

# Une concurrence accrue dans les transports publics urbains au bénéfice des voyageurs

*La concurrence entre les modes de gestion est réelle et la concurrence entre les entreprises de transport urbain est vive ... Indéniable facteur de progrès dans l'amélioration des transports publics urbains, elle se révèle, par ailleurs, indispensable à un partenariat de qualité entre l'autorité organisatrice et l'exploitant, au service des voyageurs.*

## Des transports publics urbains qui relèvent de la compétence des communes et de leur groupement

Depuis les lois de décentralisation de 1982-1983, l'organisation des transports publics urbains (hors région parisienne<sup>[1]</sup>) relève de la responsabilité des communes, généralement regroupées dans des structures de coopération inter-communale<sup>[2]</sup>.

Ces dernières, couramment appelées « Autorités Organisatrices » (AO), définissent la politique des transports urbains qu'elles entendent mener sur leur territoire. A cet égard, deux modes de gestion s'offrent à elles : elles peuvent soit réaliser elles-mêmes les services de transport urbain en régie<sup>[3]</sup> soit en déléguer l'exploitation à un opérateur de transport après une mise en concurrence, via un contrat appelé « Délégation de Service Public » (DSP). Quel que soit le mode de gestion, l'exploitation de l'intégralité du réseau est généralement confiée à l'opérateur qui bénéficie, en outre, d'un droit exclusif.

## Une concurrence réelle entre les modes de gestion

Depuis 2004, cinq réseaux ont changé de mode de gestion : quatre réseaux exploités en DSP sont passés en régie (le réseau de Toulouse est passé en régie directe, les réseaux de Belfort et de Sarreguemines sont

passés en régie EPIC, le réseau de Douai enfin est géré par un syndicat mixte), un réseau est passé de la régie à la DSP (réseau de Saint-Malo).

Le choix du mode de gestion n'est en effet, pas irrévocable, les AO peuvent décider, à tout moment, de passer d'un mode de gestion à l'autre.

## Une concurrence vive entre les opérateurs en France

On assiste depuis quelques années à une concurrence particulièrement vive entre les opérateurs dans le secteur des transports urbains en France.

Il ressort d'une étude réalisée par l'UTP en juillet 2009 que plus de 41% des réseaux adhérents à l'UTP<sup>[4]</sup> mis en concurrence ces quatre dernières années ont changé d'opérateur, soit vingt et un réseaux concernés<sup>[5]</sup> sur cinquante et un appels d'offres (toutes classes confondues). Il semble d'ailleurs que la concurrence se soit encore accélérée en France ces derniers mois. En effet, sur les onze appels d'offres qui ont été passés entre juin 2008 et juin 2009, huit ont abouti à un changement d'opérateur<sup>[6]</sup>.

Parmi les réseaux qui ont changé d'opérateur cette année, on peut remarquer la montée en puissance sur le marché français des opérateurs étrangers : Siberbus (filiale d'un groupe espagnol) et Car postal (filiale de la Poste suisse), qui ont gagné quatre réseaux.

La mise en concurrence n'implique, toutefois, pas forcément un changement d'opérateur et donne lieu, très fréquemment, à de « sévères batailles » entre les candidats. Ces appels d'offres ont d'ailleurs un impact significatif sur le coût des offres de transport et/ou sur la prise en charge par l'opérateur de sujétions supplémentaires, notamment en matière de qualité (ex : les réseaux de Lyon, Rennes et Nice).

<sup>[1]</sup> En Ile-de-France, les transports urbains sont organisés de façon spécifique. Le Syndicat des Transports d'Ile-de-France (STIF) est en effet, l'autorité organisatrice des transports publics pour toute la région parisienne.

<sup>[2]</sup> Communautés Urbaines et Communautés d'Agglomération principalement.

<sup>[3]</sup> Généralement via une structure publique dotée de la personnalité juridique et de l'autonomie financière (EPIC) (ex : la RTM à Marseille, la RTRC à La Rochelle), plus rarement par une régie directe, avec ses propres services et sur son budget (ex : TISSETO à Toulouse).

<sup>[4]</sup> 155 réseaux adhérents (hors Ile-de-France).

<sup>[5]</sup> Agen, Aix-les-Bains, Amiens, Antibes-Sophia-Antipolis, Bordeaux, Bourg-en-Bresse, Chartres, Le Creusot, Epervain, Mâcon, Montluçon, Narbonne, Nevers, Reims, Roanne, Saint-Brieuc, Saint-Dizier, Sète, Thiers, Valence, Vienne.

<sup>[6]</sup> Amiens, Antibes-Sophia-Antipolis, Bordeaux, Epervain, Le Creusot, Mâcon, Sète, Thiers.

