

# Modes de gestion et prix de l'eau : une analyse économique

Freddy HUET, *CEMOI, université de la Réunion*<sup>1</sup>  
Daouda DIAKITE, *CEMOI, université de la Réunion*<sup>2</sup>

**Résumé :** l'incidence des modes de gestion sur le prix de l'eau est un sujet qui fait l'objet de controverses, notamment dans les milieux politiques locaux. L'enjeu pour les décideurs publics est de savoir si le prix de l'eau est plus faible pour le consommateur lorsque le service est exploité par une entreprise privée, ou si au contraire il est préférable que l'approvisionnement en eau se fasse par l'intermédiaire d'une régie communale ou intercommunale. Dans ce contexte, cet article vise à éclairer le débat de deux façons. Tout d'abord, nous effectuons une synthèse des principaux arguments avancés par la littérature économique concernant l'impact potentiel du mode de fourniture (public ou privé) sur le prix de l'eau. Ensuite, nous présentons et discutons les résultats des travaux empiriques réalisés sur le secteur français de l'eau concernant cette question.

**Mots clés :** Modes de gestion – Prix de l'eau – Partenariats public-privé – Coûts de transaction – Régulation des industries de réseau

**Abstract :** the impact of organizational choices on the water price is subject to controversies, especially in local political fields. One major issue for public decision-makers is to know whether the water price is lower for customers when the service is managed by a private firm, or if it's better for a municipality to provide water in-house. In such a context, this paper aims to contribute to the debate in two ways. First, we summarize the main arguments highlighted by the economic literature concerning the potential impact of the organizational mode (public or private) on the water price. Second, we present and discuss the results of empirical works realized on the French water sector with respect to this issue.

**Key words :** Organizational choices – Water price – Public-private partnerships – Transaction costs – Regulation of network industries

**Classification JEL (JEL codes) :** D23 – L33 – L95

---

<sup>1</sup> CEMOI-Université de la Réunion Faculté de Droit et d'Economie – 15 avenue René Cassin – BP7151 – 97715 Saint-Denis Messag cedex 9. Email : [freddy.huet@univ-reunion.fr](mailto:freddy.huet@univ-reunion.fr)

<sup>2</sup> CEMOI-Université de la Réunion Faculté de Droit et d'Economie – 15 avenue René Cassin – BP7151 – 97715 Saint-Denis Messag cedex 9. Email : [daouda.diakite@univ-reunion.fr](mailto:daouda.diakite@univ-reunion.fr)

## INTRODUCTION

La question de l'efficacité organisationnelle pour les services publics locaux soulève de nombreux débats. C'est notamment le cas dans le secteur de l'eau où une étude récente de l'association « UFC que choisir » compare le prix de l'eau dans les villes françaises de plus de 60 000 habitants et conclut, pour les plus grandes villes (celles de plus de 100 000 habitants), à la meilleure efficacité de la gestion publique sur la gestion privée (UFC Que Choisir [2013]).

Pour autant, il est spécieux de conclure à la supériorité d'un mode de gestion sur la base de simples comparaisons de prix. En effet, il est par exemple souvent mis en avant dans la littérature économique que les collectivités délèguent à un opérateur privé lorsque le service à fournir est complexe (traitements lourds pour rendre l'eau potable, forte variation de la qualité des eaux brutes avant traitement sur des courtes périodes, topographie des lieux obligeant à une gestion constante de la pression de l'eau dans les canalisations par exemple). Fatalement, les services complexes sont plus coûteux à exploiter, ce qui peut expliquer la différence de prix. Ainsi, dans l'échantillon auquel s'intéresse UFC Que Choisir, il apparaît que les régies sont surreprésentées dans la gestion des services où l'eau nécessite un traitement simple. La gestion privée, appelée aussi « gestion déléguée » domine en revanche dans les situations où l'eau brute a besoin d'un traitement plus poussé avant d'être injectée dans le réseau de distribution (Saussier [2013]).

