

ENTRETIEN AVEC KLAUS SCHIERHACKL, PRÉSIDENT SORTANT DE L'ASSOCIATION EUROPÉENNE DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOROUTES ET OUVRAGES À PÉAGE

« Le marché européen des autoroutes à péage ne se crée pas à coup de directives »

Propos recueillis par Olivier Mirguet à Dubrovnik

Les délégués des 20 pays membres de l'Asecap, représentants de sociétés d'autoroutes et exploitants de systèmes de péage, ont tenu leur quarantième congrès annuel à Dubrovnik. La conjoncture n'est pas bonne, marquée par la stagnation ou le recul du trafic sur les routes concédées. *Europolitique* a interrogé Klaus Schierhackl, président sortant de l'Asecap (Association européenne des concessionnaires d'autoroutes et ouvrages à péage).

Quels sont les problèmes de votre profession ?

Le transport de marchandises est un bon indicateur de la santé de l'économie. La fréquentation des autoroutes a surtout baissé dans les pays d'Europe du sud. Pour réorienter le marché vers la croissance, la Commission européenne a voulu nous imposer des systèmes de péage interopérables, comme en téléphonie mobile. Ce n'était pas une bonne solution. Le marché n'est pas mûr pour cela. La directive 2004/52/EC sur le système européen de télépéage, suivie cinq ans plus tard de la décision 2009/750 EC, avaient fixé une échéance pour cette interopérabilité en octobre 2012. Aujourd'hui, il n'y a rien. Un marché, cela ne se crée pas à coup de directives.

Vous souhaitez pourtant repartir sur un projet comparable, à l'échelle régionale.

Oui. L'échelle de l'Union européenne était trop vaste pour un coup d'essai. Les concessionnaires sont prêts, la technologie existe, mais il n'y a pas de marché ! Notre projet, c'est une collaboration limitée à quelques Etats voisins¹. Nous avons déposé une proposition il y a deux mois, dans le cadre des projets européens RTE-T. Le système se limitera aux véhicules de plus de 3,5 tonnes.

Vous ne semblez pas être mobilisé pour l'interopérabilité au niveau des véhicules légers. Pourquoi ?

Les citoyens ont d'autres besoins de déplacements. Un système de péage interopérable pour les voitures particulières pourrait avoir un sens au niveau local, entre l'Al-

lemagne et les Pays-Bas, si les autorités nationales allemandes décidaient de le mettre en place pour les véhicules légers, ou entre la France et l'Espagne, pour les vacanciers. Mais il y a peu de voitures particulières qui circulent entre l'Espagne et les Pays-Bas. La mobilité des Européens est déterminée par la qualité des infrastructures, par l'absence de contrôles aux frontières. Pour un système de paiement interopérable, il n'y a pas de marché.

En temps de crise, vos membres souhaitent-ils continuer d'investir ?

La croissance éternelle n'existe pas. Les concessionnaires d'autoroutes doivent travailler avec prudence, rester très attentifs aux coûts d'investissement et d'exploitation. Le projet de système européen de télépéage doit amener à davantage de standardisation sur notre marché. Chaque pays a pour l'instant ses fournisseurs nationaux, taillés sur mesure pour répondre à des besoins locaux. Les équipementiers souhaitent vendre leurs solutions dans toute l'Europe.

La durée moyenne des contrats de concession s'établit à 30 ans. Serait-il pertinent de les prolonger ?

Les concessions d'autoroutes ne correspondent pas à un modèle économique où l'on gagne de l'argent dès les six premiers mois. En Croatie, il y a une autoroute au sud de Zagreb qui a ouvert en 2008, et perdu une partie de son trafic dès 2009 ! La quantité de trafic est déterminée par la santé de l'économie. Il faut donc nous focaliser sur des perspectives à long terme. Les bénéfices n'arrivent, en principe, que dans la seconde moitié de nos contrats. Prolonger les concessions, pourquoi pas ? Les autorités françaises viennent d'accorder une année supplémentaire à des sociétés qui

se sont engagées à investir davantage dans la protection de l'environnement. Est-ce que cela pourrait fonctionner sur soixante ans ? J'en doute, à cause de l'inflation et des intérêts. La durée contractuelle de 30 ans ne s'est pas imposée par hasard : elle correspond à la durée de vie des installations que nous avons à financer.

Quelles sont vos attentes vis-à-vis de l'Union européenne ?

Les membres d'Asecap ont besoin d'une base de travail transparente. Qu'on ne recommence pas à remplacer le marché par des directives ! La Commission doit se contenter de donner des recommandations. Notre association a révisé son mode de gouvernance, en nommant deux vice-présidents et en maintenant un « past president » à côté de son nouveau président, le français Jean Mesqui,



« Les concessionnaires d'autoroutes doivent rester très attentifs aux coûts d'investissement et d'exploitation »

élu pour deux ans. Nous sommes devenus un partenaire reconnu de la Commission européenne. Elle écoute notre avis.

Lors du congrès à Dubrovnik, Asecap a signé un accord avec son homologue américaine International Bridge, Tunnel and Turnpike Association (IBTTA). Quel est le but de ce partenariat transatlantique ?

Notre objectif commun, c'est de convaincre les Etats que le péage est la meilleure solution pour financer la construction et l'entretien d'autoroutes. IBTTA n'est pas seulement américaine. Elle accueille aussi des pays membres européens et des asiatiques. En Chine, il y a un réseau de 95 000 kilomètres d'autoroutes, qui s'étend chaque jour de 13 kilomètres ! Notre intérêt, c'est l'attribution de concessions pour leur construction et leur extension. Par tout. ■

(1) Espagne, France, Italie, Suisse, Autriche, Allemagne, Pologne, Danemark