

Prix de l'eau



R. DEMARET/REA



R. DAMORET/REA

Des élus à l'assaut des :



HAMILTON/REA



S. AUDRAS/REA

Veolia, tout comme la Lyonnaise des eaux, l'autre poids lourd du marché, a engrangé de substantiels profits en facturant l'eau au prix fort.

Une baisse de 23 % à Saint-Étienne, une remunicipalisation votée à Paris, Veolia et la Lyonnaise des eaux obligés de casser les prix... Après des années de surfacturation, le marché de l'eau connaît une vague de renégociations à l'initiative de maires décidés à baisser les tarifs.

En cours de contrat, 1 € de moins sur le prix du mètre cube, un record ! Élu en 2008, le maire de Saint-Étienne, Maurice Vincent, peut se féliciter du bras de fer entamé avec son prestataire, Veolia. « La baisse du prix de l'eau, c'était un engagement de campagne. Dans notre ville, c'est un dossier très polémique depuis 1992. Le maire de l'époque avait abandonné la régie au profit de la Stéphanoise des eaux, détenue à 50/50 par la Lyonnaise et la Générale des eaux (devenue, depuis, Veolia, ndlr). Il avait parlé de "contrat du siècle". En réalité, on a eu le prix au mètre cube le plus élevé de France pour une grande ville ! Renégocier le contrat dès mon élection était une priorité. J'ai créé deux groupes de travail, l'un sur un retour en régie immédiat, l'autre sur une renégociation dans le cadre de la clause de révision quinquennale. Passer en régie permettait de descendre le prix du mètre cube de 4,39 € à 3,20 €, mais casser le contrat en cours risquait de nous imposer de lourdes indemnités. Nous avons donc négocié des avenants avec Veolia. Le prix du mètre cube passe à 3,33 € pour les 120 premiers mètres cubes, soit une baisse de 1,06 €/m³ pour

90 % des ménages stéphanois, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2009. La baisse est moindre au-delà de ce seuil, pour inciter à économiser l'eau. » La Stéphanoise des eaux ampute son chiffre d'affaires de 6,2 millions d'euros par an sans réduire ses prestations. La négociation profite largement aux consommateurs.

Les grandes villes indiquent le cap à suivre

Sans parvenir à un résultat aussi spectaculaire, de grandes villes avaient ouvert la voie. Le maire de Paris, Bertrand Delanoë, avait engagé une renégociation par étapes dès 2003 avant d'opter pour le passage à la régie municipale, fin 2008. Après une bataille acharnée, le maire de Lyon, Gérard Collomb, arrachait une baisse du prix du mètre cube de 16 % à Veolia en cours de contrat, fin 2007. À Bordeaux, au terme d'âpres discussions, le président de la Communauté urbaine (Cub), Alain Rousset, obtenait 233 millions d'euros d'investissements supplémentaires de la part de la Lyonnaise des eaux, fin 2006. L'association Transcub, qui depuis longtemps

QUE CHOISIR en ligne Exprimez votre opinion. Participez à notre forum du 8 au 29 septembre.
www.quechoisir.org



abus

dénonçait les profits excessifs du délégataire, se plongeait alors dans les comptes de l'assainissement, découvrant là aussi de beaux profits. Cette fois, c'est le successeur d'Alain Rousset à la Cub, Vincent Feltesse, qui s'est attaqué au contrat, lui aussi détenu par la Lyonnaise. Résultat, 46 millions d'euros vont être économisés de 2009 jusqu'à l'échéance du contrat en 2012, soit une baisse de 11 % de la rémunération de la Lyonnaise et 7 millions d'euros d'investissements en plus.

Renégociations en cascade

Emblématiques, car ils touchent des métropoles, ces quelques cas en cachent bien d'autres. Depuis peu, une véritable frénésie de négociation gagne les élus, et pas seulement dans les grandes villes. À Anglet, sur la côte basque, la municipalité élue en 2008 s'est immédiatement plongée dans le dossier. « *Le contrat arrivait à échéance fin 2008*, explique Georges Daubagna, adjoint à l'environnement. *Des audits avaient été réalisés mais nous avons demandé une expertise comptable du contrat à un consultant spécialisé. Après négociation, nous avons conservé la Lyonnaise des eaux mais à prix cassé. Le tarif distribution chute de 60 %, et 5,5 millions d'euros sont consacrés au changement des branchements en plomb sur les neuf ans du contrat. D'après nos calculs, la marge de la Lyonnaise frôlait les 30 %, elle tombe à 2,75 %.* » Pour l'usager, la part « eau »



Patrick du Fau de Lamothe, expert

INTERVIEW

« Un maire peut négocier - 20 à - 30 % »

Expert-comptable, Patrick du Fau de Lamothe s'est fait une réputation en tant qu'expert de Transcub, l'association qui a dénoncé les profits élevés de la Lyonnaise des eaux à Bordeaux. Il est aujourd'hui consultant spécialisé pour les collectivités locales.

