

# *Financement de l'entretien routier et gestion des Fonds d'entretien routier*

*Ecole Nationale des Ponts et Chaussées,  
Paris, 30 juin-4 juillet*

## **LA POLITIQUE TARIFAIRE**

**Louis FERNIQUE**

*Expert en politique des transports*

*Initiative de gestion de la route (IGR) /*

*Programme de politiques de transport en Afrique  
subsaharienne (SSATP) /*

*Banque mondiale*

Tél+Fax : +32 (0)2 345 59 79

Tél.portable : +32 (0)4 77 13 07 84

[Lfernique@worldbank.org](mailto:Lfernique@worldbank.org)



*L'exposé préliminaire a été illustré par les 5 supports suivants, fournis sous forme de fichiers séparés :*

## **MÉTHODOLOGIE DE LA TARIFICATION**

- 1. La structure du tarif routier**
- 2. Tarification : composition et barèmes**
- 3. Analyse de trafic** (illustrations des types de données nécessaires pour établir des scénarios de tarifications)
- 4. Tarification : diagrammes** (illustrations de la méthode détaillée dans le document No.1)

## **EXERCICES PRATIQUES**

- 5. Exercices de politique tarifaire** (grilles en blanc : avantages et inconvénients des divers instruments tarifaires, et scénarios tarifaires).

La plupart de ces supports ont été tirés ou adaptés de la documentation pédagogique du CD-ROM *Tariff & Traffic*. Ce CD-ROM comporte également le jeu stratégique *Tariff & Traffic* utilisé pour ces exercices, qui permet de simuler les décisions de gestion d'un FER sur une trentaine d'années et d'en apprécier les effets.

Le CD est disponible gratuitement sur demande à adresser au SSATP / Banque mondiale (à l'adresse électronique [ssatp@worldbank.org](mailto:ssatp@worldbank.org))

## Structure du tarif routier : Composantes classiques

**2.14**

- L'objectif est d'instituer une **redevance d'usage** (ou plusieurs) payée(s) par les usagers de la route.
- Bien distinct de l'ensemble des taxes ou impôts (la " fiscalité "), le tarif routier ne rentre pas dans le Budget de l'État. Cette recette " commerciale " est exclusivement destinée à financer l'entretien des routes, et c'est le FER qui est chargé de la gérer.
- Les ressources du FER peuvent ainsi provenir des recettes suivantes :
  1. une **redevance sur les carburants** (essence+gas oil) distincte de la taxe (fiscale) ordinaire sur les carburants ;
  2. une **vignette annuelle** (avec un barème basé sur la puissance du véhicule, ou sa charge utile, ou... etc.) ;
  3. un **droit d'immatriculation** (idem) ;
  4. un **péage routier** (par exemple sur un itinéraire particulier) ;
  5. un **droit de transit international** (payé par les PL étrangers en transit, pour compenser le fait qu'ils ne paient ni la vignette, ni droit d'immatriculation), ni parfois de redevance sur les carburants ;
  6. le produit des **amendes** payé par les PL en surcharge.

**L'ensemble de ces recettes constitue le " tarif routier ".**

Toutes ces ressources possibles sont plus ou moins rentables, plus ou moins justes, plus ou moins acceptables par l'utilisateur. Elles ont un impact plus ou moins fort sur le coût des transports et leur coût de collecte est plus ou moins élevé. Il vaut mieux ne pas trop en superposer (2 ou 3 types maximum). La composition du " meilleur " tarif routier doit tenir compte des spécificités économiques, fiscales, etc... du pays.

**Tarification:****Composition et barèmes**

(9 pages)

**2.15**

*Comment imputer les coûts à l'utilisateur de manière **équitable** et **acceptable** ?*

*le raisonnement de base*

**A.****Fixer la structure d'imputation des coûts**

Pour chaque 100 \$ à faire rentrer dans les caisses du Fonds routier, à qui les faire payer et comment ?

**A1.****D'abord séparer coûts fixes et coûts variables**

Ces 100 \$ doivent servir à couvrir des besoins d'entretien du réseau (entretien courant et périodique), et parfois des coûts d'exploitation. Parmi tous ces coûts, on distingue 2 blocs, les coûts fixes et les coûts variables :

- Les coûts fixes correspondent aux actions qui restent nécessaires quel que soit le trafic (et même à la limite s'il n'y avait aucun trafic).

*Exemple : le curage des fossés. C'est le ruissellement pluvial qui entraîne des matériaux qui bouchent les fossés, buses, etc... Cela arrivera même s'il n'y a aucune circulation. **Aucun véhicule n'est particulièrement "coupable"**, mais le curage des fossés est indispensable pour maintenir le réseau. C'est un coût fixe.*

- Les coûts variables correspondent aux actions qui sont liées au volume de trafic, ou à certaines catégories de trafic (elles seraient à la limite inutiles s'il n'y avait aucun trafic).

*Exemple : l'apparition des nids-de-poule est directement liée à la fréquence du passage des véhicules lourds, qui usent et arrachent le revêtement de la route. Sans trafic lourd, aucun nid-de-poule n'apparaîtrait jamais. **Chaque poids lourd supplémentaire aggrave le problème**. Le coût du point-à-temps (la réparation des nids-de-poule) dépend donc du volume de trafic et de sa composition. C'est un coût variable.*

Tous les coûts à couvrir (entretien courant et périodique, exploitation éventuellement) peuvent ainsi être séparés en coûts fixes et coûts variables.

Dans nos 100 \$, il y a par exemple 40 \$ de coûts fixes et 60 \$ de coûts variables.

## A2.

### Imputer les coûts variables par catégories de véhicule

Il s'agit ici de faire payer à chaque catégorie d'usager le "remboursement" d'une dégradation causée par lui.

