

## Modèles et instruments de financement pour les AOMU (tarification, contrats et PPP)

Dr. Idrissa SIBAILLY, Economiste Principal en transport, Banque mondiale



# La fourniture de services de transport public: un difficile équilibre

**Qualité de service**  
Service quality



**Accessibilité pour les usagers**  
Affordability for users

**Soutenabilité financière**  
Financial sustainability

# La fourniture de services de transport public: un difficile équilibre



## **Qualité de service (offre)**

Dessertes, sécurité, régularité, saturation, confort, etc.



## **Accessibilité pour les usagers (tarification)**

Coût du transport à la charge des usagers adapté à leur capacité et disposition à payer



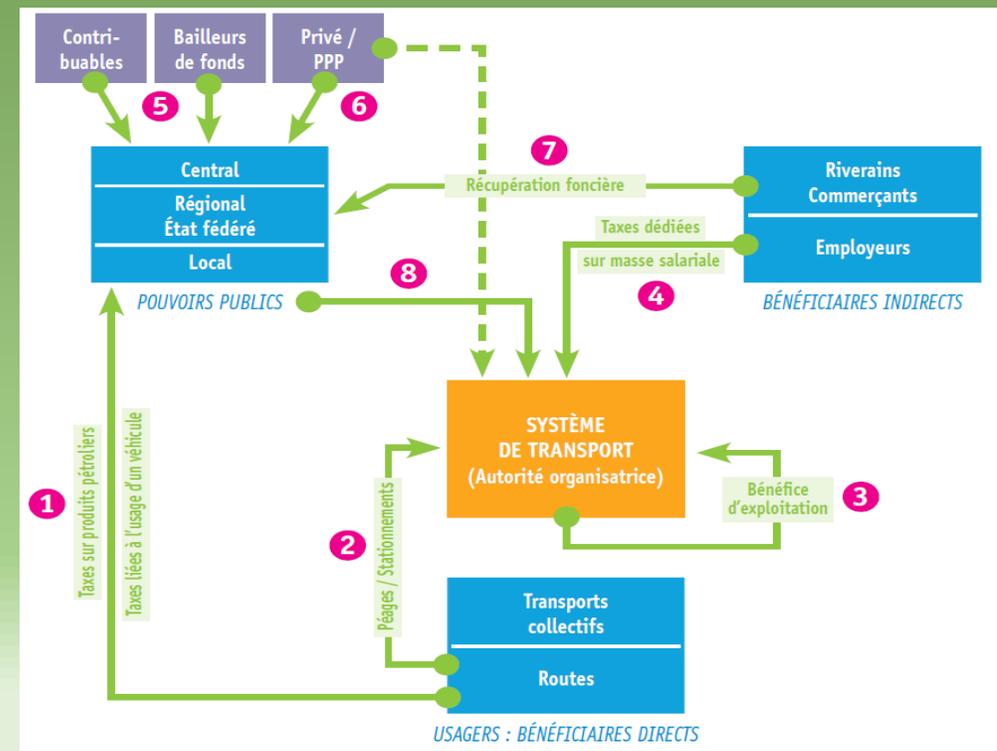
## **Soutenabilité financière (financement)**

Mécanisme de financement permettant de supporter les coûts d'exploitation et d'investissement sur le long terme

# La ventilation du financement du transport public

Différents acteurs peuvent être mis à contribution pour le financement des transports publics

- **Les bénéficiaires directs (les usagers)** à travers la tarification des titres de transport
- **Les bénéficiaires indirects (employeurs, riverains, commerçants)** à travers la parafiscalité (récupération foncière, prélèvements obligatoires)
- **Les pouvoirs publics** à travers le financement public des investissements et/ou de l'exploitation



# Les besoins de financement public

Les ratios d'équilibre financier des systèmes de transport public permettent de déterminer la part de financement public nécessaire

**Petit équilibre financier** : les recettes commerciales (billetterie, publicitaires, etc.) générées par le système permettent de couvrir les coûts (dépenses) d'exploitation du système sans tenir compte des amortissements liés aux investissements

$$\frac{\text{recettes commerciales}}{\text{coûts (dépenses) d'exploitation du système (hors amortissement)}} \geq 1$$

