

L'EXEMPLE DU PÉRIPHÉRIQUE NORD DE LYON *

*Emmanuel Rodocanachi, président du Crédit national et
Pierre Ducret, secrétaire général de la communauté urbaine de Lyon*

Comme le métro de Toulouse, le périphérique nord de Lyon relève d'une réflexion stratégique nouvelle sur le développement multimodal des transports urbains et sur la responsabilisation des usagers vis-à-vis de leurs coûts.

C'est un projet de grande dimension puisqu'il s'agit d'un tronçon du périphérique en agglomération de 10 km qui se compose d'une succession d'ouvrages en particulier un tunnel de 3,3 km, un tunnelier de 200 m de long, 2 tunnels classiques de 1 km chacun, 6 échangeurs et enfin, un viaduc de 500 m de long.

Dans un projet de ce genre, il faut distinguer trois éléments : le choix de l'investissement, le choix du péage et ensuite la question de la concession. *«Le premier est un choix politique de déplacements urbains, un choix complexe et lourd pour la collectivité. Le second est contraint par des questions financières et budgétaires. On ne peut faire autrement que de faire payer une partie de la réalisation de l'ouvrage par les usagers plutôt que par les contribuables. Enfin, le troisième est celui de la concession qui consiste à faire partager les risques avec un opérateur privé»*, a indiqué Pierre Ducret.

Ce projet répond à une urgence de congestion de la circulation, mais il prend sens dans la planification urbaine à long terme. Il doit être réalisé rapidement, pour un coût inévitablement très élevé (6 milliards de francs au total, dont 4,3 milliards de francs pour l'objet de la concession), mais ce coût ne peut être compensé qu'à long terme. *«La contradiction du court terme et du long terme est bien illustrée ici»*, comme l'a souligné Emmanuel Rodocanachi. *«Cet ouvrage était nécessaire à court terme et dans le même temps il représentait une charge beaucoup trop lourde pour les finances locales, même en associant toutes les collectivités concernées. Quant au système de péage, il ne permettait pas à lui seul une rentabilité suffisante pour que les intérêts privés puissent prendre en charge cet ouvrage. D'où l'idée de faire collaborer des financements publics directs et des financements d'ordre privé dont la charge est supportée par une société de droit privée.»* L'articulation entre le court terme et le long terme est assurée politiquement par la cohérence de la politique de transports et par le choix d'associer les usagers au financement de l'équipement (péage). Elle est assurée économiquement par le partage des risques dans le contrat de concession, et par le montage financier, dont le Crédit national a été le pilote.

De la décision initiale de l'investissement à celle de la concession, ces choix expriment bien l'importance des défis auxquels les collectivités

* Source : colloque du GIFS du 19 janvier 1995.

locales se trouvent confrontées pour leur développement, alors que l'Etat tend à se désengager du financement des infrastructures.

Le coût total est partagé à 50% entre le concédant, c'est-à-dire le département du Rhône et la communauté urbaine de Lyon, et le concessionnaire. Cette répartition correspond à l'association de deux logiques complémentaires de financement : les collectivités locales apportent des subventions, et la charge des financements privés est supportée par une société de droit privé, emprunteuse auprès de banques et d'institutions financières. Pour espérer équilibrer la partie privée par des recettes de péage, il fallait disposer de financements extrêmement longs, qu'on ne trouve habituellement pas sur le marché. L'intervention du Crédit national a rendu possible des prêts qui portent sur des durées de 18 à 22 ans.

L'opération supposait une grande maîtrise technique et financière de la part du concessionnaire comme de la part du concédant. Il est important que ce dernier sache s'entourer des meilleurs conseils et soit capable de se doter de sa propre stratégie financière. Par exemple, la question des tarifs de péage a soulevé des problèmes juridiques délicats, qui ont cependant pu être réglés. L'ouvrage relève d'une «vraie» concession, c'est-à-dire que le concessionnaire y assume un risque réel, sans garantie de recettes. Il fallait en contrepartie qu'il puisse disposer d'une certaine liberté tarifaire, sous contrôle, et que le contrat prenne en compte des marges de fréquentation réalistes.

Côté concessionnaire, le Crédit national fut le monteur du projet. Il a joué au total de nombreux rôles : actionnaire, arrangeur, chef de file, administrateur, etc.