On voit donc que le sujet est bien plus complexe qu'il n'y paraît. Aussi, une réflexion plus poussée sur cette thématique, qui s'écarte des débats d'idées passionnés mais souvent stériles, doit être menée avant d'établir toute conclusion définitive. C'est ce que nous nous proposons de faire dans cet article. Notre objectif est double. Tout d'abord, nous développons un cadre d'analyse ayant pour intérêt de donner une grille de lecture simplifiée des principaux apports de la littérature économique qui s'est intéressée à l'impact du mode de gestion sur le prix des services publics locaux en général, et sur le prix de l'eau en particulier. Plus précisément, en nous appuyant sur les développements réalisés par plusieurs courants économiques sur ces 50 dernières années, nous mettons en évidence les facteurs susceptibles d'influencer le prix de l'eau lorsqu'une collectivité décide de déléguer son service d'eau à un opérateur privé<sup>3</sup>. Nous

---

<sup>3</sup> De nombreux courants économiques sont mobilisés, comme par exemple l'économie de la régulation des industries de réseau (Demsetz [1968]), l'économie des choix publics ou *public choice* (Boyco, Shleifer et Vishny [1996]), ou encore l'économie des coûts de transaction (Williamson [1985]). Chacun des courants d'analyse mobilisés présente l'intérêt d'apporter des éléments de réponse à la question qui nous intéresse.

présentons ensuite les résultats des principaux travaux empiriques réalisés sur la question du lien entre mode de gestion et prix de l'eau pour le cas de la France et nous mettons ces résultats en perspective avec notre cadre d'analyse. Nous soulignons également les points forts ainsi que les limites de ces études afin de dégager des pistes d'amélioration pour la recherche empirique future.

Cet article est organisé comme suit. Dans un premier temps, nous rappelons les principaux déterminants du prix de l'eau identifiés par la littérature. Le mode de gestion est présenté comme un facteur parmi d'autres susceptible d'influencer le prix de l'eau. La deuxième partie présente le cadre d'analyse permettant d'expliquer dans quelle mesure la délégation d'un service d'eau peut se traduire par une baisse ou une hausse du prix de l'eau. Dans un troisième temps, nous menons à bien une analyse critique des travaux empiriques réalisés dans le secteur français de l'eau sur cette question. Nous terminons enfin par quelques remarques conclusives.

## **1. Les déterminants du prix de l'eau**

### **1.1. Une forte disparité des conditions locales**

Selon une enquête de la Confédération générale du Logement [2012], le prix moyen du mètre cube d'eau est de 4,15 euros en France. Ce prix comprend notamment tous les coûts techniques et humains nécessaires pour prélever l'eau dans son milieu naturel, la traiter afin de la rendre potable, et l'acheminer vers les lieux d'habitation (2,06 euros). Il comprend également tous les coûts liés à l'assainissement, c'est-à-dire les coûts liés au transport des eaux usées vers les stations d'épuration ainsi que les coûts de traitement avant rejet dans le milieu naturel (2,09 euros). Cependant, cette moyenne cache de fortes disparités spatiales. Ainsi, si à Besançon, les usagers paient 2,42 euros le mètre cube pour le service de l'eau et de l'assainissement, les habitants de Montmachoux, en Seine et Marne, doivent s'acquitter d'une facture 4 fois plus élevée (9,86 euros) (Gazzane [2013]).

Ces différences peuvent paraître excessives. Pourtant, elles s'expliquent bien souvent par le fait que les coûts liés à la production, la distribution et l'assainissement de l'eau potable diffèrent fortement d'une collectivité à l'autre, ce qui se reflète fatalement dans le prix facturé

à l'utilisateur<sup>4</sup>. L'eau étant une ressource locale, les charges supportées par les collectivités et/ou les opérateurs privés pour la produire et la distribuer peuvent varier fortement selon le contexte local (Boyer et Garcia [2002]). Parmi les facteurs locaux pouvant influencer le montant de la facture, la qualité de la ressource joue un rôle important. En effet, les eaux brutes de bonne qualité sont naturellement moins chères à traiter que les eaux contaminées par les nitrates par exemple, qui nécessitent des traitements importants. La rareté de la ressource peut également impacter le prix de l'eau, en obligeant par exemple certaines collectivités à acheter de l'eau à des collectivités voisines et/ou à aller capter l'eau dont elle a besoin dans des zones éloignées.

De manière connexe, les coûts liés au transport de l'eau peuvent fortement varier d'une collectivité à l'autre pour diverses raisons (éloignement des lieux de captage par rapport aux lieux de traitement et/ou d'habitation, contraintes topographiques obligeant à mettre de la pression dans les canalisations etc.).