**Grand équilibre financier**: les recettes commerciales générées par le système permettent de couvrir les coûts (dépenses) d'exploitation du système ainsi que les amortissements liés aux investissements

$$\frac{\text{recettes commerciales}}{\text{coûts d'exploitation du système (yc amortissement)}} \geq 1$$



Un besoin de financement public pour un système de transport public existe dès lors que l'atteinte du petit équilibre financier n'est pas garantie

# Curitiba: un exemple de petit équilibre financier d'un réseau intégré de transport)

- Un RIT composé de bus classiques et de BRT exploités par 28 opérateurs privés sur 13 des 26 communes, géré par l'AOMU (URBS) dépendant de la municipalité de Curitiba
- **Les recettes commerciales couvrent la totalité des coûts d'exploitation et d'entretien du RIT**
- URBS concède les lignes, collecte les recettes et les redistribue aux opérateurs
- Rémunération fonction des bus.km et non du nombre de passagers transportés -> gestion plus simple et pas de rivalités entre opérateurs.
- Tarifs spéciaux accordés aux personnes âgées et aux étudiants ne sont pas compensés par un financement public mais par l'ensemble des usagers payant intégralement leur titre de transport
- Coût du titre de transport dans la moyenne basse des tarifs des villes brésiliennes (2,20 réais soit 0,80 €).
- Aide financière payée par les employeurs à leurs salariés si le coût de leur transport excède 6 % de leur salaire (environ 38 % des voyages empruntant le réseau)
- Tarif réduit (environ 50 %) pour tous, le dimanche, jour où les commerces sont ouverts

# L'optimisation de l'offre de transport public

Les AOMU disposent de plusieurs instruments pour optimiser l'offre de transport public

- **Le dimensionnement de l'offre** à adapter aux besoins de mobilité urbaine des populations à moyen et long terme et aux moyens financiers disponibles
- **La tarification** à déterminer en fonction des capacités et disposition à payer des usagers cibles et des finances publiques
- **Le financement public** à anticiper pour assurer la soutenabilité de l'offre
- **Les concessions de services publics et PPP** pour optimiser l'exploitation des services de transport public

# Financement public des transports urbains

# Financement public des transports urbains

Le financement public des transports urbains s'articule à divers échelon de gouvernance (local, regional, national)