Pour cela, on raisonne à partir de l'**agressivité** de chaque type de véhicule, c'est-à-dire de la gravité des dégradations qu'il provoque. On sait, en termes de dégâts sur la structure de la chaussée, qu'un poids lourd vaut 50 000 voitures ; cette fourchette est bien plus réduite sur d'autres types de dégâts. L'analyse des catégories de coûts considérés permet de déterminer une échelle d'imputation raisonnable, par exemple de 1 pour une voiture jusqu'à 15 pour un semi-remorque (de 1 à 15, et non pas de 1 à 50 000 !).

En combinant cette échelle et les volumes de trafic, on répartit les coûts variables entre les divers types d'usagers de façon équitable. Cela nécessite de bonnes statistiques.

*Par exemple : les semi-remorques constituent chaque année 10% du volume de trafic (en véh. X km), mais représentent 55 % de l'agression globale subie par les routes. Donc l'ensemble des semi-remorques doit payer 55 % de nos 60 \$, donc 33\$.*

*Les VP (voitures particulières) constituent chaque année 50% du volume de trafic (en véh. x km), mais représentent 8 % de l'agression globale subie par les routes. Donc l'ensemble des VP doit payer 8 % de nos 60 \$, donc 4,8 \$.*

*Les 22,2 \$ restants seront ventilés de la même façon entre les autres types de véhicules (taxis, autobus,...).*

## A3.

### Imputer les coûts fixes par catégorie de véhicule

Ici personne n'est coupable, mais tout le monde doit contribuer à cet effort indispensable.

L'imputation de ces coûts fixes aux usagers constitue une espèce de "droit d'entrée" sur le réseau routier, et non pas le remboursement d'une dégradation causée par l'usager.

En général on les répartira entre les divers types d'usagers de façon plutôt égalitaire ().

*Par exemple : Simplement au prorata des volumes de trafic. Dans ce cas, si les VP (voitures particulières) constituent chaque année 50% du volume de trafic (en véh. X km), donc l'ensemble des VP doit payer 50% de nos 40 \$, donc 20\$.*

*Les 20 \$ restants seront ventilés de la même façon entre les autres types de véhicules (taxis, autobus, petits utilitaires, camions ordinaires, semi-remorques, etc...)*

*Il arrive aussi qu'on raffine en tenant compte de la charge utile de chaque type de véhicules, qui reflète le bénéfice économique que chaque type d'usager va retirer du km parcouru par son véhicule.*

## A4.

### Poser le bilan de ces imputations pour chaque catégorie d'usager

On sait donc maintenant en principe combien chaque catégorie de véhicules devrait rapporter en tout, sur les 100 \$ considérés au départ

*Exemple : Sur chaque 100 \$, les voitures particulières (VP) doivent payer 4,8 \$ au titre des coûts variables et 20 \$ au titre des coûts fixes, donc en tout 24,8 \$ sur 100.*

## B.

### Fixer le niveau de budget à atteindre, en année courante

On doit raisonner à la fois sur :

- **les besoins d'entretien**, en fonction des règles du FER :
  - **réseaux éligibles** (*attention : les programmes de réhabilitation éventuels des prochaines années vont venir augmenter la taille des réseaux éligibles à l'entretien...*)
  - **types de travaux finançables** pour chaque réseau
  - **modes de financement** retenus pour chaque réseau (financement intégral, fonds de concours ou subvention, etc...)
  - et bien sûr des éventuelles **contributions** déjà programmées des bailleurs de fonds
- **la pression financière globale** qui sera ainsi supportée par l'utilisateur, et de son acceptabilité
- **la capacité de traitement et d'exécution** des programmes de travaux (par les maîtres d'ouvrages et par les entreprises. **C'est souvent la limite la plus forte aux ambitions.**

Souvent, on établit **plusieurs scénarios**. Chacun sera étudié complètement, et les étapes suivantes permettront de faire un choix plus avisé.

Maintenant, pour un scénario donné, on connaît le budget nécessaire en année courante : non pas les 100 \$ qui nous servaient jusqu'ici de référence, mais par exemple un budget de **20 millions de dollars**.

Le calcul des parts fixes et variables à imputer à chaque catégorie d'utilisateurs se fait donc directement, à partir des calculs finalisés à l'étape A4.

*Exemple : Pour un budget de 20 millions de \$ (soit 200 000 x 100 \$), l'ensemble des voitures particulières (VP) doit payer 200 000 x 4,8 = 960 000 \$ au titre des coûts variables et 200 000 x 20 = 4 000 000 \$ au titre des coûts fixes, donc en tout 4,96 millions de \$.*

## C.

### Construire le tarif

#### c1.

### Choisir les types de redevances à utiliser

Maintenant il faut choisir quels types de redevance utiliser pour recouvrer ces charges. Une seule ? Laquelle ? ou bien plusieurs ? lesquelles ?

Chaque type de redevance présente des avantages et des inconvénients :

- La plupart des redevances envisageables (vignette, droit d'immatriculation, péage, etc...) sont **modulables** selon les catégories. Cela permettra de "coller" à notre plan d'imputation par catégories

*En effet, elles permettent de créer directement un barème complet, frappant différemment chaque catégorie de véhicules (en fonction de la "silhouette", ou de la cylindrée, ou de la puissance, ou de la charge utile, etc...).*

- Mais vignettes et droits d'immatriculation frappent les usagers d'une même catégorie indifféremment, quel que soit le kilométrage réel parcouru par chacun.

Exemple : On crée uniquement une vignette annuelle. S'il y a 1000 VP en circulation, pour recouvrer les 24,8 \$ dus par l'ensemble des VP, chacun paiera (chaque année) un millième de 24,8 \$. Ce sera alors le même prix pour un VP qui fait dans l'année 1000 km que pour un autre qui en fait 40 000...

