



La concession pour le déploiement d'infrastructures de recharge de véhicules électriques

Un guide des contrats pour accompagner
les autorités publiques



Banque
européenne
d'investissement

La banque de l'UE

La concession pour le déploiement d'infrastructures de recharge de véhicules électriques

Un guide des contrats pour accompagner
les autorités publiques

La concession pour le déploiement d'infrastructures de recharge de véhicules électriques

Un guide des contrats pour accompagner les autorités publiques

© Banque européenne d'investissement, 2022.

98 -100, boulevard Konrad Adenauer

L-2950 Luxembourg

+352 4379-1

info@eib.org

www.eib.org

twitter.com/eib

facebook.com/europeaninvestmentbank

youtube.com/eibtheebank

Tous droits réservés.

Toutes les questions relatives aux droits et aux autorisations doivent être transmises à l'adresse suivante :

publications@eib.org

À propos du Centre européen d'expertise en matière de PPP

Le Centre européen d'expertise en matière de PPP (EPEC) fait partie des Services de conseil de la Banque européenne d'investissement (BEI). Parmi ses membres figurent la Commission européenne, ainsi que des autorités des États membres de l'UE, des pays candidats et d'autres États. Pour plus d'informations sur l'EPEC et ses membres, veuillez consulter le site www.eib.org/epec.

Clause de non-responsabilité

Les opinions exprimées dans cette publication sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la position de la Banque européenne d'investissement ou des autres membres de l'EPEC.

Pour plus d'informations sur les activités de la BEI, veuillez consulter le site web www.eib.org.

Vous pouvez également écrire à l'adresse : info@eib.org.

Publication de la Banque européenne d'investissement.

Imprimé sur du papier FSC®.

Table des matières

Introduction	3
Partie 1 : Décider d'utiliser le modèle de la concession	7
Partie 2 : Structure et contenu du contrat de concession	19
Thème 1 : Durée	22
Thème 2 : Sites	23
Thème 3 : Conception et installation de l'infrastructure de recharge des véhicules électriques (IRVE)	24
Thème 4 : Exploitation de l'infrastructure et des services de recharge des véhicules électriques	26
Thème 5 : Paiements et tarification	29
Thème 6 : Financement et soutien par l'autorité publique	32
Thème 7 : Assurances	34
Thème 8 : Modifications	35
Thème 9 : Respect des lois et des réglementations	36
Thème 10 : Assouplissement, dédommagement et cas de force majeure	37
Thème 11 : Responsabilité dans le cadre de demandes d'indemnisation	39
Thème 12 : Résiliation anticipée	40
Thème 13 : Expiration	43

Introduction

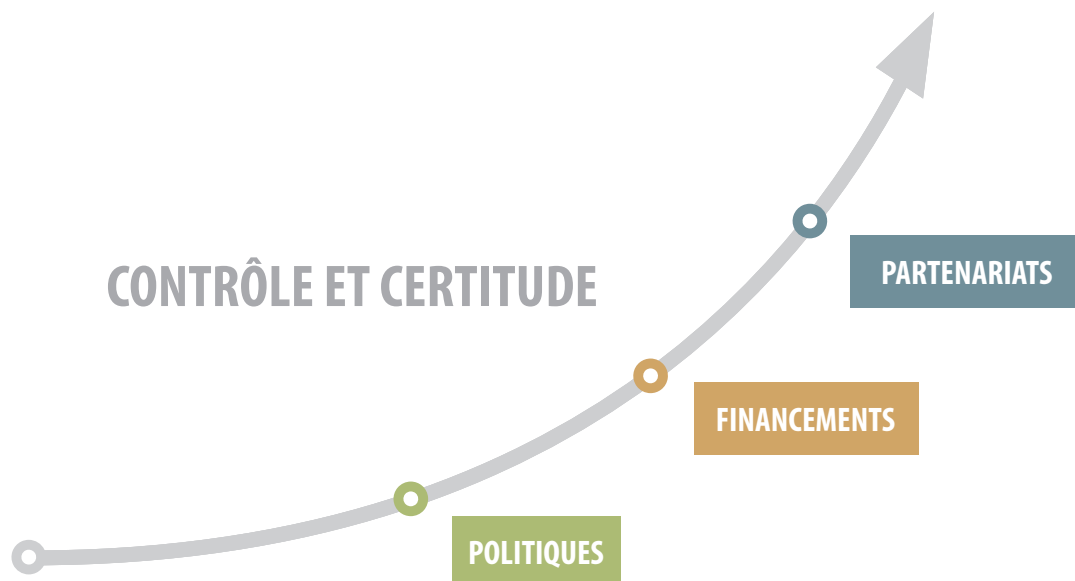
Informations générales

Les objectifs ambitieux de l'Union européenne en matière climatique reposent sur une transition généralisée et rapide des véhicules à moteur à combustion interne aux véhicules électriques au cours des prochaines années. Dans cette optique, des investissements importants sont nécessaires afin de déployer un réseau d'infrastructure recharge pour les véhicules électriques (IRVE) qui soit complet, fiable et concurrentiel. Dans son pacte vert pour l'Europe, la Commission européenne estime que le nombre de bornes de recharge accessibles au public doit passer de 200 000 en 2020 à au moins un million d'ici 2025.

En fonction du mode d'adoption des véhicules électriques, du rythme auquel celle-ci aura lieu ainsi que de la maturité des entreprises spécialisées dans les infrastructures de recharge, il y aura différentes solutions à trouver en matière d'investissement pour relever ce défi au sein de l'Union européenne. Certaines solutions seront purement dictées par les forces de marché, tandis que d'autres devront être stimulées, portées, voire initiées par les pouvoirs publics, notamment grâce à :

- **des politiques** — par exemple, une politique d'aménagement qui facilite le déploiement des infrastructures de recharge de véhicules électriques dans des espaces publics ; l'introduction d'allègements fiscaux ou d'autres mesures d'incitation à l'adoption des véhicules électriques ;
- **des financements** — par exemple, en mettant des subventions ou des prêts à la disposition des entreprises spécialisées dans la recharge de véhicules électriques ;
- **des partenariats** — une collaboration avec le privé pour assurer la fourniture des infrastructures de recharge de véhicules électriques et (ou) des services publics qui y sont associés.

Une approche qui s'appuie sur le partenariat intéressera les autorités publiques qui veulent davantage de contrôle et de certitude quant à ce que le privé pourrait ou souhaiterait fournir par lui-même (ou avec l'aide d'une politique propice et d'un soutien financier), en particulier sur le périmètre et le calendrier de déploiement des infrastructures. C'est le cas pour de nombreuses autorités publiques, confrontées à des objectifs exigeants en matière de politique climatique.



À propos de ce guide

Il existe différents modèles pour les autorités publiques qui souhaitent une solution fondée sur le partenariat. Elles peuvent opter pour les modèles de marché public, de la coentreprise, de la concession, du contrat de disponibilité, ou encore de la licence¹.

Ce guide s'intéresse spécifiquement au modèle de la concession. Son intention n'est pas de recommander ce modèle plutôt que d'autres formes de partenariat, mais de répondre à un besoin perceptible au niveau des autorités publiques pour une meilleure compréhension du contrat de concession (en particulier à l'échelle locale et municipale, les niveaux auxquels incombe généralement la responsabilité du déploiement des infrastructures de recharge des véhicules électriques). Certaines autorités utilisent déjà avec succès ce type de contrat², mais l'expérience et le savoir-faire dans ce domaine sont par ailleurs assez limités.

Ce guide vise donc et à mieux faire connaître et comprendre comment les contrats de concession sont utilisés, structurés et rédigés pour déployer des infrastructures publiques de recharge de véhicules électriques. Il s'appuie sur l'expertise du Centre européen d'expertise en matière de PPP (l'EPEC) et ses connaissances des bonnes pratiques dans le domaine des concessions et des autres formes de partenariat public-privé (PPP).

Le présent guide est organisé comme suit :

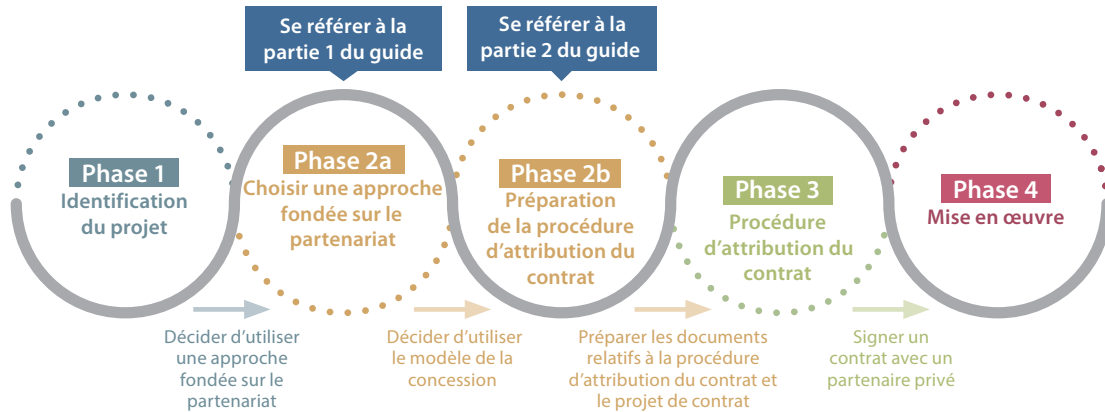
- la **partie 1** présente le contexte menant à la décision d'utiliser le modèle de la concession afin de déployer une infrastructure publique de recharge de véhicules électriques. Elle décrit comment ce modèle répond aux objectifs traditionnellement recherchés par les autorités publiques pour ce type d'infrastructure et le compare à d'autres modèles de partenariat de ce point de vue ;
- la **partie 2** constitue la partie principale du guide. Organisée autour des principaux thèmes qui constituent un contrat de concession pour les infrastructures publiques de recharge de véhicules électriques, elle examine les risques et les enjeux associés à chaque thème et explique comment les aborder au moment de structurer et de rédiger le contrat de concession.

1 Ces cinq modèles sont répertoriés dans les recommandations du Forum pour des transports durables adoptées en décembre 2020 (voir : https://transport.ec.europa.eu/transport-themes/clean-transport-urban-transport/sustainable-transport-forum-stf/active-sub-groups/sub-group-best-practices-public-authorities-support-deployment-recharging-infrastructure_en)

2 Les collectivités d'Amsterdam, de Rotterdam et d'Utrecht aux Pays-Bas en font partie.

À quel moment du cycle du projet utiliser ce guide³

Les lecteurs sont priés de noter les limitations suivantes en ce qui concerne ce guide :



- il s'applique aux infrastructures de recharge de véhicules électriques accessibles au public pour une utilisation sur des véhicules privés ; il ne couvre pas les infrastructures pour les véhicules électriques relevant des transports publics, ni les systèmes de recharge au domicile ou au travail pour les flottes ou les véhicules privés, ni les contrats entre particuliers ; il s'applique strictement à la recharge des véhicules électriques alimentés par batterie, et non à d'autres solutions de mobilité à émissions nulles comme les véhicules à pile à hydrogène ;
- il ne préconise pas une approche fondée sur le partenariat qui viendrait s'ajouter à d'autres formes d'intervention sur le marché de la recharge de véhicules électriques (par exemple, des politiques ou des financements) ou qui les remplacerait. Il appartient à l'autorité publique de prendre une décision sur la base de ses contraintes et de ses objectifs propres ;
- comme mentionné précédemment, ce guide ne vise pas à recommander le recours au modèle de la concession plutôt qu'à d'autres modèles de partenariat. Bien que la partie 1 répertorie et analyse les facteurs susceptibles d'influencer le choix d'un modèle par une autorité publique, elle ne vise qu'à esquisser un contexte qui servira pour le reste du guide. Ce dernier n'énumère pas de manière exhaustive, pas plus qu'il ne les analyse en profondeur, les questions qu'une autorité publique doit se poser avant de faire son choix. Par conséquent, il n'y a pas lieu d'interpréter son contenu comme une approbation ou comme un conseil s'agissant du modèle de partenariat que pourrait choisir une autorité publique ;
- ce guide ne couvre pas non plus le processus qu'une autorité publique doit suivre, ni les décisions qu'elle doit prendre pour déterminer la stratégie ou le champ d'application d'un contrat de concession portant sur une IRVE⁴ ;
- la partie 2 ne décrit pas de manière exhaustive les clauses à intégrer dans un contrat de concession, ni n'offre la profondeur d'analyse requise pour pouvoir élaborer et rédiger un contrat de ce type. Ce guide ne prétend pas non plus couvrir l'ensemble des moyens pour un contrat de concession de tenir compte de risques ou de problèmes spécifiques. Les circonstances particulières de chaque mise en place d'infrastructures de recharge de véhicules électriques, notamment la législation, les politiques et les règlements sous-jacents, détermineront la répartition des risques la plus appropriée et la formulation la plus à même de refléter cette répartition dans le contrat de concession ;
- le présent guide ne vise pas à reproduire ou à remplacer des services de conseil professionnels (juridiques, financiers ou techniques, par exemple) dont une autorité publique pourrait avoir besoin en matière de préparation ou de passation de marché pour les infrastructures de recharge de véhicules électriques.

