

## Etude inter-bassins

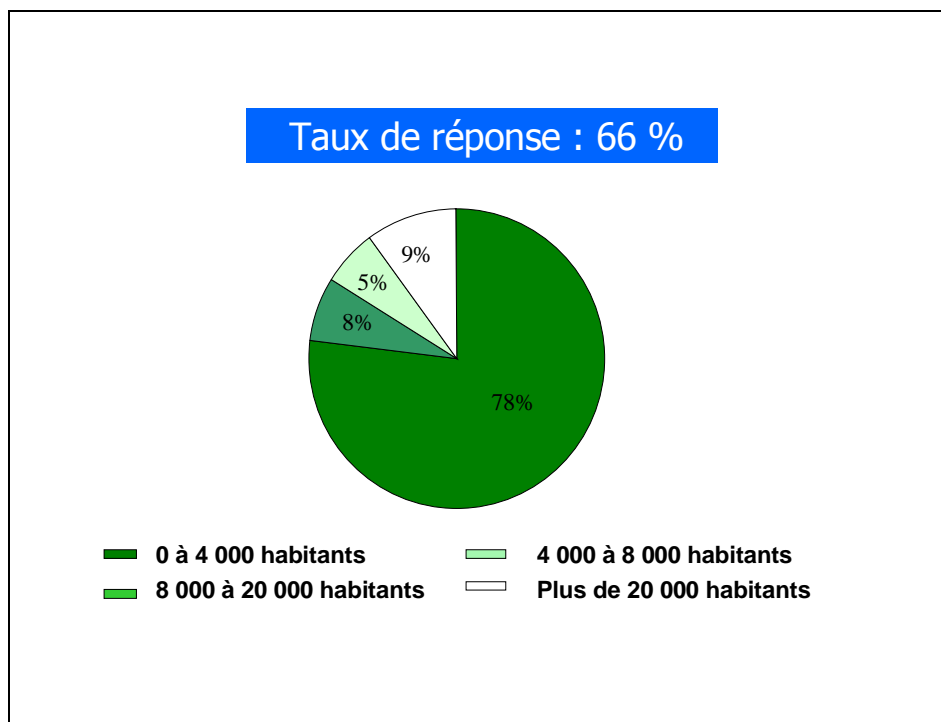
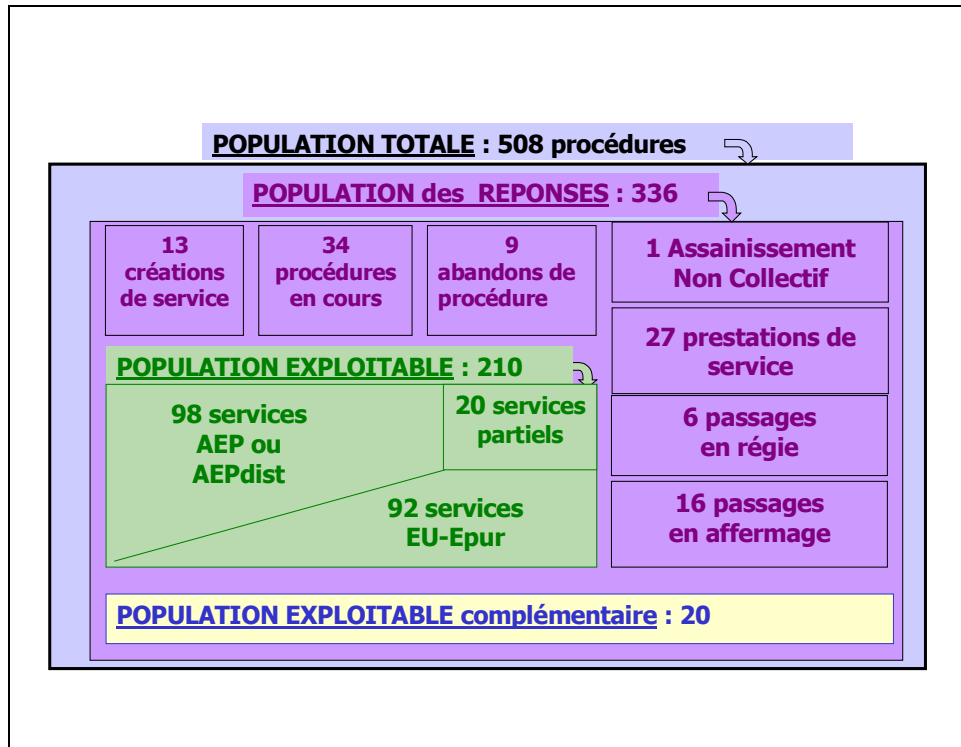
Impact des procédures "Loi Sapin" lancées en 2000  
pour les services publics d'eau et d'assainissement.

### Recueil des principaux résultats



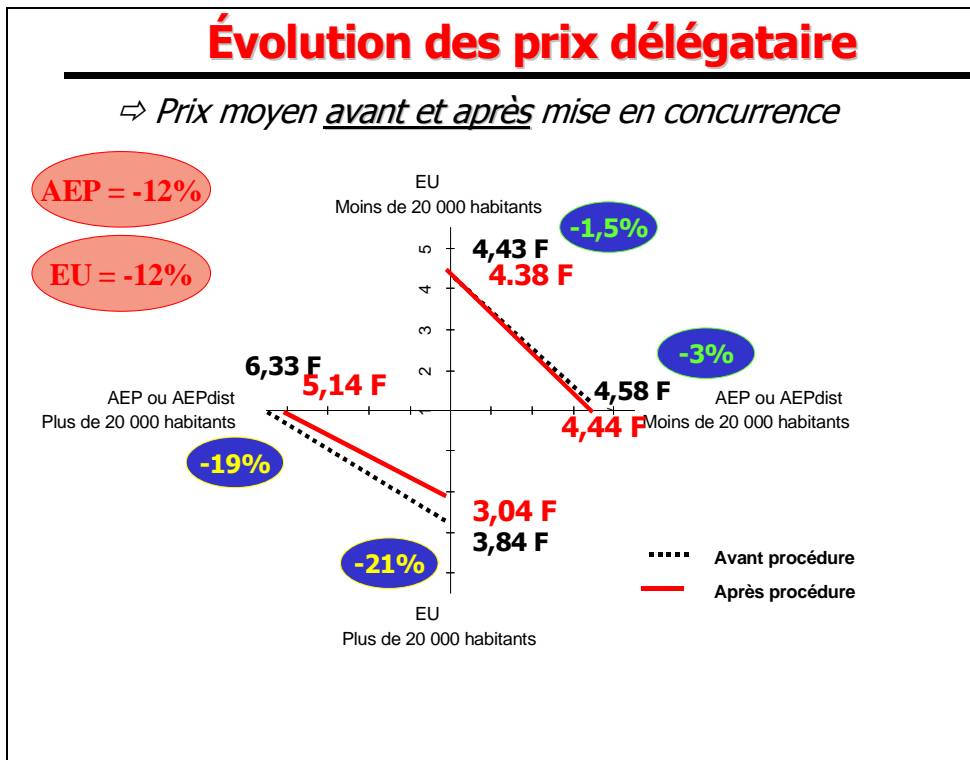
Laboratoire Gestion de l'Eau et de l'Assainissement  
– ENGREF Montpellier –  
Mars 2002