## **Financement public des investissements**

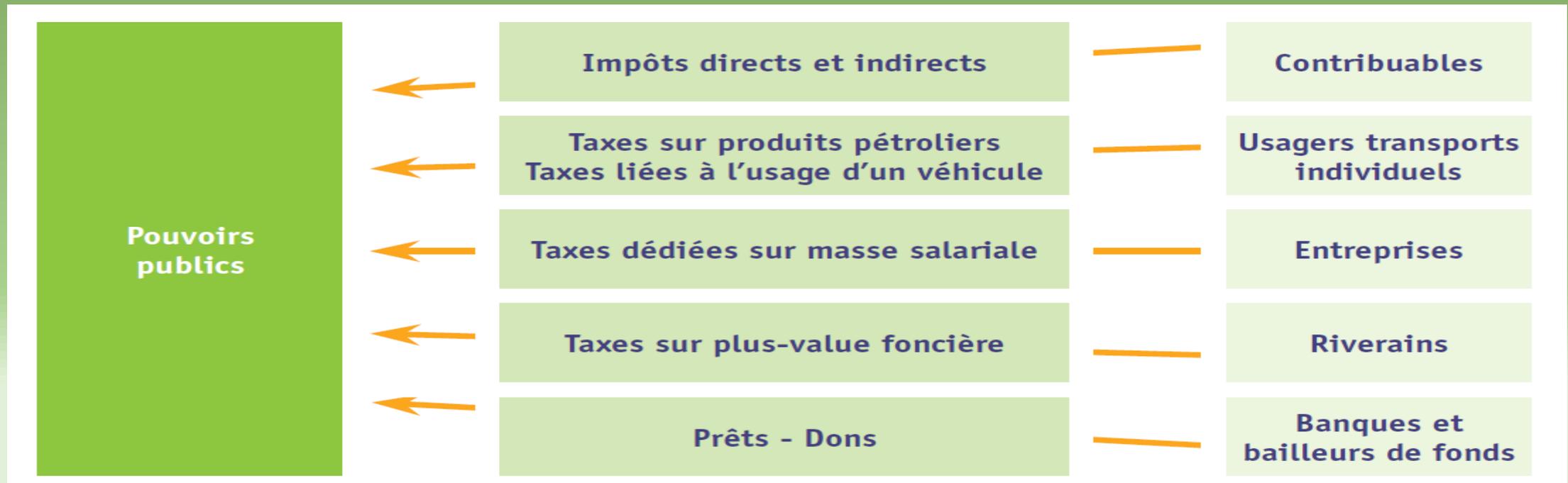
- Infrastructures
- Equipement

## **Financement public du fonctionnement**

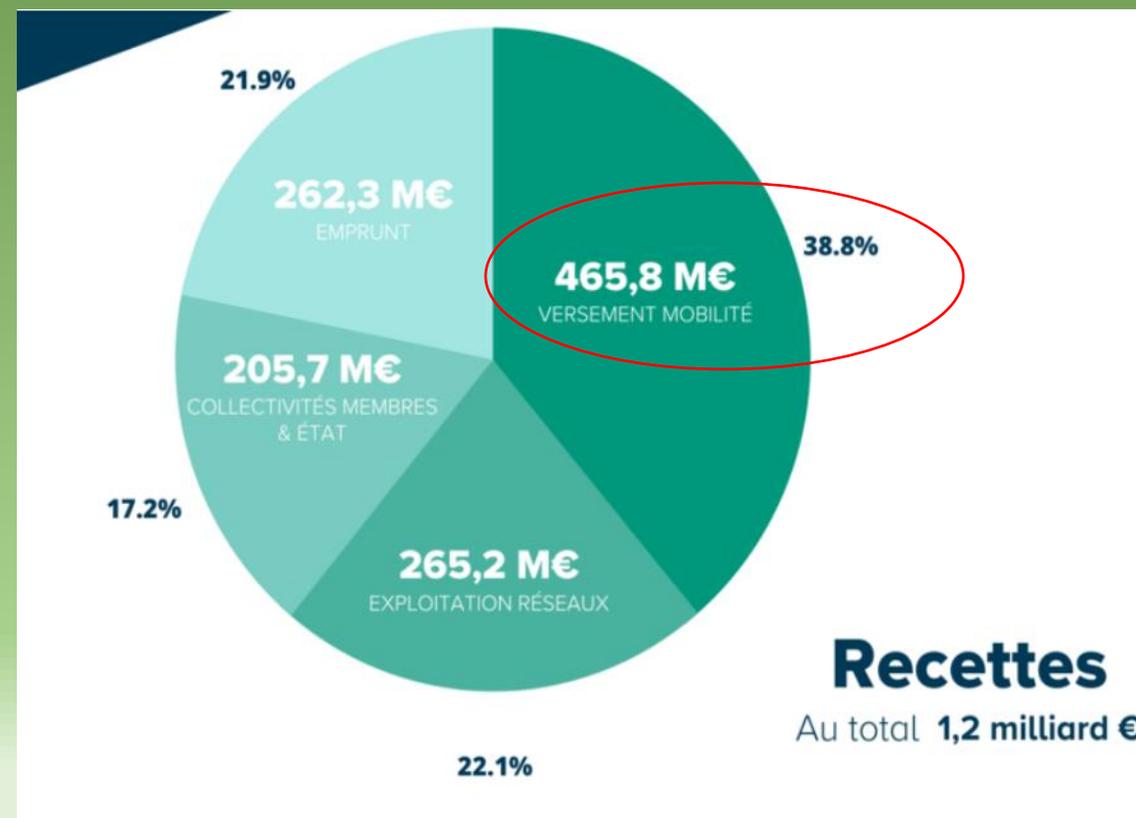
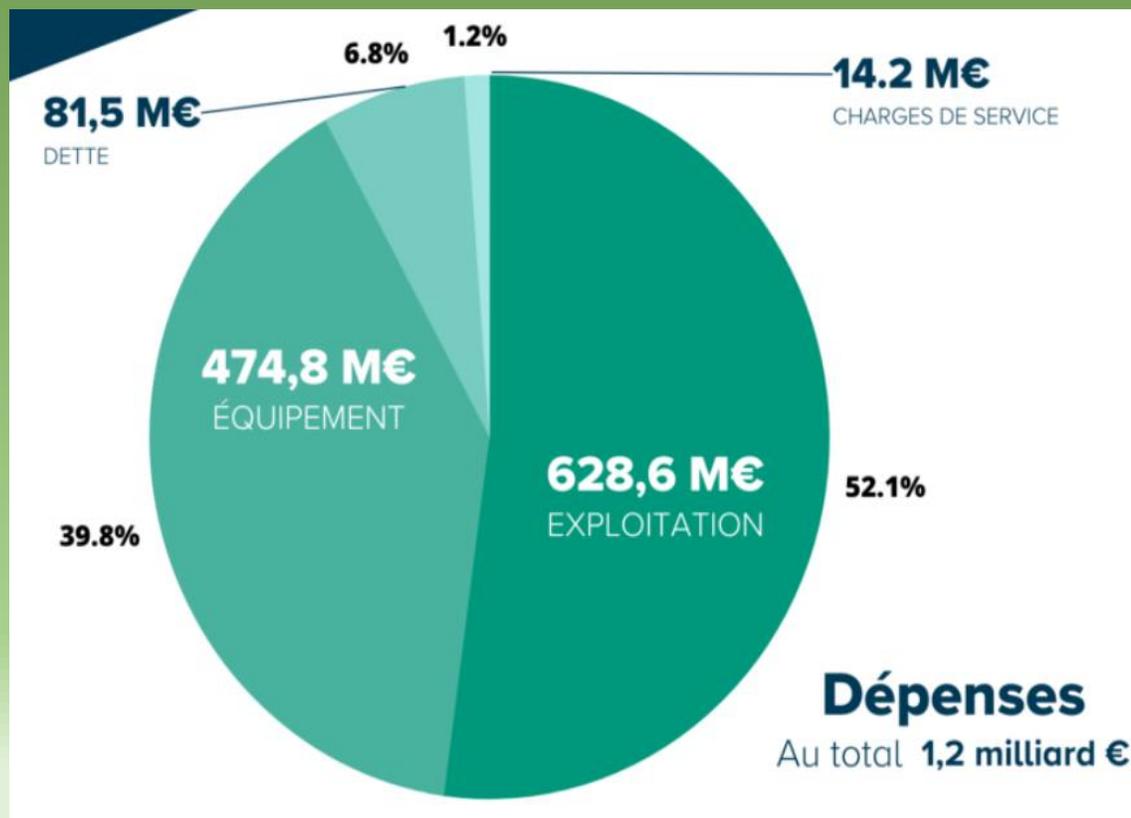
- Subventions d'exploitation
- Entretien et maintenance

# Les sources du financement public des transports urbains

Les sources sont variées et dépendent de la capacité des pouvoirs publics à mobiliser des ressources fiscales et parafiscales



# Exemple de SYTRAL Mobilités



# Exemple de SYTRAL Mobilités

Pres de 40% des recettes de SYSTRAL Mobilités proviennent du versement mobilités: un prélèvement obligatoire pour les entreprises établies sur les territoires desservis par le réseau SYTRAL

