

Observatoire LOI SAPIN

Impact de la procédure de délégation sur les services
publics d'eau et d'assainissement

Etude des procédures menées en 2001

Recueil des principaux résultats



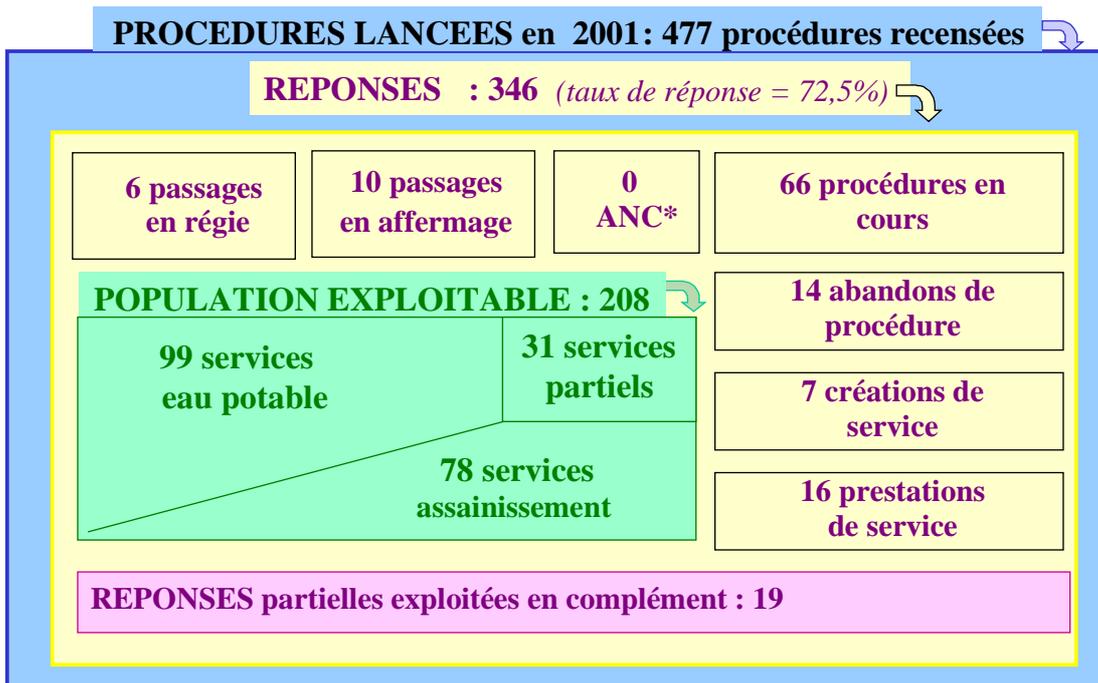
Laboratoire Gestion de l'Eau et de l'Assainissement
– ENGREF Montpellier –
Février 2003

**Travail réalisé avec le soutien du Fonds National de Solidarité pour l'Eau
(Direction de l'Eau - MEDD)**

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PECHE

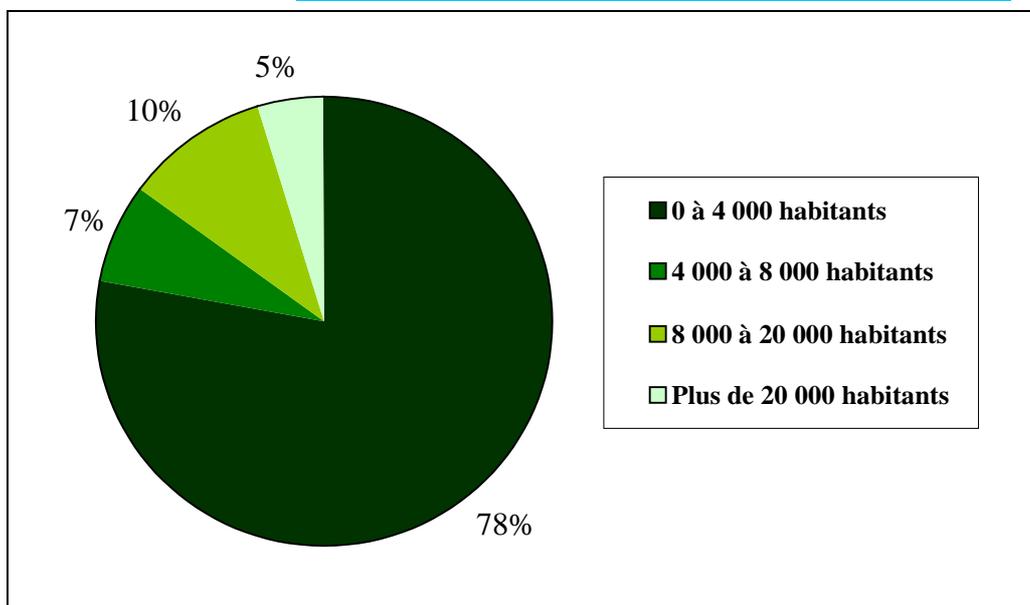
ENGREF – 648, rue Jean François BRETON - BP 44494 – 34 093 MONTPELLIER Cedex 5
TELEPHONE 04 67 04 71 00 - TELECOPIE 04 67 04 71 01 - <http://www.engref.fr>