## 1. PRESENTATION DE L'ECHANTILLON

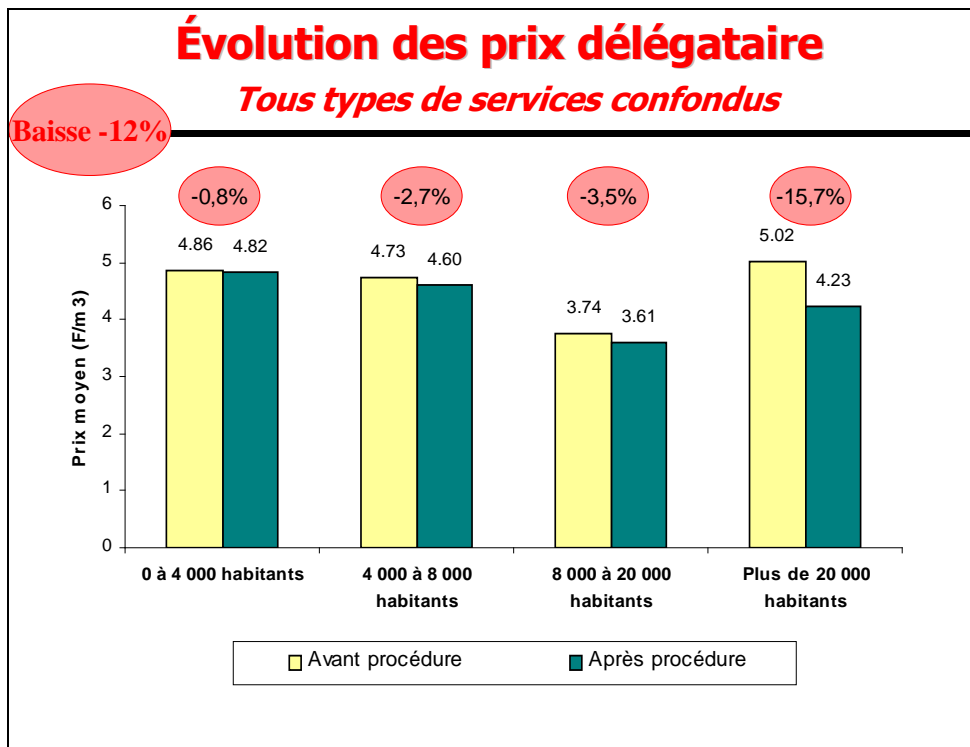


- ⇒ L'étude porte sur l'analyse détaillée de 210 procédures "Loi Sapin" menées au cours de l'année 2000. Les prix et les données calculées ne sont pas représentatifs de l'ensemble des services d'eau français, mais d'une population bien spécifique de services ayant passé un contrat de délégation en 2000.
- ⇒ 90% 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 12% 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. Tant les services d'eau que ceux d'assainissement profitent de cette baisse.

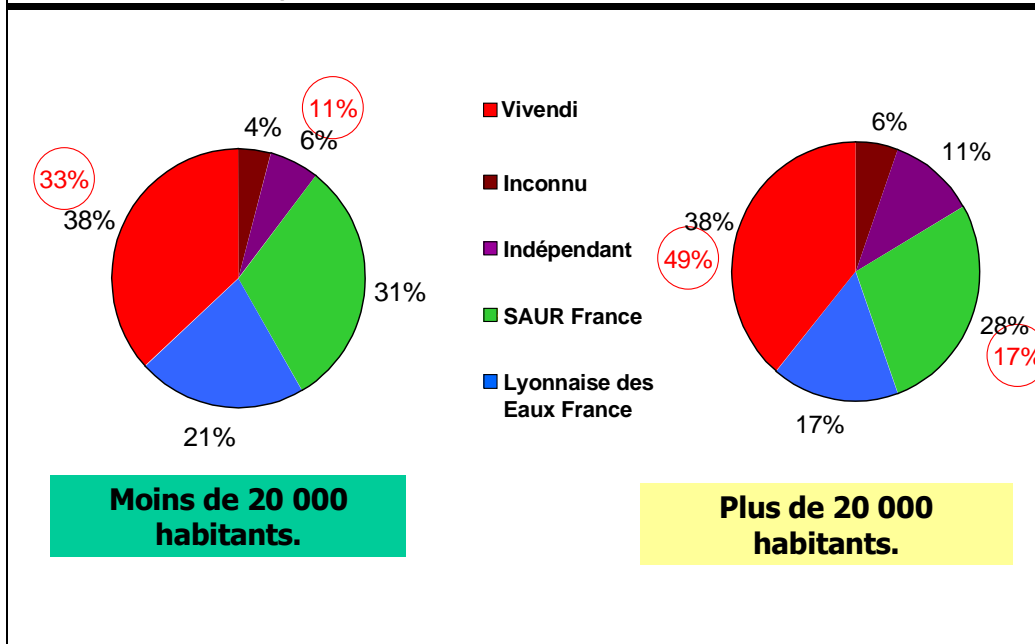


- ⇒ Le graphe ci-dessus montre que plus la taille de la collectivité augmente, plus la baisse moyenne du prix délégataire est importante.