En outre, le caractère rural ou non de la collectivité peut avoir une influence sur l'étalement du réseau de distribution d'eau. Une collectivité à l'habitat dispersé implique de mettre en place des réseaux de grande longueur et donc, de répartir les coûts fixes sur un plus petit nombre d'abonnés. De même, la consommation d'eau par habitant peut avoir un impact direct sur le coût global du service, et donc sur le prix de l'eau. En effet, lorsque la consommation par tête augmente, les coûts fixes sont répartis sur un plus grand nombre d'utilisateurs.

## 1.2. Des préférences hétérogènes en matière d'investissement et de qualité du réseau

A un instant  $t$ , les collectivités n'ont pas nécessairement les mêmes politiques d'investissement et d'entretien du réseau. Ainsi, il est normal que les collectivités qui engagent des programmes d'investissement lourds facturent l'eau à un prix plus élevé que celles qui investissent peu. De même, il est naturel que les collectivités qui souhaitent atteindre une qualité d'entretien des infrastructures élevée (interventions fréquentes pour réparer les fuites par exemple) fassent payer leurs utilisateurs plus chers.

---

<sup>4</sup> Etant donné que l'eau est un service public à caractère industriel et commercial, les dépenses des services d'eau doivent être couvertes par les recettes d'exploitation, et donc en l'occurrence par les factures payées par les utilisateurs (d'après le principe selon lequel « l'eau paie l'eau »). Le recours au budget général est interdit, excepté pour les communes de moins de 3000 habitants, ou pour les structures intercommunales dont aucune commune ne dépasse les 3000 habitants.

### 1.3. L'influence du mode de gestion

En dehors des différences dans les conditions et les politiques locales en matière d'investissement et de qualité de maintenance du réseau, les choix organisationnels opérés par les collectivités sont également susceptibles d'impacter le prix de l'eau. Plus précisément, la question qui soulève le plus de controverses et de débats, que ce soit dans la sphère politique ou encore médiatique, concerne le lien entre le mode de gestion (public ou privé) et le niveau de performance du service d'eau.

Comme souligné précédemment, les partisans de l'un ou l'autre mode de gestion peuvent parfois interpréter un peu hâtivement certaines statistiques sur le prix de l'eau de manière à tenter de convaincre du bien-fondé de leur point de vue. Or, conclure, à partir de simples comparaisons de prix moyens, qu'un mode de gestion est plus « performant » qu'un autre, c'est s'exposer à des critiques virulentes, mais justifiées. Il peut être tentant d'adopter un tel raccourci dans la mesure où les données sur le prix de l'eau se sont largement diffusées ces 20 dernières années<sup>5</sup>. En revanche, les informations sur les coûts d'exploitation des services d'eau sont beaucoup plus rares car beaucoup plus difficiles à obtenir<sup>6</sup>.

C'est sans doute la raison pour laquelle la littérature économique empirique a tenté de mesurer les différences de performances relatives entre la régie et la délégation en utilisant le prix de l'eau comme indicateur clé. Toutefois, ces études sont allées plus loin que la simple comparaison de prix moyens. Elles se sont attachées à contrôler, par le biais d'estimations économétriques, différents facteurs pouvant influencer le prix de l'eau afin d'isoler l'effet du mode de gestion.

---

<sup>5</sup> Depuis la loi Barnier du 2 février 1995, les collectivités doivent fournir un rapport annuel sur le prix et la qualité des services publics d'eau et d'assainissement, ce qui a grandement facilité la diffusion de ces informations. Depuis 2008, l'Office National de l'Eau et des Milieux Aquatiques (ONEMA) a mis en place un téléservice (accessible sur le site <http://www.services.eaufrance.fr/>) qui a pour but d'aider les collectivités à élaborer leur rapport annuel. Les données recueillies sont ensuite compilées et peuvent être téléchargées sur <http://www.services.eaufrance.fr/base/telechargement>. Enfin, entre 1998 et 2008, l'ex Institut Français de l'Environnement (remplacé depuis le Service de l'Observation Et des Statistiques) a interrogé tous les 3 à 4 ans 5000 communes et obtenu de nombreuses informations sur les caractéristiques des services d'eau ainsi que sur les différents éléments constitutifs du prix de l'eau dans ces communes.

<sup>6</sup> A ce sujet, Le Lannier et Porcher [2013] expliquent par exemple que la collecte et la comparaison de données de coûts est rendue difficile en raison des différences de comptabilité entre les régies et les opérateurs privés.