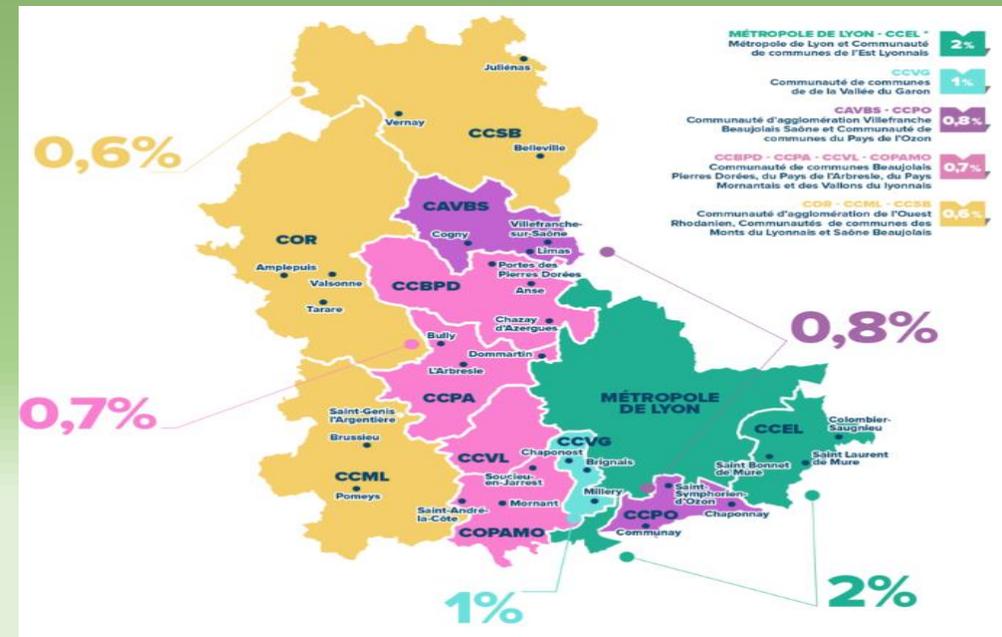
**Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023,**  
des nouveaux taux, variables selon la zone géographique, sont appliqués.

**5 strates**

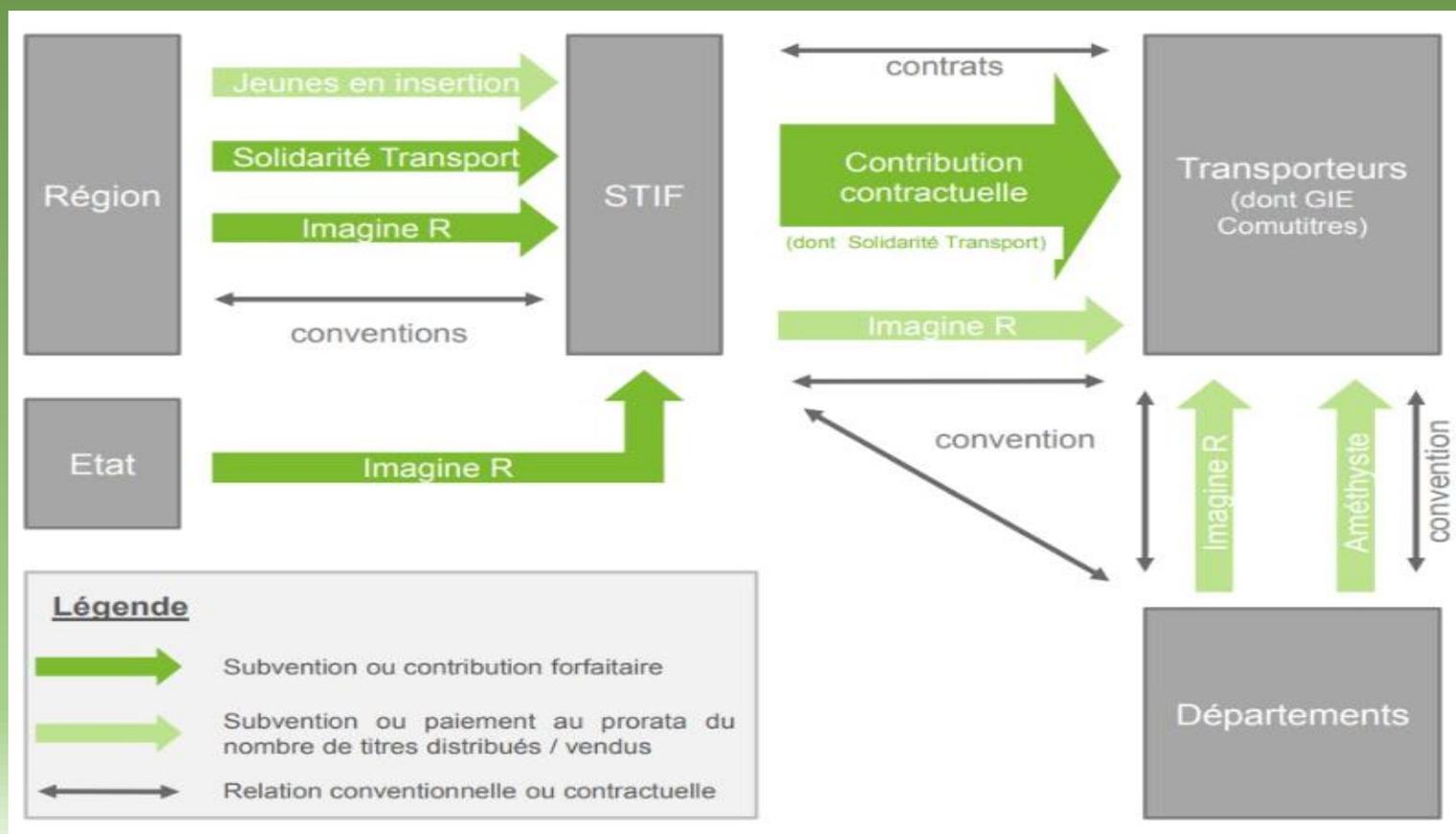
de 0,6% à 2% établies sur l'ensemble  
du périmètre géographique couvert par  
SYTRAL Mobilités

