déléguer des fonctions dont il est sinon responsable. De nouvelles structures institutionnelles doivent souvent être conçues, des lois doivent être amendées ou une nouvelle législation doit être créée et adoptée et des fonctions réglementaires de surveillance doivent être établies et renforcées. Le plus important c'est que l'organisation des prestations de services existantes devrait être restructurée pour permettre une participation et une concurrence efficaces par les opérateurs du secteur privé (Sader, 2000).

A un niveau de base, l'environnement juridique et réglementaire pour les PPP devrait apporter de la stabilité et de la cohérence. Des mécanismes réglementaires devraient garantir la neutralité et l'impartialité à la partie privée et permettre aux services administratifs de s'assurer que les objectifs et conditions politiques sont remplis par l'opérateur privé. Les décisions des services administratifs doivent reposer sur des procédures simples, transparentes et univoques, avec un contrôle juridictionnel indépendant (c'est-à-dire apolitique) (Aoust *et al.*, 2000 ; Virtuosity Consulting, 2005). Plus spécifiquement, pour le développement des PPP, le cadre juridique/réglementaire et institutionnel devrait :

- Soutenir les investissements dans les formules PPP complexes et à long terme.
- Faciliter la réduction des coûts de transactions.
- Assurer les contrôles réglementaires appropriés.
- Fournir des mécanismes juridiques et économiques permettant de résoudre les problèmes et les litiges susceptibles de survenir entre les parties concernées (Bruzelius, 2005).

Pour que des dispositions PPP soient possibles, le cadre spécifique devrait inclure au moins les clauses suivantes :

22. Clauses qui rendent le projet possible et facilitent son fonctionnement, comprenant :
 - Le droit légal de créer une société chargée du projet.
 - Le contournement de lois existantes susceptibles d'empêcher l'existence ou le fonctionnement de la nouvelle entité (par exemple de lois limitant le péage, réservant la

fourniture des infrastructures au secteur public, insistant sur l'affectation de taxes sur le carburant, déterminant des niveaux minimum d'implication de l'état dans des entreprises de fourniture d'infrastructures, *etc.*).

- Les conditions générales selon lesquelles les infrastructures publiques peuvent être transférées à des entités non publiques.
 - L'établissement des responsabilités des fournisseurs d'infrastructures, y compris en ce qui concerne des problèmes comme les niveaux de services, les conditions de communication des informations, *etc.*
 - L'établissement des responsabilités du gouvernement, à la fois envers les fournisseurs d'infrastructures externes et envers le public.
 - L'établissement des cadres de gouvernance sociale pour des entités spécifiques.
 - L'établissement des conditions et procédures de soumission d'offres et d'engagement contractuel.
 - La sécurisation des flux de recettes vers la société chargée du projet.
 - L'accord direct passé entre l'administration contractante et les financiers pour permettre à la première de prendre le contrôle du projet dans certaines conditions.
 - Le pouvoir qu'a la société chargée du projet de choisir des sous-traitants et selon ses propres conditions.
 - Des règles claires concernant la révocation de l'accord de projet et la compensation associée versée aux propriétaires de la société chargée du projet.
 - Le droit de collecter des péages, s'il y a lieu.
23. Clauses qui permettent aux gouvernements d'apporter le financement, s'il y a lieu, y compris celles qui :
- Permettent au gouvernement de fournir des subventions.
 - Permettent au gouvernement de prendre des engagements à long terme de dépenses publiques (en principe pour toute la période de validité de l'accord de projet).

La forme du cadre juridique variera d'un pays à l'autre, en fonction des traditions juridiques et de la législation en vigueur. En outre, le cadre n'est pas seulement identifié en général en termes de lois et de réglementations mais aussi exposé dans des documents politiques, modes d'emploi et instruments similaires (Bruzelius, 2005). En effet, certains éléments de la liste ci-dessus peuvent être établis dans les dispositions contractuelles. La nature exacte du cadre juridique/réglementaire dépendra aussi fortement des types de mécanismes de financement envisagés, y compris quelles responsabilités sont transférées au partenaire privé.

