

## 2336 Le contrôle d'une délégation de service public par une chambre régional des comptes Le cas d'eau de Marseille Provence Métropole

**La chambre régionale des comptes (CRC) Provence Alpes Côte d'Azur (PACA) a rendu au cours du mois de février 2014 quatre avis sur la gestion de l'eau et de l'assainissement sur le territoire de la communauté urbaine de Marseille<sup>1</sup>. Jugeant littéralement les comptes des quatre délégations de service public concernées, la CRC se livre à une analyse très critique tant sur le plan financier que sur celui du droit. Le contrôle opéré sur le contrat de l'eau en est particulièrement démonstratif. En voici l'état des lieux.**

CRC Provence-Alpes-Côte d'Azur, avis, 13 févr. 2014

### NOTE

À première vue, le cas soumis à l'appréciation comptable et financière de la CRC PACA se veut simple. Une collectivité territoriale ou un EPIC ayant cette compétence (en l'espèce Marseille Provence Métropole) décide de conclure un contrat de délégation de service public pour l'exploitation de son service public de l'eau. Mais la comparaison avec tout autre contrat similaire s'arrête là. La chambre a eu effectivement l'occasion de se pencher sur de multiples facettes du dossier puisque la saisine par la préfecture se voulait ouverte (c'est-à-dire ne mentionnait pas les points précis dont elle demandait le contrôle ; permettant alors, sur le fondement de l'article R. 1411-6 du CGCT, un contrôle étendu portant sur la passation du contrat, son économie générale et son incidence financière pour l'autorité délégante). Les conclusions auxquelles elle arrive sont, au mieux, étonnantes, au pire, démonstratives de ce qu'il ne faut plus faire dans le cadre de la gestion d'un tel service public ; à tout le moins si les autorités délégantes souhaitent opérer une gestion efficiente de leurs deniers publics. D'ailleurs, l'un des intérêts de son avis rendu le 13 février 2014 est que, au-delà de l'analyse des modalités de passation (qui ne sont pas étudiées ici, même si elles ne manquent pas d'attirer l'attention eu égard aux nombreuses irrégularités soulevées par la chambre : le défaut d'information de l'assemblée délibérante ; le rôle formel de la Commission consultative des services publics locaux ; l'absence d'expertise préalable de la clause relative à la durée ; l'absence d'inventaires du patrimoine existant ou à réaliser ; et, enfin !, une élue en situation de conflit d'intérêts en raison de son autre fonction de trésorière au sein du Conseil mondial de l'eau dont le président dirige aussi la société choisie comme délégataire), des clauses juridiques de ce contrat (1) et de ses incidences économiques/financières (2), la chambre formule une série de conseils sur lesquels les autorités délégantes devraient prendre appui afin qu'une telle situation ne se reproduise pas (3).

### 1. Analyse juridique du contrat

Après avoir expertisé la procédure de passation, la chambre consacre son analyse aux clauses visées dans le contrat conclu par Marseille Provence Métropole. Il existe bien entendu ici un lien avec

l'expertise de la procédure de passation puisque certaines clauses sont critiquées par la chambre non seulement sur le fond, mais aussi sur les incidences qu'elles ont pu avoir dans le cadre de l'attribution du contrat.

Il en est ainsi, par exemple, de la clause relative à la durée qui, dans le contrat, est de 15 ans. Cette dernière ne paraît pas disproportionnée par rapport aux durées contractuelles fréquemment rencontrées en matière de gestion déléguée des services publics de l'eau (rappelons que la limite de cette durée pour ces services publics est de 20 ans, exception faite de dérogations dûment motivées auprès de la DGFIP ; art. L.1411-2 du CGCT). Mais une analyse minutieuse de la chambre démontre le contraire. Au-delà de ses conséquences sur la procédure de passation (elle note ainsi que, au moment de l'évaluation préalable par l'autorité délégante, aucune réflexion de fond n'a été menée sur cette clause de sorte qu'il n'existe « aucun lien entre la durée de la DSP et le montant des investissements demandés au délégataire et leur durée d'amortissement »), elle s'attache à expertiser la clause formulée dans ce contrat en rappelant sa double logique : une logique juridique d'abord (relative au droit de la commande publique (car la limitation de la durée et sa justesse permettent de garantir une mise en concurrence périodique et la liberté d'accès à la commande publique des opérateurs) et au droit de la concurrence (puisque l'article L. 420-1 du Code de commerce interdit les accords contractuels faussant la concurrence et le jeu du marché par un blocage des prix) ; une logique économique ensuite (étant donné que la durée de la délégation de service public doit permettre un bénéfice raisonnable, une fois que les investissements financés par le délégataire sont complètement amortis, qui doit être limité par trois données : les intérêts des usagers ; la cohérence des prix du service ; la réalité économique du marché).