1. PRESENTATION DE L'ECHANTILLON



* ANC=Assainissement Non Collectif

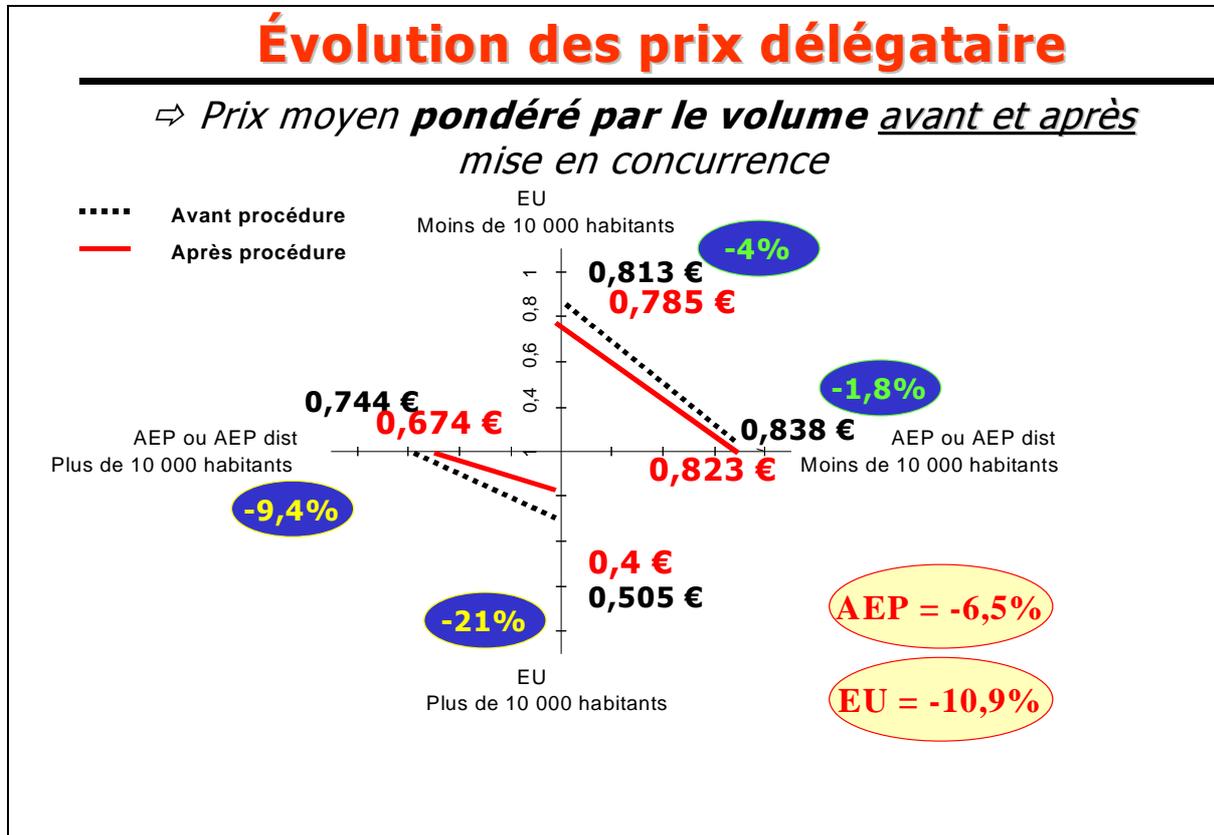
Taux de réponses exploitables : 43,5%



(En pourcentage de la population exploitable)

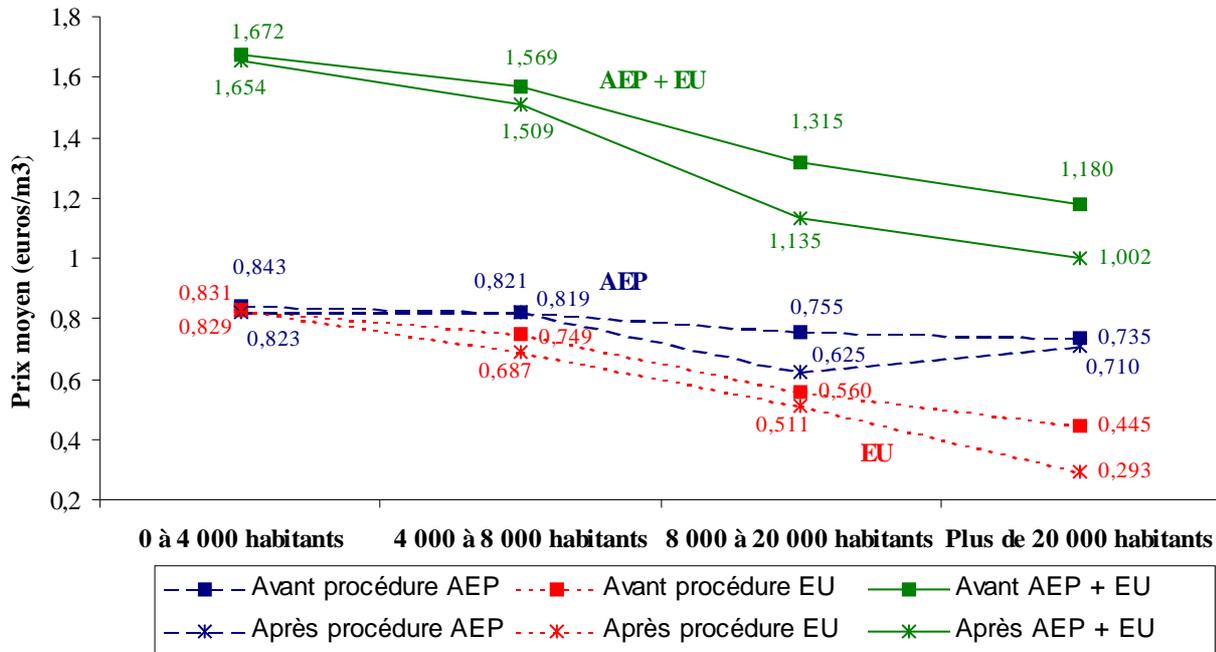
- ⇒ L'étude porte sur l'analyse détaillée de 208 procédures "Loi Sapin" menées au cours de l'année 2001. Les prix et les données calculés ne sont pas représentatifs de l'ensemble des services d'eau français, mais d'une population bien spécifique de services ayant passé un contrat de délégation en 2001.
- ⇒ 95% des services concernés ont moins de 20 000 habitants.
- ⇒ Les services d'eau potable et d'assainissement sont représentés à parts sensiblement égales.