On suppose, à tort, que les investisseurs privés ne souhaitent pas de réglementation. Alors que les investisseurs ne semblent pas favoriser une structure réglementaire rigide et envahissante qui limite leur capacité à exploiter les immobilisations de manière efficace, ils exigent un cadre réglementaire qui offre de la transparence en ce qui concerne le futur environnement d'exploitation et minimise le risque d'interférence inappropriée par le gouvernement pendant la phase d'exploitation. Les investisseurs réclameront un jeu précis de règles et de réglementations qui constitue les directives de base selon lesquelles des services spécifiques d'infrastructures peuvent être fournis (Sader, 2000). On pourrait dire la même chose des prêteurs.

8.3.2. *Différents modèles de cadres juridiques/réglementaires de PPP*

Les bases juridiques/réglementaires des dispositions PPP sont différentes selon les traditions juridiques des pays. Cependant, il existe toujours un cadre général.

L'existence d'un acte PPP spécifique n'est pas une condition préalable au développement de PPP. Le cadre juridique peut aussi être fourni au moyen de changements apportés à d'autres clauses juridiques existantes impactant le schéma PPP. Par exemple, le Royaume Uni, qui est considéré comme un pionnier en matière de PPP et où un grand nombre de projets ont été réalisés, n'a pas de loi spécifique aux PPP. Une loi spécifique aux PPP a été mise en place dans des pays comme la Belgique, le Chili, l'Irlande, l'Italie, la Corée, les Philippines, la Pologne, le Portugal, la Roumanie et l'Espagne, entre autres. Parfois, la législation des PPP se concentre sur un aspect spécifique des transports, en particulier les autoroutes ; dans d'autres exemples les lois sont rédigées pour s'appliquer à des dispositions de tous les secteurs.

Dans tous les cas, si un pays choisit d'édicter une loi PPP, des changements seront nécessaires ainsi qu'une référence à d'autres lois et réglementations obligatoires. En Pologne, par exemple, le *PPP Act du 28 juillet 2005* a amendé également d'autres lois traitant de problèmes tels que les routes publiques et leur financement, le transport ferroviaire, les établissements de santé, la gestion des biens fonciers agricoles, l'impôt sur le revenu et les cimetières militaires et civils, entre autres.

Aucun lien direct n'a encore été établi entre différents types de cadres PPP juridiques ou réglementaires et le développement de projets ou la qualité de leur performance. Cependant, une croissance dynamique des projets PPP a été récemment observée dans des pays où des réglementations juridiques spéciales ont été introduites, notamment au Chili, en Italie, en Irlande, au Portugal et en Espagne.

La législation des PPP peut être un moyen utile d'établir des principes fondamentaux auxquels il faudrait adhérer en établissant des mécanismes tels que le besoin de montrer un bon rapport qualité-prix et d'assurer une transparence et une responsabilité permanentes dans la fourniture des infrastructures.

L'idée générale est que si le secteur public d'un pays a une expérience limitée dans la réalisation de différents schémas concurrentiels, il est particulièrement important d'avoir un cadre juridique spécial dédié aux PPP. En outre, le processus réel de développement d'une loi PPP, comprenant une analyse d'expert et un débat public, peut également avoir une influence positive importante sur la compréhension qu'a le gouvernement des concepts et idées spécifiques, des mécanismes, des rôles, des responsabilités et des intérêts des différents acteurs, ce qui contribuera à la mise en œuvre de PPP.

8.3.3. *Cadres juridiques et répartition du risque*

Comme l'indique le chapitre 6, la répartition du risque est au cœur d'un schéma PPP. Ceci peut avoir des implications importantes pour les coûts concernés, les partenaires privés s'attendant à être indemnisés pour les risques inévitables qu'ils prennent. L'importance de la délégation des risques détermine également si un schéma d'investissement est considéré comme interne ou externe au bilan officiel d'un gouvernement.

Il en résulte que la répartition du risque apparaît souvent dans la législation nationale des PPP et/ou le cadre juridique financier/budgétaire public ainsi que dans des réglementations et directives internationales comme celles de l'UE (voir Chapitre 3). En Pologne par exemple, des réglementations

supplémentaires au-delà de la législation des PPP définissent les risques liés à une entreprise PPP, la façon dont ils sont répartis et leur influence sur la dette et le déficit de l'État.

D'autre part, lorsque la répartition du risque est intégrée dans le cadre juridique/réglementaire, cela implique un besoin d'évaluation et de supervision des dispositions et de ce fait d'institutions gouvernementales différentes comme celles qui sont responsables de la vérification et de la surveillance.