### 3. LES DELEGATAIRES

## Répartition des services par délégataire

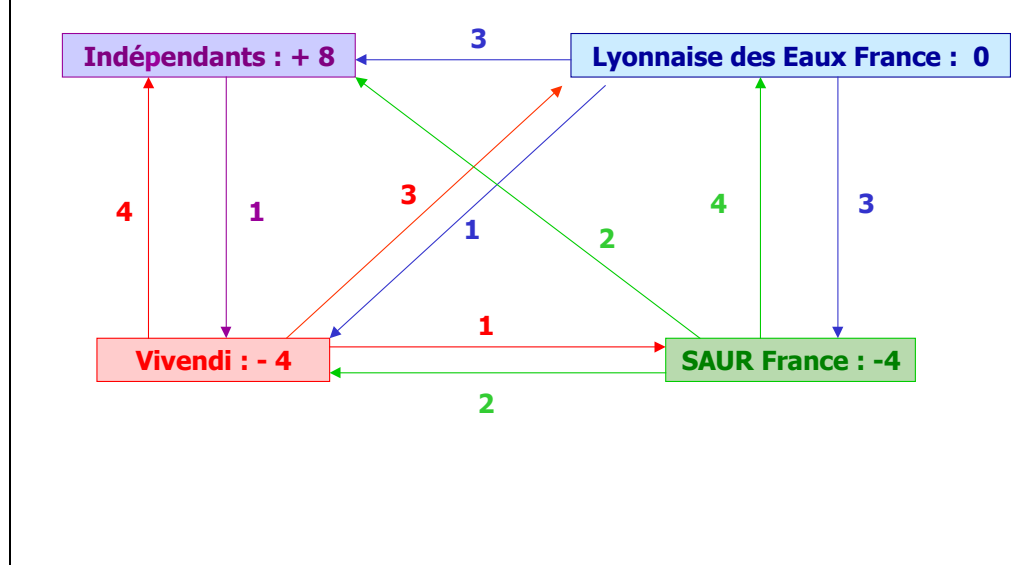
(Pourcentage du nombre de services, avant mise en concurrence et après pour les principaux changements)



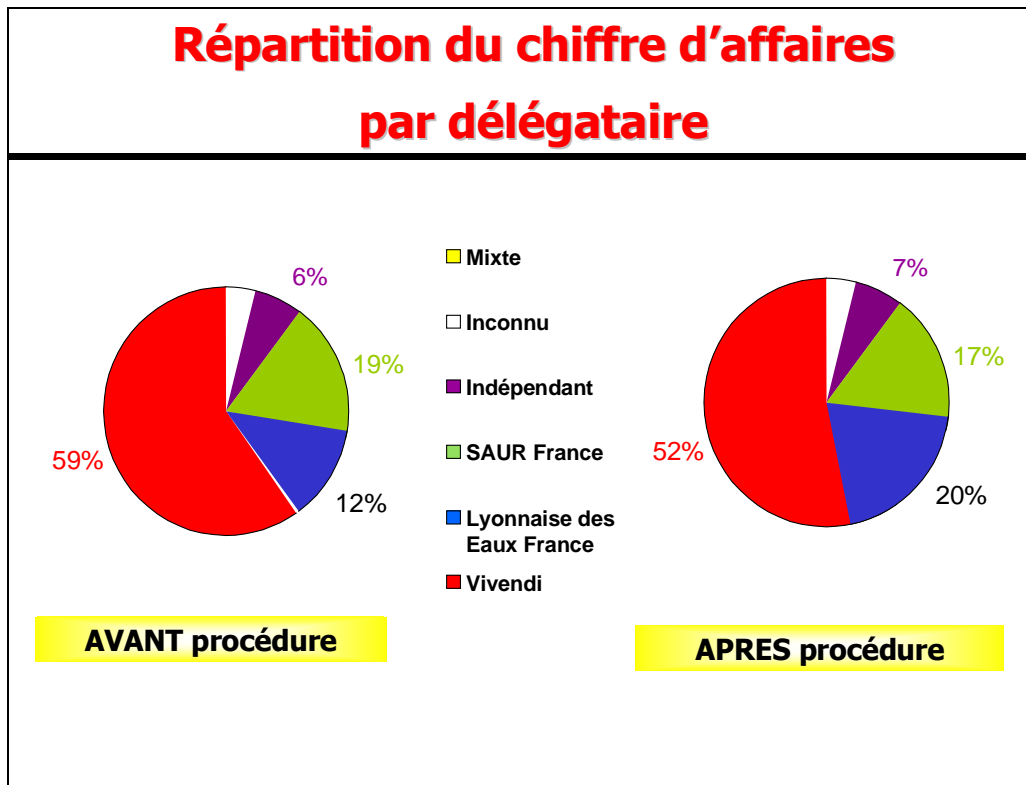
Rem : les chiffres entourés en rouge correspondent aux pourcentages après mise en concurrence. Ils mettent en évidence les principales modifications.

## Les Changements de délégataires

⇒ Les «Indépendants» de plus en plus présents



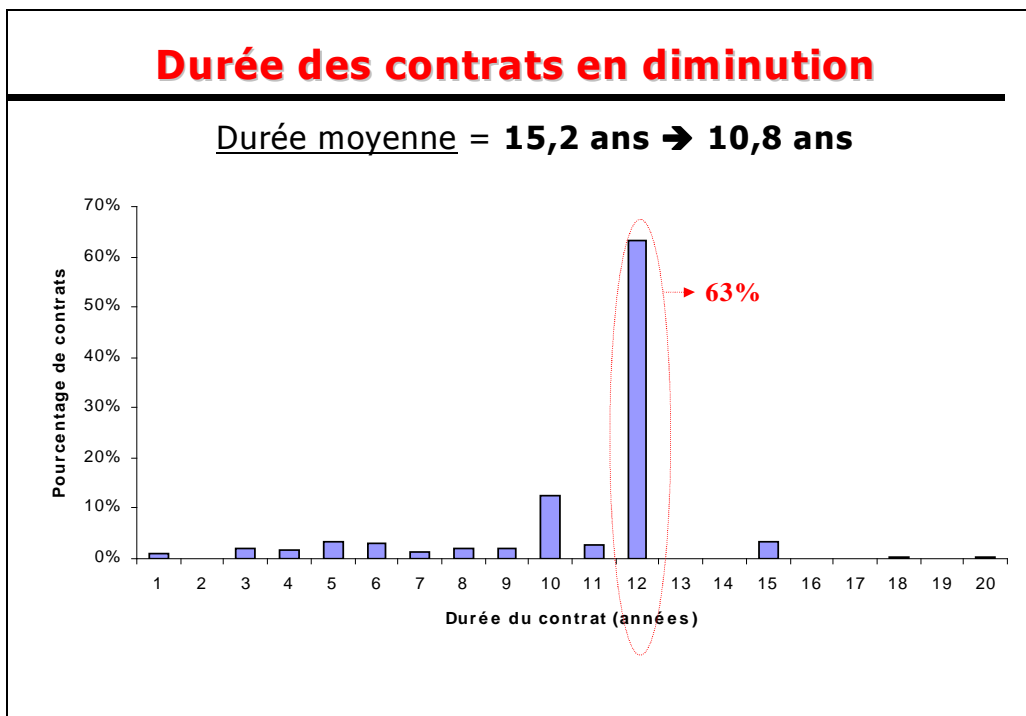
⇒ L'analyse des mouvements de délégataires confirme l'arrivée d'exploitants indépendants. Bien qu'en progression en terme de nombre de contrats détenus, leur chiffre d'affaire reste stable : les contrats gagnés n'engendrent pas d'évolution significative en terme de parts de marché.