## **2. Prix de l'eau et mode de gestion : les bénéfices et les coûts de la gestion privée**

Mais avant de présenter les résultats des travaux empiriques sur cette question pour le cas français, il est utile de synthétiser les principaux arguments relatifs aux avantages et aux inconvénients que l'on peut *a priori* attendre du recours au secteur privé pour la gestion d'un service de distribution d'eau potable. Ces arguments, qui s'appuient sur les nombreux développements de la littérature économique de ces 50 dernières années, sont également régulièrement avancés par les principaux acteurs de terrain (entreprises privées/consultants agissant dans le domaine de l'eau, collectivités locales). Nous mettons ici spécifiquement en relief les facteurs pouvant contribuer à accroître ou réduire le prix de l'eau lorsqu'une collectivité décide de recourir à une entreprise privée pour la gestion de son service d'eau.

### **2.1. Des coûts d'exploitation plus faibles pour la gestion privée**

Le principal intérêt de recourir à un gestionnaire privé pour la fourniture d'un service d'eau tient à la meilleure efficacité productive du secteur privé, c'est-à-dire à ses meilleures incitations à réduire les coûts d'exploitation (Alchian [1965], Hart, Shleifer et Vishny [1997], Levin et Tadelis [2010]). Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer la meilleure performance du secteur privé.

Tout d'abord, la concentration de l'actionnariat qu'on observe généralement dans le cas de la firme privée permet la mise en place d'un meilleur contrôle des actionnaires sur l'entreprise de manière générale, et sur le manager en particulier, ce qui rend la gestion plus efficace (Alchian [1965]). A contrario, les décideurs publics ont parfois tendance à entreprendre des actions qui accroissent leur pouvoir bureaucratique ou leurs chances de réélection, mais qui sont souvent incompatibles avec l'efficacité productive du service (Boyco, Shleifer et Vishny [1996]).

En second lieu, les firmes privées subissent une pression plus forte des marchés, et notamment des marchés financiers. Elles se doivent constamment d'être compétitives pour ne pas risquer, par exemple, un rachat hostile, voire la faillite (Charreaux [1997]). Du fait notamment de cette pression des marchés, les firmes privées ont tendance à développer de meilleures capacités d'innovations que le secteur public (Hart, Shleifer et Vishny [1997]). En déléguant la gestion de leur service d'eau à une entreprise privée, les collectivités peuvent

parfois bénéficier de ces innovations. Certaines d'entre elles peuvent en outre contribuer à réduire les coûts du service<sup>7</sup>.

En troisième lieu, la délégation d'un service d'eau au secteur privé permet la plupart du temps à la collectivité de bénéficier des économies d'échelle associées à l'externalisation de la gestion du service (Williamson [1985]). En effet, les opérateurs privés ont la possibilité de mutualiser leurs moyens humains et matériels sur plusieurs contrats.

Il est également observé que la gestion privée est l'option qui sera, la plupart du temps, retenue par la collectivité lorsque le service est complexe à gérer (Carpentier, Nauges, Reynaud et Thomas [2006])<sup>8</sup>. Toutes choses égales par ailleurs, les collectivités préfèrent déléguer au secteur privé si elles estiment qu'elles n'ont pas le savoir-faire suffisant pour gérer efficacement, et donc, au moindre coût, le service de l'eau. Les opérateurs privés spécialisés dans le domaine de l'eau ont développé une véritable expertise dans leur domaine, et sont donc logiquement susceptibles d'être plus performants dans ces conditions.

Au total, de nombreux arguments plaident en faveur de coûts de gestion plus faibles pour les services d'eau délégués au secteur privé. En toute logique, ces coûts plus faibles devraient se refléter sur le prix de l'eau.

## 2.2. Les limites de la gestion privée

L'assertion selon laquelle les coûts de gestion plus faibles du secteur privé devraient se traduire par des prix plus faibles pour les consommateurs peut sembler évidente au premier abord. Cependant, les nombreux développements théoriques et empiriques en organisation industrielle de ces 40 dernières années nous enseignent que ce résultat est loin d'être garanti. En l'occurrence, lorsque la gestion de l'eau est déléguée à une entreprise privée, le prix peut être déconnecté des coûts d'exploitation du service, parfois de manière substantielle. Les deux

---

<sup>7</sup> Par exemple, la mise en place de technologies innovantes en matière de détection de fuites peut permettre d'intervenir plus rapidement sur le réseau en cas de problème, et donc de limiter les pertes d'eau et les coûts de maintenance des infrastructures.