8.3.4. *Considérations relatives à la propriété*

Pendant la réalisation d'un projet PPP, les infrastructures peuvent être détenues par le partenaire public et exploitées par le partenaire privé. Ainsi, des immobilisations peuvent être temporairement transférées du partenaire public au partenaire privé, susceptible de détenir et d'exploiter les infrastructures et ensuite les retourner au partenaire public à la fin du cycle de vie du projet.

Le cadre juridique doit permettre à la solution choisie d'être mise en place, en fonction du projet. En outre, les intérêts des deux parties doivent être protégés et le déplacement des immobilisations ne doit pas donner lieu à des coûts supplémentaires non justifiés.

Avant de passer un accord PPP, le partenaire public devrait déterminer quel sera le statut juridique des immobilisations d'infrastructures. Pour savoir par exemple, *entre autres*, si ces immobilisations seront transférées à une entité privée et dans quelles conditions, si elles seront établies par l'entité privée pour être utilisées par le partenaire privé ou si elles seront placées sous la responsabilité d'une structure d'accueil.

8.3.5. *Implications des différents modèles législatifs en termes de coûts*

Les cadres législatifs en vigueur dans la plupart des pays n'ont pas en général de clauses visant explicitement à réduire les coûts des transactions. Cependant, les structures des différentes législations ont des implications précises sur les coûts des projets, y compris les coûts de soumission d'offres, de choix d'un partenaire et de négociation du contrat. Bruzelius (2005) a étudié cette question et note que les éléments les plus importants concernant la réduction des coûts de transaction dans les dispositions PPP étaient ceux qui se concentraient en particulier sur la rationalisation du processus de soumission. Une grande partie de ceci est indiqué dans les directives et réglementations politiques, contrairement à la législation. Des exemples spécifiques sont étudiés dans le chapitre 9 et traitent la soumission.

En général, les éléments du cadre juridique – comprenant les règles relatives aux impôts, à la comptabilité, aux finances publiques, à l'aide publique et à la concurrence et des règlements sectoriels spécifiques (*par exemple* sur la sécurité, l'accès des tiers, l'égalité de traitement, *etc.*) – peuvent aussi générer de nouveaux coûts pour le fournisseur d'infrastructures qui reviendront en dernier lieu à l'utilisateur ou au préposé, selon le schéma de paiement. L'exécution de la fonction de surveillance par le gouvernement devra également être payée par les recettes fiscales. Ces coûts supplémentaires devraient être pris en compte pour déterminer si le schéma de fourniture d'infrastructures proposé est rentable par rapport aux nouvelles possibilités qu'il offre.

8.3.6. *Structures du secteur public pour la supervision des PPP*

En tant que représentants du bien public, les gouvernements doivent aussi être préparés à négocier des contrats et à surveiller les relations avec des fournisseurs externes d'infrastructures extrêmement compétents. Ceci implique d'avoir les compétences appropriées et les structures institutionnelles disponibles pour gérer le projet efficacement et correctement. A cause de la

complexité de ces dispositions, un contrat PPP impose au secteur public des conditions de capacité beaucoup plus importantes que l'approvisionnement traditionnel.

Une observation initiale importante est que les compétences et les connaissances requises doivent être développées dans le temps. Les gouvernements qui n'ont aucune expérience de sous-traitance plus complexe, comme les modèles Conception-Construction, ne peuvent pas s'attendre à pouvoir gérer des PPP immédiatement. Ceci peut être particulièrement approprié dans les économies émergentes, lorsque même une simple externalisation n'est pas souvent la norme. Toutefois, le processus de développement des politiques et de la législation – qui impliquerait vraisemblablement l'étude d'expériences internationales – peut jouer un rôle important dans le développement de ces connaissances.

De nombreux gouvernements créent des structures internes au gouvernement surtout pour soutenir le processus PPP. Le fait de concentrer les compétences techniques des PPP dans un domaine du gouvernement diminue vraisemblablement les coûts par rapport au développement de ces compétences dans chaque ministère individuel traitant de domaines soumis aux PPP comme la santé, le transport ou l'énergie. Cela permet également une approche cohérente, totalement sous l'autorité du gouvernement, contrairement à une fragmentation qui pourrait entraîner des pratiques illogiques. Naturellement, des connaissances techniques spécifiques à un secteur sont également importantes pour concevoir des dispositions particulières.