Q C À en juger par les baisses de prix actuelles, les délégataires ont réalisé des marges très élevées qui n'apparaissent pas dans les rapports annuels. Comment expliquez-vous ce paradoxe ?

PATRICK DU FAU DE LAMOTHE : *Les comptes rendus financiers annuels remis à la collectivité locale par les délégataires répondent à la méthode de présentation mise au point par la FP2E, leur syndicat professionnel, mais non aux règles du plan comptable général. Cette méthode a un effet, si ce n'est un but, opacifier les comptes. Quand j'effectue une expertise, j'épluche la comptabilité du délégataire, je modifie la présentation et l'évaluation des charges en adoptant les normes comptables officielles. C'est la seule façon de connaître la réalité financière du contrat.*

Q C Justement, quelle est cette réalité ?

P. F. L. : *Les délégataires ont fait des marges considérables jusqu'à présent. Il y a un décalage énorme entre les charges réelles supportées et le tarif pratiqué. À obligations identiques, voire renforcées, un maire peut négocier - 20 à - 30 %. Même si les investissements à réaliser sont*

lourds, les marges sont telles, dans ce secteur, qu'on peut se mettre aux nouvelles normes sans augmenter le prix de l'eau.

Q C Quels sont les mécanismes qui ont permis de tels profits ?

P. F. L. : *Les contrats ont été rédigés par les délégataires, ils incluent tous une clause d'indexation du prix de l'eau. Elle se base sur l'évolution de plusieurs indices très inflationnistes qui évoluent beaucoup plus vite que les charges. Il y a d'autres constantes, comme les taux d'intérêt élevés, de l'ordre de 10 à 12 %. Il y a aussi les droits d'entrée, illégaux, reconvertis en redevance d'occupation répercutée sur les factures. La loi sur l'eau de 2006 a prévu de la limiter mais le décret d'application n'est toujours pas paru. Et, en général, il n'existe pas de comptes prévisionnels dans les contrats. Sur vingt ou trente ans, le suivi est donc impossible pour la collectivité locale.*

Q C Que conseillez-vous à un élu qui veut négocier une baisse du prix de l'eau ?

P. F. L. : *Il doit connaître les comptes du service. La loi prévoit que la vérification se fait chaque année chez le délégataire,*

qui est tenu de présenter tous les documents nécessaires au contrôle. Le code général des collectivités territoriales impose cette vérification mais elle est rarement effectuée. Les élus se contentent du rapport annuel, c'est très insuffisant. Ce contrôle financier doit devenir systématique.

Q C Qu'apprend un maire lors d'un contrôle ?

P. F. L. : *D'abord de combien la collectivité locale s'est fait avoir ! Surtout, c'est le seul moyen de négocier dans un rapport de forces rééquilibré, grâce à la connaissance des vrais coûts supportés par le délégataire.*

Q C Un contrat bien négocié, c'est quoi ?

P. F. L. : *Une durée limitée, une présentation des comptes selon les règles comptables officielles, des comptes d'exploitation prévisionnels pour chaque exercice du contrat, une clause d'indexation du prix égale au plus à l'inflation, une marge limitée à quelques pour cent puisque le délégataire exerce avec une visibilité forte sur huit à douze ans, sans concurrence et souvent sans capital en jeu. Peu de secteurs bénéficient de conditions aussi favorables. ■*

Prix de l'eau



3,58 €/m³

2,97 €/m³



■ Prix 2008 avant négociation
■ Prix 2009 après négociation

potable» de la facture diminue de 40 % en 2009 et le prix du mètre cube, qui comprend également l'assainissement et les redevances, de 17%. On pourrait multiplier les exemples : à Muret, sous-préfecture de Haute-Garonne, le maire a renégocié son contrat avec Veolia dès son élection et baissé le prix du mètre cube de 18 % en janvier ; Bergerac, en Dordogne, a reconduit Veolia avec un complément de 1,5 million d'euros d'investissements ; la nouvelle municipalité de Saint-Chamond, dans la Loire, n'a eu que trois mois pour négocier le contrat qui arrivait à échéance mais a obtenu 15 % de baisse de Veolia ; Libourne, en Gironde, garde la Lyonnaise des eaux en lui imposant des règles du jeu révolutionnaires : rémunération plafonnée à 4,5 % après contrôle avec un reversement de l'excédent éventuel à la ville, 1 % des recettes affectées au fonds social eau, 3 millions d'euros d'investissements supplémentaires et un contrôle des comptes à discrétion.