Sur ce point encore, les conclusions de la chambre sont sans appel, préfigurant pour les autres collectivités territoriales ou structures intercommunales ce qu'il ne faut précisément pas faire. Elle note ainsi que la durée contractuelle est sans aucun doute excessive pour au moins deux raisons.

En premier lieu, elle tire cette conclusion importante du fait que l'autorité délégante n'aurait pas expertisé les investissements qu'elle allait demander au délégataire *a posteriori* et n'aurait pas, en fonction, calibré la durée contractuelle. Elle note alors que le rapport entre les investissements à la charge du délégataire et les produits attendus du service, pour celui-ci, serait démesuré. On hésite presque à le citer tant les chiffres sont étonnants : les investissements demandés au délégataire représenteraient 1,7 % des produits escomptés ; et la chambre de les qualifier de « bien modiques » ! En second lieu, elle relève que la

1. Disponibles sur <http://www.ccomptes.fr>.

durée de ce contrat de délégation d'un service public de l'eau est totalement déconnectée de la réalité économique du contrat puisqu'elle serait en réalité calquée (ce serait sa seule justification) sur la durée d'une des trois autres délégations de service public de l'assainissement périphérique. En conséquence, et en violation de l'article L. 1411-2 du CGCT, elle serait constitutive « d'un bénéfice excessif » au profit du délégataire.

### CONSEIL PRATIQUE

Réaliser, en amont de la procédure de passation, une évaluation préalable minutieuse de la durée contractuelle à la fois sous un angle juridique, mais aussi économique afin de se conformer à la nouvelle directive européenne concessions de 2014 et de préserver la logique de cette clause des contrats de DSP ; réaliser une expertise du rapport investissements / produits pour mesurer la pertinence de la durée contractuelle.

Un autre point, étroitement lié au premier, attire l'attention. Il s'agit des biens affectés à la délégation de service public. Dans la lignée des analyses menées par la chambre sur la procédure de passation et la question des inventaires, elle relève que, non seulement, le contrat ne prévoit pas un inventaire des biens (regroupés dans les trois catégories classiques : biens de retour, de reprise et propres) lors de la signature du contrat, mais aussi que l'EPCI a adopté ici une stratégie pour le moins surprenante. Elle justifie cette absence d'inventaire en arguant du fait qu'il s'agit là d'une mission qui est confiée au nouveau délégataire et qu'elle souhaite, sur ce point, uniquement contrôler les avancées du cocontractant (p. 26, §2 et §3). L'intention est assurément louable et pertinente lorsqu'un nouveau délégataire prend en charge un nouveau contrat ou prend la suite d'un ancien délégataire. Mais, lorsqu'il s'agit d'un ancien délégataire qui reprend sa propre suite dans le contrat de délégation, on ne peut manquer de s'en étonner, tant il est dorénavant clair, depuis désormais plusieurs années (le principe ayant même été rappelé avec force et vigueur dans la jurisprudence : CE, 21 déc. 2012, n° 342788, Commune de Douai : *JurisData* n° 2012-030179 ; JCP A 2013, act. 13, L. *Erstein* ; JCP A 2013, 2044 et 2045), que le délégataire sortant devrait disposer de ces inventaires et les avoir communiqués à l'autorité délégante en vue du contrôle annuel, voire d'un futur contrat à venir.

### CONSEIL PRATIQUE

Exiger de l'ancien délégataire un inventaire détaillé des biens classés par catégorie et décomposés (selon le plan comptable applicable aux personnes morales de droit privé) ; réaliser un suivi annuel des inventaires et réadapter ceux établis lors de la signature ; exiger des candidats une analyse détaillée du patrimoine pour des pré-inventaires afin de contrôler la durée contractuelle.