³ Un cycle de projet typique est décrit dans le Guide de l'EPEC pour les PPP : <https://www.eib.org/en/readonline-publications/epec-ppp-guide-project-cycle>.

⁴ Une autorité publique prendra en considération, entre autres, les questions suivantes : aux besoins de quel segment du marché souhaite-t-on répondre (s'agit-il, par exemple, du centre-ville, d'une zone rurale, de recharge lente, de recharge rapide) ? Des mises à niveau du réseau électrique et des raccordements sont-ils nécessaires ? Le partenaire privé sera-t-il tenu de fournir un certain nombre de points de recharge pour véhicules électriques et (ou) d'installer des bornes de recharge en fonction de données théoriques ou de la demande réelle ? Les recommandations du « Sustainable Transport Forum », adoptées en décembre 2020, fournissent de plus amples informations aussi bien sur ces points que sur de nombreux autres.

PARTIE 1

Décider d'utiliser le modèle de la concession

Décider d'utiliser le modèle de la concession

Tour d'horizon des modèles de partenariat

Une concession n'est qu'un des modèles de partenariat à la disposition d'une autorité publique désireuse de s'équiper d'une infrastructure publique de recharge de véhicules électriques. Les quatre autres modèles principaux sont le marché public, la coentreprise, le contrat fondé sur la disponibilité et la licence⁵. Chaque modèle diffère par la forme de soutien requise de la part de l'autorité publique et par la répartition des responsabilités et des risques entre cette dernière et le partenaire privé.

Ces modèles sont décrits en termes très simples ci-dessous. Suit une illustration de la manière dont les principaux risques et responsabilités du projet sont généralement répartis dans le cadre d'une approche fondée sur le partenariat en vue du déploiement et de la gestion de l'IRVE. Il est à noter que selon les marchés et les systèmes juridiques, des intitulés différents peuvent s'appliquer aux modèles décrits ci-après. Par ailleurs, chaque modèle peut présenter des variantes et une certaine flexibilité, et il est possible de former des modèles hybrides en associant des éléments appartenant à plusieurs modèles.

Les cinq principaux modèles de partenariat

Le marché public	L'autorité publique contrôle le cahier des charges, l'installation, l'exploitation et l'utilisation de l'infrastructure. Elle assume la plupart des risques du projet, de l'installation jusqu'à l'exploitation (y compris le risque lié à la demande des utilisateurs), en sous-traitant ces différentes étapes au besoin. L'autorité publique finance les dépenses d'équipement, d'exploitation et de maintenance. Elle perçoit et conserve les recettes des utilisateurs.
La coentreprise	L'autorité publique et le partenaire privé se partagent le contrôle de l'infrastructure par l'intermédiaire de la coentreprise qu'ils ont créée. Les risques sont partagés entre les parties en fonction de leurs participations respectives dans l'entreprise commune. Le modèle est souple en ce qui concerne les modalités du financement, qui peut provenir de l'une ou des deux parties ou encore d'un tiers distinct. Les recettes des utilisateurs sont perçues par les parties et partagées entre elles en fonction de leurs participations respectives.
La concession	L'autorité publique conserve un certain contrôle sur le cahier des charges, l'installation, l'exploitation et l'utilisation de l'infrastructure. Les risques associés, depuis l'installation jusqu'à l'exploitation (y compris le risque lié à la demande des utilisateurs), sont généralement transférés au partenaire privé. La répartition des risques peut également être adaptée aux circonstances spécifiques dans le cadre du contrat de concession. Le partenaire privé finance les dépenses d'équipement et de maintenance, avec ou sans l'aide de subventions, de garanties ou d'autres formes d'aides financières de la part de l'autorité publique. Il perçoit et conserve également les recettes des utilisateurs, qui peuvent être partagées avec l'autorité publique.
Le contrat fondé sur la disponibilité	Comme dans le modèle de la concession, l'autorité publique conserve un certain contrôle sur l'infrastructure. Les risques associés, depuis l'installation jusqu'à l'exploitation, sont principalement transférés au partenaire privé, à l'exception notable du risque lié à la demande des utilisateurs. Le partenaire privé finance les dépenses, avec ou sans le soutien financier de l'autorité publique, et n'est payé par l'autorité publique pendant la durée du contrat que si l'infrastructure est disponible de manière continue aux fins de son utilisation prévue.
La licence	Le partenaire privé contrôle l'infrastructure et assume la plupart des risques du projet, de l'installation à l'exploitation. Il finance les dépenses d'équipement et de maintenance, et perçoit et conserve les recettes des utilisateurs. Une licence peut prévoir des conditions et des limitations qui concernent les actions du partenaire privé, mais sa nature est généralement plus permissive que d'autres modèles de partenariat (elle indique ce que le partenaire privé a le droit, plutôt que le devoir, de faire).

⁵ Voir la note de bas de page 1 ci-dessus.

Répartition indicative des principaux risques selon les cinq principaux modèles de partenariat

Risques	Marché public	Coentreprise	Concession	Contrat fondé sur la disponibilité	Licence
Site (Identification et mise à disposition)	AUTORITÉ PUBLIQUE	RISQUES PARTAGÉS	AUTORITÉ PUBLIQUE ou PARTENAIRE PRIVÉ	AUTORITÉ PUBLIQUE	PARTENAIRE PRIVÉ
Permis (Approbation du permis d'urbanisme, inspections, etc.)	AUTORITÉ PUBLIQUE	RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ ou RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ ou RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ
Installation (Coût, calendrier, sécurité, vices cachés, etc.)	PARTENAIRE PRIVÉ	RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ	PARTENAIRE PRIVÉ	PARTENAIRE PRIVÉ
Exploitation (Coût, performance, maintenance, réparations, etc.)	AUTORITÉ PUBLIQUE	RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ	PARTENAIRE PRIVÉ	PARTENAIRE PRIVÉ
Demande (Recettes des utilisateurs suffisantes pour couvrir les coûts)	AUTORITÉ PUBLIQUE	RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ	AUTORITÉ PUBLIQUE	PARTENAIRE PRIVÉ
Technologie (Obsolescence)	AUTORITÉ PUBLIQUE	RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ	AUTORITÉ PUBLIQUE	PARTENAIRE PRIVÉ
Modification de la législation (Conformité avec les modifications législatives ou réglementaires)	AUTORITÉ PUBLIQUE	RISQUES PARTAGÉS	RISQUES PARTAGÉS	RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ
Financements (Ressources destinées à couvrir les dépenses d'équipement et les coûts récurrents)	AUTORITÉ PUBLIQUE	RISQUES PARTAGÉS	PARTENAIRE PRIVÉ	PARTENAIRE PRIVÉ	PARTENAIRE PRIVÉ

Analyse des modèles de partenariat par rapport aux objectifs de l'autorité publique

S'agissant du déploiement d'une IRVE, l'autorité publique doit concevoir son intervention de partenariat conformément à ses principaux objectifs. Chaque modèle répond à ces objectifs de manière différente et des analyses distinctes seront nécessaires pour définir les modalités du modèle (par exemple, dans le cadre d'un marché public, un cahier des charges par des prescriptions techniques sera privilégié, tandis que pour un contrat de concession, on s'intéressera aux exigences en matière de résultat). Communément, les objectifs des autorités publiques seront les suivants :

1. déployer un certain nombre de points de recharge pour véhicules électriques dans un délai déterminé ;
2. mettre en place un réseau fiable et fonctionnel de bornes de recharge d'une puissance suffisante pour répondre à la demande des utilisateurs ;
3. obtenir des niveaux élevés de satisfaction des utilisateurs à l'égard des services publics de recharge de véhicules électriques ;
4. desservir les zones où la demande, actuelle et (ou) projetée, des utilisateurs est faible ;
5. créer et (ou) maintenir en place un marché qui soit concurrentiel pour la recharge de véhicules électriques et qui favorise des prix équitables pour les utilisateurs ;
6. intégrer la recharge de véhicules électriques dans une stratégie plus vaste d'écomobilité ;
7. utiliser des capitaux privés et limiter au maximum l'incidence sur les finances publiques ; et
8. déployer l'expertise et les ressources du secteur privé.

Chacun de ces objectifs est examiné ci-après.

Objectif 1

Déployer un nombre spécifique de points de recharge pour véhicules électriques dans un délai déterminé

La décision d'une autorité publique d'intervenir sur le marché des infrastructures de recharge pour véhicules électriques est généralement motivée par des objectifs de politiques locales, régionales ou nationales concernant le nombre de points de recharge accessibles au public⁶.

Ces objectifs sont facilement transposables en obligations dont le partenaire privé devra s'acquitter en installant [x] points de recharge au plus tard le [date] dans le cadre d'un marché public, d'un contrat de concession ou d'un contrat fondé sur la disponibilité⁷.

Dans le **modèle du marché public**, un calendrier de paiement associé aux grandes étapes de l'installation, assorti de sanctions pécuniaires en cas de retard, incite le partenaire privé à respecter ses engagements. Lorsque le partenaire privé finance l'investissement initial et est remboursé progressivement au fil du temps, moyennant les recettes des utilisateurs dans le **modèle de la concession**, ou les paiements de l'autorité publique dans le **modèle fondé sur la disponibilité**, l'incitation à répondre aux exigences en matière de délais, de cahier des charges et de coûts est encore plus forte.

⁶ La révision de la directive de l'UE sur le déploiement d'une infrastructure pour carburants alternatifs prévoit que les États membres définissent des objectifs nationaux qui permettront d'obtenir au moins 1 kW de puissance grâce à des bornes de recharge accessibles au public pour chaque véhicule électrique.

⁷ Cette approche pourrait être particulièrement pertinente si la stratégie de l'autorité publique consiste à créer une demande de véhicules électriques par la mise en place d'un réseau public visible et fiable de recharge de véhicules électriques. L'approche opposée consiste à *répondre* à la demande d'infrastructures de recharge pour véhicules électriques en les installant sur la base de la demande projetée (fondée sur des données) ou réelle (centrée sur l'utilisation). Une approche hybride pourrait également être utilisée, exigeant du partenaire privé qu'il installe d'abord un certain nombre de bornes de recharge, puis qu'il réponde à la demande projetée ou réelle.

En revanche, le caractère plus coopératif du **modèle de la coentreprise** et la nature plus permissive du **modèle de la licence** donnent moins de contrôle à l'autorité publique sur le nombre et la rapidité de déploiement des bornes de recharge de véhicules électriques. Ces approches reposent davantage sur l'appétence et l'initiative du marché en matière d'investissement dans des zones où la demande des utilisateurs est manifeste.

Objectif 2

Mettre en place un réseau fiable et fonctionnel de bornes de recharge pour véhicules électriques d'une puissance suffisante pour répondre à la demande des utilisateurs

Dans le **modèle du marché public**, l'autorité publique, qui a payé l'installation de l'infrastructure, assume les risques et la responsabilité de la fiabilité et du bon fonctionnement de celle-ci sur le long terme. Elle dispose d'un certain recours contre le fabricant et (ou) l'installateur en cas de défauts, et elle peut externaliser certains services de maintenance et d'exploitation auprès du même (ou, plus probablement, d'un autre) partenaire privé, mais elle devra éventuellement gérer la conclusion des contrats et l'interface éventuelle entre ceux-ci. Pour ce faire, l'autorité publique doit soit posséder soit recruter des compétences techniques en matière de réseaux de recharge. Au final, un réseau dont la fiabilité et le fonctionnement seraient insuffisants risquerait de se traduire par des recettes inférieures aux prévisions et un flux de financement qui peinerait à couvrir l'investissement initial de l'autorité et les coûts d'exploitation et d'entretien courants.

En revanche, le **modèle de la concession** ou le **modèle fondé sur la disponibilité** adopte une approche intégrée en transférant le risque lié au maintien en place d'un réseau fiable et performant au partenaire privé qui fournit et installe l'infrastructure. Ces modèles éliminent également tout besoin pour l'autorité publique de gérer l'interface. Si le réseau est indisponible, le partenaire privé perd de l'argent (à savoir les recettes des utilisateurs dans le modèle de la concession ou la rémunération de la mise à disposition versée par l'autorité publique dans le modèle fondé sur la disponibilité). Cette perte de revenus se répercute à son tour sur le rendement de l'investissement initial du partenaire privé. Par conséquent, les modèles de la concession ou fondés sur la disponibilité créent une forte incitation financière pour le partenaire privé, qui a tout intérêt à veiller à ce que les points de recharge restent disponibles pour l'utilisation. En outre, les deux modèles utilisent un système de principaux indicateurs de performance pour mesurer l'état et le fonctionnement du réseau pendant toute la durée du contrat, en prévoyant l'application de sanctions pécuniaires par l'autorité publique en cas de non-conformité.

