



## Synthèse

Les partenariats publics-privés sont de tradition française, du moins si l'on s'en tient à la définition de participation d'entreprises de construction et de capitaux privés dans des projets d'équipement à destination d'un large public et à la mission de service public. Les formes contractuelles les plus connues sont l'affermage et la concession. Le terme générique recouvrant ces différentes formes sont les DSP, délégations de service public.

Partout en Europe, et aussi dans le monde, des formes contractuelles se rattachant à la forme de la concession sont utilisées pour la réalisation de grands équipements avec le concours d'entreprises. Les Britanniques ont été les premiers à remettre à plat cette formule de la concession pour la moduler en fonction du risque supporté par les entreprises et du coût supporté ou non par les utilisateurs. Le programme dit *Private Finance Initiative* est lancé en 1992 par le gouvernement de John Major au moment de l'adoption du traité de Maastricht imposant aux Etats-membres de l'Union Européenne de réduire leur dette. Ce programme a alors pour objectif de redresser le niveau d'équipement (scolaire, hospitalier, transport...) en permettant que les services publics fonctionnent à crédit, c'est-à-dire en ne rémunérant les entreprises qu'une fois l'équipement en service, sous forme de loyer versé tout au long du contrat.

La France s'inspire à son tour du modèle PFI pour résoudre les problèmes de financement des grands équipements et complète son panel de formules contractuelles avec la création des contrats de partenariat qui se positionnent comme des contrats de long terme sans usager payant.

Ces contrats de partenariat sont adaptés pour des opérations qui, par nature, ne génèrent pas directement de recettes : par exemple l'achat ou la rénovation de matériel roulant, ou d'équipements fixes (signalisation, sécurité). Ils peuvent aussi s'appliquer aux cas où les recettes n'assurent qu'une couverture minimale des coûts. Par extension, ils pourraient s'appliquer lorsqu'il est difficile d'isoler de manière précise les recettes en question, comme cela est le cas dans un réseau déjà constitué et à tarification intégrée ; par exemple un prolongement de ligne de métro où l'on s'interdit une rupture de charge et un tarif spécifique.

Dans les autres cas, en particulier lorsque la séparation physique et tarifaire est possible, la concession classique est tout à fait adaptée. C'est le cas en particulier pour des ouvrages routiers (ponts ou tunnels à péage comme Prado-Carénage à Marseille), mais également pour des dessertes en transport collectif dédiées telles que les dessertes d'aéroports (OrlyVal ou CDG Express).