2. OBSERVATOIRE DES PRIX "DELEGATAIRE"



- ⇒ La procédure de mise en concurrence a engendré une baisse moyenne de 8% du prix "délégataire", calculé selon une approche "recette / volume facturé".
- ⇒ De façon plus précise, on constate que cette baisse profite en grande partie aux collectivités de plus de 20 000 habitants. Les services d'eau profitent un peu moins de la baisse que ceux d'assainissement.

Evolution des prix délégataire - Somme AEP + EU



- ⇒ Le graphe ci-dessus montre que plus la taille de la collectivité augmente, plus la baisse moyenne du prix délégataire est importante.
- ⇒ Cependant, les chiffres sont à prendre en tant qu'ordre de grandeur pour les collectivités de plus de 20 000 habitants, les calculs étant réalisés sur un échantillon assez faible.

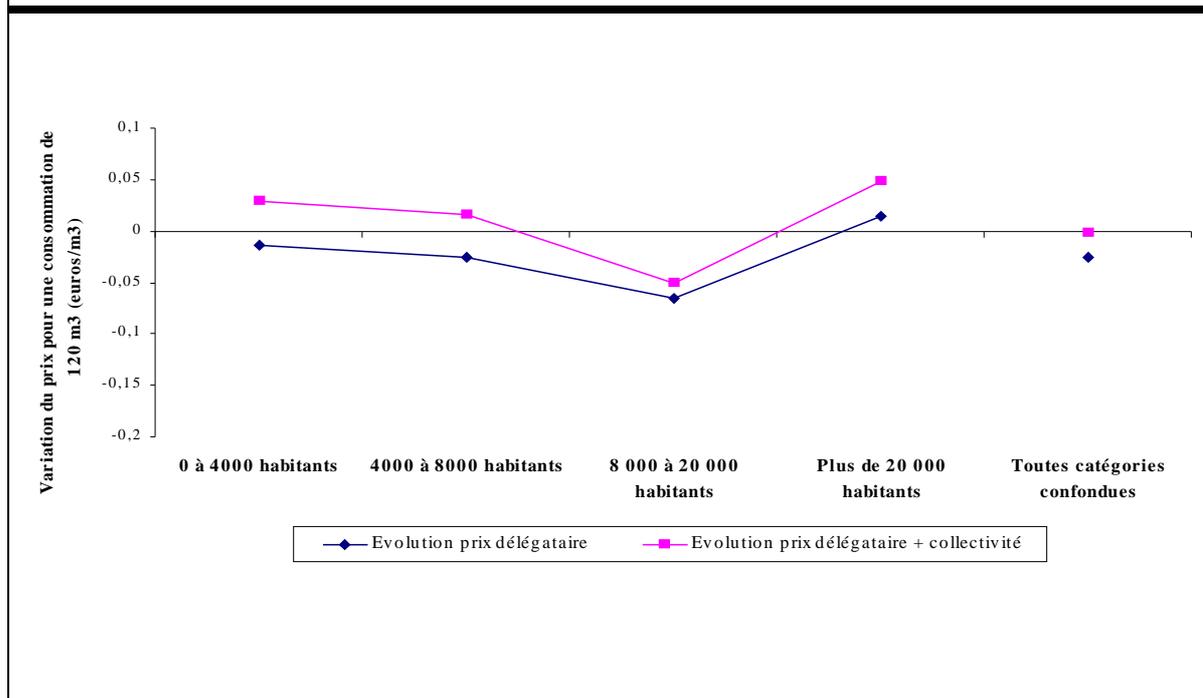
Nombre de services où le prix délégataire diminue, augmente, reste stable