Le **modèle de la concession** incite davantage le partenaire privé à optimiser l'utilisation des bornes de recharge pour répondre à la demande des utilisateurs, car une plus grande utilisation générera davantage de recettes. Cette incitation naturelle est absente du modèle purement fondé sur la disponibilité (où le risque/la rétribution lié(e) à la demande des utilisateurs revient à l'autorité publique), mais pourrait être en partie reproduite, par exemple au moyen d'un mécanisme selon lequel l'autorité publique partagerait les recettes au-delà d'un certain seuil.

Le **modèle de la licence** confère à l'autorité publique très peu de contrôle sur la façon dont le partenaire privé entretient et gère le réseau de recharge de véhicules électriques. A contrario, l'approche permissive du modèle de la licence repose fortement sur l'incitation naturelle du partenaire privé à entretenir le réseau et ainsi à maximiser les recettes des utilisateurs et son retour sur investissement.

Il existe de nombreuses façons de structurer le **modèle de la coentreprise**, mais dans leur ensemble elles prévoient que les deux parties supporteront toute baisse de recettes des utilisateurs en raison du mauvais entretien du un réseau.

Objectif 3

Obtenir des niveaux élevés de satisfaction des utilisateurs à l'égard des services publics de recharge de véhicules électriques

La confiance et la satisfaction des utilisateurs à l'égard de l'infrastructure publique de recharge de véhicules électriques sont essentielles pour la transition vers ce type de véhicules. Elles sont fonction non seulement de la disponibilité et de la fiabilité des points de recharge (voir l'objectif 2 ci-dessus), mais aussi

de l'expérience globale des utilisateurs en matière de services de recharge pour véhicules électriques (on peut notamment citer la transparence des prix, la facilité de paiement, l'accessibilité, la réactivité en cas de problèmes et le traitement des plaintes)⁸. Les différents modèles de partenariat confèrent à l'autorité publique différents niveaux de contrôle sur la qualité des services de recharge dont bénéficient les utilisateurs.

Les **modèles du marché public, de la concession** ou **fondés sur la disponibilité**, prévoient que l'autorité publique peut préciser des normes et des exigences que le partenaire privé est tenu de respecter lorsqu'il fournit de manière continue des services de recharge pour véhicules électriques. Ces normes et exigences peuvent être soutenues, par exemple, par des déductions sur le paiement des services (modèle du marché public), sur la rémunération de la mise à disposition (modèle fondé sur la disponibilité) ou par l'imposition de sanctions (modèle de la concession). Parmi ces modèles, ceux fondés sur la disponibilité et la concession incitent davantage le partenaire privé à se conformer aux normes et exigences de service contractuelles, car toute déduction ou sanction imposée aurait des répercussions sur sa capacité à rembourser l'investissement initial dans l'infrastructure. En revanche, dans le cadre d'un marché public, l'investissement dans les infrastructures représente un coût non récupérable pour l'autorité publique.

Le **modèle de la concession** incite naturellement le partenaire privé à s'efforcer de fournir un service de qualité, car son rendement lié aux recettes des utilisateurs augmentera au fur et à mesure que sa clientèle s'élargira. Cette incitation n'existe pas dans les modèles du marché public ou ceux fondés sur la disponibilité, où le risque/la récompense lié(e) à la demande des utilisateurs revient à l'autorité publique.

Le **modèle de la licence** impose généralement très peu de conditions en matière de normes de service et ses mécanismes d'incitation et d'application sont limités.

Le **modèle de la coentreprise** pourrait être structuré de manière à imposer des obligations en matière de service (soutenues par un mécanisme d'incitations et [ou] de sanctions), mais les deux parties supportent généralement toute baisse des recettes des utilisateurs résultant d'un service de mauvaise qualité à la clientèle.

Objectif 4

Desservir les zones où la demande, actuelle et (ou) projetée, des utilisateurs est faible

En ce qui concerne les recettes à dégager, le potentiel des stations de recharge pour véhicules électriques varie considérablement d'un endroit à l'autre (par exemple, les zones urbaines par opposition aux zones rurales). Les lois du marché, à elles seules, incitent les entités du secteur privé à installer des infrastructures de recharge pour véhicules électriques dans des zones offrant des possibilités de retours sur investissement plus élevés, plus rapides et plus sûrs. Dans certaines zones, le problème pourrait être la lenteur d'adoption des véhicules électriques. Les stations de recharge n'y sont pas encore rentables, mais elles le deviendront au fil du temps. Ailleurs, le problème pourrait être une faible densité de population. Dans ce cas, la demande ne suffira jamais à rendre les stations de recharge rentables. Chaque modèle de partenariat offre la possibilité de fournir une IRVE dans des zones que le marché aurait autrement ignorées.

Les **modèles du marché public** ou fondés **sur la disponibilité** sont les plus simples à négocier et à mettre en œuvre à cet égard. L'autorité publique identifie les lieux où des investissements sont nécessaires et le partenaire privé est contractuellement tenu d'y installer l'infrastructure. L'autorité publique supporte le risque lié à la demande des utilisateurs et doit rémunérer le partenaire privé⁹ quelle que soit la rentabilité des points de recharge.

Dans les **modèles de la concession** et **de la licence**, lorsque le partenaire privé supporte le risque lié à la demande, les zones non rentables (ou moins rentables) doivent être regroupées avec des zones plus rentables. Il sera ainsi possible d'assurer au partenaire privé un retour sur investissement raisonnable dans un

⁸ L'évaluation par la Commission européenne de la directive 2014/94/UE indique que « le manque d'infrastructures de recharge et de ravitaillement interopérables et faciles à utiliser risque de devenir un obstacle à la croissance du marché tant attendu des véhicules à émissions faibles et nulles ». Voir <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SWD:2021:0637:FIN:EN:PDF>

⁹ L'autorité publique paie au moment de l'installation lorsqu'il s'agit du modèle du marché public, ou de manière échelonnée en fonction de la disponibilité lorsque le modèle est fondé sur la disponibilité.

délai qui le sera également¹⁰. Toutefois, le caractère « non interventionniste » d'un accord de licence ne donne à une autorité publique qu'une garantie limitée que le partenaire privé respectera ses engagements en ce qui concerne l'investissement et l'exploitation souhaités dans les zones non rentables et qu'il les maintiendra au fil du temps. En revanche, grâce à divers mécanismes contractuels, le modèle de la concession donne à l'autorité publique beaucoup plus de contrôle sur la mise en œuvre de l'investissement dans l'IRVE ainsi que sur la disponibilité et la performance à long terme de cet investissement (voir les objectifs n° 1, 2 et 3 cidessus).

Le **modèle de la coentreprise** pourrait prévoir des dispositions qui prévoient de desservir des zones présentant différents niveaux de demande et de rentabilité. Cependant, par rapport à d'autres modèles de partenariat, celui de la coentreprise confère probablement moins de contrôle et de certitude à l'autorité publique quant à la possibilité de desservir des zones non rentables.

Objectif 5

Créer et (ou) maintenir en place un marché qui soit concurrentiel pour la recharge de véhicules électriques et qui favorise des prix équitables pour les utilisateurs

Lorsqu'on parle des stratégies visant à promouvoir l'adoption des véhicules électriques, un des principaux messages est très souvent leur faible coût de fonctionnement par rapport aux véhicules à moteur à combustion interne. Pour ce motif, une autorité publique voudra s'assurer que les prix facturés aux utilisateurs sont équitables et raisonnables.

Il lui faudra tout d'abord mettre en œuvre une procédure d'attribution des marchés solide et efficace, qui favorise une saine concurrence entre les candidats. Pour y parvenir, elle peut recourir à des dispositions contractuelles visant à garantir des prix équitables et raisonnables aux utilisateurs. En l'absence d'un tel contrôle, un acteur dominant du marché risquerait d'émerger (par exemple à l'échelle d'une rue, d'un quartier ou d'une ville) et aurait toute latitude pour facturer aux utilisateurs des prix déraisonnablement élevés. Un contrôle des prix permet également à une autorité publique de maintenir la parité des prix entre les différents sites.

Dans le cadre du **modèle du marché public** et du **modèle fondé sur la disponibilité**, l'autorité publique contrôle l'exploitation de l'infrastructure et conserve les recettes ainsi générées. Elle dispose donc d'une liberté totale pour déterminer les prix facturés aux utilisateurs.

Le **modèle de la concession** permet à une autorité publique de définir ou de plafonner (ou de réglementer d'une autre manière) les prix dans le cadre du contrat. Toutefois, étant donné que le partenaire privé doit générer suffisamment de recettes des utilisateurs pour tirer profit de son investissement, l'autorité publique devrait considérer les conséquences d'un contrôle contractuel des prix sur la volonté du partenaire privé de supporter le risque lié à la demande des utilisateurs. En fonction de son évaluation de ce risque au moment de l'appel d'offres pour la concession, le partenaire privé pourrait demander à l'autorité publique un soutien (des garanties ou des subventions, par exemple) destiné à atténuer ce risque si les ajustements de prix sont sujets à des restrictions.

Le **modèle de la licence** ne confère généralement à l'autorité publique qu'un contrôle limité (voire inexistant) sur la tarification, laquelle est plutôt gérée soit naturellement par la concurrence soit, dans certains cas, par un régulateur public.

Les modalités du **modèle de la coentreprise** pourraient être structurées avec n'importe quel niveau de contrôle de la tarification. Toutefois, comme dans le modèle de la concession, la participation du secteur privé à l'entreprise dépendra de son évaluation du risque et de sa capacité à obtenir un rendement.

¹⁰ Dans le modèle de la concession, l'autorité pourrait aussi fournir une autre forme de soutien (par exemple, des subventions ou des garanties) afin d'atténuer le risque que les zones non rentables représentent pour le partenaire privé.

Objectif 6

Intégrer la recharge des véhicules électriques dans une stratégie plus vaste d'écomobilité

L'augmentation du nombre de points de recharge pour véhicules électriques n'est généralement qu'un élément de la stratégie plus vaste de l'autorité publique en matière d'écomobilité. D'autres éléments pourraient inclure des subventions pour l'achat de véhicules électriques ou une interdiction des véhicules diesel dans les zones urbaines. Une autorité publique devra rester attentive aux interactions entre les différents éléments de sa stratégie et aux limites des différents modèles de partenariat si elle veut intégrer des évolutions stratégiques au fil du temps.

Modifications de l'IRVE

Un changement ou une évolution de la stratégie globale pourrait inciter l'autorité publique à chercher à modifier l'infrastructure et (ou) les systèmes de recharge de véhicules électriques après la signature du contrat (par exemple, pour passer à des chargeurs rapides, pour intégrer l'interface utilisateur à un système ou à une application couvrant toute une ville, ou pour concentrer les points de recharge dans les zones centrales). Dans le **modèle de la licence**, l'autorité publique n'a généralement pas le droit d'ordonner au partenaire privé de modifier l'infrastructure ou le service de recharge de véhicules électriques. En revanche, le **modèle du marché public** lui donne la liberté de modifier l'infrastructure ou le service à ses propres frais. De même, l'autorité publique est généralement libre d'exiger des changements dans le cadre du **modèle de la concession** ou de celui **fondé sur la disponibilité**, même si la nature complexe de ces modèles risque souvent de rendre ces changements difficiles et coûteux à négocier. Dans le **modèle de la coentreprise**, enfin, les modifications apportées à l'infrastructure ou au service de recharge de véhicules électriques ont généralement pour origine une décision commune, et les coûts sont partagés en fonction des participations respectives des parties à l'accord.

Changements apportés à d'autres éléments de la stratégie d'écomobilité

Dans le cadre du **modèle de la licence**, le partenaire privé supporte le risque lié à l'influence que pourraient avoir d'autres éléments de la stratégie sur la performance ou la rentabilité de l'IRVE (par exemple, une baisse des recettes des utilisateurs consécutive à une décision de l'autorité publique de ne pas interdire les véhicules diesel). Toutefois, dans le cas du **modèle de la concession**, il est plus courant pour le partenaire privé de chercher à obtenir des garanties auprès de l'autorité publique sur la mise en œuvre d'autres éléments stratégiques (par exemple, un régime de subventions pour les véhicules électriques pendant une période minimale). Les **modèles du marché public** ou **fondés sur la disponibilité** prévoient que le risque lié à l'interaction entre, d'une part, la performance et la rentabilité de l'IRVE et, d'autre part, d'autres éléments stratégiques soit supporté par l'autorité publique.

Objectif 7

Utiliser des capitaux privés et limiter au maximum l'incidence sur les finances publiques

À l'exception du modèle du marché public, qui repose sur le financement par l'autorité publique, tous les modèles de partenariat offrent la possibilité de mobiliser des capitaux du secteur privé. Cela réduit la nécessité pour l'autorité publique d'engager des ressources financières pour couvrir les investissements initiaux dans l'IRVE.

Dans les **modèles de la licence** ou **de la concession**, le partenaire privé procède à l'investissement initial dans l'IRVE. Dans le cas où la demande serait susceptible de dépasser celle requise pour générer un rendement raisonnable dans un délai qui l'est tout autant, l'autorité publique pourrait même exiger une redevance ou une part des recettes en contrepartie de l'octroi de la licence ou de la concession (ce qui aurait une incidence positive sur les finances publiques). À l'inverse, s'il est peu probable que la demande soit suffisante, une licence ou une concession ne saurait être viable qu'à la condition que l'autorité publique accepte de fournir un soutien financier (par exemple, une garantie ou une subvention).