Dans ces conditions, comment l'autorité délégante peut-elle justifier qu'elle a été en mesure d'apprécier sincèrement et *in concreto* les offres formulées par les différents candidats à l'obtention du contrat, notamment en ce qui concerne la partie relative aux travaux soit de premier établissement, soit de renouvellement ? On le comprend, cet élément pourrait venir abonder le contentieux susceptible de naître en ce qui concerne le conflit d'intérêt abordés *supra*. Mais une autre question de fond se pose et a été posée pour la première fois, à notre connaissance sous cet angle, par la chambre : sans connaissance des biens et du patrimoine ainsi mis à disposition du délégataire, il est probable, selon l'importance de ces biens, qu'ils soient par eux-mêmes constitutifs d'une aide d'État au sens de la réglementation de l'Union européenne et donc soumis, en tant que tel, à un système de contrôle préalable par la Commission européenne. Il est cependant loisible d'adopter une vision encore plus large que celle de la chambre.

Dès lors que la durée contractuelle permettrait un bénéfice excessif, que les investissements n'ont pas été expertisés, que les biens mis à disposition ne sont pas connus, que les tarifs n'ont alors aucune connexion avec les missions du délégataire et la réalité du marché, il semble envisageable de considérer que c'est le contrat lui-même qui est constitutif d'une telle aide d'État. C'est bien là, la première fois, qu'une juridiction nationale (administrative ou financière) aboutit implicitement à une telle conclusion à partir de l'analyse de ces clauses d'un contrat de délégation de service public. Le problème c'est qu'elle ne repose pas sur des éléments d'analyse qui seraient hypothétiques ou infondés. Au contraire, les aspects économiques et financiers du contrat étudié par la chambre rendent une telle conclusion inéluctable.

## 2. Analyse économique/financière du contrat

De nombreux aspects du contrat de délégation de service public conclu par Marseille Provence Métropole relève de l'économie contractuelle ou d'enjeux financiers. Or, comme à l'accoutumée, la chambre régionale des comptes concentre une grande partie de son analyse sur ces points. Les fondements de ce contrat apparaissent alors incompréhensibles et tendent à remettre en cause, en l'espèce, le principe même de contracter.

Le premier point sur lequel se concentre la chambre concerne l'équilibre contractuel. Et, pour l'apprécier, elle se réfère, bien entendu, à tous les éléments qui le composent : durée contractuelle (V. *supra*), les investissements, les tarifs et recettes ainsi que le bénéfice raisonnable. Sur ces deux derniers points, elle note que les hypothèses prévisionnelles révèlent des problèmes de fond. Le volume d'eau vendu serait ainsi inférieur à près de 18 % (la première année puis une baisse de 0,33% chaque année jusqu'à la fin du contrat, au point que l'on se demande quel est l'intérêt d'un délégataire de vouloir obtenir un contrat dont il sait à l'avance que ses ventes ne feront que baisser) par rapport à celui fourni aux usagers sous l'empire de l'ancien contrat tel qu'il était présenté dans les rapports annuels d'exploitation (RAD). Aussi, de deux choses l'une : soit les RAD précédents étaient faux ; soit le délégataire minimise l'exploitation. Les conséquences sont importantes et touchent en toute hypothèse à la sincérité du délégataire dans ses rapports avec l'autorité délégataire : dans le premier cas, il maquille les informations contenues dans les RAD ; dans le second, il minore la rentabilité du contrat. Quand on sait que le nouveau délégataire choisi par l'EPCI est l'ancien délégataire, on ne peut que s'étonner de ces résultats financiers.

### CONSEIL PRATIQUE

Vérifier dans les hypothèses proposées par les candidats à une telle procédure de passation la cohérence des offres au regard des RAD fournis précédemment par l'ancien délégataire ; opérer un contrôle affiné des RAD pour en vérifier la véracité durant l'exécution.