AEP		
Augmentation	Baisse	Stabilité
45	47	7

EU		
Augmentation	Baisse	Stabilité
32	41	5

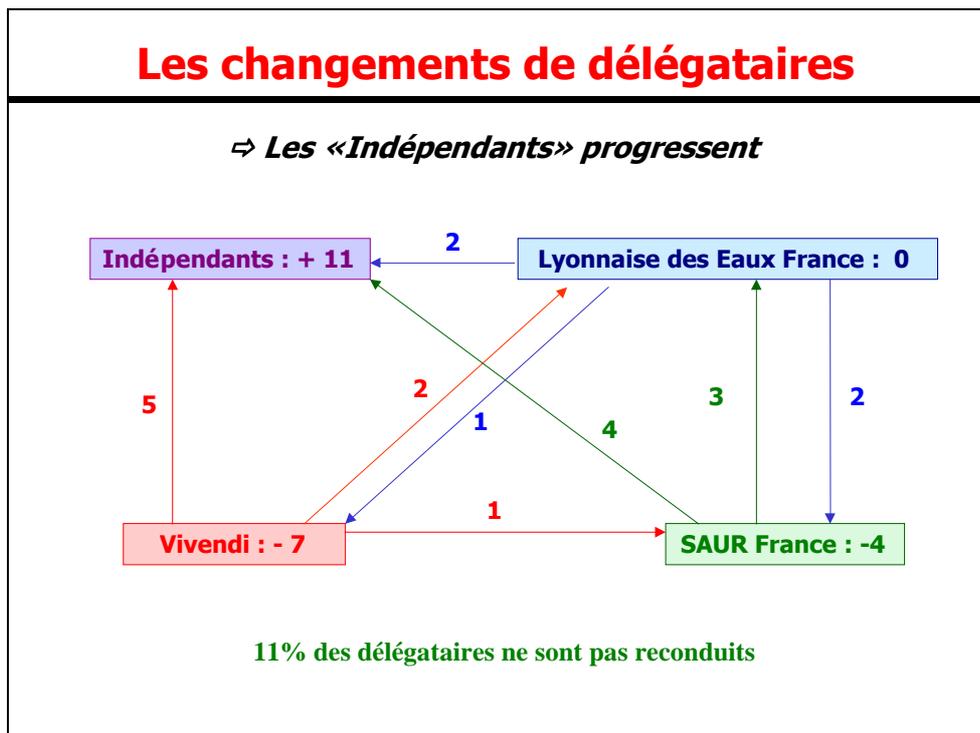
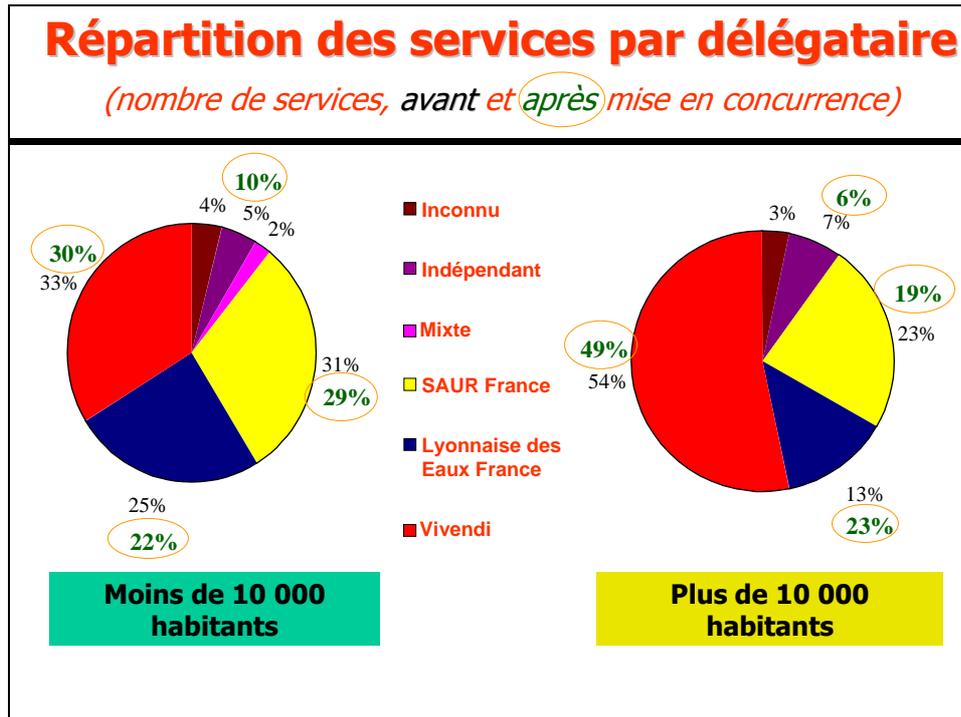
- ⇒ Cette approche donne une vision de l'efficacité de la négociation du point de vue de la collectivité pour arriver à faire baisser le prix.
- ⇒ Il y a au moins autant de services où le prix augmente après négociation que de services où il diminue.
- ⇒ Compte tenu des volumes en jeu, les augmentations de prix étant plus fréquentes dans les petits services, l'impact global du prix reste orienté à la baisse.

Variation du prix moyen 120 m³ "eau potable + assainissement"