De même, dans le **modèle fondé sur la disponibilité**, le partenaire privé procède à l'investissement initial. Toutefois, ce modèle exige que l'autorité publique fasse des paiements réguliers en vue du remboursement de l'investissement initial pendant la durée du contrat et qu'elle supporte le risque que les recettes des utilisateurs soient insuffisantes et ne couvrent pas ces paiements. Le modèle fondé sur la disponibilité peut

être structuré de manière à permettre à l'autorité publique de contribuer financièrement à l'investissement initial, réduisant ainsi le montant des paiements réguliers. Une autorité publique pourrait opter pour cette solution dans le cas où, par exemple, elle recevrait une subvention forfaitaire d'une autorité nationale, réservée à cette fin.

Les dispositifs et modalités de financement du **modèle de la coentreprise** peuvent être structurés en fonction des ressources, des objectifs et des contraintes propres aux parties.

Objectif 8

Déployer l'expertise et les ressources du secteur privé

Les limites en matière d'expertise et de ressources d'une autorité publique pourraient influencer sur son choix d'un modèle de partenariat.

Le **modèle du marché public** exige généralement davantage de savoir-faire technique et d'expertise de la part de l'autorité publique, qui doit comprendre et définir ses exigences techniques et de service par un cahier des charges rédigé par prescriptions techniques. En revanche, les modèles de la concession ou fondés sur la disponibilité ont tendance à préciser des exigences en tant que « résultats », contraignant l'autorité publique à définir les résultats ou les réalisations qu'elle attend, mais pas les contributions nécessaires pour les obtenir¹¹.

Le **modèle de la licence** est le moins exigeant du point de vue de l'expertise et des ressources de l'autorité publique. Dans une large mesure, le partenaire privé est libre de concevoir, d'installer et d'exploiter l'IRVE à son gré, avec un nombre limité de contraintes.

Le **modèle de la coentreprise** permet à l'autorité publique de puiser dans tous types et niveaux de ressources et d'expertise du secteur privé dont elle pourrait avoir besoin. Cependant, le succès de ce modèle de partenariat repose fortement sur la capacité de l'autorité publique à conduire l'entreprise commune vers ses objectifs fondateurs. Outre une bonne compréhension des modèles économiques liés à la recharge de véhicules électriques, l'autorité publique a donc besoin d'une expertise spécifique afin de pouvoir gérer le partenaire privé de manière continue.

Conclusion

Choisir un modèle de partenariat

L'évaluation par l'autorité publique de la manière dont les différents modèles s'harmonisent avec ses objectifs et, au final, sa sélection d'un modèle de partenariat, tiendront compte d'une série de facteurs financiers (quantitatifs) et non financiers (qualitatifs), y compris (mais sans s'y limiter) :

- les coûts d'installation, de maintenance et d'exploitation ; les prévisions d'utilisation ; la structure tarifaire envisagée ;
- la disponibilité des finances publiques et les implications des différents modèles de partenariat dans le cadre des règles budgétaires, comptables et de traitement statistique (c'est-à-dire Eurostat)¹² ;
- la capacité du marché (compétences et ressources) et son appétence (intérêt, compréhension, attitude à l'égard du risque et de la taille de l'investissement) à répondre aux exigences des modèles de partenariat ;

¹¹ Dans les trois modèles, la coopération au niveau régional et (ou) national permet de partager ou de cumuler l'expertise des autorités publiques.

¹² Les règles budgétaires et comptables s'appliquent au niveau de l'autorité publique compétente. Elles régissent la façon dont l'autorité élabore le budget et comptabilise les dépenses et les recettes dans le cadre du modèle de partenariat. Les règles de traitement statistique s'appliquent au niveau des administrations nationales. Elles régissent la manière dont les dépenses et les recettes dans le cadre du modèle de partenariat sont pris en compte dans les chiffres relatifs à la dette et au déficit nationaux.

- la capacité de l'autorité publique (compétences et ressources) et son appétence (intérêt) à répondre aux exigences des modèles de partenariat, sur le plan des obligations juridiques et des besoins continus en matière de suivi et de gestion ;
- le niveau d'influence privilégié par l'autorité publique sur le développement et la performance du réseau public d'infrastructures de recharge pour véhicules électriques (par exemple, la qualité du service, la tarification, la planification territoriale, l'organisation du marché) ;
- l'incidence sur la forme, la taille et la compétitivité du marché de la recharge des véhicules électriques (par exemple, le risque d'éviction ou de dissuasion des nouveaux entrants) ;
- la souplesse des différents modèles de partenariat en vue de leur adaptation aux changements de la législation, des politiques et (ou) de la réglementation ;
- les exigences et les restrictions imposées par la législation et la réglementation applicables (par exemple, en matière de marchés publics) ;
- le temps estimé pour attribuer le contrat et déployer l'IRVE dans le cadre des différents modèles de partenariat.

Le choix du modèle de partenariat nécessite des analyses et une prise de décision complexes. L'autorité publique devra suivre un processus qui lui permette au final d'exercer un jugement solide quant à l'utilisation optimale des ressources publiques.

PARTIE 2

Structure et contenu du contrat de concession

L'autorité publique commence à préparer le contrat de concession une fois qu'elle a :

- défini le champ d'application de la procédure d'attribution du contrat relatif à l'IRVE¹³ ;
- déterminé qu'une concession représente le modèle de partenariat optimal.

La partie 2 de ce guide est articulée autour de 13 thèmes contractuels et explique les caractéristiques typiques d'un accord de concession portant sur une infrastructure publique de recharge pour véhicules électriques. Elle explore les risques et les enjeux associés à chaque thème et la manière dont ils sont abordés dans le contrat de concession. Les objectifs de l'autorité publique mentionnés sous ces thèmes sont généralement ceux décrits dans la partie 1 du présent guide. Pour certains thèmes, le guide suggère des mesures de soutien de la part de l'autorité publique qui, selon les circonstances, pourraient s'avérer appropriées voire nécessaires pour répondre aux préoccupations concernant la viabilité ou la capacité de mise en œuvre du modèle de la concession, ou pour les renforcer.

S'appuyant sur la description donnée à la partie 1 du présent guide, la partie 2 part du principe qu'une **concession portant sur une IRVE** est un accord entre une **autorité publique** et un **partenaire privé** dans le cadre duquel :

- le partenaire privé est responsable de l'installation, de la maintenance et de l'exploitation de l'IRVE accessible au public pendant une période déterminée ;
- le partenaire privé fournit une partie (ou la totalité) du financement nécessaire à la conception, à l'achat, à l'installation, à l'exploitation et à la maintenance de l'IRVE ;
- le partenaire privé entretient une relation directe avec les utilisateurs et perçoit et conserve les recettes versées par ces derniers ;
- les recettes du partenaire privé fluctuent en fonction de la demande des utilisateurs et (ou) du niveau d'efficacité avec lequel il remplit ses obligations.

La capacité d'un contrat de concession à réaliser les objectifs d'une autorité publique dépendra non seulement de son contenu (l'objet du présent guide), mais aussi de l'engagement de l'autorité publique à gérer sa mise en œuvre. Pendant toute la durée du contrat, l'autorité publique doit allouer le temps et les ressources nécessaires au suivi de la performance du partenaire privé et du respect des conditions contractuelles afin de tirer pleinement parti de la valeur et de l'opportunité que représente l'accord de concession.

¹³ La définition précise de l'IRVE dépend de la portée des obligations du partenaire privé (voir note de bas de page n° 4). Il est possible d'inclure tout ou partie des éléments suivants : les mises à niveau du réseau ; les raccordements au réseau ; les bornes de recharge ; les systèmes, appareils, applications et composants destinés à l'interface utilisateur. La viabilité du champ d'application d'un contrat de concession pour l'infrastructure de recharge devrait avoir fait l'objet d'une consultation des acteurs du marché préalablement à la procédure d'attribution.

Thème 1

Durée

Le contrat doit indiquer clairement la durée de l'accord et tout processus de renouvellement ou de prolongation de celui-ci. Pour déterminer la durée du contrat, l'autorité publique tiendra compte des éléments suivants :

- la période nécessaire au partenaire privé pour recouvrer le coût de son investissement avec un taux de rendement raisonnable ;
- le montant des fonds publics disponibles pour soutenir la concession si nécessaire (par exemple, une durée plus courte pourrait augmenter le besoin de soutien public) ;
- la probabilité de changements dans le marché et (ou) dans la technologie des véhicules électriques (afin d'éviter tout engagement dans des contrats à long terme portant sur des infrastructures superflues) ;
- l'horizon des objectifs sous-jacents, qu'ils soient à court terme (par exemple, pour tester ou démontrer un concept) ou à long terme (par exemple, pour créer un service public à grande échelle) ;
- le maintien en place d'un marché sain et concurrentiel (il s'agit d'éviter les contrats de trop longue durée avec des prestataires uniques, en particulier s'ils bénéficient d'une exclusivité) ;
- les restrictions juridiques¹⁴ ;
- le temps et les ressources nécessaires pour préparer et gérer les procédures d'attribution de contrat en vue de futures concessions (c'est-à-dire la fréquence à laquelle l'autorité publique souhaite entreprendre cet exercice) ; et
- les interfaces avec tout autre contrat pertinent.

Il y a généralement, dans le contrat, une distinction entre une période d'installation, au cours de laquelle le partenaire privé doit installer l'infrastructure publique de recharge des véhicules électriques, et une période d'exploitation, au cours de laquelle le partenaire privé a le droit d'exploiter l'infrastructure et d'en tirer des recettes. Dans de nombreux contrats, ces deux périodes se chevauchent, ce qui permet au partenaire privé de générer des recettes dès l'achèvement des premiers points de recharge tout en continuant à en installer d'autres.

Les contrats accordent souvent au partenaire privé l'exclusivité de l'installation de bornes de recharge pour véhicules électriques dans les espaces publics pendant la période d'installation.

¹⁴ La législation mettant en œuvre la directive 2014/23/UE en offre l'illustration, en particulier son article 18, qui dispose que la durée d'une concession ne doit pas dépasser le temps nécessaire pour recouvrer le coût de l'investissement effectué et obtenir un retour sur les capitaux investis.

Thème 2

Sites

Sélection des sites

Le contrat déterminera les sites d'installation de l'IRVE et (ou) les sites potentiels où le partenaire privé est censé développer le réseau en réponse à la demande projetée ou à la demande réelle constatée durant le contrat.

Ces sites peuvent être sélectionnés par l'autorité publique avant la procédure d'attribution, sur la base d'une évaluation portant sur la meilleure façon d'atteindre ses objectifs (par exemple, la couverture et l'équilibre du réseau) compte tenu de toutes les contraintes (comme les espaces disponibles ou les conditions d'aménagement). L'autorité publique pourrait inviter les soumissionnaires à proposer des sites supplémentaires ou substitutifs au cours de la procédure d'attribution. En cas d'acceptation par l'autorité publique, ces sites sont alors inclus dans le contrat. Le contrat lui-même peut également offrir au partenaire privé la possibilité de proposer des sites supplémentaires ou substitutifs pendant la période d'installation. Certains contrats incitent même financièrement le partenaire privé à réduire au maximum l'utilisation d'espaces publics et à trouver d'autres sites à caractère privé qui répondraient néanmoins à la demande publique. Par exemple, le partenaire privé qui identifierait d'autres sites de ce type pourrait alors payer des redevances de concession réduites à l'autorité publique. L'approbation de l'autorité publique est généralement requise pour les modifications portant sur des sites spécifiés dans le contrat.

Propriété et accès

L'autorité publique conserve généralement la propriété des sites et, dans le cadre du contrat, accorde des droits d'accès au partenaire privé pour l'installation, la maintenance et l'exploitation de l'IRVE sur ces sites. Inversement, le contrat confiera au partenaire privé la responsabilité d'organiser les droits d'accès dont il pourrait avoir besoin pour les sites substitutifs qu'il a proposés et qui n'appartiennent pas à l'autorité publique.

État du site

De nombreux contrats n'abordent ni l'adéquation ni l'état des sites, ce qui implique que le partenaire privé assume le risque et la responsabilité de toute difficulté, de tout retard ou de tout coût causé par un état du site qui n'aurait pas été envisagé (une contamination, par exemple). Dans la pratique, il est peu probable que l'état défavorable d'un terrain engendre des problèmes pour l'installation ou l'exploitation de la plupart des infrastructures publiques de recharge de véhicules électriques, qui sont majoritairement situées en bord de route. La pratique des partenariats public-privé dans d'autres secteurs semble montrer qu'il existe certaines mesures de soutien concernant l'état du site que l'autorité publique pourrait prendre en considération. Elle pourrait notamment envisager les mesures suivantes, qui offrent un degré de soutien croissant :

- communiquer aux soumissionnaires, lors de la procédure d'attribution, toute étude du site effectuée par ses soins ;
- garantir l'exactitude et (ou) l'exhaustivité de telles études ;
- prévoir dans le contrat une disposition permettant au partenaire privé de demander un assouplissement des conditions contractuelles et (ou) un dédommagement s'il était confronté à un état défavorable du site, dans le cas de sites ne pouvant faire l'objet d'une étude préalable à l'attribution du marché (voir le **Thème 10**).