**2 critères :**

- le potentiel fiscal
- la densité de population



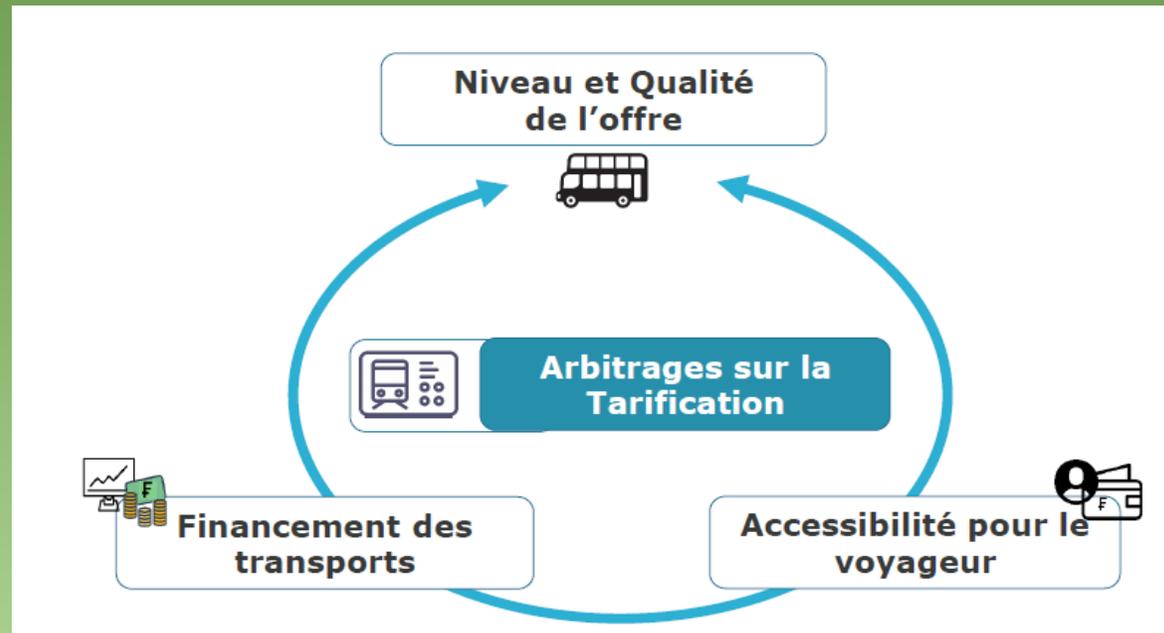
# Exemple des subventions du STIF (IdFM)