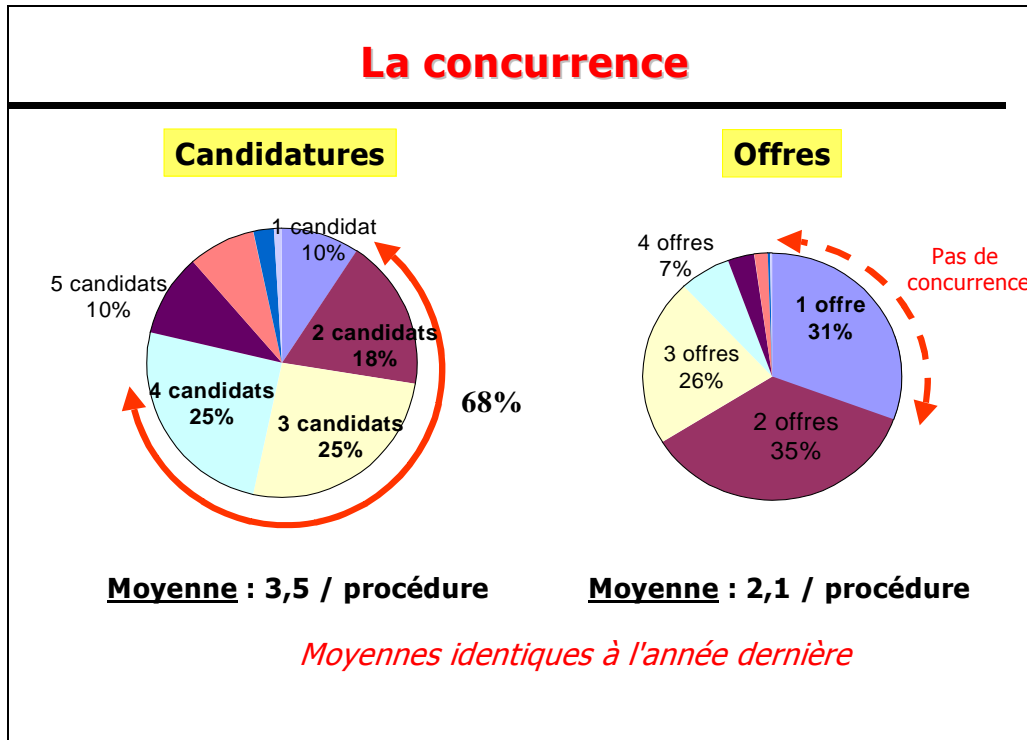
Rem : sur les 210 contrats objets de l'étude détaillée

## 4. LA PROCEDURE ET LE JEU DE LA CONCURRENCE

### 4.1 Durée des contrats

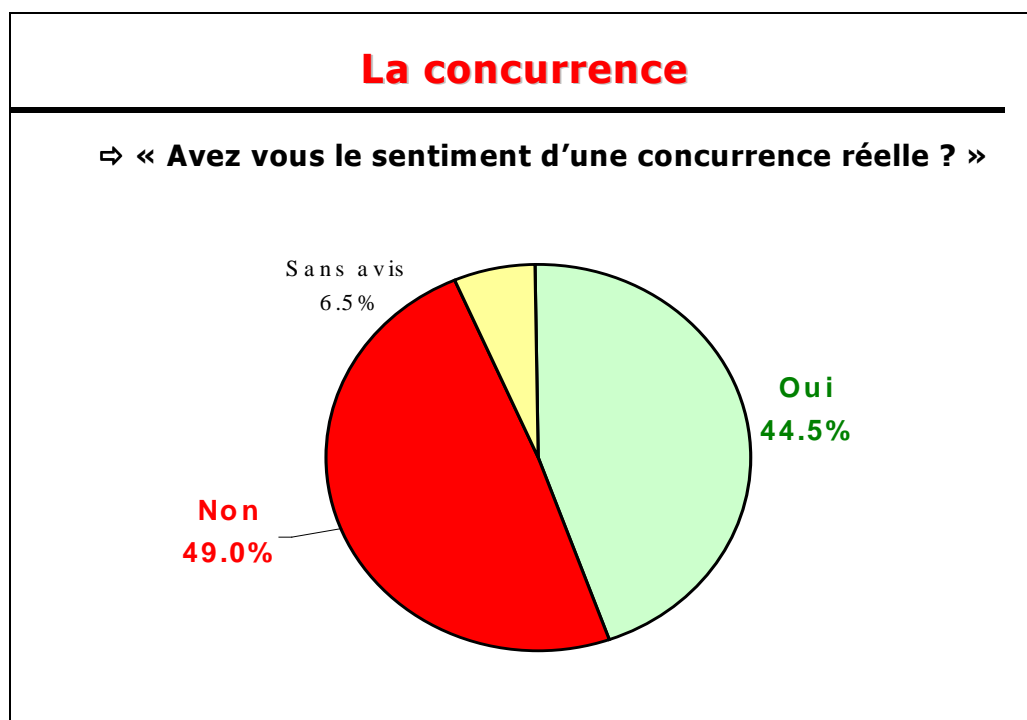


## 4.2 Procédure et Concurrence



Rem : sur environ 350 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. 63% des contrats sont cependant signés pour une durée de 12 ans.
- ⇒ En moyenne une procédure génère 3,5 candidatures et 2,1 offres. Un candidat sur trois se retire ou est évincé.
- ⇒ 30% des procédures ne comptent qu'une seule offre, situations 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 ?