Or, cet aspect n'est pas du tout négligeable, lorsqu'il est comparé aux autres éléments du contrat. La chambre montre tour à tour, grâce au compte d'exploitation prévisionnel (CEP), que : les travaux de renouvellement diminuent de 38 millions d'euros ; le chiffre d'affaires se maintient alors que le prix au m<sup>3</sup> baisse ; les créances irrécouvrables sont multipliées par deux et le taux de marge augmente. Mais le pire concerne l'analyse des flux de trésorerie et plus précisément, l'autofinancement net cumulé. Il s'élève à 119 millions d'euros et se répartit entre l'autorité délégante, à hauteur d'un tiers, le délégataire, pour les deux tiers restants. On ne peut manquer de s'en étonner. Il faut répéter que cet autofinancement n'est possible, en matière de

DSP, que sous certaines conditions (soit il porte sur les biens propres ou de reprises qui ne seront pas repris in fine auquel cas il ne pose pas de problème ; soit il porte sur les biens de retour, auquel cas il est réservé aux seules concessions, au profit du délégataire, à hauteur de la seule part non amortie en fin de contrat) qui ne sont pas respectées en l'espèce (ne serait-ce que parce qu'il ne peut s'agir d'une concession étant donné que les frais de premier établissement sont déjà financés). Cela signifie donc que le délégataire obtiendrait deux fois le remboursement, à hauteur des deux tiers, d'investissements : une fois par les tarifs ; une fois par le jeu de déductions fiscales permettant l'autofinancement. Or, d'après les analyses de la chambre, le délégataire n'aurait même pas financé ces investissements, de sorte que l'autofinancement serait un bénéfice sans contrepartie !

### CONSEIL PRATIQUE

**Vérifier très précisément si le délégataire a le droit (respect des conditions posées par la jurisprudence) de pratiquer un amortissement de caducité qui lui permet de dégager une capacité d'autofinancement.**

Ces éléments d'analyse critique se retrouvent au demeurant en ce qui concerne l'exposition du délégataire aux risques. À partir d'une analyse détaillée des produits et des charges prévisionnels, la chambre note que le contrat ne transfère tout simplement aucun risque au délégataire. Malgré le fait qu'il prévoit une diminution de la consommation, les années d'exploitation tendent au contraire à démontrer que le risque de baisse de la consommation est quasiment nul tandis que les éventuels risques résiduels sont très sérieusement atténués par les mécanismes contractuels censés pallier tout risque financier. Il en est notamment ainsi des charges relatives au coût représenté par les éventuels débiteurs défaillants pour lequel le délégataire réalise des provisions. En l'espèce, il était pessimiste puisqu'il prévoyait de provisionner 2 millions d'euros par an, soit 30 millions d'euros sur tout le contrat ! Notons que ces provisions sont conservées par le délégataire en fin de contrat si leur reversement n'est pas sollicité par l'autorité déléguante dans les deux mois qui suivent ce terme. On se pose alors effectivement la question : où était (où quelle en était la nature) le risque supporté par le délégataire ?

### CONSEIL PRATIQUE

**Opérer une vérification des provisions évoquées dans le CEP par le délégataire ; contrôler leur niveau au fur et à mesure de l'exécution du contrat ; penser à solliciter un reversement des provisions indues en fin de contrat dans les deux mois suivants l'extinction.**

La réponse à cette question ne fait aucun doute : il ne supporte aucun risque. Ceci est d'autant plus vrai quand on analyse le contrôle mené par la chambre sur la formule de variation des tarifs, dont on doit avouer que l'on ne comprend pas comment, dans la pratique, elle est constamment et toujours détournée de sa finalité. En principe elle est prévue pour pallier une modification brutale des conditions économiques (en particulier des coûts) de réalisation du contrat et éviter ainsi le versement d'une indemnité au délégataire. Mais, rappelons-le encore une fois, elle n'a jamais eu vocation à permettre une augmentation annuelle et mécanique des tarifs car précisément, les grilles tarifaires prévoient déjà dans les CEP des hypothèses d'augmentation de ces coûts. Si ce principe n'est pas suivi, c'est une augmentation exponentielle des tarifs qui est constatée. C'est par exemple le cas pour les tarifs des péages autoroutiers qui attirent l'attention en ce moment, mais aussi des tarifs des parcs publics de stationnement. En l'espèce, la chambre note que la formule de révision prévue dans le contrat est assez classique et cohérente au regard des indices INSEE qui la composent. Malgré cela (*et c'est ce qui confirme notre conclusion*