- Au contraire la redevance sur le carburant est par nature “ proportionnelle ” au service rendu à chaque usager

Exemple : ...mais si c'est une redevance sur l'essence qu'on crée, chaque VP paiera une partie des 24,8 \$, mais en fonction bien sûr de sa consommation annuelle d'essence. Pour deux VP de même cylindrée (donc à peu près de même consommation moyenne, en litres/100km) parcourant l'un 1000 km par an, l'autre 40 000 Km, le 2ème paiera 40 fois plus que l'autre.

- Certains types de redevance (le péage surtout) coûtent cher à collecter. Ces frais de perception sont à imputer en plus.

Exemple : Le cas d'un péage routier généralisé, dont la perception est confiée à un opérateur privé : l'opérateur doit amortir ses équipements, payer son personnel et dégager son bénéfice, d'où des frais de perception de l'ordre de 20 % de la recette brute. Pour verser 24,8 \$ à l'entretien routier, c'est 31 \$ qu'il faut percevoir sur les VP, dont 6,2 \$ (20%) serviront à rémunérer l'opérateur de péage. Pour 1 \$ payé par l'utilisateur, 0,8 \$ sont allés au Fonds routier.

- Seule la redevance sur le carburant est “ gratuite ” à percevoir

Pour une redevance sur le carburant, on peut souvent monter un dispositif de perception simple dont les frais sont nuls ou presque nuls : la redevance est pré-payée par les importateurs de carburants à la sortie des stocks sous douane, et ils répercutent ce coût dollar pour dollar sur l'utilisateur, au moment des ventes à la pompe. On prend 24,8 \$ sur l'importateur-distributeur, il récupérera 24,8 \$ en vendant le carburant à l'utilisateur. Pour 1 \$ payé par l'utilisateur, 1 \$ est allé au Fonds routier.

- Mais la redevance sur le carburant ne permet pas une imputation fine. Elle introduit une distorsion pour les véhicules légers à moteur diesel

Une redevance sur le carburant ne permet qu'un barème grossier, avec juste un tarif pour l'essence et un autre pour le gas-oil. Or cette distinction essence/gas oil ne correspond malheureusement pas exactement à la distinction de base entre véhicules légers / poids lourds (selon les pays, jusqu'à 40% du gas-oil peut être consommé par des véhicules légers...). En voulant pénaliser les poids lourds, on pénalisera inévitablement de façon injuste les voitures diesel...

- Les droits d'immatriculation sont mieux acceptés par l'utilisateur moyen que la vignette annuelle, mais ils peuvent créer un frein à la modernisation du parc automobile

En effet, pour les droits d'immatriculations payés en cas d'achat de véhicule (neuf ou d'occasion), les 1<sup>ères</sup> années, beaucoup n'ont pas l'occasion d'en payer...

- Toute redevance engendre un certain volume de fraude (donc un manque à gagner pour l'entretien routier), mais certaines s'y prêtent plus que d'autres. Le taux de fraude prévisible oblige à augmenter le barème pour ceux qui payent.

Exemple : la fraude dans le cas des péages routiers. Quand on ne peut pas éviter physiquement les postes de péage, il revient parfois moins cher de soudoyer les employés du péage que d'acquitter le péage officiel.

- Mais le risque de fraude le plus grave touche la redevance sur les carburants : dans certains cas, la contrebande sur les carburants crée un manque à gagner portant sur plus de 40% de la recette théorique. Ce risque dépend en fait de la cherté relative du carburant, en terme de prix à la pompe. Dans certains pays, ce risque est minime ; dans d'autres, il est considérable.

Cette fraude s'opère par 2 voies classiques : soit par détournement de contingents de carburants exonérés à destination non routière, soit par contrebande de carburants depuis les pays voisins où le prix à la pompe est moins cher.

- La redevance sur le carburant vient “ en concurrence ” avec des recettes fiscales classiques (taxes sur le carburant destinées au Budget général), cela peut créer une contrainte forte

*En effet les taxes générales sur le carburant restent un moyen commode pour renflouer le Budget de l'Etat. En créant une redevance qui s'intègre aussi dans le prix à la pompe, on réduit la marge de manœuvre fiscale (puisque le prix final à la pompe est socialement très sensible, et que le différentiel avec les pays voisins est à surveiller de près).*

- Etc...

Les distorsions propres à chaque type de redevances obligent en général, pour "coller" à la matrice d'imputation tout en limitant les surcoûts, à combiner plusieurs types de redevances, dont les défauts se corrigent mutuellement.

*On évite de recourir à plus de 2 ou 3 types de redevance à la fois, sinon l'utilisateur n'y comprendrait plus rien.*

## c2.

### Construire le tarif général

Voici par exemple une combinaison typique

1. Une vignette (ou un droit d'immatriculation), permettant en gros d'imputer à chaque catégorie sa part de coûts variables en fonction de l'échelle d'agression

*Donc, pour revenir à notre exemple du début, cette vignette doit alors produire 60% des recettes, à savoir 12 millions de \$, qui sont le montant des coûts variables. Selon l'imputation vue plus haut, les VP doivent en produire 0,96 millions. S'il y a un parc de 100 000 de VP en circulation, chacun paiera une vignette annuelle de 10 \$ environ (ou bien si c'est un droit d'immatriculation : s'il y a 15 000 VP immatriculés par an, chaque immatriculation devra rapporter 64 \$).*

*Les semi-remorques, eux, devaient rapporter 55% des coûts variables, donc 6,6 millions de \$. S'il y en a 4000 en circulation, leur vignette annuelle vaudra 1650 \$ (ou bien pour un droit d'immatriculation : s'il y a 800 semi-remorques immatriculés par an, chaque immatriculation devra rapporter 8250 \$)*

2. ET une redevance sur le carburant (essence/ gas oil) assurant le reste de la recette, c'est-à-dire assurant en gros le retour des coûts fixes, de façon à peu près proportionnée au service rendu à chaque usager.