# Focus sur les contrats dans les transports publics urbains

## La DSP : un véritable partenariat entre exploitants et Autorités Organisatrices

Le contrat de DSP est l'outil privilégié par les collectivités publiques pour exploiter leurs transports publics urbains. En effet, dans plus de 90 % des réseaux adhérents à l'UTP, les services sont délégués à une entreprise privée ou d'économie mixte<sup>[6]</sup>.

Sous le contrôle de l'AO, l'opérateur assure l'exploitation du réseau et prend en charge le risque industriel et tout ou partie du risque commercial de l'exploitation du service, incluant la politique marketing. Il est donc directement associé à l'amélioration de la qualité de service et à la fréquentation du réseau ; sa rémunération provenant au moins en partie directement des voyageurs.

En véritable entrepreneur, l'opérateur peut également prendre en charge des investissements, tels que l'achat de véhicules ou la mise en place de systèmes d'information. Ses contacts directs avec les voyageurs et sa bonne connaissance du terrain lui permettent, de plus, d'être une véritable force de propositions auprès de l'AO, notamment pour la tarification, la mise en place d'innovations et de nouvelles organisations dans le réseau.

Le délégataire est tenu de rendre compte annuellement à l'AO de sa gestion du réseau et de la qualité et des coûts du service dans un rapport<sup>[7]</sup>.

**En ce qui concerne les régies**, on constate de plus en plus, le développement d'une relation contractuelle entre l'AO et l'exploitant, qui deviendra obligatoire à compter du 3 décembre 2009 avec l'entrée en vigueur du règlement sur les obligations de service public. Les régies en outre remettent de plus en plus fréquemment un rapport annuel d'activités à leur AO.

## Une « bonne » concurrence impulsée par les AO, condition indispensable pour un partenariat de qualité

La mise en concurrence des opérateurs dépend étroitement de la façon dont les AO

organisent les appels d'offres et des ambitions qu'elles nourrissent pour leurs réseaux.

Afin de générer le plus grand nombre de réponses à un appel d'offres, il est ainsi primordial de garantir aux entreprises de bonnes conditions de concurrence.

L'UTP estime à ce titre, qu'il est essentiel de proposer une stabilité des règles du jeu dans le temps et de définir des exigences équilibrées entre les parties. De même, **l'indemnisation des candidats peut être également recommandée**, surtout lorsque l'appel d'offres porte sur la restructuration d'un réseau et nécessite des études préalables très coûteuses pour les candidats.

## Un contrat soumis à la concurrence depuis plus de 15 ans ...

Depuis la loi "Sapin"<sup>[8]</sup> de 1993, les AO (hors Ile-de-France) doivent organiser des mises en concurrence pour la passation de leurs contrats de DSP. Cette mise en concurrence permet aux AO de revoir périodiquement les conditions d'exploitation de leur réseau et de faire évoluer régulièrement le réseau, notamment la qualité du service proposé ...

La procédure prévue par la loi Sapin est basée sur la **transparence et la non-discrimination** entre les candidats. Elle laisse place à une **négociation encadrée** entre les parties, afin de prendre en compte les spécificités de chaque réseau.

Les contrats sont, en outre, passés pour une durée limitée, adaptée aux obligations contractuelles de l'opérateur, notamment la prise en charge d'investissements matériels et immatériels. La DSP permet par ailleurs une évolution encadrée des services permettant de s'adapter rapidement aux nouveaux besoins des voyageurs et de leur fournir un service public de qualité face à la concurrence de la voiture.

## ... qui s'exporte hors de nos frontières

La DSP a largement contribué à l'exportation avec succès du savoir-faire des entreprises françaises à l'étranger, qui sont présentes notamment en Europe, aux Etats-Unis, au Canada et en Australie. Plusieurs pays, tels que le Royaume-Uni et l'Italie se sont également inspirés des contrats de DSP pour mettre en place de nouveaux contrats de transport public.

UTP Législation et Affaires européennes – 18/09/2009

Contacts Dépt. Législation & Affaires européennes :  
Valérie BEAUDOUIN - Directrice du Département  
Karine MAUBERT – Chargée de Mission  
[lae@utp.fr](mailto:lae@utp.fr) Information : [www.utp.fr](http://www.utp.fr)

<sup>[6]</sup> Entreprise privée à capital majoritairement public.

<sup>[7]</sup> Rapport annuel du délégataire prévu par l'article L1411-3 du Code Général des Collectivités Territoriales.

<sup>[8]</sup> Loi Sapin n°93-122 du 29 janvier 1993