*précédente*), non seulement elle garantit au délégataire 50 % des risques liés aux charges (*simplement en prévoyant des indices en corrélation avec les coûts de production du délégataire*), mais elle entraîne aussi une augmentation de 2,44 % par an des tarifs, soit près de 40 % d'augmentation sur la totalité du contrat si elle est mise en œuvre chaque année de manière mécanique. On comprend alors pourquoi, même si la formule est classique, son utilisation peut engendrer une déconnexion entre les prix du service rendu aux usagers et les coûts réellement supportés par le délégataire. Voici comment une heure de stationnement représentent un coût moyen pour l'utilisateur de près de 2 euros, ou comment le prix d'un même trajet autoroutier a pu augmenter de 3 euros en quelques années, ou encore comment les tarifs de l'eau peuvent varier du simple au double selon qu'il est géré en régie directe ou en DSP. La conséquence est alors simple : la profitabilité du contrat augmente rendant le bénéfice déraisonnable. Ceci témoigne à tout le moins de l'urgence de repenser et d'encadrer juridiquement ces formules de variation des tarifs en matière de DSP.

### CONSEIL PRATIQUE

**Contrôler la justesse de la formule d'indexation des tarifs ; compléter la rédaction des clauses en insérant un cadre à la mise en œuvre de la formule d'indexation.**

Après tous ces éléments, on ose à peine évoquer la question du niveau des redevances (qui, après avoir augmenté sous l'empire de l'ancien contrat baisse ici de 20 % mais avec une multiplication par 3 de la part collectivité sans justification) ou celle des frais de siège qui représentent 2 % des charges annuelles du délégataire (soit tout de même 4 fois plus que prévu dans le cahier des charges initial) avec les risques qu'ils représentent (il faut qu'ils soient justifiés et ne peuvent en principe impacter les tarifs car il s'agit uniquement de relation financière et fiscale entre la maison mère et sa filiale). Mais il est loisible de se demander comment les parties au contrat ont pu penser que, à un moment donné, autant d'incohérences juridiques et financières pourraient prospérer. Au-delà, ce cas est donc des plus intéressants pour les autres autorités déléguantes et éviter qu'elles ne répètent les mêmes erreurs. Elles bénéficient de la part de la chambre de conseils précieux.

### CONSEIL PRATIQUE

**Contrôler les clauses financières dans l'offre des candidats, notamment les frais annexes tels que les frais de siège ; vérifier lors de l'exécution qu'ils sont conformes à l'offre initiale du candidat retenu.**

## 3. Les conseils de la chambre régionale des comptes

La chambre régionale des comptes ne se contente pas de critiquer le montage contractuel. Elle propose, implicitement ou explicitement, des pistes de solutions pour les autorités déléguantes ; ses conseils pouvant s'appliquer soit aux contrats en cours qui pourraient être modifiés par voie d'avenants, soit aux contrats à conclure lors de la construction juridique du projet.

Il en va notamment ainsi des éléments juridiques ou économiques étudiés *supra* qui peuvent donner lieu à des insertions dans des projets de contrats ou modifier l'attitude de l'autorité déléguante en amont de la passation du contrat. Mais d'autres éléments viennent compléter ces derniers.

La chambre vise, en premier lieu, un point particulier qui tend à se développer ces dernières années sous l'impulsion de la jurisprudence du juge administratif. Ainsi, s'agissant de la clause de revoyure, qu'elle analyse ici puisqu'elle était prévue au contrat, elle incite les autorités



délégentes à compléter sa rédaction. Au-delà du principe même de se rencontrer à nouveau en cours d'exécution, selon une périodicité qui peut être prédéfinie, le juge financier semble indiquer que, si sa rédaction se limite à cela, cette clause ne sert presque à rien. Il convient de la compléter en prévoyant, en son sein, les modalités qui seront suivies par les parties, pour entériner les modifications nécessaires du contrat, en vue de préserver son équilibre économique tel qu'il a été expertisé en amont, avant la signature.