*Toujours dans le même exemple, cette redevance doit produire 40% des recettes, à savoir 8 millions de \$, qui sont le montant des coûts fixes. Les VP doivent en produire 4 millions. Pour un parc de 100 000 VP en circulation, effectuant chacun en moyenne 20 000 km/ an avec une consommation moyenne de 8 l aux 100 km ; la consommation annuelle d'essence est alors de  $16 \times 10^7$  litres (si on néglige les VP diesel...). Il faut donc une redevance sur l'essence de 2,5 cents au litre. Etc...*

**Une fois composé ce tarif**, à partir de statistiques convenables (rythmes annuels d'immatriculation par catégories, consommations annuelles de carburants, etc...), on est ainsi capable de calculer les **barèmes** nécessaires pour respecter le mieux possible les niveaux équitables d'imputation par catégories (cf. étape A4).



### c3.

#### Traiter à part le cas des poids lourds étrangers ?

Dans certains pays, les poids lourds étrangers peuvent représenter une forte part du volume de trafic des poids lourds, voire la quasi-totalité.

*C'est le cas par exemple de certains petits pays enclavés, ou de petits pays constituant le débouché maritime de grands pays enclavés).*

Dans l'exemple du tarif ci-dessus, les poids lourds étrangers :

- **Ne payent ni vignette ni droits d'immatriculation**, puisqu'ils les payent chez eux
- Si le parcours de transit est court et si le prix du gas oil est avantageux à l'extérieur, ils préfèrent faire leur plein chez eux : **ils payent alors très peu ou pas du tout de redevance sur le carburant**
- Pourtant ils bénéficient de l'existence du réseau et le dégradent exactement comme le font les poids lourds nationaux. Il serait juste qu'ils contribuent à son entretien.

Ainsi on est parfois amené à créer une **redevance de transit international** frappant ces poids lourds étrangers, pour compenser le manque à gagner dû au fait qu'ils échappent à tout ou partie du tarif général.

*ATTENTION : cela peut être délicat si, à l'inverse, un nombre significatif de poids lourds nationaux transite par le pays en question, cela peut soulever des problèmes de réciprocité.*

### c4.

#### Etablir des hypothèses crédibles et justifiables sur la conversion des taxes " affectées " déjà existantes

*Cela concerne le plus souvent les taxes spéciales existant déjà sur le carburant, et plus généralement toutes taxes ou droits antérieurs " affectés " en principe à l'entretien routier (et qui souvent n'y retournaient plus en fait, en tout cas pas en totalité).*

- En débudgétisant l'entretien routier (par la création d'un Fonds autonome), **l'Etat va se libérer de dépenses qui constituaient une charge budgétaire** parfaitement quantifiable (en terme de besoins théoriques, mais aussi en termes de dotations réelles des budgets les plus récents). **On ne peut pas imaginer qu'il ne transfère pas aussi un bloc de ressources déjà existantes ; le contraire serait une escroquerie pour l'usager.**
- Il est donc raisonnable que tout ou partie de la fiscalité spécifique précédemment " affectée " en principe, soit **convertie en redevance d'usage** (sans caractère fiscal) au profit du nouveau Fonds autonome d'entretien routier. Techniquement c'est une suppression de tout ou partie de la taxe, aussitôt remplacée par une redevance équivalente.

*Mais attention : s'agissant de fiscalité générale frappant une transaction (par exemple l'achat de carburant), la taxe était éventuellement exprimée en % du prix hors taxes, et donc son montant était censé varier avec le prix hors taxes (dans l'exemple du carburant : en fonction du prix des hydrocarbures à l'importation). La redevance d'usage, elle, doit venir payer des dépenses d'entretien connues, on l'exprime par un **montant fixe** (tant de cents US par litres) et non pas par un pourcentage.*

- Cela permet d'établir le nouveau Fonds sur une base de départ correcte, avec une structure de recettes minimum assurée à pression constante pour l'usager : une opération BLANCHE au départ.

- ...BLANCHE pour l'Etat qui se libère à la fois des charges et des ressources
  - ...BLANCHE pour le FER qui accepte des charges mais se voit transférer des ressources
  - ...BLANCHE pour l'usager qui paiera au FER en tant que redevances ce qu'il payait au Fisc en tant que taxes)
- Bien sûr il n'y a aucune chance que ce simple transfert suffise à constituer un budget d'entretien routier correct. Ce n'est qu'une base de départ sur laquelle vont nécessairement **se surajouter des centimes additionnels**, pour atteindre les barèmes du tarif routier nécessaire, tels que fixés à l'étape C2.
  - **La pression supplémentaire** sur l'usager n'est créée que par ces centimes additionnels, la part de " transfert " ne comptant pas.

*Exemple : il existait une TSPP (taxe spéciale sur les produits pétroliers) de 5% du prix à la pompe du gas oil, soit 12 centimes par litres, en principe affectée à l'entretien routier ; mais en réalité seul l'équivalent de 8 centimes était reversé ces dernières années à l'entretien routier, sous forme de dotation budgétaire.*

*Après débat entre le FER et les Finances arbitré par un Décret du Premier Ministre, la TSPP est abaissée à 2% (elle passe donc à 4,8 centimes au litre au lieu de 12), et il est créé une redevance routière sur le gas oil de 14 centimes par litre ( donc 7,2 centimes transférés – opération BLANCHE -, plus 6,8 centimes additionnels). Le prix à la pompe du gas oil n'augmente que de 6,8 centimes, mais le FER en touche bien 14.*

*Sans le transfert, le gas oil aurait dû augmenter de 14 centimes au lieu de 6.8 (et l'Etat aurait indûment abandonné 8 centimes de dépense jusqu'ici à sa charge sans transférer la moindre recette).*