La nécessité et le caractère approprié de ce type de mesures en vue de renforcer la concurrence et de favoriser une solution plus avantageuse pour les utilisateurs dépendront des circonstances particulières du projet. Parmi celles-ci figurent : la quantité d'informations accessibles au public ; le niveau d'intérêt des soumissionnaires éventuels ; le coût, le temps et la perturbation que représentent de multiples études ; et les problèmes rencontrés lors de projets précédents dans la zone.

Thème 3

Conception et installation de l'IRVE

Approche globale

L'approche classique de la conception et de l'installation de l'IRVE comprend les éléments suivants :

- **spécifications techniques** : le partenaire privé est tenu de concevoir et d'installer une IRVE répondant aux spécifications techniques de l'autorité publique pour les équipements (par exemple, la facilité d'utilisation des points de recharge, la signalisation, l'intégration dans l'espace, les raccordements au réseau, l'interopérabilité matérielle) et les logiciels (par exemple, les exigences de mesure, la connectivité à distance, l'interopérabilité des systèmes, la cybersécurité). Les spécifications se référeront probablement à d'autres normes et spécifications de conception propres au secteur, ainsi qu'à la législation et à la réglementation applicables (voir le **Thème 9**) ;
- **processus** : le contrat peut préciser les procédures que le partenaire privé est tenu de suivre pendant la phase d'installation. Ainsi, si le contrat requiert que des installations aient lieu en réponse à la demande des utilisateurs, il est possible de définir une procédure particulière, depuis la réception d'une demande jusqu'à l'achèvement de l'installation en passant par l'identification du site ;
- **permis et autorisations** : le partenaire privé est tenu d'obtenir tous les permis et autorisations nécessaires à l'installation et à l'exploitation de l'IRVE (par exemple, un permis d'urbanisme) ;
- **(nouveaux) raccordements au réseau** : lorsqu'un nouveau raccordement au réseau est nécessaire, le partenaire privé est responsable de l'obtention de l'accord du gestionnaire du réseau ainsi que de la durée et du coût des travaux de raccordement ;
- **raccordements (existants) au réseau** : si le partenaire privé reprend un raccordement au réseau existant, il est responsable du transfert de l'accord existant ;
- **programme** : le partenaire privé est tenu de respecter certaines échéances durant la phase d'installation. Ainsi, le contrat peut prévoir l'installation de [x] points de recharge dans des [lieux spécifiques] ou la mise à disposition de [kWh] de puissance de recharge au plus tard le [date], ou exiger l'installation d'un point de recharge dans les [y] mois qui suivent une demande utilisateur . La possibilité de commencer à générer des recettes des utilisateurs incite naturellement le partenaire privé à installer rapidement l'IRVE. Toutefois, l'autorité publique aura à l'esprit un plan pour mener à bien le projet et atteindre ses objectifs sous-jacents. L'imposition d'échéances dans le contrat augmentera la certitude quant à la réalisation de ces objectifs. Le non-respect de ces échéances par le partenaire privé devrait entraîner des sanctions adaptées à l'ampleur du projet et à la pratique du marché dans le secteur (par exemple, des dommages-intérêts) et (ou), en dernier recours, la résiliation anticipée du contrat (voir le **Thème 12**) ;
- **approbation** : avant que le partenaire privé ne démarre ses opérations, l'autorité publique a souvent le droit contractuel d'examiner et d'approuver la conception de l'IRVE (c'est-à-dire les équipements et les logiciels), la conception du réseau (c'est-à-dire l'emplacement final des différentes stations les unes par rapport aux autres) et le programme d'installation. Par la suite, elle se réserve le droit d'approuver toute modification apportée à ces aménagements ;
- **santé et sécurité** : le partenaire privé est responsable du respect de toutes les lois, réglementations et bonnes pratiques en matière de santé et de sécurité ;
- **supervision** : l'autorité publique a généralement le droit de superviser l'avancement de l'installation et sa conformité avec les spécifications et exigences techniques.

Exceptions

Les délais et coûts nécessaires pour la conception et l'installation de l'IRVE selon l'approche décrite ci-dessus relèvent des risques et de la responsabilité incombant au partenaire privé. Néanmoins, les contrats comportent souvent des exceptions permettant au partenaire privé de demander un assouplissement des conditions contractuelles et (ou) un dédommagement à l'autorité publique (voir le **Thème 10**). Certains contrats créent une exception générale, s'appliquant notamment à toutes les circonstances indépendantes de la volonté du partenaire privé. Toutefois, la bonne pratique consiste à stipuler un nombre limité d'exceptions spécifiques dans le contrat. Ainsi, la certitude est plus grande pour les deux parties et cette pratique est fortement recommandée pour les exceptions ayant une incidence financière directe pour l'autorité publique (c'est-à-dire si un dédommagement est dû). Le **Thème 10** fournit des orientations supplémentaires concernant ces exceptions et les mécanismes permettant de les appliquer.

Mesures de soutien supplémentaires

Pour soutenir la conception et l'installation de l'IRVE, l'autorité publique pourrait également envisager des mesures supplémentaires comme les suivantes :

- s'assurer que son régime de planification et d'octroi d'autorisations soutient l'installation de l'IRVE. Cela ne fait pas partie du contrat, mais aura une incidence sur l'appétence et l'approche du marché en ce qui concerne l'accord de concession ;
- s'engager, dans le cadre du contrat, à coopérer et à faciliter les demandes de permis et d'autorisations présentées par le partenaire privé ;
- utiliser les normes et spécifications régionales, nationales et (ou) autres reconnues par le secteur, et que le marché connaît bien ;
- réaliser des études préparatoires et des travaux préalables de raccordement au réseau et (ou) obtenir les accords de raccordement au réseau (y compris sur les aspects financiers) avant l'attribution du contrat de concession ;
- s'engager, dans le cadre du contrat, à obtenir les raccordements au réseau nécessaires, en prévoyant un assouplissement des conditions contractuelles et (ou) un dédommagement en cas d'inexécution (voir le **Thème 10**) ; et
- octroyer des subventions en capital pour les coûts d'acquisition et (ou) d'installation (voir le **Thème 6**).

Thème 4

Exploitation de l'infrastructure et des services de recharge de véhicules électriques

Le partenaire privé est incité de manière naturelle à entretenir l'IRVE et à fournir des services de qualité aux utilisateurs. À défaut, une infrastructure de recharge qui ne fonctionnerait pas ou qui fonctionnerait mal et des services de piètre qualité généreraient probablement des recettes moins importantes. Toutefois, cette incitation naturelle ne suffit pas toujours à garantir que les objectifs sous-jacents de l'autorité publique seront atteints. Ainsi, le partenaire privé pourrait se montrer peu pressé de réparer une borne de recharge dans une zone à faible demande, ce qui serait contraire à l'objectif sous-jacent visant l'équilibre du réseau. Le partenaire privé pourrait également se révéler peu enclin à fournir des services de qualité à une clientèle qui ne disposerait pas d'autres options réalistes en matière de recharge, ce qui serait contraire à l'objectif sous-jacent de promouvoir l'adoption des véhicules électriques.

Exigences et normes de performance

Afin de renforcer les incitations naturelles visant le partenaire privé, l'autorité publique devrait utiliser le contrat pour préciser ses exigences et définir des normes pour tout ou partie des aspects opérationnels de l'infrastructure et des services de recharge de véhicules électriques. Ces exigences et normes varieraient dans le détail pour chaque projet, en fonction des objectifs et des priorités de l'autorité publique. Toutefois, comme point de départ, le contrat exigera généralement que le partenaire privé assure un certain niveau de performance globale du réseau d'infrastructure de recharge. En fonction des objectifs sous-jacents de l'autorité publique et du stade de développement du marché des véhicules électriques dans la zone de compétence de celle-ci, la performance globale pourrait être mesurée, par exemple par :

- le « temps de disponibilité » de l'ensemble des points de recharge déjà installés au titre du contrat ; ou
- la capacité de recharge disponible dans toute la zone desservie à tout moment.

Certains contrats appliquent différents indicateurs de performance à différents stades. Par exemple, pendant la période d'installation, le partenaire privé doit répondre à la demande et assurer un certain niveau de puissance de recharge disponible (c'est-à-dire qu'au fur et à mesure que la demande augmente, il doit installer de nouveaux points de recharge). Ensuite, une fois la période d'installation terminée, le partenaire privé doit s'assurer du « temps de disponibilité » des points de recharge qu'il a installés.

La performance du partenaire privé peut également être mesurée à l'aide d'exigences et de normes plus détaillées concernant notamment :

- la facilité d'accès pour les utilisateurs de l'IRVE (par exemple, l'interaction avec la politique en matière de stationnement, l'interface avec les abonnés par rapport aux utilisateurs ponctuels) ;
- la facilité d'accès, pour les prestataires de services d'électromobilité, de l'IRVE ;
- les fonctionnalités de l'IRVE (par exemple, la rapidité du démarrage de la recharge, la disponibilité d'informations concernant la recharge en temps réel) ;
- le nombre de défaillances de service et les délais nécessaires à leur rectification ;
- les procédures et les délais de traitement des requêtes des utilisateurs, des demandes d'aide et des plaintes ;
- les procédures et calendriers d'inspection, de maintenance et de réparation ;
- la politique en matière de ressources énergétiques (par exemple, l'utilisation d'énergies renouvelables, le choix de la source d'énergie par les utilisateurs) ;

- la politique de tarification et sa transparence, et les procédures de paiement accessibles aux utilisateurs (voir le **Thème 5**) ;
- le compte rendu à l'autorité publique et le partage des données avec celle-ci (par exemple pour le contrôle de l'exécution du contrat, le suivi de l'utilisation et [ou] la contribution à la stratégie globale de l'autorité publique en matière de véhicules électriques) ;
- les droits d'inspection et de contrôle que l'autorité publique peut exercer.

Création d'un mécanisme de performance

Pour créer des incitations significatives, les exigences contractuelles et les normes relatives à l'exploitation de l'infrastructure et des services de recharge de véhicules électriques doivent être accompagnées de dispositions permettant le suivi de la performance et l'établissement de rapports à son sujet, ainsi que de sanctions en cas de non-respect. Collectivement, les dispositions relatives aux obligations, au suivi, aux rapports et aux sanctions constituent le « mécanisme de performance ».

Il existe de nombreuses façons d'aborder et de structurer ce mécanisme dans le contrat, mais la bonne pratique consiste à créer une liste ou un calendrier distinct des exigences et des normes. Ces mesures sont souvent appelées « mesures de performance » et doivent être définies pour qu'il soit possible de conclure clairement et objectivement si elles ont été respectées ou non. Certaines mesures de performance peuvent être directement liées au fonctionnement de l'infrastructure et des services de recharge de véhicules électriques (par exemple, l'obligation de rectifier les problèmes de maintenance dans un délai donné). D'autres peuvent être de nature plus générale et se rapporter à la gestion du contrat (par exemple, la présentation de rapports mensuels à l'autorité publique).

Le contrat doit énoncer les exigences relatives au suivi régulier des mesures de performance et à l'établissement de rapports sur celles-ci. La plupart des contrats permettent au partenaire privé de faire une autodéclaration, mais autorisent l'autorité publique à procéder à un deuxième contrôle et (ou) à vérifier les rapports du partenaire privé. Certaines mesures de performance peuvent porter sur des obligations qui doivent être respectées de manière régulière, comme la présentation de rapports mensuels à l'autorité publique, tandis que d'autres doivent être respectées et évaluées sur une base ponctuelle, comme répondre aux demandes d'entretien.

Pour chaque mesure de performance, la sanction en cas d'inexécution doit être claire et objective. Certains contrats attribuent une valeur monétaire fixe à chaque mesure de performance et appliquent ce montant à titre de sanction pécuniaire en cas de défaillance. D'autres contrats adoptent un système qui attribue des points de performance à chaque défaillance, puis une valeur monétaire aux points de performance. Les deux approches peuvent prévoir des pondérations qui reflèteront l'importance de la mesure de performance et l'incidence de la défaillance. Ainsi, le fait de ne pas répondre à une demande d'assistance urgente entraîne une pénalité plus élevée que la livraison tardive d'un rapport, tandis qu'un retard de réparation d'un jour entraîne une sanction inférieure à celle qu'un retard d'une semaine engendre. L'autorité publique doit examiner si le niveau de ces sanctions est approprié et équitable. L'objectif global est de créer les bonnes incitations pour que le partenaire privé respecte ses engagements, sans pour autant se montrer excessivement punitif.

Pour certaines défaillances, il peut être approprié de prévoir un délai de rectification avant d'appliquer une sanction. Ce délai pourrait être intégré dans la mesure de performance même. Ainsi, un défaut de l'IRVE ne serait considéré comme une défaillance que s'il n'était pas rectifié dans les 24 heures. Ce délai de rectification pourrait aussi s'appliquer après une défaillance : ainsi, un défaut de l'IRVE constituerait systématiquement une défaillance, mais un délai de rectification de 24 heures serait alors autorisé avant d'appliquer toute déduction.