### CONSEIL PRATIQUE

**Pour ce faire, l'autorité délégente doit non seulement définir dans son contrat, ce qui est entendu par bénéfice raisonnable, mais aussi l'exprimer de manière précise, éventuellement en pourcentage selon plusieurs scénarii d'investissements, afin de créer un référentiel qui servira à imposer une modification par voie d'avenants du contrat.**

Conséquemment, elle propose aussi aux autorités délégentes d'introduire dans leur(s) contrat(s) une clause de retour à meilleure fortune afin de partager l'éventuel excédent de bénéfice dégagé par le délégataire. Ceci était certes indiscutable dans le cas étudié par la chambre eu égard à la durée contractuelle non justifiée par des investissements, l'absence d'inventaire et le risque d'un bénéfice excessif. Mais, une telle proposition semble en toute hypothèse utile, ne serait qu'en raison de la possibilité toujours présente que, sur une durée contractuelle importante (c'est-à-dire à partir de 10 années d'exécution), l'équilibre économique du contrat se modifie.

### CONSEIL PRATIQUE

**Introduire une clause de retour à meilleure fortune pour compléter la clause de revoyure introduite dans le projet de contrat.**

La chambre s'intéresse aussi aux contrôles menés par l'autorité délégente. Elle considère sur ce point qu'il doit être double, à la fois juridique et financier. Le contrat étudié ici les prévoyait et la durée d'exécution, au moment où la chambre mène son expertise, était trop courte pour avoir suffisamment de recul. Cependant, elle note que, dès le début, l'autorité délégente a manqué de diligence puisqu'elle n'a pas exigé de son délégataire qu'il lui communique la caution bancaire exigée selon le contrat. À n'en pas douter, cet élément vient compléter le contrôle mené par l'autorité délégente puisqu'elle s'assure ainsi de la solvabilité de son délégataire. Dans un contexte où les litiges lors de l'exécution des travaux sont fréquents et où les délégataires sont souvent des sociétés dédiées au projet qui ne sont reliées à la société mère que par l'intermédiaire de leur actionnariat, on comprend toute l'importance de la communication de ce document. Pour le reste, les autorités délégentes se reporteront utilement aux dispositions du code dédiées à ce contrôle contractuel (*CGCT, art. L. 1411-3 et R. 1411-7*) ainsi qu'aux commentaires qui ont pu en être réalisés.

### CONSEIL PRATIQUE

**Vérifier que tous les documents de début de contrat sont fournis par le délégataire, en particulier la caution bancaire ; étoffer dans le projet de contrat la partie relative aux contrôles financiers et juridiques de l'exécution du contrat ; s'appuyer, pour une modélisation réutilisable par la suite en interne, sur un cabinet de conseils ; réaliser un retraitement des données communiquées par le délégataire dans le cadre du rapport annuel.**

Parmi tous les éléments évoqués par la chambre régionale des comptes dans cette affaire, il en est un qui n'est pas abordé, si ce n'est implicitement et encore, par déduction de la substance des conclusions auxquelles aboutit la chambre, alors qu'il pourrait être particulièrement opportun pour les futures autorités délégentes. Il s'agit du

contrôle opéré par la chambre qui serait déclenché en amont par les collectivités territoriales ou les EPCI sur les projets de contrat qu'ils souhaitent conclure, en particulier en matière de délégation de service public. Les autorités délégentes pourraient non seulement trouver ici, un appui particulièrement intéressant pour finaliser le projet de contrat qu'elles envisagent de conclure, mais aussi, limiter les risques de contrôles qui seraient critiques et annonciateurs de procédures contentieuses administratives voire, pénales. En toute hypothèse, le Code des juridictions financières le leur permet à ce jour (*C. jur. fin., art. L. 211-8*).

### CONSEIL PRATIQUE

**Solliciter, lorsque cela s'avère nécessaire, un contrôle en amont de la chambre régionale des comptes sur le projet de contrat finalisé.**

Une telle démarche aurait plusieurs avantages : profiter du savoir-faire des chambres ; éviter de généraliser la dimension critique des analyses menées par ces juridictions financières ; se prémunir de risques financiers, économiques et juridiques dans l'exécution des contrats. Ceci permettrait de mettre un terme au « climat de suspicion » qui caractérise la gestion des contrats administratifs et de favoriser les « outils d'aide à la bonne gestion », comme l'évoquait déjà la commission des finances du Sénat en 1998 (*Rapport d'information n° 520 sur les chambres régionales des comptes*). À défaut de revirement de jurisprudence, espérons que ce revirement dans les mentalités des exécutifs locaux s'opère très bientôt.