## c5.

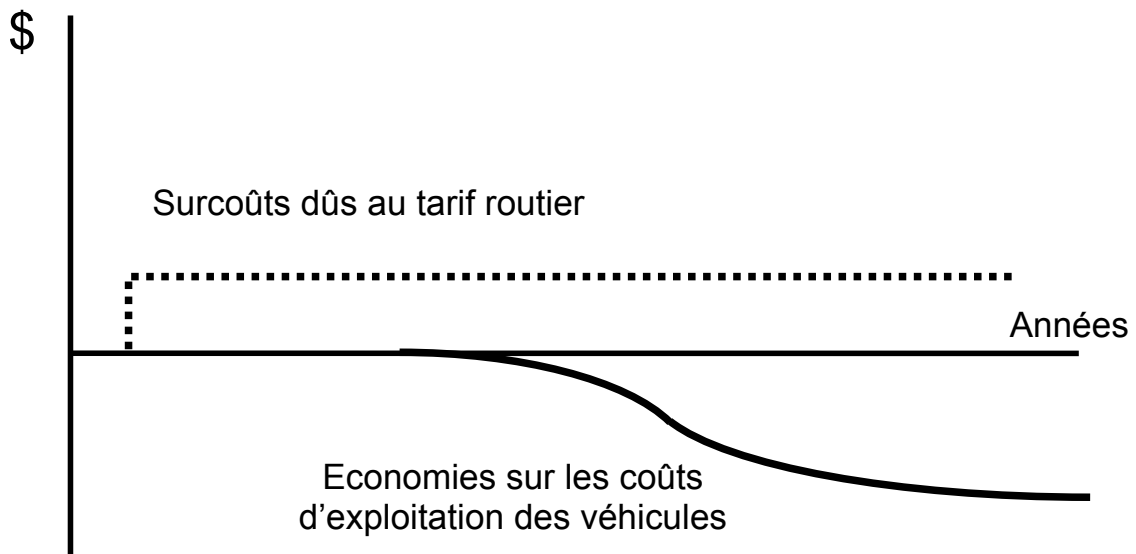
### Apprécier le niveau de pression global résultant pour l'usager, en terme d'acceptabilité économique et sociale

- Comme **le prix des carburants est un indice économique sensible**, on n'a souvent tendance à ne regarder que lui. ATTENTION : en fait pour apprécier le niveau de pression global sur l'usager (qui va se traduire en surcoût apparent immédiat sur la T x Km ou sur le passager x Km), on doit intégrer **l'ensemble des composantes** du tarif routier (vignette, droits d'immatriculation, péage, hausse des carburants...).

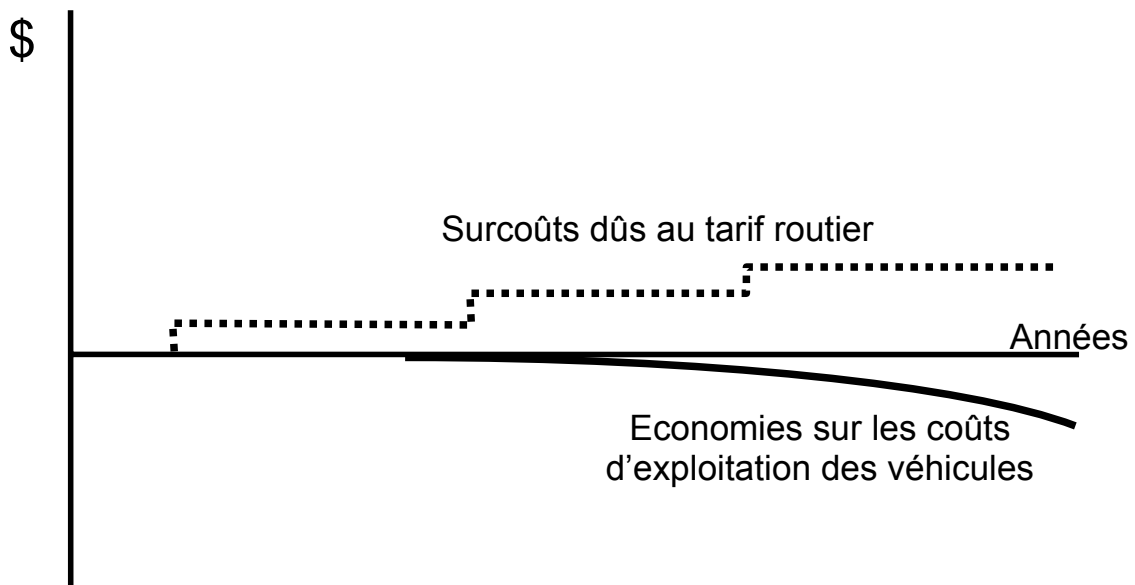
- **En réalité, ce surcoût affectant les prix de revient des transports routiers n'est qu'une apparence immédiate.**
- Le bon entretien routier ainsi financé va progressivement se traduire par une réduction réelle des coûts d'exploitation des véhicules (**globalement, on compte que chaque \$ consacré à l'entretien du réseau routier économise 2 à 3 \$ sur les coûts d'exploitation de l'ensemble du parc automobile**).

***C'est tout l'intérêt économique, pour les usagers, d'un bon entretien...***

*Mais ce retour économique sur les coûts d'exploitation ne sera pas immédiat, alors que la hausse du prix du gas oil (par exemple) commence tout de suite....*



- Il y a donc lieu d'examiner de près l'impact immédiat de la création du tarif routier, en fonction des divers scénarios de budgets (pour l'année courante) qui ont été établis (voir étape B ci-dessus).
- Cela conduira vraisemblablement à fractionner en plusieurs étapes l'augmentation des redevances routières, jusqu'à atteindre le niveau de budget souhaité en année courante.  
*Mais attention, il ne faut pas s'illusionner :  
retarder la montée en puissance du tarif routier,  
c'est retarder la montée en puissance du budget de l'entretien routier, et c'est donc retarder les **retours économiques** attendus...*



# D.

## Etablir sur ces bases une politique tarifaire pluri-annuelle

ATTENTION : même si les partenaires ont pu se mettre d'accord pour mobiliser rapidement des budgets d'entretien routier consistants, la contrainte la plus forte sera dans bien des cas...