<sup>8</sup> La complexité d'un service d'eau peut revêtir différentes dimensions qui sont inhérentes aux spécificités des conditions locales. Par exemple, les traitements pour rendre l'eau potable peuvent parfois être très complexes, la qualité des eaux brutes peuvent varier fortement d'une période à l'autre nécessitant d'adapter en permanence les traitements, le transport de l'eau peut être rendu compliqué du fait de la topographie des lieux obligeant le gestionnaire du service à surveiller et équilibrer en permanence la pression de l'eau en différents points du réseau, la demande peut varier fortement d'une période à l'autre (notamment les communes touristiques) etc.

principaux arguments mis en avant dans la littérature pour expliquer le possible décrochage du prix d'un service public comme l'eau sont inhérents à l'environnement concurrentiel du secteur et l'existence de coûts de transaction associés à la contractualisation avec le secteur privé.

### 2.2.1. Le problème de l'environnement concurrentiel

Tout d'abord, il est à noter que l'industrie de l'eau appartient à la catégorie des services publics dits « en réseau » dans la mesure où le transport de l'eau nécessite la mise en place d'un réseau de canalisations interconnectées<sup>9</sup>. Les industries de réseau sont marquées par l'existence de fortes économies d'échelles et par des caractéristiques de monopole naturel qui rendent difficiles l'organisation d'un marché véritablement concurrentiel (Angelier [2007]). Ce sont des marchés la plupart du temps concentrés dans les mains d'une poignée d'opérateurs (Shapiro et Varian [1998]). Cette concentration est susceptible de favoriser des comportements anticoncurrentiels comme des problèmes d'abus de position dominante ou encore des problèmes de collusion entre firmes (Porter et Zona [1993], Klemperer [2002]). Le secteur de l'eau français obéit d'ailleurs à cette logique de concentration dans la mesure où le marché est dominé, pour l'essentiel, par trois opérateurs<sup>10</sup>.

En outre, dans les secteurs en réseau, la concurrence *sur* le marché entre firmes est la plupart du temps impossible. Les coûts fixes importants rendent en effet irréaliste la duplication des réseaux afin de laisser le consommateur libre de choisir lui-même son prestataire. C'est la raison pour laquelle Demsetz [1968] propose de remplacer la concurrence *sur* le marché par une concurrence *pour* l'accès au marché, *via* la mise en place d'appels d'offre ou de toute autre procédure d'attribution. Plus précisément, l'autorité publique (Etat, collectivité locale) fixe dans un cahier des charges les prestations à effectuer par l'opérateur privé. Les entreprises se font ensuite concurrence en prix pour avoir le droit d'exploiter le service pendant une durée déterminée. A la fin du contrat, le marché est remis en jeu. En France, la

---

<sup>9</sup> Les réseaux ont pour fonction le transport de flux de matières (comme les personnes ou les marchandises), d'énergie (comme l'électricité) ou d'information (comme la téléphonie) d'une origine vers une destination (Curien et Gensollen [1992]).

<sup>10</sup> En 2011, les 2/3 de la population française étaient desservies par un gestionnaire privé, la gestion publique (régie) les 33% de parts de marché restants. Cependant, lorsque la gestion est déléguée, la part de marché des petits opérateurs indépendants ne dépassait pas 2%. Autrement dit, près de 66% de la population française était approvisionnée en eau par l'une des trois firmes majeures du secteur (BIPE [2012]).



procédure juridique utilisée pour la mise en concurrence des services d'eau est la *délégation de services publics*<sup>11</sup>. Mais ce type de relation contractuelle entre une autorité publique et une firme privée pour la fourniture d'un service public est davantage connu sous le nom générique de partenariat public-privé (PPP)<sup>12</sup>.

Cependant, Demsetz conditionne l'efficacité des PPP comme substitut à la concurrence *sur* le marché à deux facteurs qui, comme nous l'avons souligné précédemment, peuvent être liés : le nombre de candidats à l'accès au marché doit être suffisamment important et les possibilités de collusion entre ces candidats doivent être inexistantes<sup>13</sup>. Par conséquent, si les opérateurs sont peu nombreux, il n'est pas garanti que la compétition joue pleinement entre les firmes pour les raisons évoquées plus haut. Il n'est donc pas certain que la procédure d'attribution fasse ressortir un prix concurrentiel, c'est-à-dire à un prix reflétant la réalité des coûts du service.