# La tarification

(contribution financière des usagers)

# La tarification: un outil de pilotage



# La tarification: un outil de pilotage

**La tarification doit s'appuyer sur des objectifs financiers de l'AOMU (*value for money*)**

- La structure tarifaire (plate, zonale, kilométrique)
- Le niveau des tarifs
- L'objectif de recouvrement des coûts par les recettes tarifaires (%)
- L'objectif de la politique tarifaire

**Il est important d'avoir une bonne étude de la demande pour éviter les subventions excessives**

# Les différentes structures tarifaires

Tarifification	Principe	Avantages /inconvénients
<b>Tarif plat</b>	Unique sur l'ensemble du périmètre couvert par les transports urbains quelle que soit la distance parcourue	<ul style="list-style-type: none"><li>• Simple et lisible pour tous les acteurs (usagers, opérateurs, AOTU)</li><li>• Tend à réduire les recettes commerciales</li></ul>
<b>Tarif kilométrique</b>	Fonction de la distance parcourue	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tend à désavantager les usagers les plus pauvres qui parcourent souvent de plus grandes distances en TU</li><li>• Recettes plus directement liées aux inducteurs de coûts</li></ul>
<b>Tarif zonal</b>	Prix du titre de transport plat par zone et évoluant en fonction du nombre de zones traversées	<ul style="list-style-type: none"><li>• Simple et lisible pour tous les acteurs (usagers, opérateurs, AOTU)</li><li>• Recettes plus directement liées aux inducteurs de coûts</li><li>• Tend à désavantager les usagers les plus pauvres qui parcourent souvent de plus grandes distances en TU</li></ul>

# Les contrats de service public et PPP

# Contrat de ligne(s)

**Contrat pour l'exploitation d'une ligne spécifique ou d'un groupe de lignes spécifiques**

Est approprié si l'autorité souhaite :

- Avoir un nouvel appel d'offres obligatoire après un certain nombre d'années
- Déterminer les itinéraires et les horaires quotidiens (ex. rabattement vers modes lourds)
- être identifiée comme le fournisseur du système de bus
- Offrir des opportunités de participation à des opérateurs plus petits
- Assumer l'entière responsabilité de la planification des services
- Souhaite éviter d'être impliquée dans la fixation des niveaux de profit des opérateurs

# Contrat zonal d'exploitation

**Un contrat donnant à un opérateur le droit exclusif d'exploiter des services de bus dans une zone déterminée** qui constitue la totalité ou une partie substantielle d'une ville.

Est approprié si :

- Il existe des zones relativement autonomes
- L'autorité souhaite déléguer la planification du service de bus pour la zone à l'opérateur (sous le contrôle de l'autorité) car plus de flexibilité et d'adaptabilité face à une demande qui peut évoluer rapidement, l'opérateur est sur le terrain et parfois le mieux placé pour connaître la demande
- L'autorité souhaite que l'opérateur s'établisse et soit identifié comme le fournisseur du système de bus pour la zone

# Contrat à coût brut (gross cost)

**Un contrat à coût brut prévoit le versement à l'opérateur d'une somme déterminée pour la fourniture d'un service déterminé pendant une période donnée.** Toutes les recettes perçues sont destinées à l'autorité. Le service peut être l'exploitation de lignes de bus sur une zone déterminée (contrat zonal) ou sur une ligne ou un ensemble de lignes (contrat de ligne).