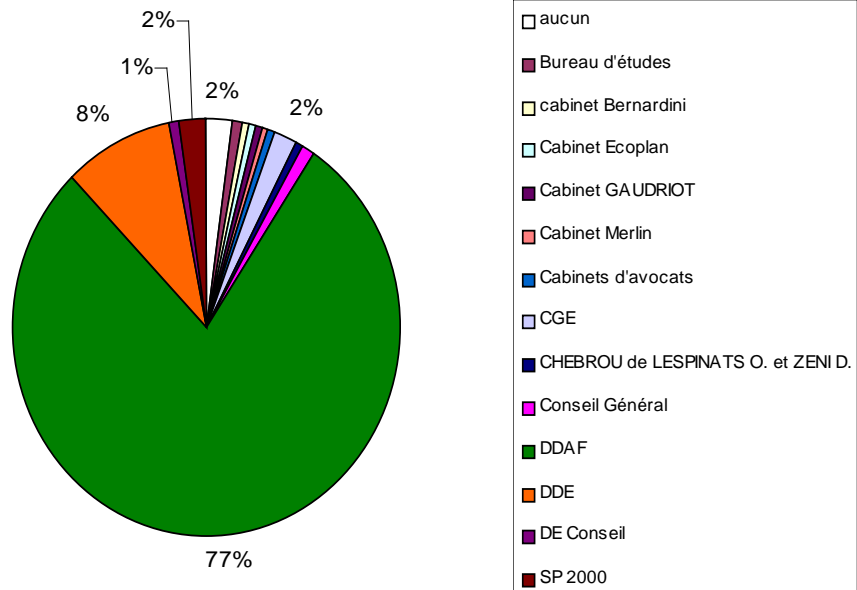
⇒ L'analyse des prestations de conseil repose sur un échantillon de 121 collectivités. Les résultats doivent donc être interprétés avec précautions.

### Conseil privé plus axé vers les collectivités de plus de 20 000 hab

	Moins de 20 000 habitants.	Plus de 20 000 habitants.
<b>Sans conseil</b>	2%	8%
<b>Conseil public</b>	86%	53%
DDAF	77%	53%
DDE	8%	0%
<b>Conseil privé</b>	12%	39%
SP2000	2%	23%
KPMG		8%
Berest		8%

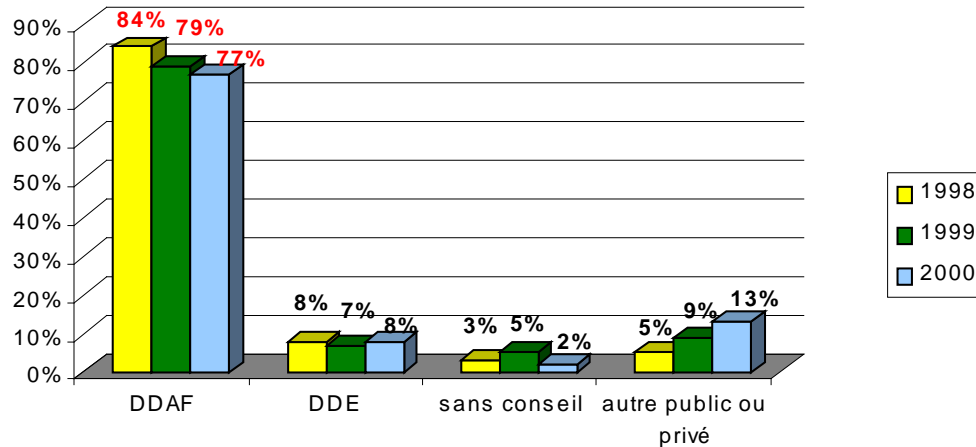
⇒ Parmi les collectivités de moins de 20 000 habitants ayant fait appel à un organisme de conseil, on note une forte présence des prestataires publics (plus de 80%) : essentiellement les DDAF et dans une moindre mesure les DDE.

## Qui conseille les collectivités ?



% du nombre de collectivités < 20 000 hab par organisme de conseil

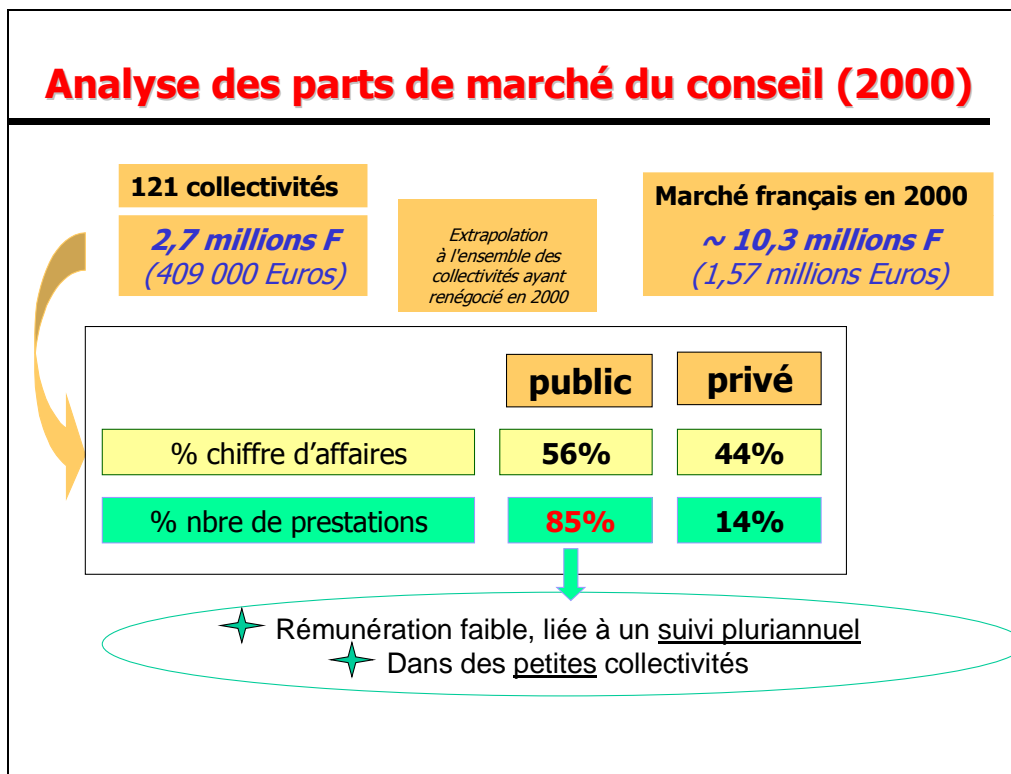
## Les services de l'Etat un peu moins présents