Autrement dit, la délégation au secteur privé des services d'eau n'est susceptible d'engendrer des gains pour le consommateur que si la concurrence pour l'accès aux marchés est effective, faute de quoi les coûts de gestion plus faibles des entreprises privées ne se traduiront pas nécessairement par des prix plus faibles. Le marché de l'eau en France étant concentré, cela peut parfois poser problème, notamment pour les collectivités de petite taille. En effet, les services de petite taille sont souvent moins attractifs que les services de grande taille pour les opérateurs privés, ce qui permet aux collectivités de grande taille de disposer d'un meilleur pouvoir de négociation au moment de la mise en concurrence (Fauquet [2007], Chong, Saussier et Silverman [2012]).

### 2.2.2. *L'importance des coûts de transaction*

Les opposants à la gestion déléguée mettent aussi en avant les coûts associés à la contractualisation lors de la mise en place de PPP. Ces coûts de contractualisation sont appelés aussi plus communément « coûts de transaction » (Coase [1936]). Ils ne doivent pas être sous-estimés car ils ne sont pas neutres sur le prix payé par le consommateur et sur la

---

<sup>11</sup> Pour plus de précisions sur les modalités juridiques de ce mode d'attribution, voir par exemple IGD [2006] : [http://www.fondation-igd.org/files/pdf/IGD\\_DF\\_modeemploi.pdf](http://www.fondation-igd.org/files/pdf/IGD_DF_modeemploi.pdf)

<sup>12</sup> Néanmoins, il n'existe pas de définition précise de la notion de partenariat public-privé (de Brux, Piron et Saussier [2011]).

<sup>13</sup> Autrement dit, pour Demsetz, si ces deux conditions sont vérifiées, il n'y a aucune raison pour que le prix payé par le consommateur diffère substantiellement du coût de production moyen de l'entreprise sélectionnée.

performance générale des PPP (Crocker et Masten [1996], Williamson [1976]). Ces coûts surviennent à chaque phase de la contractualisation à savoir avant le début du contrat, pendant son exécution et au moment de sa réattribution. Il ne s'agit pas ici de lister tous les coûts de transaction susceptibles d'entraver l'efficacité d'un PPP, mais juste de prendre quelques illustrations afin de bien mesurer la nature du problème<sup>14</sup>.

De manière générale, on appelle « coûts de transaction *ex ante* » les coûts de transaction qui surviennent avant la signature de l'accord de PPP. Ils peuvent être de nature diverses. Par exemple, la phase d'attribution des contrats engendre des coûts pour la collectivité qui doit organiser la mise en concurrence de la façon la plus efficace possible<sup>15</sup>. Cependant, la participation à une procédure de délégation de service public est également coûteuse pour les entreprises qui doivent étudier les caractéristiques du marché afin de formuler une offre pertinente<sup>16</sup>. Il est probable que certaines d'entre elles répercutent les coûts de recherche d'information qu'elles doivent supporter sur le prix qu'elles proposent.

Ensuite, il existe également des coûts de transaction dits *ex post*, c'est-à-dire qui émergent une fois le contrat attribué. Ces coûts ont souvent tendance à être négligés. Pourtant, ils peuvent être plus importants que les coûts de transaction *ex ante*. Par exemple, un problème épineux est relatif à ce que le courant transactionnel qualifie de « coûts de maladaptation ». En l'occurrence, dans un PPP, les cocontractants public et privé évoluent dans un environnement incertain qui rend difficile la conclusion d'accords prévoyant une réponse adaptée à toutes les situations auxquelles ils peuvent être confrontés pendant l'exécution du contrat (Priest [1993]). Par exemple, l'évolution de la demande en eau peut ne pas être connue avec certitude, l'évolution du coût des matières premières, des coûts salariaux peuvent être difficiles à estimer. Dans ces conditions, même si la procédure de délégation aboutit à un prix concurrentiel, il est peu probable que les termes initiaux du contrat de PPP soient encore

---

<sup>14</sup> Pour une revue de littérature claire sur le sujet, voir Yvrande-Billon [2008].