- ...la **capacité de traitement et d'exécution** des programmes de travaux (par les maîtres d'ouvrages et par les entreprises. **C'est souvent la limite la plus forte aux ambitions.**

On ne passe pas par enchantement d'une série de budgets irréguliers et tous très faibles à des budgets beaucoup plus consistants, sans gros problèmes de mise en œuvre. Il faut accepter d'être progressif, et consacrer sur la durée des efforts spécifiques à l'amélioration des performances de la maîtrise d'ouvrage, du contrôle et de l'exécution.

*En matière d'exécution et de contrôle des travaux :*

*éventuellement l'entretien périodique des routes revêtues ne posera pas de problème grave de capacité, dans la mesure où des entreprises et ingénieries internationales ou régionales peuvent s'y intéresser.*

*Par contre, l'entretien courant en général (spécialement le point-à-temps, qui est un " petit " métier très technique) et l'entretien périodique des routes non revêtues (qui s'apparente à des travaux de terrassement) risquent de rencontrer des problèmes graves de capacité des PME locales*

Le processus de travail typique décrit ici, qui doit permettre d'établir une politique tarifaire **équitable,**  
**acceptable...**  
**...et raisonnable**

fait généralement appel à un consultant spécialisé, pour  
réunir les statistiques nécessaires,  
établir les scénarios pertinents,  
finaliser diverses options de barèmes,  
analyser leurs impacts probables,  
éclairer la discussion entre les parties prenantes,  
et mettre en forme le choix final.

**L'expertise** apporté par ce consultant permettra aux diverses parties impliquées dans la gestion du FER de prendre position en connaissance de cause,

...sans pour autant que chacun soit devenu **spécialiste** de la fiscalité, de la technique routière, ou de l'exploitation d'une société de transports routiers.

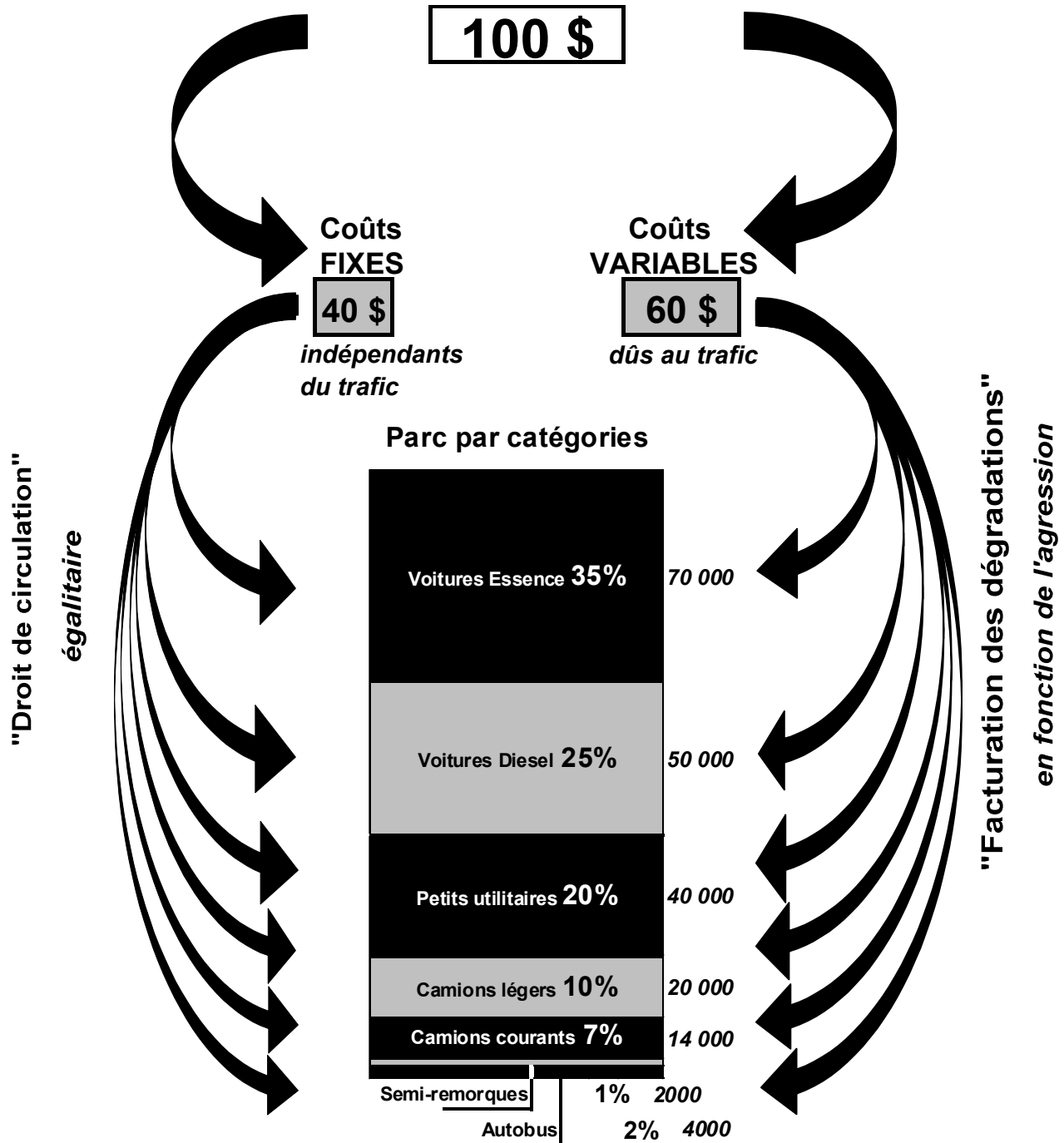
## Tarification :