Est approprié si :

- L'autorité souhaite éviter la concurrence sur le marché (par opposition à une concurrence pour le marché)
- L'autorité souhaite fournir un échange gratuit ou à prix réduit entre tous les itinéraires dans toutes les zones afin de minimiser la duplication des itinéraires
- Un pourcentage élevé des recettes est collecté en dehors des bus
- mettre en place une procédure durable pour tester constamment le marché afin d'obtenir le coût le plus bas
- Éviter la nécessité de répartir les revenus des bus entre les opérateurs

# Inconvénients des contrats à coût brut

- L'opérateur n'a pas d'incitation directe à assurer la perception des recettes
- L'autorité doit s'assurer que toutes les recettes sont perçues et remises, ce qui nécessite une vigilance et une inspection constantes
- Des pénalités doivent être mises en place pour les passagers qui n'ont pas de billets et pour le personnel qui ne délivre pas de billets
- L'opérateur n'est pas concerné par l'efficacité du fonctionnement de la ligne ou des lignes
- Il est difficile de remplacer un opérateur peu performant puisqu'il s'agit d'une flotte importante de bus (contrat zonal)
- Toutes les améliorations du service sont initiées par l'autorité, ce qui peut se traduire par une approche très conservatrice qui nécessite les effectifs les plus importants (contrat de ligne)

# Contrat à coût net (net cost)

**Un contrat à coût net prévoit le versement d'une subvention à l'opérateur pour la fourniture d'un service déterminé pendant une période donnée si les revenus commerciaux ne couvrent pas les coûts.** Toutes les recettes perçues sont destinées à l'opérateur. Le service peut être l'exploitation de lignes de bus sur une zone déterminée (contrat zonal) ou sur une ligne ou un ensemble de lignes (contrat de ligne). Si les services sont rentables, l'autorité verse une redevance à l'opérateur.

Un contrat à coût net sera approprié dans les cas suivants

- L'autorité souhaite inciter l'opérateur à augmenter la fréquentation et les recettes
- L'autorité souhaite donner à l'opérateur une certaine flexibilité pour modifier les itinéraires et les horaires afin de rendre le réseau aussi attrayant et efficace que possible
- Un faible pourcentage des recettes est collecté en dehors des bus
- Le partage des recettes hors bus n'est pas considéré comme un problème
- L'autorité souhaite fixer le montant absolu de la subvention.

# Inconvénients des contrats à coût net

## Les principaux inconvénients

- L'autorité peut être amenée à payer davantage pour un contrat à coût net que pour un contrat à coût brut, étant donné que l'opérateur fait généralement des estimations très prudentes des recettes pour réduire son risque financier
- La capacité de l'autorité à apporter des changements essentiels au réseau est restreinte s'ils affectent négativement les revenus des contrats à coût net préexistants
- Attractivité restreinte pour les opérateurs
- Peut encourager la concurrence (sur le marché) pour les passagers dans les rues où plus d'une compagnie opère
- Il est parfois difficile de décider quel opérateur doit exploiter les lignes qui traversent deux ou plusieurs zones

# Les partenariats publics-privés

**Les PPP permettent à la puissance publique d'externaliser une partie des investissements des système de transport public. L'opérateur peut être rémunéré par l'AOMU (PPP à paiement public) ou par les revenus des recettes commerciales (PPP aux risques et périls)**

- Un PPP permet d'accélérer le financement des projets de transport urbain
- De mobiliser l'expertise de l'opérateur privé (à travers un appel d'offres) pour une meilleure efficacité opérationnelle
- L'autorité contractante doit pouvoir assurer la bonne exécution des services concédés (rabattement, monopoles concessifs)
- Limite les marges de manœuvre de l'autorité contractante pour la modification des services
- Les risques portés par l'opérateur privé sont coûteux pour l'autorité contractante et doivent être transférés de façon raisonnée

# Conclusion

**Il n'existe pas de formule idéale pour toutes les situations**

- Chaque AOMU doit évaluer les instruments et options de financement en fonction de ses objectifs de value-for-money et de son mandat
- Les options retenues doivent être cohérentes avec les conditions d'exercice du transport urbain (concessions, régulation, contrôle, etc.)
- Il est important dès la conception d'un projet de transport de prendre en compte les besoins de financement public à long-terme

Merci  
Thank you

