

Le prix de l'eau : une résultante de la négociation ?

D'après la thèse de Guillaume Fauquert,
Docteur en Sciences de l'Eau

Ce paragraphe adopte un point de vue qualitatif, basé sur des études de cas réels réalisées par l'auteur. Il a cherché à approfondir le mécanisme de formation initiale du prix. Pour cela, il a donc suivi le déroulement de 5 procédures de Délégation de Service Public (DSP) sur toute leur durée. Les terrains d'étude ont été choisis pour leur variété en termes de conditions de concurrence, de taille et d'histoire du service.

Les conclusions de ces observations montrent que la négociation permet une modulation importante des offres initiales. La concurrence joue certes sur ces modifications, mais son intensité dépend de l'intérêt que représente le service pour les différents exploitants. Les positionnements initiaux des exploitants semblent être calculés en fonction de la concurrence qu'ils anticipent. Cette concurrence n'est pas un élément indispensable à la réduction des offres au cours de la négociation : l'implication de l' élu, la mise en place de stratégies de négociation, la réputation ou la confiance accordée à l'exploitant font partie des éléments déterminants.

La présentation des coûts du service peut avoir plusieurs utilisations, elle permet, outre une régulation au cours de la vie du contrat, la conservation d'une cohérence technico-économique souvent génératrice de confiance auprès de l' élu, ou encore la mise en évidence de marges de manœuvre par la collectivité ou son conseiller pour la négociation. Ils permettent en outre de répercuter les modifications contractuelles sur le prix. L'influence du coût sur le résultat des négociations dépend fortement de la force des alternatives dont dispose la collectivité.

Plutôt qu'une résultante technico-économique, le prix de l'eau délégué est l'issue d'une négociation, et plusieurs éléments jouent sur ce prix : d'une part, le coût du service, lui-même dépendant d'objectifs contractuels et d'une certaine complexité technique du service, va soutenir le niveau du prix et définir des « points de rupture » de l'exploitant (plus ou moins négociables selon les alternatives de la collectivité). Le cas échéant, le conseiller de la collectivité propose souvent différentes possibilités contractuelles et peut avoir un impact sur le niveau de coût présenté par l'exploitant. Le prix est d'autre part fonction de l'intérêt que portent les exploitants au service. Cet intérêt est lui-même fonction de l'histoire du contrat, mais aussi d'une perception du contexte concurrentiel par l'opérateur. Ainsi, il est important de réduire l'avantage au sortant, par exemple au travers de signaux émis par la collectivité, préalablement à la procédure. L'enjeu que constitue cette DSP pour l' élu va aussi faire en sorte de réduire cet avantage au sortant. La préparation, la stratégie mise en place pour la négociation et le déroulement de cette dernière vont enfin permettre la modulation du prix et des prestations.