Répartition des collectivités < 20 000 hab qui ont fait appel à un organisme de conseil



## 5.2 Le marché du conseil



- ⇒ Forte disparités des prix de la prestation de conseil, selon :
- la taille de la collectivité : le tarif augmente avec la taille
  - la nature du conseil : les tarifs du conseil public étant plus faibles (mission incluse dans des missions de suivi pluriannuel, facturées par ailleurs)
- ⇒ Les organismes privés interviennent peu auprès des petites collectivités
- les prix 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 "délégataire"**
  - ↳ non négligeable
    - eau potable : -12%
    - assainissement : -12%
  - ↳ mais qui touche peu les petites collectivités
- ⇒ **Une diminution de la durée des contrats**
- ⇒ **Des délégataires indépendants**
  - ↳ de plus en plus présents
  - ↳ qui pratiquent des prix bas
- ⇒ **Une demande de conseil** prononcée par les collectivités  
**et une offre de conseil** - très variable en termes de prix
  - avec prédominance du recours à l'offre publique pour les petites collectivités

### Quelques tendances....

#### ☆ **Les régies**

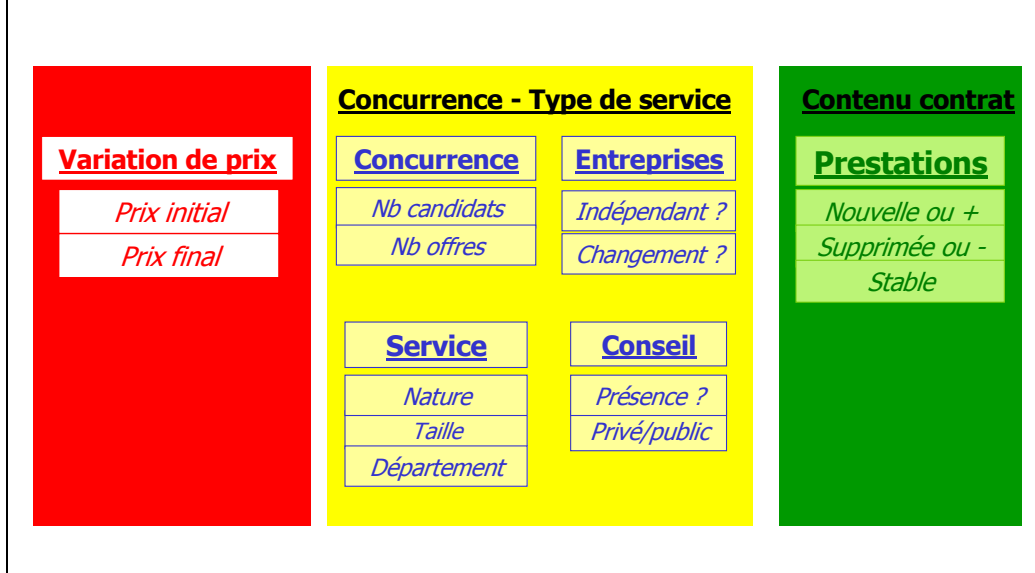
- ✓ L'augmentation de la passation de contrats "prestations de services" est à signaler
- ✓ Cette évolution est souvent liée à un projet d'intercommunalité (intégration ou création d'un syndicat/communauté)

#### ☆ **Harmonisation des contrats au sein des EPCI**

- ✓ avec parfois l'hypothèse d'un retour à terme à une gestion directe

## 6. ANALYSE DE L'ORIGINE DES VARIATIONS DE PRIX OBSERVEES

- 420 observations
  - menées en 1999 et 2000
  - pour lesquelles toutes les variables étudiées sont renseignées



"Indépendants ?" = y a t-il présence d'indépendants lors de la procédure ?

"Changement ?" = la procédure a t'elle aboutit à un changement de délégataire ?

⇒ Cette partie s'appuie sur l'analyse de procédures menées au cours des années 1999 et 2000.

