

Pour assurer la distribution de l'eau, les municipalités doivent arbitrer entre une régie publique et un partenariat public-privé (PPP) leur permettant de déléguer ce service public à un prestataire privé. L'objectif des communes est d'assurer une qualité de service au moindre coût. La gestion de l'eau par le secteur privé est-elle plus efficace que par le secteur public ? Un [article](#) de Christophe Lévêque pour BSI Economics présente les études économiques menées sur ce sujet. Celles-ci révèlent que les prestataires privés, choisis pour des raisons techniques, offrent un prix généralement plus élevé que le secteur public.

Principales définitions :

- *Partenariats public-privés (PPP)*: contrats globaux qui permettent l'association, de manière durable, d'un ou plusieurs entrepreneurs privés à la construction, à l'entretien et à la gestion d'un ouvrage ou d'un service public.
- *Contrat de PPP* : né de l'ordonnance de 2004, il permet une répartition optimale des risques entre le secteur public et le secteur privé.
- *Concession* : Elle permet au secteur privé de prendre en charge le risque de fréquentation. La concession se rémunère directement auprès des usagers.
- *Régie publique* : une collectivité peut assurer avec son propre personnel la gestion du service (*régie simple*) ou bien créer un établissement public, doté d'une autonomie financière, chargé de gérer un service public (*régie autonome ou personnalisée*).
- *Leasing (ou crédit-bail)* : permet la location par le prestataire privé d'équipements avec la possibilité de l'acquérir ultérieurement.

I/ Le partenariat public-privé est principalement choisi pour des motifs techniques et financiers :

La gestion de l'eau est principalement menée en France au niveau municipal. Dès lors, il s'agit d'un cas d'étude pertinent pour les économistes, qui recherchent un échantillon large pour mesurer l'efficacité des partenariats public-privés. Ces analyses se heurtent cependant à deux écueils : la grande diversité de contrats (concessions, leasing, contrats PPP, etc.) qui diffèrent selon l'implication recherchée du prestataire privé, et la connaissance réelle des coûts de gestion de l'eau avant délégation.

Les PPP sont devenus de plus en plus nombreux, les élus estimant qu'ils permettent de gérer plus efficacement des difficultés techniques et de maîtriser les coûts. Cela s'explique par la volonté des entreprises privées de maximiser leur profit et par leur capacité à bénéficier d'économies d'échelle sur le territoire national, contrairement aux régies qui opèrent principalement au niveau local.

Néanmoins, il se peut que la maximisation du profit ne soit pas toujours compatible avec la maximisation du bien-être social. De plus, une meilleure maîtrise des coûts ne se concrétise pas nécessairement par une minimisation des prix payés par les collectivités.

II/ Dans la distribution de l'eau, les partenariats public-privés se révèlent être en moyenne plus chers que la régie publique :

Les différentes études menées sur le sujet ont comparé les prix pratiqués par les prestataires privés et publics. Elles concluent que les tarifs du privé sont plus élevés dans le public, en moyenne de 26 euros pour 120 mètres cubes d'eau. Il faut néanmoins corriger un biais de sélection, car les municipalités font souvent appel à des entreprises privées lorsqu'elles connaissent des besoins ou des problèmes techniques importants et donc onéreux. Une fois ce biais pris en compte, le privé reste plus cher que le public d'environ **11 euros en moyenne**.

Ce constat se retrouve dans un grand nombre de pays européens, comme l'Allemagne ou l'Espagne. On peut avancer plusieurs explications, sans pour autant connaître avec certitude les causes exactes de cette différence, qui doivent être analysées au cas par cas.

- Une meilleure maîtrise des coûts n'est pas l'unique déterminant du pricing, car le prestataire privé doit se fixer une marge.
- Parfois, la concurrence est insuffisante, et malgré un arsenal juridique permettant théoriquement une renégociation en faveur du mandataire public, celle-ci se révèle défavorable aux collectivités, qui n'ont pas d'autres choix que d'accepter un prix supérieur après délégation.

Les sources :

- Eshien Chong, Stéphane Saussier, Brian S. Silverman, *Water under the Bridge: City Size, Bargaining Power, Prices and Franchise Renewals in the Provision of Water*, Working paper, mai 2012.
- Alain Carpentier, Céline Nauges et Arnaud Reynaud Alban Thomas, *Effets de la délégation sur le prix de l'eau potable en France : Une analyse à partir de la littérature sur les « effets de traitement »*, Economie et prévision, 2006.