La performance est généralement mesurée (et fait l'objet d'un rapport) mensuellement, bien que l'autorité publique puisse également exiger un accès en temps réel à certaines informations et données. Les éventuelles sanctions pécuniaires sont généralement appliquées mensuellement ou annuellement. Elles sont souvent plafonnées et prennent la forme d'un montant annuel et (ou) total sur la durée du contrat.

Si l'autorité publique verse une forme quelconque de subvention d'exploitation, la sanction pécuniaire infligée au partenaire privé en sera généralement déduite. Dans le cas contraire, la sanction pourrait être due à titre de paiement par le partenaire privé ou ajoutée à toute redevance de concession exigible.

Coûts et risques d'exploitation

À l'exclusion de tout paiement (voir le **Thème 5**) et de toute mesure d'assouplissement des conditions contractuelles ou de dédommagement (voir le **Thème 10**) dont l'autorité publique devrait s'acquitter au titre du contrat, le partenaire privé supporte les risques et les coûts liés à l'exploitation de l'infrastructure et des services de recharge de véhicules électriques conformément aux exigences et normes contractuelles. Les responsabilités du partenaire privé comprennent la sécurisation de l'approvisionnement en énergie (parfois assortie de restrictions, comme l'utilisation exclusive d'énergies renouvelables), et les risques qu'il assume incluent les fluctuations des coûts de l'énergie (généralement avec une disposition prévoyant une indexation lorsque les prix de recharge sont limités par le contrat – voir le **Thème 5**).

Certains contrats peuvent exiger du partenaire privé qu'il assume la responsabilité de la continuité de l'exploitation et de la maintenance de l'infrastructure existante de recharge de véhicules électriques. Sa volonté d'y satisfaire dépendra de facteurs tels que l'âge et les spécifications de l'infrastructure, l'existence de garanties du fabricant et les informations sur les recettes courantes. Afin d'éviter que les soumissionnaires ne surfacturent ce risque lors de la procédure d'attribution, l'autorité publique peut mettre à la disposition de tous les soumissionnaires des informations adéquates sur l'infrastructure existante de recharge pour véhicules électriques. Dans des cas extrêmes, le partenaire privé pourrait insister pour que l'autorité publique prenne ou partage ce risque. L'autorité aurait alors la possibilité de proposer un assouplissement des conditions contractuelles ou un dédommagement si des défauts venaient à être constatés (voir le **Thème 10**) ou de s'engager à recourir à des garanties du fabricant qui ne pourraient être transférées au partenaire privé.

Thème 5

Paiements et tarification

Tarification de l'utilisation et paiements

Les principaux paiements dans le cadre d'une concession sont ceux des utilisateurs au partenaire privé. Le contrat impose généralement des conditions s'appliquant aussi bien aux prix qui peuvent être facturés aux utilisateurs qu'au système de paiement géré par le partenaire privé. À cet égard, le contrat de concession fournit généralement les précisions suivantes :

- les prix maximum, minimum et (ou) moyen que le partenaire privé a le droit de facturer aux utilisateurs, ou d'autres directives en matière de tarification ;
- la mesure dans laquelle le partenaire privé peut ou doit utiliser des modèles de tarification différentielle, par exemple en faisant la distinction entre les abonnés et les utilisateurs ponctuels, ou entre les différentes heures de la journée ou la durée de l'occupation d'un point de recharge, afin d'encourager une utilisation en période de faible demande d'énergie ;
- toute exigence relative aux frais de connexion des utilisateurs et aux plans de paiement ; à la visibilité, à la transparence et à la stabilité des prix pour les utilisateurs ; à l'interaction avec la politique de stationnement et les frais de stationnement ;
- toute autorisation ou restriction concernant la production de recettes à partir d'espaces publicitaires sur l'IRVE ;
- toute autorisation ou restriction concernant l'offre d'autres services comme la recharge intelligente ou l'accès aux réseaux 4G et 5G ;
- la base de tout ajustement régulier des prix du fait de l'indexation ;
- la base de tout ajustement en fonction des fluctuations des coûts de l'énergie ;
- les conséquences des modifications de la taxation de l'énergie (par exemple, la possibilité de répercuter le coût de ces taxes sur les utilisateurs).

L'autorité publique voudra probablement exercer un certain contrôle sur les prix. Les concessions créent un environnement, réglementé certes, mais au sein duquel opèrent un ou plusieurs acteurs du marché. Sans contrôle des prix, les utilisateurs seraient contraints de payer les prix imposés par le partenaire privé. Un manque de contrôle pourrait également conduire à d'importants écarts de prix entre les différents exploitants de points de recharge pour véhicules électriques et à ce que les utilisateurs soient facturés en fonction de leur lieu de résidence. De telles conséquences seraient peu souhaitables du point de vue des politiques publiques.

Toutefois, une réglementation stricte des prix serait difficilement acceptée par des soumissionnaires intervenant sur de nouveaux marchés où la demande est insuffisante et (ou) instable et donc difficilement prévisible. Elle serait également difficile à accepter dans des situations où les coûts sous-jacents (de l'énergie, par exemple) seraient instables et imprévisibles. Dans de telles circonstances, le partenaire privé pourrait demander à l'autorité publique de prendre des mesures de soutien supplémentaires pour atténuer le risque lié à la demande des utilisateurs. Parmi ces mesures pourraient figurer des subventions en capital ou des ajustements de prix pour tenir compte des hausses exceptionnelles des coûts de l'énergie. En contrepartie de telles mesures de soutien, l'autorité publique pourrait exiger une part des recettes plus élevée que prévu dans le cas où la demande augmenterait ou se stabiliserait ou si d'autres possibilités génératrices de recettes venaient à se matérialiser.

Sur certains marchés, l'autorité publique fixe les prix de recharge facturés aux utilisateurs lors de la phase d'attribution du contrat. Les soumissionnaires sont donc évalués principalement en fonction de

leurs solutions techniques et du montant de toute redevance de concession qu'ils proposent de régler à l'autorité publique, et (ou) de toute subvention qu'ils demanderaient à celle-ci. Ce prix fixe tient compte de certains coûts sous-jacents de l'énergie et est donc ajusté (par exemple chaque année) en fonction de l'évolution de ces coûts. Le partenaire privé supporte le risque lié à l'évolution des coûts de l'énergie entre ces ajustements réguliers. Lorsque les coûts de l'énergie sont extrêmement volatils, le risque pourrait s'avérer excessivement lourd pour le partenaire privé. Il pourrait donc être utile d'envisager des mécanismes contractuels supplémentaires pour tenir compte de cette situation : par exemple, une disposition pourrait prévoir qu'une augmentation d'au moins [x] % des coûts de l'énergie déclencherait une indexation intermédiaire exceptionnelle.

Autres paiements

Outre les dommages-intérêts pour retard d'installation (voir le **Thème 3**) et les sanctions pour performance insuffisante (voir le **Thème 4**), le contrat doit également préciser les modalités et conditions des paiements potentiels suivants :

- les redevances de concession dues par le partenaire privé à l'autorité publique ;
- toute subvention en capital octroyée par l'autorité publique (c'est-à-dire les paiements pour couvrir les coûts d'acquisition et d'installation de l'IRVE) ; et
- tout paiement de garantie ou toute subvention d'exploitation versés par l'autorité publique.

Les **redevances de concession** ne figurent pas dans chaque contrat de concession portant sur une IRVE. La décision de l'autorité publique d'exiger des redevances de concession et la structure appropriée du mécanisme les concernant dépendront du contexte de l'accord de concession spécifique. Les redevances de concession doivent être prises en compte dans les aspects économiques généraux du projet et, en fin de compte, être couvertes par les recettes que le partenaire privé perçoit des utilisateurs (elles sont donc reflétées dans les prix qui leur sont facturés). Pour l'attribution d'une première concession sur un marché de véhicules électriques immature, il peut ne pas être viable d'exiger des redevances de concession. Une autre option serait de ne déclencher le paiement des redevances de concession qu'en cas de performances exceptionnelles de la concession et seulement à ce moment-là. À mesure que le marché de véhicules électriques mûrit, les redevances de concession peuvent se généraliser et leurs mécanismes devenir plus favorables à l'autorité publique. Voici des exemples de mécanismes de redevances de concession :

- un paiement initial unique à la signature du contrat de concession ;
- des paiements fixes réguliers pour chaque site d'installation de l'IRVE (comparables à des loyers) ;
- un pourcentage des recettes ou des bénéfices au-delà d'un certain seuil ou une fois que des objectifs spécifiques (par exemple, kWh par utilisation, taux d'occupation) sont atteints ;
- un paiement fixe par kWh de recharge.

Dans la pratique, le versement de redevances de concession sous forme d'un pourcentage des recettes ou des bénéfices sur une base continue constitue un mécanisme efficace. Cette modalité a le mérite de préserver l'intérêt des deux parties et leur engagement à l'égard de la bonne performance et du succès continu de la concession.

L'exigence de redevances de concession n'en est que plus justifiée lorsque l'autorité publique contribue financièrement aux coûts d'investissement ou d'exploitation. En effet, les redevances de concession confèrent à l'autorité publique un certain retour sur son investissement.

En ce qui concerne les **subventions en capital** (voir le **Thème 6**), le contrat doit clairement mentionner le calendrier et toutes les conditions auxquels ces subventions sont liées, comme la preuve de l'installation réussie des équipements, afin de minimiser le risque pour l'autorité publique de perdre sa contribution (par exemple, en raison de l'insolvabilité du partenaire privé).

Les **subventions d'exploitation** (voir le **Thème 6**) peuvent prendre différentes formes. Encore une fois, le contrat doit simplement être clair en ce qui concerne le calendrier et les conditions rendant ces paiements exigibles. Elles peuvent, par exemple, être payables mensuellement, trimestriellement ou annuellement, à l'avance ou à terme échu, mais aussi constituer des paiements fermes ou subordonnés à un manque à gagner ou à une situation de trésorerie.

En subordonnant le paiement des subventions d'exploitation au bon fonctionnement de l'infrastructure et des services de recharge des véhicules, l'autorité publique renforce l'incitation du partenaire privé à donner satisfaction. Ainsi, il ne peut tout simplement pas négliger la maintenance, laisser la demande chuter et ensuite faire appel à la garantie. L'autorité publique est ainsi mieux assurée de voir atteints ses objectifs sous-jacents, comme une adoption accrue des véhicules électriques dans sa zone de compétence. À cet égard, le contrat doit comprendre :

- des indicateurs clairs et objectifs sur la base desquels la performance peut être mesurée afin de déterminer le paiement dû (voir le **Thème 5**). Ceux-ci peuvent ne pas prendre intégralement en compte les performances de chaque composante des services, mais devraient pouvoir en saisir les éléments clés ; et
- un mécanisme permettant de différencier les paiements en fonction du niveau de performance atteint (par exemple, une réduction en pourcentage ou une déduction forfaitaire pour chaque indicateur non respecté). Le mécanisme pourrait attribuer différentes pondérations à différents indicateurs : ainsi, le dysfonctionnement d'un point de recharge pourrait entraîner une sanction pécuniaire plus élevée que celle applicable à un retard de présentation de données ou de rapports à l'autorité publique. La sanction pécuniaire pour un cas de performance insuffisante variera probablement également en fonction de la durée de celle-ci. Le **Thème 4** donne des orientations supplémentaires.

Thème 6

Financement et soutien par l'autorité publique

Disponibilité et coût du financement

D'une manière générale, le partenaire privé est responsable du financement des coûts ayant trait à la conception, à l'achat, à l'installation, à l'exploitation et à la maintenance de l'IRVE. Il peut se tourner vers les banques et les investisseurs pour obtenir l'argent dont il a besoin pour cela. La disponibilité et le coût du financement pour le partenaire privé seront déterminés par les caractéristiques économiques d'ensemble de l'accord de concession proposé, et devraient donc être pris en compte par l'autorité publique au moyen d'un sondage du marché dès le moment où le modèle de concession est envisagé.