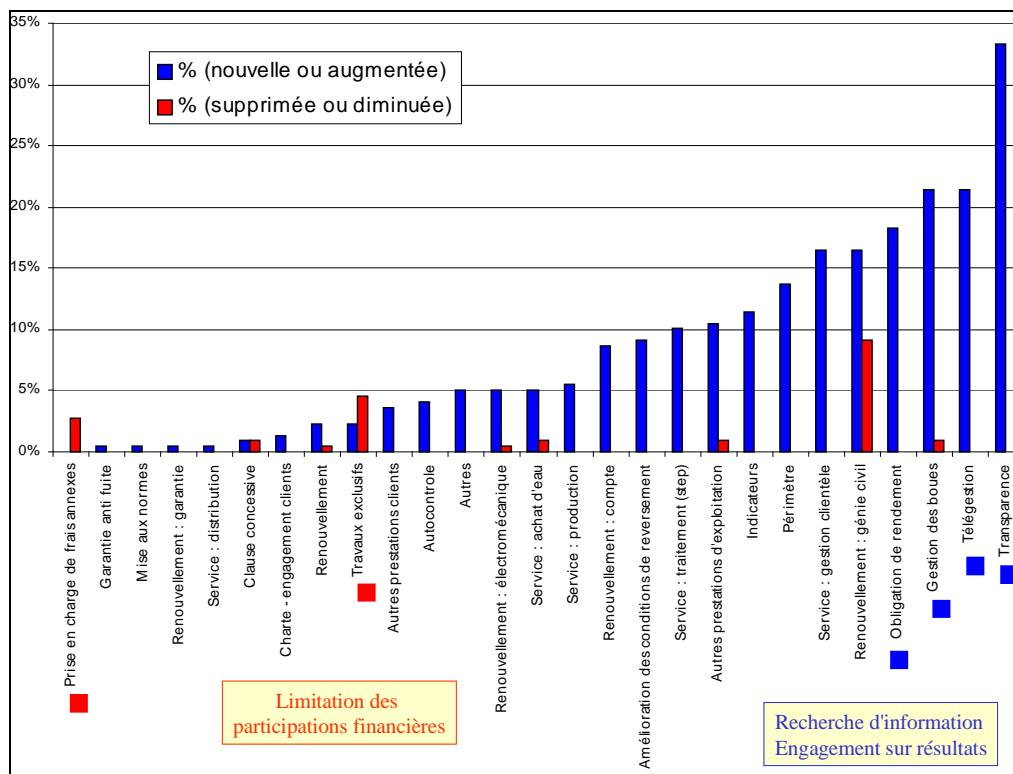
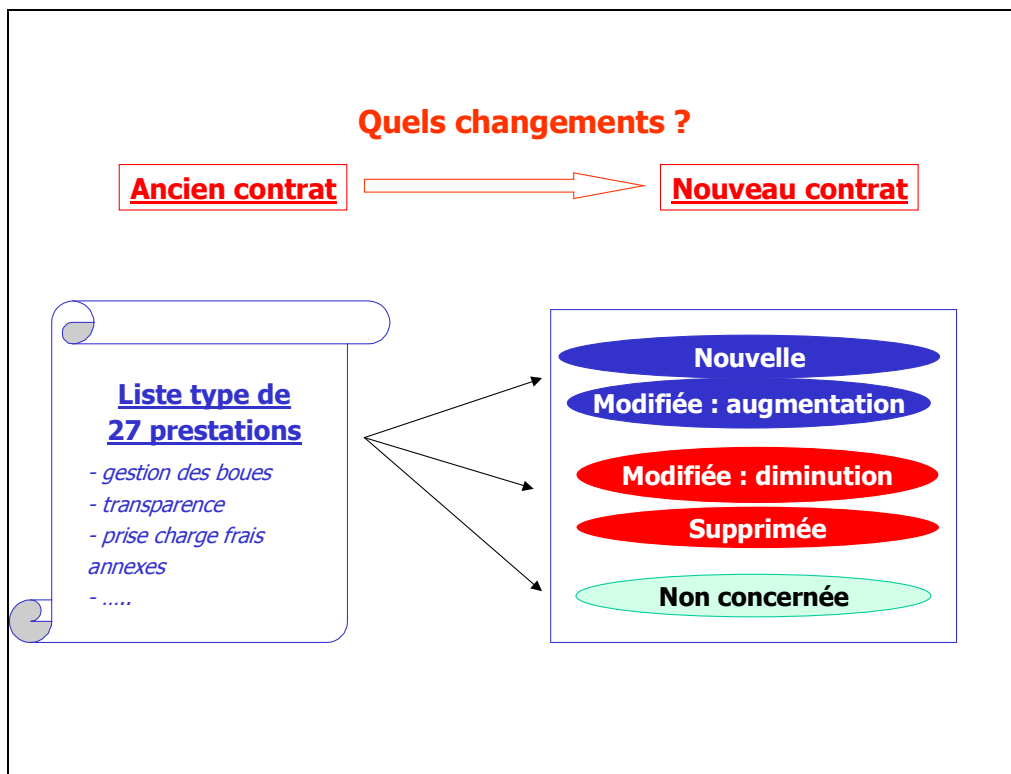
⇒ Trois approches ont été suivies :

1. analyse quantitative des modifications apportées au contrat en termes de prestations
2. analyse statistique visant à rechercher des variables expliquant les variations de prix observées de façon significative.
3. analyse qualitative de la perception de la concurrence sur le terrain.

Cette analyse a été conduite avec l'appui et le conseil du département Economie et Sociologie Rurales de l'INRA Montpellier qui fait partie du LAMETA, laboratoire spécialisé en statistiques.

Il s'agit d'un premier essai d'analyse statistique des évolutions constatées. Cette étude a donc pour principal objectif de préciser les méthodes et les pistes de recherche pour une meilleure connaissance des critères pesant sur l'évolution du marché. Les résultats figurant ci-après doivent donc être pris avec toutes les précautions nécessaires.

## 6.1 Analyse quantitative : les modifications des cahiers des charges

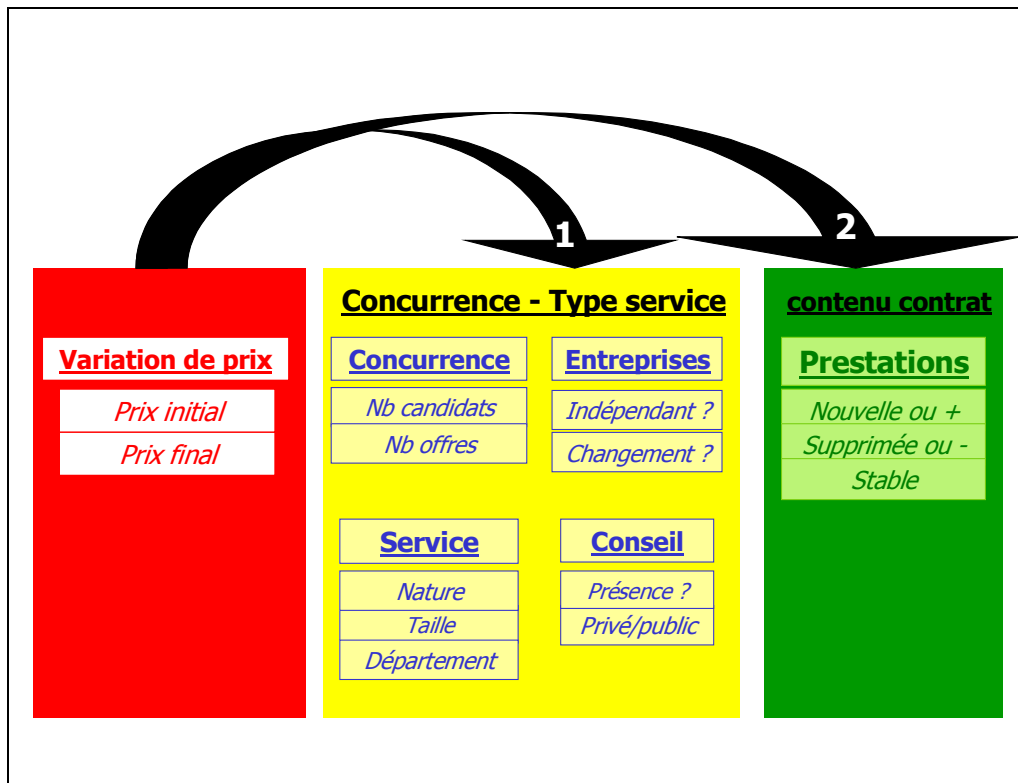


⇒ Les cahiers des charges évoluent autour de deux axes :

- des prestations nouvellement intégrées ou renforcées, qui vont dans le sens d'une recherche d'informations et d'un engagement sur les résultats.
- des prestations supprimées ou allégées, qui ont notamment pour objet de limiter les participations financières de l'exploitant dans la gestion du service.