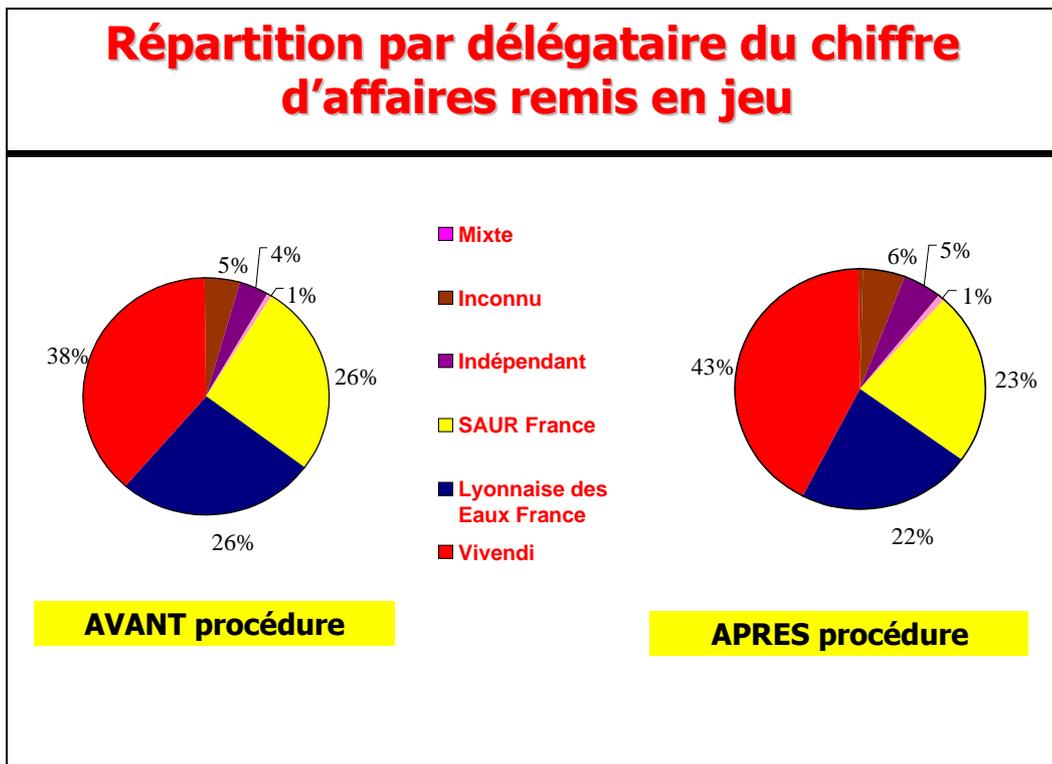


- ⇒ La baisse de prix de la part délégataire est, en moyenne, compensée par une hausse de la part collectivité. L'utilisateur ne perçoit pas la baisse de prix.

3. LES DELEGATAIRES



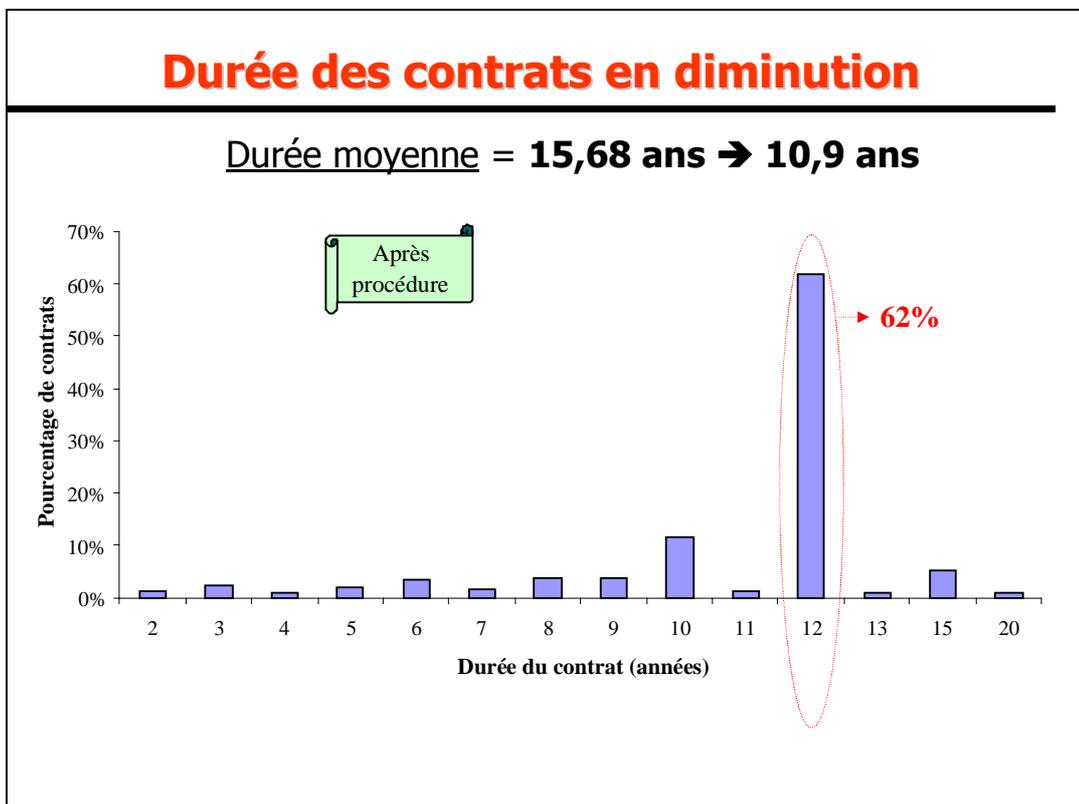
⇒ L'analyse des mouvements entre délégataires confirme l'arrivée d'exploitants indépendants. Bien qu'en progression en terme de nombre de contrats détenus, leur chiffre d'affaires reste stable car leurs prix ont plutôt baissé après procédure sur les contrats qu'ils ont renouvelés. Ainsi, les contrats gagnés n'engendrent pas d'évolution significative en terme de parts de marché.