De telles institutions correspondent à celles du groupe de travail du ministère des finances du Royaume Uni, les partenariats RU et 3P qui ont joué un rôle particulièrement important dans l'utilisation des PPP dans ce pays (voir l'annexe). De même, lorsque le gouvernement tchèque a élaboré des étapes de mise en œuvre de PPP en 2004, il a autorisé la création du Centre PPP tchèque en tant qu'unité séparée du ministère des finances, et le Conseil national des PPP. Au cours de l'année suivante, le Centre tchèque des PPP a élaboré un ensemble de projets PPP qui ont été ensuite adoptés par le gouvernement. Dans le cadre PPP tchèque, le ministère des finances agit comme un organisme de régulation pour l'approbation des projets PPP. Le Centre PPP tchèque joue un rôle important dans le développement des schémas PPP, garantissant un enseignement tiré d'expériences nationales et internationales, contribuant à la mise en place de projets, surveillant l'évolution et développant ensuite méthodologies et directives. Différents autres exemples sont également constatés dans le monde entier.

8.4. Conclusions – Conséquences pour l'efficacité

Quel que soit le modèle choisi pour la fourniture d'infrastructures, des mécanismes doivent être mis en place pour protéger les intérêts publics et surveiller le processus. Lorsque des infrastructures sont fournies par un ministère ou une agence gouvernementale, cette surveillance peut être effectuée par concertation entre des organismes gouvernementaux comme les ministères des transports et des finances. Toutefois, la délégation de responsabilité pour les tâches opérationnelles de la fourniture d'infrastructures transforme le rôle du gouvernement en un rôle de client et crée un besoin de nouvelles dispositions institutionnelles. Le principal ici est le besoin pour la législation et la réglementation de faciliter l'existence de nouveaux modèles et de garantir que les objectifs de l'intérêt public sont atteints, ainsi que de fournir un environnement opérationnel stable aux fournisseurs d'infrastructures indépendants. Il semble que cela crée aussi un besoin de nouvelles structures au sein du gouvernement pour créer et administrer des cadres réglementaires et superviser leur conformité. Les coûts de création et de mise en œuvre de cadres législatifs et réglementaires ne devraient pas être ignorés dans l'analyse globale coûts-avantages centrée sur le rapport qualité-prix de différents modèles.

Ces dispositions institutionnelles sont essentielles pour garantir l'efficacité totale de la fourniture d'infrastructures mais impliquent aussi de nouveaux coûts à prendre en considération dans le calcul de l'efficacité relative des différents modèles.

CONCLUSIONS CLÉS

- Les PPP ont besoin d'un cadre juridique et réglementaire solide. L'objectif d'une disposition légale est de protéger les intérêts de tous les partenaires – publics et privés – y compris en garantissant que les objectifs politiques publics et les clauses contractuelles sont remplis et en fournissant un environnement commercial stable. Ceci ne signifie pas qu'une politique gouvernementale interventionniste soit nécessaire. Toutefois, la législation doit permettre l'existence d'entités fournissant des infrastructures, permettre le transfert d'immobilisations publiques, établir les responsabilités des différents partenaires, souligner les normes de gouvernance sociale, étudier toutes clauses spécifiques requises et fixer les conditions des processus de soumission d'offres et d'engagement contractuel. Les cadres juridiques différeront d'un pays à l'autre, en fonction des traditions juridiques existantes.
- Pour la plupart, la législation des PPP devrait faciliter les investissements en réduisant les risques dus à l'incertitude, en diminuant les coûts des transactions, en permettant des contrôles réglementaires appropriés et en permettant de résoudre les conflits. Elle peut aussi établir les principaux éléments d'une bonne gouvernance qui doit être prise en compte lors de l'établissement des dispositions. Les lois imposent souvent la façon dont les risques doivent être transférés et si ce transfert de risques permet aux investissements d'être considérés comme externes au bilan d'un pays. Elles peuvent aussi prévoir les péages qui peuvent être imposés, l'importance du financement croisé accordé et d'autres détails concernant la structure globale des projets d'investissement. Les gouvernements ont besoin de développer les compétences techniques appropriées pour gérer des processus de financement, y compris les négociations avec les fournisseurs indépendants d'infrastructures et leur surveillance. La création d'une seule unité PPP ou de financement d'infrastructures pour l'ensemble du gouvernement, contrairement au développement de ces compétences techniques dans chaque ministère, peut réduire la duplication et permettre une plus grande cohérence. La création et la surveillance de nouvelles dispositions législatives et réglementaires impliquent aussi des coûts, qui devraient être incorporés dans l'ensemble des considérations sur l'efficacité relative des différents modèles pour la fourniture d'infrastructures de transport terrestre.