Après des années de discours pontifiants sur la hausse incompressible du prix de l'eau, la démonstration est donc faite, il peut diminuer. « La détermination des élus est un facteur prépondérant, assure Jean-Raphaël Bert, consultant spécialisé qui a notamment épaulé Saint-Étienne, Bordeaux et Lyon. Dans ces trois cas, c'est elle qui a joué, plus qu'un déséquilibre propre à ces contrats. La lecture des évolutions du contrat par les deux parties est toujours différente, le maire n'arrive jamais aux mêmes conclusions que celles

que le délégataire choisit de mettre en avant. Dans les trois villes citées, les élus ont tenu à ce qu'il soit tiré toutes les conséquences des évolutions des taux d'intérêt, des clauses d'indexation et de révision du prix. Telle ou telle particularité ne suffit pas à expliquer ces baisses, des correctifs sont susceptibles d'intervenir sur n'importe quel contrat au bout de cinq ans, en particulier s'il s'agit de gros contrats plus rémunérateurs. »

Les vertus de l'alternance...

Il reste d'ailleurs beaucoup à négocier. Les études sur le prix de l'eau de l'UFC-Que Choisir de 2006/2007 (QC n^{os} 434 et 453) ont révélé des surfacturations manifestes. Ces diminutions récentes ne font que conforter la validité de notre expertise, en dépit des contestations véhémentes des distributeurs d'eau et de certains maires (QC n^o 457). « Les études de l'UFC-Que Choisir nous ont fait gagner un temps considérable, elles ont joué un rôle déterminant dans la prise de conscience des abus, reconnaît Jean-Luc Touly, ex-salarié licencié de Vivendi (devenu Veolia) et, depuis, infatigable animateur de réunions partout dans l'Hexagone au nom d'ACME France, une association qui milite pour une vraie gestion publique de l'eau. Les élus demandent des audits de contrats pour renégocier, c'est nouveau. Les associations se multiplient localement, elles exigent des explications, elles décortiquent les comptes. En deux ans, l'intérêt pour l'eau a nettement augmenté. » Et 2008 fut une année d'élections municipales, ce qui est bien tombé pour la facture d'eau ! Les candidats opposés aux maires sortants ont souvent fait campagne sur ce dossier. Une fois élus, ils ont tenu parole. Les négociations en cours sont nombreuses. Début 2009, le nouveau maire de Toulouse, Pierre Cohen, a lancé l'audit sur la gestion de l'eau comme il s'y était engagé. Deux cabinets y travaillent, le consultant bordelais Patrick du Fau de Lamotte, cheville ouvrière de la négociation d'Anglet avec la Lyonnaise des eaux, est de la partie (voir interview, p. 59). Veolia a du souci à se faire. Les conclusions seront rendues cet automne. Elles ne peuvent qu'être sévères selon l'association Eau Secours 31, qui dissèque les comptes depuis des années. « La clause de révision quinquennale n'a jamais été activée à Toulouse depuis que le contrat a été signé, en 1990, pour trente ans, déplore Claude Marc, son secrétaire. Il y avait pourtant beaucoup à renégocier : droit d'entrée versé à la ville mais remboursé par l'utilisateur sur sa facture d'eau au taux de 10 %, actualisation annuelle automatique du prix du mètre cube, redevance annuelle, emprunts repris par le délégataire et remboursés par les factures d'eau... »

LES USAGERS SE DÉFENDENT

Veolia boit le bouillon

Les déboires commencent en 2004. Veolia vient de poser de nouveaux compteurs aux habitants du Braden, un quartier de Quimper (29), quand des conduites d'eau éclatent. Cent vingt familles se retrouvent avec des factures d'eau extravagantes (4 000 m³ au lieu de 120) et 3 000 € de réparations. Mais les dégâts ayant eu lieu après compteur, chez l'abonné, Veolia ne veut rien savoir. L'association de quartier décide de

porter plainte. Un expert judiciaire est nommé, il confirme son analyse : c'est l'installation d'un surpresseur et de clapets antiretour qui a provoqué l'explosion des canalisations. Veolia a manqué à son obligation de conseil. Le distributeur aurait en effet dû recommander la pose de réducteurs de pression. Le tribunal d'instance de Quimper a tranché début 2009. Veolia est condamnée à verser des dommages-intérêts aux plaignants.