Mesures financières prises par l'autorité publique visant à améliorer la viabilité de la concession

L'autorité publique pourrait avoir besoin ou décider d'adopter certaines mesures de soutien pour améliorer la viabilité de l'accord de concession, en particulier lorsque les recettes des utilisateurs prévues sont insuffisantes pour permettre au partenaire privé de faire face à son investissement initial et à ses coûts d'exploitation. À leur tour, ces mesures aideront le partenaire privé à lever des fonds auprès de banques, d'investisseurs en fonds propres ou d'autres sources. Elles peuvent inclure :

- une **subvention en capital** : une contribution au coût d'achat et d'installation de l'IRVE, généralement versée à la fin (ou aux étapes intermédiaires) de la phase d'installation prévue dans le contrat ;
- une **garantie de recettes minimales** : l'engagement de l'autorité publique selon lequel, si les recettes devaient tomber en dessous d'un niveau donné, elle verserait au partenaire privé le montant nécessaire pour que son revenu atteigne un certain niveau ;
- une **garantie de trésorerie** : l'engagement de l'autorité publique selon lequel, si le flux de trésorerie net du partenaire privé (les recettes moins les coûts d'exploitation) tombait en dessous d'un niveau donné, elle verserait au partenaire privé le montant nécessaire pour que son flux de trésorerie net atteigne un certain niveau ;
- une **subvention fixe d'exploitation** : des paiements fixes réguliers effectués par l'autorité publique pendant la phase d'exploitation et de maintenance ; et
- la **rémunération de la mise à disposition** : des paiements fixes réguliers pendant la phase d'exploitation et de maintenance, ajustés en fonction de la disponibilité (c'est-à-dire de la possibilité d'utilisation) de l'IRVE et (ou) de la qualité des performances du partenaire privé.

Le montant et le calendrier de l'une quelconque de ces mesures de soutien doivent être déterminés sur une base spécifique au projet, en fonction de facteurs tels que :

- la « viabilité financière » – sur la base d'un sondage du marché, quelle est la contribution optimale à même de garantir que des offres seront reçues pour le contrat et, dans le même temps, que les soumissionnaires resteront motivés pour évaluer et examiner la manière de gérer adéquatement le risque lié à la demande des utilisateurs ? ; et
- les contraintes auxquelles l'autorité publique doit faire face concernant le « rapport coût-avantages », le caractère abordable et la budgétisation – il s'agit notamment de savoir si un paiement forfaitaire initial est préférable à une contribution sur plusieurs années ; ou d'évaluer la probabilité d'un appel à garantie par rapport à la certitude d'un paiement initial.

Si l'autorité publique apporte des contributions financières à l'accord de concession, le contrat devrait clairement préciser le calendrier et les conditions de ces paiements (voir le **Thème 5**). Lorsqu'elle s'engage à contribuer financièrement, l'autorité publique a tout intérêt à inclure dans le contrat les dispositions suivantes :

- des normes de performance pour l'exploitation et la maintenance de l'IRVE et un mécanisme permettant de pénaliser une insuffisance. Elles inciteront le partenaire privé à donner satisfaction au lieu de ne compter que sur la garantie, ce qui permettra, en fin de compte, d'assurer le bon fonctionnement de l'investissement soutenu et la réalisation des objectifs sous-jacents de l'autorité publique lors de la conclusion de l'accord de concession (voir le **Thème 4**) ;
- un mécanisme s'appliquant aux redevances de concession qui permet à l'autorité publique de bénéficier d'une partie des recettes (peut-être au-delà d'un certain seuil et [ou] délai) que le partenaire privé génère à partir de l'infrastructure de recharge (voir le **Thème 5**) ;
- la reconnaissance de toute contribution financière de l'autorité publique à l'accord financier entre les parties en cas de résiliation anticipée du contrat (voir le **Thème 12**) ;
- l'exigence selon laquelle l'IRVE doit se trouver dans un état approprié (correspondant à un entretien adéquat pendant la durée du contrat) lorsqu'elle est remise à l'autorité publique à l'expiration du contrat (voir le **Thème 13**).

Autres mesures de soutien par l'autorité publique

Afin de soutenir davantage le partenaire privé dans la prise en charge des risques liés au financement et à la demande des utilisateurs dans le cadre de l'accord de concession, l'autorité publique pourrait, par exemple :

- garantir contractuellement l'exclusivité du partenaire privé sur l'installation et (ou) l'exploitation de l'IRVE dans la zone concernée pendant une période donnée ;
- introduire des mesures de politique publique plus vastes visant à promouvoir l'adoption de véhicules électriques par les particuliers et les entreprises dans la zone concernée (par exemple, des incitations fiscales, des subventions à l'achat d'un véhicule électrique, des informations à l'intention des utilisateurs sur la manière de demander un point de recharge pour véhicule électrique, des procédures de planification et d'autorisation claires et efficaces). Même si ces mesures ne sont pas contractuelles, un environnement propice aux véhicules électriques peut influencer la façon dont le marché aborde les contrats de concession.

Thème 7

Assurances

Le contrat précise les assurances que le partenaire privé doit avoir mises en place. Celles-ci comprennent généralement :

- une assurance responsabilité professionnelle ;
- une assurance construction / dommages matériels ; et
- une assurance responsabilité civile.

Pour chaque assurance requise, le contrat spécifie généralement les conditions principales, comme la couverture minimale et maximale et les inclusions ou exclusions spécifiques. L'autorité publique peut vouloir être un « bénéficiaire désigné » dans les contrats d'assurance, en fonction de ses propres dispositions en matière d'assurance. Les exigences en matière d'assurance dans un contrat de concession influencent fortement la volonté du marché à soumissionner et son approche des appels d'offres. Les autorités publiques ont donc besoin de conseils d'experts en assurance pour définir ces exigences à des niveaux appropriés.

La disponibilité des assurances et les fluctuations des coûts d'assurance font généralement partie des risques assumés par le partenaire privé. Si les risques en matière d'assurance s'avèrent trop problématiques pour le marché (par exemple, dans le cas de contrats dont la durée serait particulièrement longue), l'autorité publique pourrait envisager des mesures de soutien souvent utilisées dans les PPP mis en œuvre dans d'autres secteurs, comme :

- partager le coût des primes d'assurance si elles dépassent un seuil déterminé (et, inversement, partager le bénéfice des primes d'assurance si elles tombent en dessous d'un seuil déterminé) ;
- traiter l'indisponibilité d'une assurance comme un cas de force majeure, susceptible de conduire à une résiliation anticipée du contrat (voir le **Thème 12**) ;
- prévoir une disposition contractuelle permettant à l'autorité publique d'intervenir en tant qu'assureur de dernier recours en cas d'indisponibilité de l'assurance (en lieu et place d'une résiliation anticipée pour force majeure).

Toutefois, ces mesures de soutien ne devraient être envisagées que dans des circonstances exceptionnelles.

Thème 8

Modifications

Les parties sont généralement libres de modifier le contrat d'un commun accord conformément aux lois applicables de la juridiction concernée. Cependant, le contrat proprement dit reconnaît généralement de façon explicite le droit de l'une ou l'autre partie à demander des modifications et définit un processus qui structure la négociation des changements.

D'une manière générale, l'autorité publique a le droit de demander toute modification. Le partenaire privé peut avoir des motifs pour refuser un changement, mais ils doivent être spécifiques et limités en nombre. Ainsi, le partenaire privé pourrait être autorisé à refuser une modification qui entraînerait un changement déraisonnable de la nature ou du profil de risque du contrat, ou un changement pour lequel les consentements correspondants seraient impossibles à obtenir. L'autorité publique est généralement tenue de s'assurer que le changement ne placera pas le partenaire privé dans une situation qui serait meilleure ou pire. Elle pourra notamment avoir recours à un dédommagement et (ou) à d'autres formes d'assouplissement au titre du contrat.

De même, le partenaire privé aura le droit de proposer tout changement, bien que l'autorité publique soit plus susceptible de conserver une marge d'appréciation absolue pour refuser tout changement non imposé par une modification législative.

Dans la mesure du possible, il est souhaitable de trouver un accord préalable sur les conséquences de certains types de changements, par exemple en fixant le montant du dédommagement dont l'autorité publique devrait s'acquitter si elle exigeait l'enlèvement ou la relocalisation de l'IRVE. Un accord préalable apportera non seulement une certitude en ce qui concerne les coûts de *mise en œuvre* des changements, mais contribuera également à réduire le temps et les coûts consacrés à la négociation de ces changements.

Thème 9

Respect des lois et des réglementations

Le contrat exige que le partenaire privé se conforme à toutes les lois et réglementations s'appliquant à la conception, à l'installation, à l'exploitation et à la maintenance de l'infrastructure et des services de recharge de véhicules électriques. Les lois et règlements applicables peuvent évoluer pendant la durée du contrat, ce qui peut entraîner de nouvelles dépenses en capital (par exemple, une modification des équipements ou des logiciels afin d'assurer l'interopérabilité) ou des dépenses d'exploitation (par exemple, une multiplication des contrôles de sécurité).

Plus la durée du contrat est longue, plus des modifications législatives ou réglementaires sont susceptibles d'entraîner des coûts supplémentaires qui se révéleraient de plus en plus difficiles à supporter par le partenaire privé. Certains contrats de concession autorisent le partenaire privé à répercuter les coûts d'un changement législatif sur les utilisateurs en augmentant ses prix. Dans le cadre de contrats qui limitent les changements tarifaires, l'autorité publique pourrait estimer approprié d'assumer ou de partager une partie de ces risques, afin d'améliorer la viabilité ou le rapport coût-avantages de l'accord de concession.

À ce jour, de nombreux contrats de concession portant sur des infrastructures de recharge pour véhicules électriques stipulent simplement que les parties sont tenues de discuter et de convenir de la façon de répartir les coûts dus à une modification de la législation (par exemple, sur une base équitable et raisonnable) dès lors que la situation se présenterait. Cependant, un « accord d'entente future » de cette nature crée une incertitude contractuelle et laisse la porte ouverte à des différends. Afin de garantir une plus grande certitude quant à la répartition des risques dus à un changement législatif, un contrat de concession pourrait s'inspirer des différents mécanismes souvent utilisés dans des contrats de PPP mis en œuvre dans d'autres secteurs. Parmi ces mécanismes figurent :

- le traitement d'une modification de la législation qui aurait pour conséquence des dépenses en capital comme un événement susceptible de donner lieu à un dédommagement (voir le **Thème 10**), qui déclencherait un paiement direct par l'autorité publique afin de couvrir les coûts supplémentaires du partenaire privé ou de permettre à celui-ci de recouvrer ce surcoût par d'autres moyens (notamment par une hausse des prix ou une prolongation du contrat) ;
- l'engagement de l'autorité publique à contribuer à hauteur d'un certain pourcentage à toute augmentation des dépenses en capital rendue nécessaire par une modification de la législation ;
- l'application de l'un ou l'autre des deux mécanismes ci-dessus afin de couvrir également l'augmentation des dépenses d'exploitation ;
- la limitation de l'un quelconque des trois mécanismes ci-dessus en vue de ne prévoir un dédommagement qu'en cas de modification législative s'appliquant spécifiquement aux infrastructures de recharge de véhicules électriques et aux services associés (par exemple, aucun dédommagement ne serait dû pour des coûts entraînés par des modifications de la législation générale en matière d'emploi, de santé ou de sécurité) ;
- le traitement d'une modification de la législation rendant l'exécution du contrat illégale ou impossible comme un cas de force majeure (voir le **Thème 10**).

Toute mesure protégeant le partenaire privé en cas de modification de la législation devrait exclure les changements qui étaient prévisibles au moment où il a soumissionné.

Thème 10

Assouplissement, dédommagement et cas de force majeure

Un accord de concession transfère généralement le risque lié à la conception, à l'installation, à l'exploitation et à la maintenance de l'IRVE au partenaire privé. Toutefois, le contrat peut reconnaître des situations exceptionnelles dans lesquelles le partenaire privé a le droit de demander un assouplissement des conditions contractuelles et (ou) un dédommagement à l'autorité publique. Les contrats varient sensiblement dans leur approche de ces exceptions. Certains prévoient une renégociation sur une base « équitable et raisonnable » en cas de circonstances exceptionnelles ou imprévues. Ces « accords d'entente future » créent néanmoins de l'incertitude et peuvent mener à des différends futurs entre les parties.

La bonne pratique consiste en revanche à disposer de mécanismes contractuels qui identifient clairement i) les circonstances spécifiques qui déclenchent l'assouplissement et (ou) le dédommagement et ii) la procédure permettant de demander et de quantifier l'assouplissement et (ou) le dédommagement auxquels le partenaire privé a droit. Ces types de mécanismes sont courants dans les contrats de PPP dans un certain nombre de secteurs et de juridictions de l'UE. Le présent guide décrit ces mécanismes ci-après comme des « événements entraînant un assouplissement », des « événements entraînant un dédommagement » ou des « cas de force majeure ».

Évènements entraînant un assouplissement

Ceux-ci peuvent inclure les cas suivants (à condition qu'ils ne soient pas dus à l'action ou à un défaut d'agir du partenaire privé) :

- les dommages accidentels causés à l'IRVE ;
- les vices cachés de toute infrastructure existante de recharge de véhicules électriques dont le partenaire privé est tenu d'assumer la responsabilité (dans le cas où, lors de la procédure d'attribution, les soumissionnaires n'auraient pas reçu les informations nécessaires à l'évaluation et à l'acceptation de ce risque) ;
- les défaillances des fournisseurs d'énergie ;
- un état imprévu du site (voir le **Thème 2**) ;
- un retard dans l'obtention de permis ou d'autorisations, dès lors que le partenaire privé a respecté les procédures requises ;
- un retard imputable à l'opérateur du réseau, dès lors que le partenaire privé a respecté les procédures requises.