## 6.2 Analyse statistique : quels critères peuvent expliquer les variations de prix observées ?

### 6.2.1 Une analyse en deux temps



### 6.2.2 1<sup>er</sup> temps : Explication des variations de prix à partir des critères "concurrence" et "type de service"

#### • Évolution PRIX - CONCURRENCE

– Méthode : Régression

$$P_{\text{final}} = b \times P_{\text{initial}} + \text{solde}$$

→ Résultats  $P_{\text{final}} = 0,84 \times P_{\text{initial}} + \text{solde}$

⇒ **Le solde est expliqué de façon significative par la variable**

Présence / Absence d'indépendant :

L'absence d'indépendant conduit à des prix en moyenne plus élevés, que s'ils étaient présents

## • Évolution PRIX - CONCURRENCE + TYPE service

– Méthode : Régression

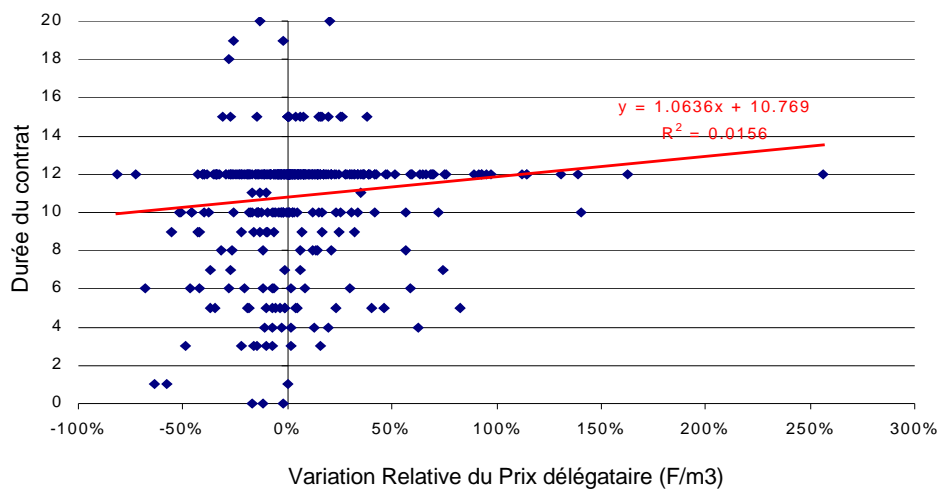
→ Résultats  $P_{final} = 0,83 \times P_{initial} + \text{solde}$

⇒ Le solde est expliqué de façon significative par les variables (classées par ordre d'importance)

- Type de service
- Absence d'indépendants
- L'impression de concurrence n'étant pas significative

## • Évolution PRIX - Durée du contrat

→ Résultats : liaison significative



- ⇒ ➤ Entre 83% et 84% du prix final est expliqué par le prix initial
- Le reste ("solde") s'explique de façon significative par les critères :
  - type de service
  - présence / absence d'indépendants
- ⇒ Il semble que les contrats de longue durée soient liés à des augmentations de prix.

### 6.2.3 2<sup>ème</sup> temps : Explication des variations de prix à partir des critères "prestations"

- **Évolution PRIX - PRESTATIONS**
  - Méthode : Régression
    - $P_{\text{final}} = b \times P_{\text{initial}} + a_j$  (pour les  $j$  prestations)
    - **Résultats** : pas de liaison
  - Méthode : Analyse Factorielle de Correspondance
    - **Résultats** :
    - Mise en évidence d'un groupe de contrats caractérisés par un bloc de prestations où**
      - ↗ : des clauses relatives à la transparence, à l'obligation de rendement et la présence d'indicateurs
      - ↘ : des clauses concessives et des travaux exclusifs

*Cette évolution est identique à celle mise en évidence selon l'approche quantitative*

- ⇒ L'analyse ne met pas en évidence de corrélation directe entre les prestations et les variations de prix observées.
- ⇒ Cependant, on identifie un groupe de contrats caractérisés par un bloc de prestations bien identifiées. On note une correspondance entre ce bloc de prestations et celles mises en évidence par l'analyse quantitative (cf 6.1).

### 6.2.4 Conclusion

Situations associés à des augmentations de prix

Absence d'indépendant

Contrat de longue durée

Mais rien de très net.

Il ressort à ce stade de l'analyse que les variations de prix soient plus liées :

- au contexte dans lequel se déroule la négociation
- et non à des critères explicites caractérisant la procédure et le contrat lui-même.

### **6.3 Analyse qualitative : Perception de la concurrence sur le terrain**

Informations issues d'entretiens avec des conseillers sur la base de leur expérience et leur vécu

#### **✓ Variation de prix**

- Constats

- ⇒ des hausses et des baisses : tous les cas existent ...
- ⇒ seul point commun : **absence de concurrence → hausse**

- Facteurs explicatifs

- ⇒ concurrence : présence ou absence ("bataille")
- ⇒ contenu du contrat : **nouvelles prestations → hausse**
- ⇒ présence d'indépendants nouvellement arrivés sur le marché

- Facteurs NON explicatifs

- ⇒ durée, taille du service, pression usagers...

#### **✓ Déroulement de la procédure**

- Négociation

- sujets le plus souvent abordés : 1. le tarif et les prestations  
2. renouvellement et suivi du service  
*mais pas : pénalités, indicateurs*
- arguments mis en avant : changement délégataire  
*mais pas : menace de retour en régie*
- avec qui ? : en général toutes les entreprises (égalité)
- impact sur : le tarif et les prestations

- Arrivée parfois timide des indépendants

- pas rare de voir 3-4 indépendants par procédure
- sont candidats mais ne remettent pas toujours une offre

#### **✓ CONCLUSION**

- **procédure Sapin** favorise la concurrence, mais ne la crée pas
- **phase de négociation** : étape décisive (prix et prestations)

⇒ La négociation ressort comme une étape décisive de la procédure. Le contexte de la négociation est le facteur qui semble peser le plus les prix et les prestations.