Jean-Baptiste VILA,  
maître de conférences en droit public,  
docteur en droit public,  
université de Bordeaux domaine droit,  
Laboratoire du CERDARE, Institut Léon Duguît (EA 505)

**MOTS-CLÉS :** Contrats / Marchés publics - Délégation de service public

### ANNEXE

#### Un rapport de la chambre régionale des comptes d'Île-de-France sur la régie Eau de Paris

**CRC Île-de-France, rapport, 21 oct. 2014**

La chambre régionale des comptes d'Île-de-France a rendu public le 21 octobre 2014, un rapport sur la régie Eau de Paris qui gère le service public d'eau potable depuis 2009. Il met en lumière les difficultés de la reprise en régie de la production, du transport et de la distribution du demi-million de m<sup>3</sup> d'eau potable consommés chaque jour dans la capitale.

En 1985, la gestion du service public d'eau potable de la Ville, dont l'approvisionnement provient à part égale d'eaux de surface prélevées dans la Seine et dans la Marne et d'eaux souterraines de captage, avait été confiée à trois délégataires, la société anonyme de gestion des eaux de Paris (Sagep) chargée de la production et du transport de l'eau vers la capitale, et les sociétés Compagnie des Eaux de Paris (CEP) et Eau et Force (EF) chargées de distribuer l'eau aux usagers sur les deux rives de la Seine.

La Ville de Paris a souhaité regrouper la gestion du service, et à l'échéance des délégations, en 2009 et 2010, elle a confié à la régie Eau de Paris, créée pour la circonstance, la gestion de l'ensemble du service de production, de transport et de distribution de l'eau potable aux usagers de la capitale. Eau de Paris est une régie personnalisée à caractère industriel et commercial.

En reprenant cette activité en gestion directe, la Ville de Paris poursuivait le triple objectif de mieux maîtriser le service, de mieux prendre en compte les préoccupations environnementales et patrimoniales et de diminuer les coûts.

Le changement de mode de gestion de la production et de la distribution de l'eau s'est fait sans rupture pour les usagers, en mai 2009 pour la production, et au 1<sup>er</sup> janvier 2010 pour la distribution. Eau de Paris a connu, au début de son activité, des difficultés liées aux conditions d'exploitation du service et à la reprise des personnels des anciens distributeurs, sachant qu'en moyenne 480 à 490 000 m<sup>3</sup> d'eau potable sont consommés chaque jour à Paris.

Dépassant ces contraintes, Eau de Paris a su obtenir une triple certification (qualité de l'eau potable, prévention des risques de pollution et des risques santé/sécurité), au prix d'un programme d'investissement ambitieux.

Eau de Paris assure également la gestion d'un réseau d'eau non potable, notamment pour l'arrosage des parcs et le nettoyage de la voirie.

Mais l'entretien et la maintenance de ces deux réseaux, distincts, ne pourront être assurés sans recourir davantage à l'emprunt ou sans augmentation des tarifs.

Depuis sa création, Eau de Paris dégage chaque année un excédent de fonctionnement qui lui permet de financer les investissements

prévus au plan quinquennal sans recours à l'emprunt. La situation se dégrade, néanmoins, compte tenu de la diminution régulière des recettes et de l'augmentation parallèle des charges de l'établissement.

Les recettes sont constituées, dans leur très grande majorité des recettes de vente d'eau. Or, celles-ci diminuent pour deux raisons : la diminution des tarifs décidée en 2011 (8 %) et la baisse régulière, constatée de façon générale au plan national, des consommations d'eau par les usagers.

S'agissant des dépenses, celles-ci augmentent également régulièrement du fait, notamment, de la hausse des charges de personnel liées à la nécessaire harmonisation des conditions de rémunération des agents transférés par les trois sociétés précédemment gestionnaires du réseau.

L'importance des excédents dégagés durant les trois premières années d'activité est également lié à la faiblesse du taux de réalisation des programmes d'investissement inscrits dans les budgets.

La diminution de l'excédent va contraindre Eau de Paris, au cours des prochaines années, à envisager d'augmenter ses tarifs et à recourir à l'emprunt.