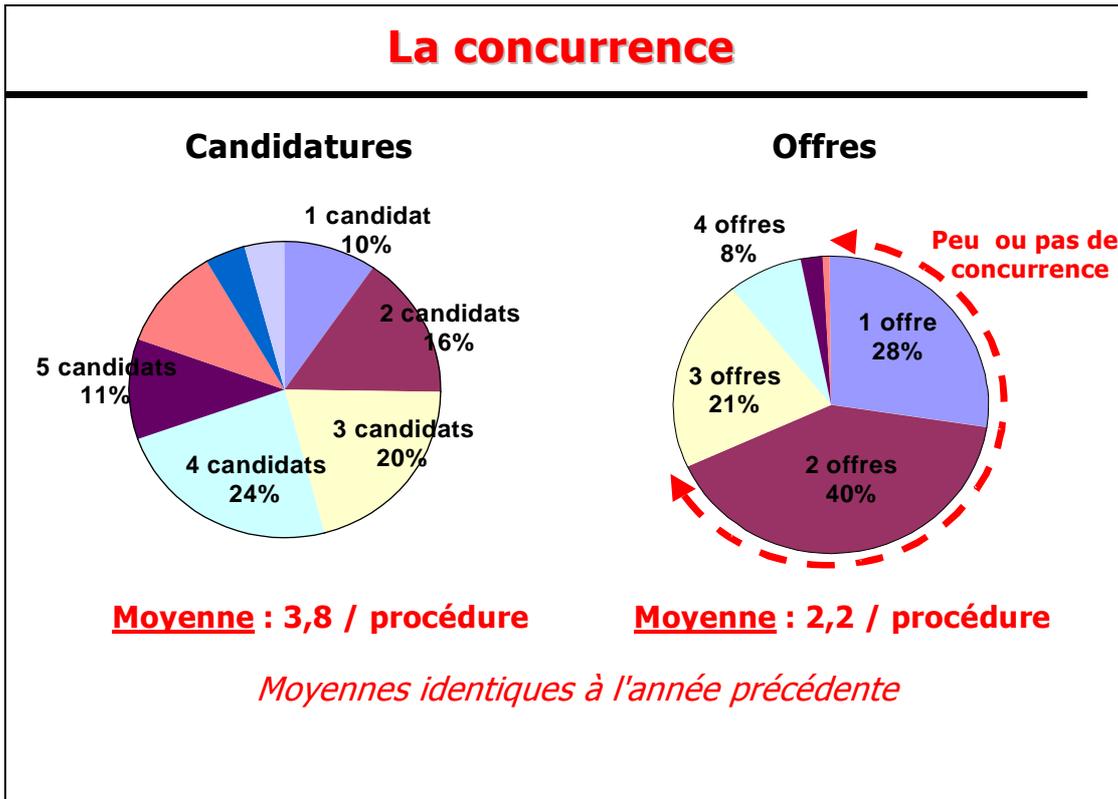
Remarque : les pourcentages sont exprimés par rapport aux 208 contrats exploitables de l'étude.

4. LA PROCEDURE ET LE JEU DE LA CONCURRENCE

4.1 Durée des contrats

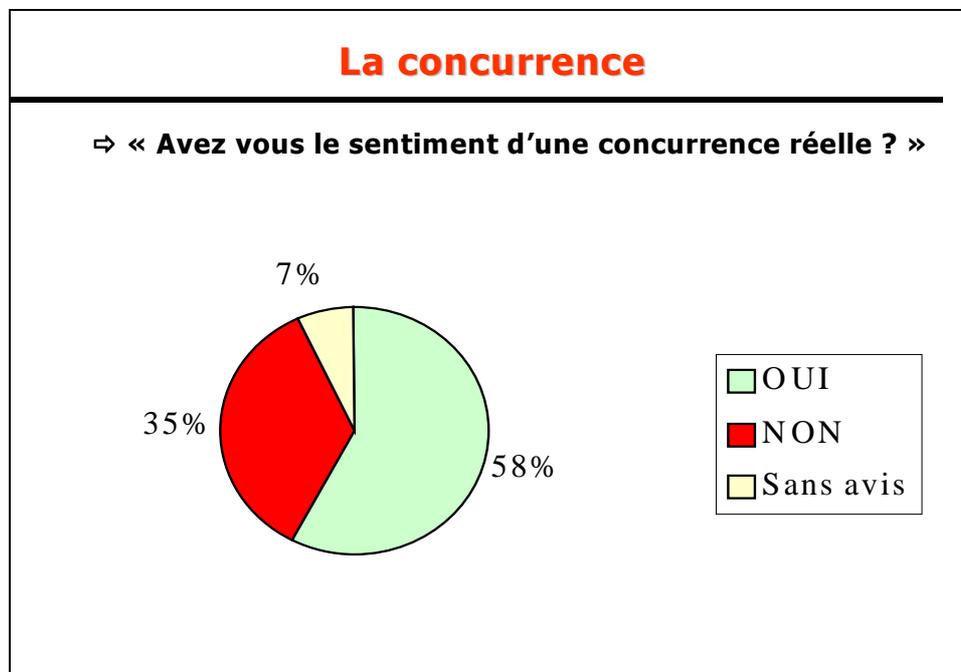


4.2 Procédure et concurrence



Remarque : les pourcentages sont exprimés sur 255 procédures

4.3 Les collectivités face à la procédure



- ⇒ La diminution de la durée des contrats est à nouveau confirmée cette année, avec un recentrage autour d'une moyenne de 11 ans. 62% des contrats sont signés pour une durée de 12 ans.
- ⇒ En moyenne une procédure génère 3,8 candidatures et 2,2 offres. Deux candidats sur cinq se retirent ou sont évincés.
- ⇒ 28% des procédures ne comptent qu'une seule offre, situation où il n'existe aucune concurrence.