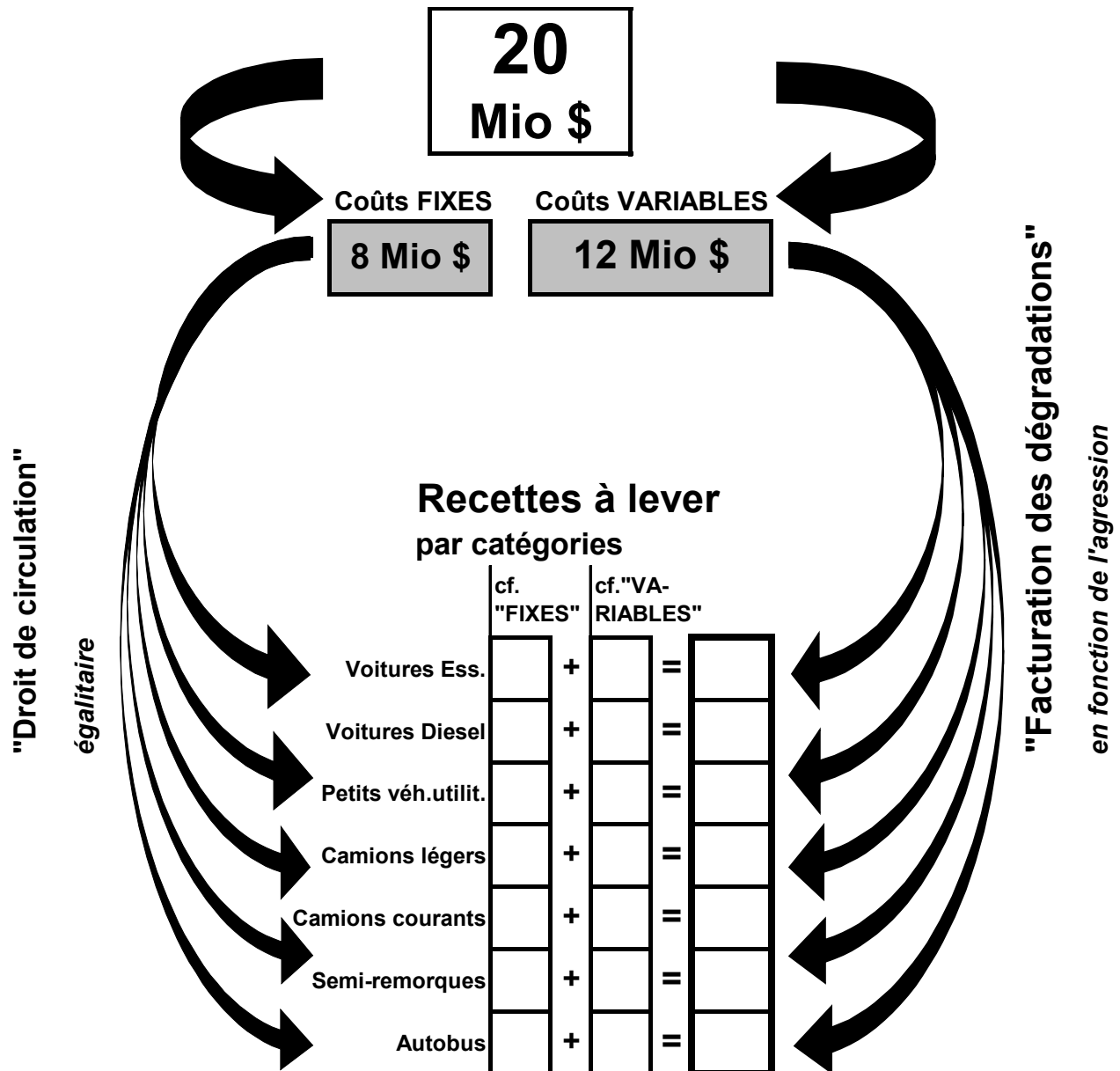
1/4

## A. Principe d'imputation des coûts

2.17

Séparer coûts fixes et coûts variables, puis les imputer par catégories de véhicules



**Tarification :****2/4****B. Application : Imputer le budget arrêté****2.17***Imputer maintenant l'ensemble du budget catégorie par catégorie*

## Tarification :

## C. Construction du tarif

3/4

(à suivre)