GESTION EN RÉGIE

L'autre façon de faire baisser la note

À côté des renégociations musclées, l'autre façon pour les maires de reprendre la main sur la gestion de l'eau, c'est la régie. Exit Veolia, la Lyonnaise des eaux ou la Saur, les trois gros distributeurs privés du marché : le service revient municipal. Grenoble avait ouvert la voie après les soubresauts judiciaires de l'époque Carignon, quelques villes ont suivi depuis

comme Châtelleraut, Castres, Cherbourg ou l'agglomération de Rouen, qui étend la régie publique aux communes qui avaient délégué au privé. Mais le phénomène demeure très limité. Le choix récent de Paris (voir article principal), avec sa forte portée symbolique, pourrait relancer le débat. D'autant qu'après une étude de l'Institut français de

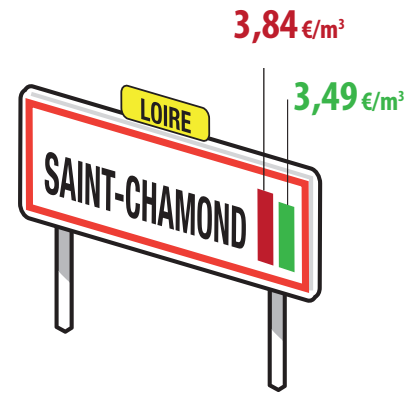
l'environnement (Ifen) datée de 2007, l'agence de l'eau Adour-Garonne vient à son tour conforter les partisans de la régie. En présentant, en juin dernier, son étude sur le prix de l'eau potable en 2008, elle notait que « les prix des communes urbaines assurant la gestion de leurs ouvrages en régie sont moins élevés de 20 % en moyenne que ceux des communes en délégation. »



J.-C. MOSCHETTI/REA

La facture est souvent trop salée mais de plus en plus d'usagers et d'élus protestent.

Comme si cette remise en cause des contrats ne suffisait pas à Veolia et la Lyonnaise des eaux, le Conseil d'État vient de leur porter un coup dur assez inattendu. Dans un arrêt du 8 avril 2009, il indique en effet que la loi Sapin de 1993, qui limite la durée des contrats, peut concerner ceux conclus avant son entrée en vigueur. Conséquence, tous les contrats de vingt ou trente ans qui empoisonnent les municipalités actuelles en limitant leurs marges de manœuvre pourraient prendre fin avant leur terme initial, sans pénalité. Liée à la Lyonnaise jusqu'en 2021, Bordeaux pourrait rompre en 2015, comme Toulouse, sous contrat avec Veolia jusqu'en 2020, ou Saint-Étienne jusqu'en 2022, de même que toutes les communes prisonnières de très longues conventions. Certains experts font néanmoins une lecture prudente de cet arrêt, estimant qu'il n'entraîne pas une fin de contrat automatique. Mais il facilite en tout cas la remise en cause.



Un vent nouveau souffle donc sur le marché de l'eau au bénéfice des consommateurs. Hélas, pas partout. À Biarritz, une très forte baisse a eu lieu en 2009. Mais elle concerne la municipalité et le golf, gourmand en eau, non les ménages! Le sous-préfet s'est fendu de deux courriers de rappel à l'ordre. À Montpellier, le prix de l'eau reste un sujet sensible. Le contrat a été passé avec Veolia en 1989 pour... vingt-cinq ans. Or, la tarification est élevée, comme l'avait montré l'étude de l'UFC-Que Choisir. Après avoir bataillé, les élus Verts ont obtenu la création d'une mission d'information et de contrôle et un audit. Il est en cours mais il ne s'appuie pas sur le cahier des charges exigeant qui a fait ses preuves à Bordeaux ou Anglet. Veolia peut souffler! À Marseille, ville qui partageait la marge la plus haute avec le Sedif (Île-de-France, hors Paris, ndlr) dans notre étude, on n'en est même pas à envisager un audit. Les Verts l'ont réclamé au maire UMP Jean-Claude Gaudin sans succès et la Communauté urbaine, présidée par le socialiste Jean-Noël Guérini, n'est pas plus pressée.

Vers une ère nouvelle ?

Et puis, il y a le Sedif : 144 communes de banlieue parisienne, un contrat en or pour Veolia depuis... 1962. Les comptes analysés par l'UFC-Que Choisir révélaient des factures démesurées pour les quatre millions d'usagers et la possibilité d'économiser 80 à 90 millions d'euros par an sur les 300 millions du contrat. Selon les audits demandés par le Sedif, ce serait 40 à 50 millions. Mais, dans les deux cas, le prix du mètre cube doit baisser. Fin 2010, le contrat arrive à échéance. Le groupe Suez (Lyonnaise des eaux) est candidat. Il a lancé l'offensive l'automne dernier en écrivant aux 144 maires du Sedif. Son message? « Divisez le marché en lots pour faire jouer la concurrence ». Loupé : la division en lots, c'est non, le passage à la régie publique envisagé par certains élus aussi. Les usagers devront s'en remettre au match entre multinationales. Des rumeurs évoquent une offre Suez à bas prix. Le temps des marges très confortables pourrait bientôt prendre fin en banlieue parisienne. C'est dire si le marché de l'eau est en train de changer. ■

Élisabeth Chesnais