5. LE CONSEIL AUX COLLECTIVITES

Quatre raisons invoquées par les collectivités pour prendre conseil ...

- ☞ Une procédure complexe
 - ☞ Un manque de concurrence
 - ☞ Une responsabilité politique lourde
 - ☞ La peur d'un contentieux

5.1 Quels sont les conseillers des collectivités ?

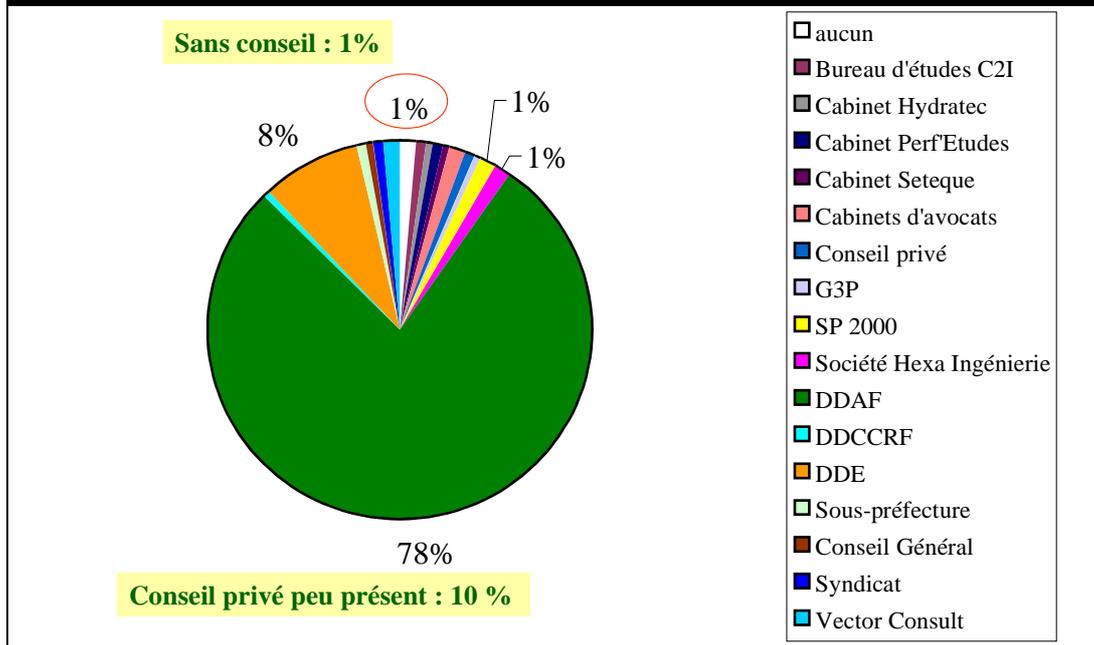
⇒ L'analyse des prestations de conseil repose sur un échantillon de 168 collectivités. Les résultats doivent donc être interprétés avec précautions.

Conseil privé plus axé sur les collectivités de plus de 10 000 habitants

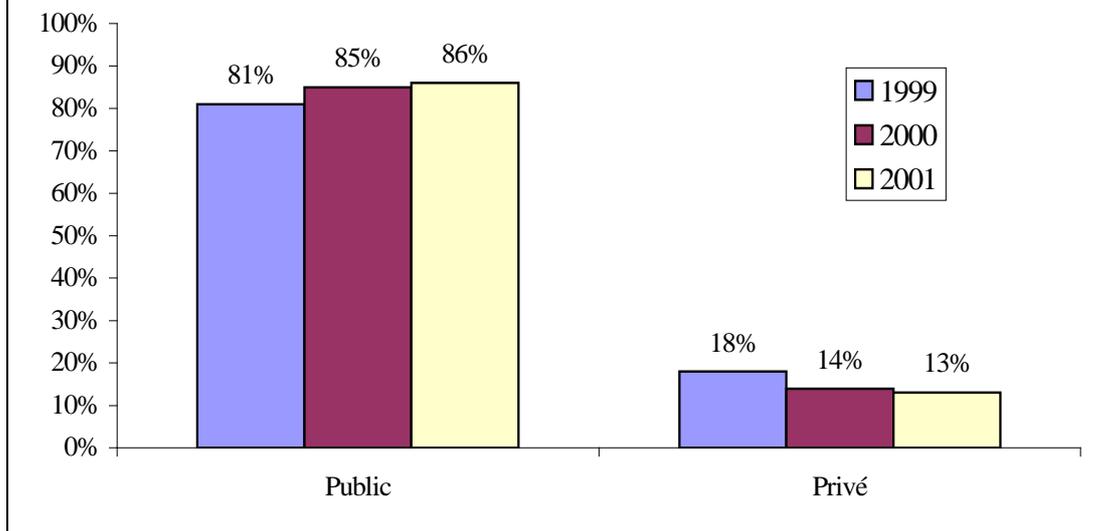
	Moins de 10 000 habitants	Plus de 10 000 habitants
Sans conseil	1%	4%
Conseil public	89%	60%
DDAF	78%	48%
DDE	8%	12%
Conseil privé	10%	36%
SP 2000	1%	16%
Bert Consultant	0%	12%
Daragon Conseil	0%	4%
Finance Consult	0%	4%

⇒ Parmi les collectivités de moins de 10 000 habitants ayant fait appel à un organisme de conseil, on note une forte présence des prestataires publics (89%) : essentiellement les DDAF et dans une moindre mesure les DDE.