2.17

Choisir les types de redevances auxquels vous allez recourir. Exemple 1

Cas de la vignette annuelle

3,77  
Mio \$

dont il reste à soustraire  
les frais de perception

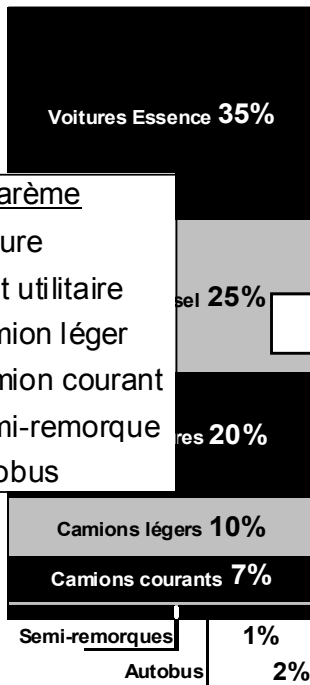
Prix pour  
une voiture

10 \$

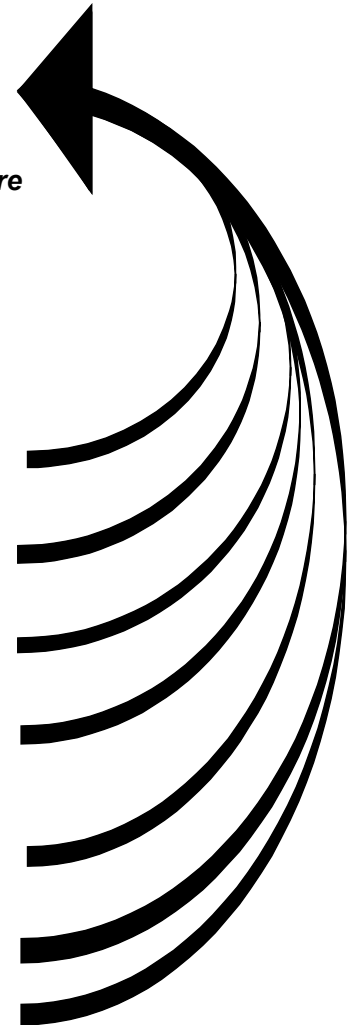
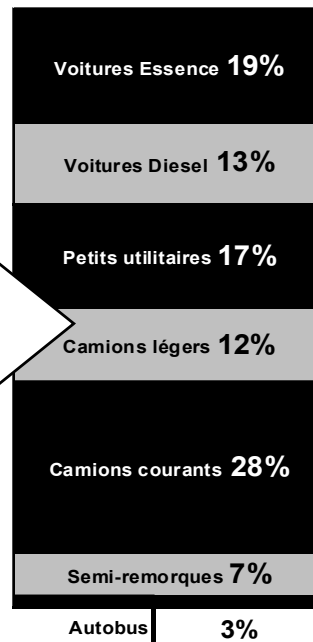
Echelle de barème

- X 1 ■ Voiture
- X 1,6 ■ Petit utilitaire
- X 2,3 ■ Camion léger
- X 7,6 ■ Camion courant
- X 14,1 ■ Semi-remorque
- X 3,1 ■ Autobus

Parc par catégories



Recettes par catég.

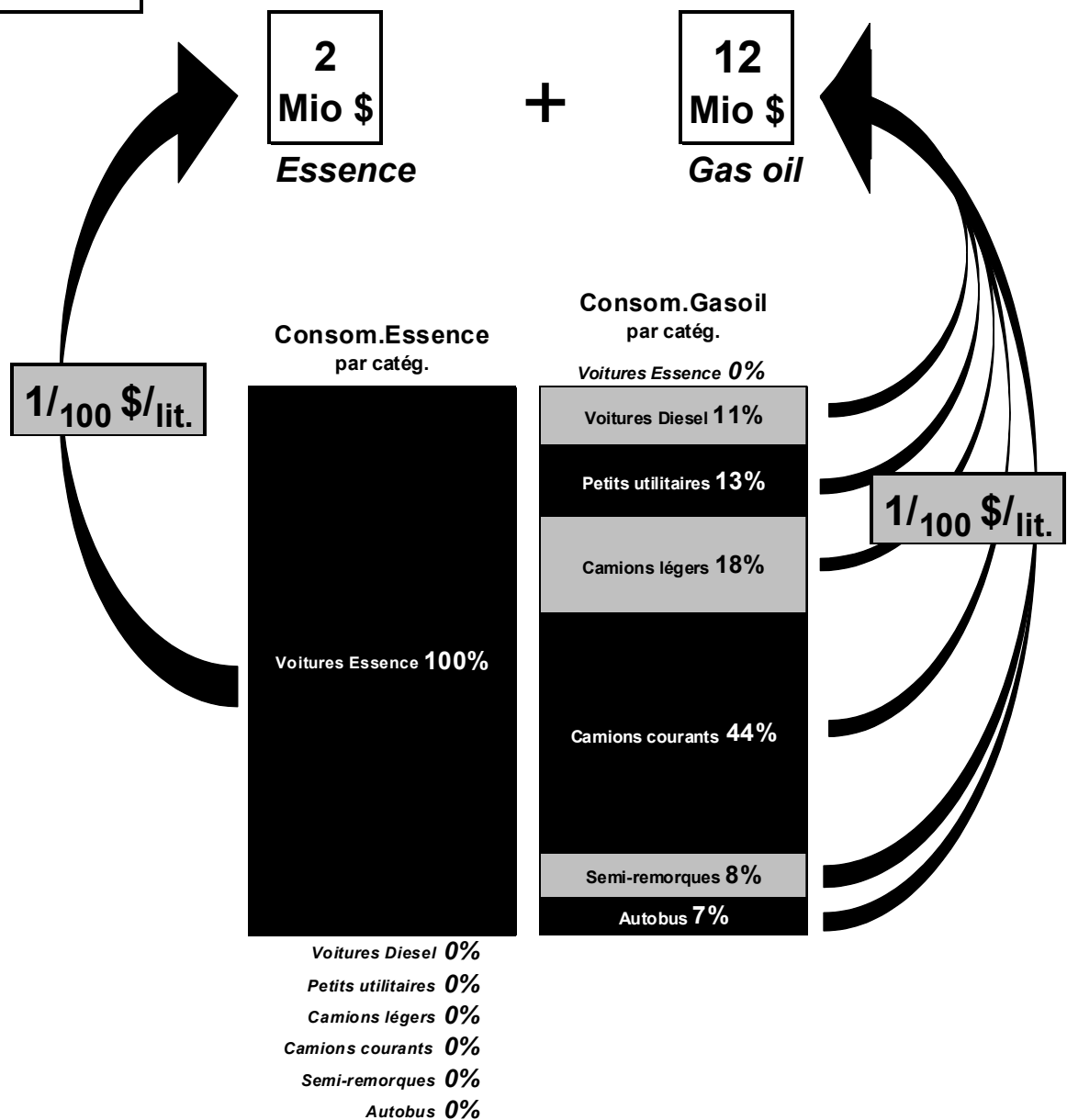


**Tarification :****4/4****C. Construction du tarif**

(suite et fin)

**2.17***Choisir les types de redevances auxquels vous allez recourir. Exemple 2*

Cas de la  
redevance sur  
les carburants





No.et types de redevances	<b>AVANTAGES</b> <b>INCONVENIENTS</b>		Commentaires particuliers
1 Redevance sur les carburants			
2 Droits d'immatriculation			
3 Vignette annuelle			
4 Péage routier			
5 Droit de transit international			
6 Redevance d'affrètement			
7 Droits sur l'alcool ou les tabacs			