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.
- 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.
- Alfen, H.-W. (2007), « Public-Private Partnerships in Europe – Standardisation Process and Project Implementation », discours à 5th ICCPM/2nd 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.
- 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.
- Austroroads (2006), *Guide to Asset Management. Part 1 : Introduction to Asset Management*, Austroroads, 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. Vålilä (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.
- 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. Vålilä (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, 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.
- 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.
- CE (2003b), *Transport Infrastructure Charging Policy*, CE, Bruxelles, 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.
- CE (2004b). *Resource Book on PPP Case Studies*, CE, Bruxelles, 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.
- 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.
- 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.

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.

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.

FHWA (2006a), *A Summary of Highway Provision in SAFETEA-LU*, site web de FHWA, 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, 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 7th *Betriebswirtschaftlichen Symposium Bau* in Weimar, 21-23 mars 2007, 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^{ème} *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.
- 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.
- 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, 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.
- 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.
- 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.
- 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), *Tarifification 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, 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, 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, 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.
- 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.
- 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.
- 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. Väilä (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.
- 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.
- 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.
- 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, 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 (État-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.

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.

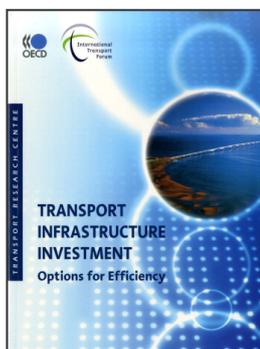
Les membres du groupe de travail ont, de plus, fourni des présentations détaillées sur des thèmes associés à ce projet au cours de diverses sessions internationales Elles sont aussi disponibles sur le site internet du Centre de Recherche sur le Transport, à : www.cemt.org/JTRC/WorkingGroups/Infrastructure/infrdocs.htm.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS.....	5
RÉSUMÉ ANALYTIQUE N° ITRD* F111480	7
TABLE DES MATIÈRES.....	9
MESSAGES CLÉS	13
RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS.....	17
PARTIE I. FOURNITURE D'INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT DE SURFACE	35
1. CADRES DE FOURNITURE ET DE FINANCEMENT D'INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT DE SURFACE.....	37
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
2. EXPÉRIENCES INTERNATIONALES.....	59
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
PARTIE II. PRINCIPES DU TRAITEMENT BUDGÉTAIRE DES INVESTISSEMENTS DANS LES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT DE SURFACE.....	83
3. INVESTISSEMENTS D'INFRASTRUCTURE ET TRAITEMENT BUDGÉTAIRE.....	85
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

PARTIE III. LA RECHERCHE DES GAINS D’EFFICACITÉ DANS LA FOURNITURE DES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORTS DE SURFACE	99
4. PRINCIPES D’EFFICACITÉ DANS LA FOURNITURE D’INFRASTRUCTURES POUR LES TRANSPORTS DE SURFACE	101
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
5. EFFICACITÉ DES DIFFÉRENTS MODÈLES DE FOURNITURE D’INFRASTRUCTURE.....	115
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
6. PARTAGE DU RISQUE DANS LES PARTENARIATS PUBLIC PRIVÉ	137
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
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 ?	157
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
PARTIE IV. ÉFFICACITÉ DE LA MISE EN PLACE DE PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ	169
8. LÉGISLATION ET RÉGLEMENTATION DES PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ.....	171
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

9. MARCHÉS PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ ET CONTRÔLE QUALITÉ	179
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
ANNEXE. ÉTUDES DE CAS	195
1. RÉSEAUX	197
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
2. PROJETS	215
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
RÉFÉRENCES	247
CONTRIBUTEURS À CE RAPPORT	257



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), « Législation et réglementation des partenariats public-privé », dans *Transport Infrastructure Investment : Options for Efficiency*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789282101896-10-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. 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 ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.