Le contrat stipule généralement que si la performance du partenaire privé subit le contrecoup d'un événement entraînant un assouplissement, il doit en supporter les conséquences financières (par exemple, une baisse des recettes des utilisateurs, des déductions ou des sanctions pour performance insuffisante), mais peut demander à être protégé des pleines conséquences contractuelles de l'évènement (par exemple, de la résiliation pour défaut d'exécution).

Ainsi, si un incendie (dont le partenaire privé ne serait pas à l'origine) endommagerait le site et retardait ainsi l'achèvement de l'installation, le partenaire privé supporterait le risque de perte de recettes du fait de ce retard (bien qu'un recouvrement au moyen de l'assurance serait encore possible). Toutefois, son incapacité à faire en sorte que le site soit pleinement opérationnel dans les délais prescrits ne déclencherait pas la résiliation anticipée du contrat. En termes simples, le droit de l'autorité publique de résilier le contrat pour défaut d'exécution du partenaire privé ne s'applique pas aux situations où la défaillance de celui-ci est due à un événement entraînant un assouplissement.

Évènements entraînant un dédommagement

La violation d'un contrat par l'autorité publique (par exemple, le manquement à l'obligation de fournir un accès aux sites) est généralement traitée comme un évènement entraînant un dédommagement. Une partie voire la totalité des évènements entraînant un assouplissement énumérés ci-dessus pourrait également relever d'évènements entraînant un dédommagement. La décision de qualifier différentes circonstances comme un évènement entraînant un assouplissement et (ou) un dédommagement doit être prise par l'autorité publique sur la base spécifique du projet. Lorsque survient un évènement entraînant un dédommagement, le partenaire privé est en droit d'être protégé de la résiliation (comme pour un cas entraînant un assouplissement) et de percevoir une compensation financière de la part de l'autorité publique pour couvrir ses frais et pertes. En vertu de certains contrats, la compensation financière peut prendre la forme d'une réduction des redevances de concession et (ou) d'une prolongation du contrat, au lieu d'un paiement direct par l'autorité publique.

Cas de force majeure

Un évènement est considéré comme un cas de force majeure lorsqu'il est dû à des circonstances sur lesquelles ni l'une ni l'autre des parties n'exercent de contrôle et qui, en règle générale, ne sont pas couvertes par une assurance. Certains contrats reconnaissent une définition large des cas de force majeure (par exemple, « un évènement imprévisible échappant au contrôle de l'une ou l'autre des parties »). Toutefois, l'inclusion d'une liste spécifique des cas de force majeure dans le contrat apporte une certitude aux deux parties, ce qui peut avoir une incidence positive sur l'appétence du marché et son approche de la remise des offres. Une définition contractuelle des cas de force majeure mentionnera souvent les évènements suivants :

- la guerre, les émeutes, les conflits armés, le terrorisme ou les manifestations ;
- les explosions nucléaires ou la contamination radioactive, chimique ou biologique ;
- les catastrophes naturelles comme les séismes, les glissements de terrain, la foudre, les inondations ou les tempêtes ; et
- les modifications de la législation qui empêchent l'exécution du contrat.

Un mécanisme s'appliquant aux cas de force majeure dans un contrat de concession disposera généralement ce qui suit :

- le partenaire privé est libéré des conséquences contractuelles de l'inexécution (l'autorité publique ne peut résilier le contrat pour défaillance du partenaire privé) ;
- le partenaire privé pourrait bénéficier d'un assouplissement de nature financière (par exemple, d'une suspension de l'obligation de payer des redevances de concession ou des pénalités pour inexécution), bien que cela puisse dépendre de la disponibilité d'une assurance ;
- si l'évènement continue d'empêcher l'exécution du contrat pendant une période déterminée (par exemple, un mois), l'une ou l'autre des parties a le droit de résilier le contrat (voir le **Thème 12**).

Dans certaines juridictions, les effets des cas de force majeure sont régis par les dispositions du droit sous-jacent. Néanmoins, il peut être utile d'inclure des dispositions spécifiques dans le contrat, même si elles n'ont qu'une valeur indicative et ne sauraient prendre le pas sur le droit applicable.

Thème 11

Responsabilité dans le cadre de demandes d'indemnisation

Le contrat prévoit généralement une indemnité versée par le partenaire privé pour couvrir toute perte ou tout passif que l'autorité publique encourrait en raison de l'exécution ou de l'inexécution du contrat par le partenaire privé. Les catégories de pertes et de réclamations couvertes par l'indemnité versée par le partenaire privé comprennent généralement :

- le décès ou les lésions corporelles ;
- les pertes ou dommages matériels ;
- la violation des obligations légales de l'autorité publique ; et
- les recours de tiers contre l'autorité publique.

Le contrat peut limiter l'indemnité versée par le partenaire privé, par exemple en excluant les demandes d'indemnisation découlant du manquement ou de la négligence de l'autorité publique, ou en plafonnant (annuellement et [ou] pendant la durée du contrat) la responsabilité financière du partenaire privé au-delà de la couverture par l'assurance.

Thème 12

Résiliation anticipée

Le contrat doit indiquer les circonstances pouvant donner lieu à une résiliation anticipée, la procédure à suivre et ses conséquences. Bien que cette procédure puisse être régie par le droit sous-jacent de la juridiction, des dispositions expresses du contrat apportent une certitude aux deux parties et peuvent avoir une incidence sur l'appétence du marché et son approche de la remise de l'offre.

La résiliation anticipée peut généralement être déclenchée par les événements suivants :

- l'inexécution imputable au partenaire privé ;
- l'inexécution imputable à l'autorité publique ;
- l'exercice par l'autorité publique de son droit de résiliation de manière discrétionnaire ; et
- la force majeure.

L'inexécution imputable au partenaire privé est définie de manière très large dans certains contrats (un « manquement grave aux clauses du contrat » par exemple). D'autres contrats visent à fournir davantage de clarté et de certitude en énumérant des cas ou des circonstances plus spécifiques. Une autre approche consiste à inclure dans le contrat une liste de violations ainsi qu'une définition très large du « manquement grave ». La liste des manquements imputables au partenaire privé est susceptible d'inclure les éléments suivants :

- l'insolvabilité ou la faillite ;
- le non-respect de certaines étapes du programme d'installation ;
- le non-respect de la mise en place des assurances appropriées ;
- un comportement frauduleux ou corrompu ;
- des retards de paiement (par exemple, des redevances de concession dues à l'autorité publique) ; et
- le non-respect répété ou constant de certaines normes de performance, habituellement mesuré sur une période donnée, et parfois en référence à un montant de sanctions pécuniaires accumulées au cours d'une période donnée (voir le [Thème 4](#)).

L'inexécution imputable à l'autorité publique est elle aussi définie de manière très large (par exemple, un « manquement grave ») et (ou) en référence à une liste spécifique de circonstances, qui peuvent inclure :

- le manquement à l'obligation de fournir un accès au site, qui empêche considérablement l'exécution du contrat par le partenaire privé ;
- les retards de paiement (par exemple, dans le versement des subventions en capital qui contribuent aux coûts d'installation) ; et
- la violation de l'engagement concernant l'exclusivité accordée au partenaire privé (voir le [Thème 6](#)).

En cas d'inexécution imputable à un partenaire privé ou à une autorité publique, le contrat prévoit généralement que la partie non défaillante peut signifier un préavis de résiliation à la partie défaillante. Le contrat accorde généralement un délai limité après réception de l'avis invitant la partie défaillante à mettre fin au manquement (lorsqu'il est possible d'y mettre fin). Parfois, des périodes de rectification supplémentaires sont intégrées dans la définition d'un manquement : par exemple, un paiement doit avoir [x] jours de retard ou le programme d'installation doit avoir plus de [y] mois de retard avant qu'une partie ne puisse être considérée comme défaillante.

L'autorité publique pourrait vouloir se réserver le **droit contractuel explicite de résilier le contrat de manière discrétionnaire** à tout moment. Des raisons impérieuses de nature politique pourraient, par exemple, l'amener à exercer ce droit.

De manière générale, le contrat reconnaîtra également le droit de chacune des parties à résilier le contrat dans un **cas de force majeure** (voir le **Thème 10**) qui empêcherait l'une ou les deux parties de s'acquitter de leurs obligations en vertu du contrat pendant une période déterminée (par exemple, pendant plus d'un mois).

Conséquences financières d'une résiliation anticipée

De nombreux contrats reconnaissent la nécessité d'un accord financier entre les parties en cas de résiliation anticipée. Cet accord tient compte des circonstances de la résiliation (quelle partie est tenue pour responsable) et du fait que l'IRVE revient la plupart du temps sous le contrôle de l'autorité publique. Certains contrats disposent que cet accord financier fera l'objet d'une entente entre les parties le cas échéant (un « accord d'entente future »). Toutefois, il est utile d'établir des principes clairs qui s'appliqueront à la détermination d'un accord approprié. Ces principes incluent notamment :

- la base de valorisation de l'IRVE ;
- la reconnaissance de toute contribution financière de l'autorité publique aux coûts d'acquisition et d'installation ;
- la reconnaissance d'un manque à gagner pour le partenaire privé si le contrat est résilié pour inexécution imputable à l'autorité publique ou de manière discrétionnaire par celle-ci ;
- la reconnaissance de tous les coûts de rectification ou autres auxquels l'autorité publique pourrait devoir faire face si le contrat était résilié pour inexécution imputable au partenaire privé ;
- la reconnaissance de toute créance préexistante que les parties pourraient avoir l'une à l'égard de l'autre ;
- la reconnaissance d'un « partage des pertes » en cas de résiliation anticipée due à un cas de force majeure.

Toute disposition contractuelle relative à l'accord financier peut, bien entendu, être soumise aux principes du droit sous-jacent.

Autres conséquences d'une résiliation anticipée

Le contrat doit indiquer clairement ce qu'il adviendra de l'IRVE en cas de résiliation anticipée : la plupart du temps, elle est remise à l'autorité publique. Le contrat contient généralement des dispositions visant à assurer un transfert sans heurts, comme les obligations suivantes auxquelles le partenaire privé est tenu :

- fournir à l'autorité publique toutes les informations, tous les manuels, documents et logiciels relatifs à la conception, à l'installation et à l'exploitation de l'IRVE ;
- laisser tous les sites en bon ordre ;
- transférer le bénéfice des garanties de tiers ; et
- transférer le bénéfice de tout accord de raccordement au réseau.

Thème 13

Expiration

Pour déterminer la date d'expiration du contrat, il est généralement adopté l'une des deux approches suivantes :

- **une durée contractuelle fixe** : la date d'expiration est fixée par référence à la date de début du contrat ; ou
- **une période d'exploitation fixe** : la date d'expiration est fixée par référence à la date à laquelle une partie ou la totalité de l'IRVE devient opérationnelle.

La première approche incite davantage le partenaire privé à achever l'installation à temps (voire en avance), car tout retard dans l'installation de l'IRVE réduira le temps disponible pour générer des recettes des utilisateurs. La deuxième approche offre plus de souplesse pour faire face à des événements imprévus pendant la période d'installation (par exemple, des retards inhabituels dans l'obtention de l'approbation de nouvelles stations de recharge), car elle n'a pas d'incidence sur la période pendant laquelle le partenaire privé peut générer des recettes.

Le contrat doit préciser ce qu'il adviendra de l'IRVE à son expiration, ce qui dépendra de sa durée, mais aussi de la durée de vie ou de l'utilisation prévues de l'infrastructure après l'expiration du contrat. Si l'autorité publique prévoit que l'infrastructure continuera d'être utilisée, le contrat devrait exiger du partenaire privé qu'il :

- laisse l'infrastructure en bon état de fonctionnement (une disposition particulièrement importante lorsque l'autorité publique a financé une partie de l'infrastructure) et les sites en bon ordre ;
- fournisse à l'autorité publique toutes les informations et tous les manuels, documents et logiciels relatifs à la conception, à l'installation et à l'exploitation de l'IRVE ;
- transfère le bénéfice des garanties de tiers ; et
- transfère le bénéfice de tout accord de raccordement au réseau.

Inversement, si l'autorité publique ne prévoit pas d'utilisation de l'IRVE au-delà de l'expiration du contrat, celui-ci exige du partenaire privé qu'il démonte l'infrastructure et remette le site dans son état initial (ou dans tout autre état convenu).

Certains contrats permettent à l'autorité publique de choisir, juste avant la fin du contrat, entre le transfert et le démontage de l'infrastructure. La possibilité de coûts importants de démontage et de remise en état du site à l'expiration du contrat aura une incidence sur l'approche des soumissionnaires et sur la tarification dans le cadre de l'accord de concession. Par conséquent, à moins que le démontage ne constitue une perspective réaliste, une solution optimale possible serait que le contrat prévoit le transfert de l'infrastructure à l'autorité publique.



**Banque
européenne
d'investissement**

La banque de l'UE

Banque européenne d'investissement
98-100, boulevard Konrad Adenauer
L-2950 Luxembourg
+352 4379-22000
www.eib.org – info@eib.org

La concession pour le déploiement d'infrastructures de recharge de véhicules électriques

Un guide des contrats pour accompagner les autorités publiques