Qui conseille les collectivités de moins de 10 000 habitants ?

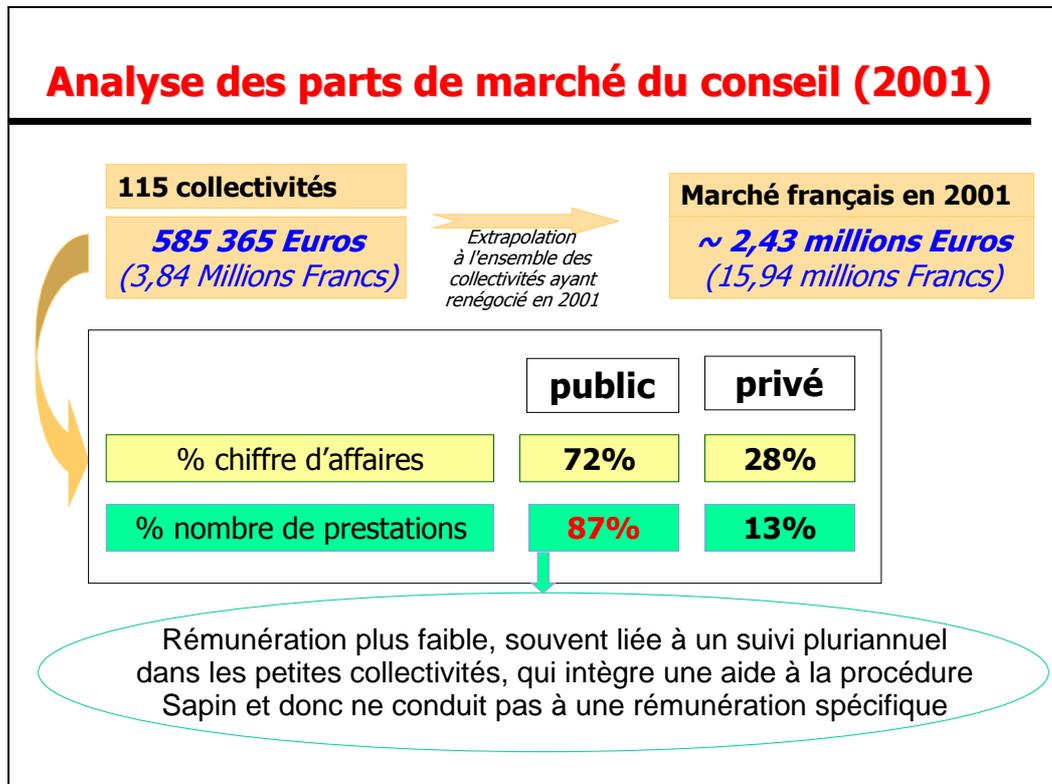


Les services de l'Etat assurent entre 80% et 86% des opérations de conseil



Remarque : les pourcentages sont exprimés en fonction du nombre de procédures conseillées

5.2 Le marché du conseil



⇒ Fortes disparités des prix de la prestation de conseil, selon :

- la taille de la collectivité : le tarif augmente avec la taille en terme de prix pour une prestation mais c'est l'inverse si l'on analyse en terme de prix par habitant
- la source du conseil : les tarifs du conseil public restent plus faibles mais l'écart se réduit.

⇒ Les organismes privés interviennent peu auprès des petites collectivités

- les prix du privé ramenés à l'habitant restent dissuasifs
- forte présence des services de l'Etat.

CONCLUSION**CONCLUSION****L'étude confirme les tendances observées depuis 1998****Une baisse des prix moyens délégataires, pondérés par les volumes**

Non négligeable

- eau potable : de 0,777 €/m³ à 0,727 €/m³ (-6,5%)
- assainissement : de 0,644 €/m³ à 0,574 €/m³ (-10,9%)

mais qui touche peu les petites collectivités.

Cependant, il y a au moins autant de services dont le prix augmente après négociation que de services où il diminue, ce qui montre la difficulté à tirer partie de la négociation, surtout dans les collectivités les moins importantes.

L'approche tarif 120 m³ montre que l'utilisateur ne perçoit pas de baisse de prix car la part collectivité augmente et compense, en moyenne, la baisse de la part délégataire.

Une durée des contrats en baisse**Les délégataires indépendants :**

consolident leur présence mais peu sur les grands contrats
pratiquent les prix les plus bas du marché en moyenne

Prépondérance du conseil public, surtout dans les collectivités rurales**Points clefs des prochaines années**

- **Importance pour les collectivités de s'entourer de conseil pluridisciplinaire :**
 - enjeu pour le conseil public de constituer des pôles de compétences (plus d'interservices ?).
- **Dans les prochaines années, plusieurs villes importantes vont renégocier.**
- **Développer la concurrence :**
 - recourir à une publicité internationale
 - ouvrir le marché aux étrangers
 - faire de la pseudo-concurrence (observatoire).
- **Une question en suspens : quelle est l'évolution du contrat après la signature ?**
 - Faut-il développer la concurrence au moment des avenants ?
- **Plus grande participation des usagers.**
- **A suivre : les évolutions du concept de SIG (service d'intérêt général) à Bruxelles. Le modèle de délégation et l'intuitu personae vont-ils continuer à être reconnus ?**