<sup>15</sup> Ce sont par exemple les coûts supportés à l'occasion du lancement de la procédure de publicité et de mise en concurrence, ou encore les coûts liés à la négociation et à l'élaboration des contrats. La phase d'élaboration du contrat est délicate dans la mesure où la collectivité doit tenir compte d'une diversité de problèmes. Par exemple, l'un des enjeux majeurs, et qui a fait l'objet d'une littérature abondante, consiste à mettre en place, dans les contrats de PPP, une structure incitative adéquate qui traite efficacement des problèmes de sélection adverse ainsi que des problèmes d'aléa moral de l'opérateur privé (Laffont et Tirole [1993]).

<sup>16</sup> A titre d'exemple, le coût de préparation d'une offre pour une délégation de service public dans le secteur du transport urbain était estimé en 2003 à 30 000 euros en moyenne pour un petit réseau (de 20 000 à 30 000 habitants) et de 500 000 à 600 000 euros pour un grand réseau (CERTU [2003]).

valables au bout de quelques années si l'évolution des conditions locales d'exploitation est difficilement prévisible.

En France, les contrats de délégation se caractérisent par « des mécanismes d'adaptation longs, complexes et incertains » (IGD [2005]). Il est notamment difficile de modifier de manière substantielle le prix de l'eau en cours de contrat, ce qui rend ces contrats rigides sur cet aspect. Ainsi, même dans les situations où la mise en concurrence du service se fait de manière efficace, on peut observer que le prix de l'eau se déconnecte significativement des coûts du service, parfois au bout de seulement 2 ou 3 années après la signature du contrat.

Il n'existe pas beaucoup d'études qui tentent de mesurer l'importance des coûts de transaction occasionnés par la mise en place d'accords de PPP<sup>17</sup>. Néanmoins, quelques travaux récents réalisés sur ce sujet suggèrent que l'impact de ces coûts sur le prix du service n'est pas anodin. Par exemple, les économistes Bajari, Houghton et Tadelis [2014] ont montré, dans une étude récente portant sur les contrats de construction et de maintenance d'autoroutes aux Etats-Unis, que les candidats aux appels d'offre tiennent compte dans leur proposition de prix des futurs coûts d'adaptation des contrats. Plus précisément, les auteurs démontrent que ces coûts entraînent une majoration du prix formulé par le vainqueur allant de 7,5% à 14%.

Au total, d'après le cadre d'analyse fourni par la théorie des coûts de transaction, l'arbitrage entre régie et délégation est clair. L'avantage du recours aux entreprises privées réside dans leurs meilleures incitations à réduire les coûts. Mais organiser une mise en concurrence efficace ainsi que le suivi des contrats de PPP génère des coûts de transaction qui peuvent être élevés. Pour un niveau de prestations donné, une collectivité désireuse de fournir l'eau potable à un prix qui soit le plus faible possible devra comparer les gains associés à la délégation du service (meilleure efficacité productive des opérateurs privés) aux coûts de la contractualisation<sup>18</sup>. Si le solde est négatif, la gestion en régie est préférable.

### **3. Prix de l'eau et mode de gestion : les travaux empiriques sur le cas français**

---

<sup>17</sup> Cela tient principalement au fait que les coûts de transaction sont souvent difficilement mesurables.

<sup>18</sup> La littérature économique a également beaucoup à dire sur les incitations des opérateurs publics et privés à la performance du point de vue des prestations fournies (respect des délais de livraison des infrastructures, qualité de service rendue au consommateur, incitations à la maintenance des infrastructures etc.). Dans la mesure où cet article s'intéresse spécifiquement au lien entre mode d'organisation et prix de l'eau, nous laissons cette question de côté et raisonnons à niveau de prestations donné.

### 3.1. Les principaux résultats

On peut relever 3 principaux articles qui ont étudié le lien entre le prix de l'eau et le mode de gestion en France. Le tableau suivant donne une brève description des principales caractéristiques de ces travaux et des principaux résultats auxquels ils aboutissent :

**Tableau 1 - Synthèse des résultats de la littérature empirique concernant l'influence du mode de gestion sur le prix de l'eau en France**

Auteurs	Source des données	Nombre d'observations	Année de collecte des données	Méthodologie d'estimation	Résultat
Carpentier, Nauges, Reynaud et Thomas [2006]	IFEN-SCEES-DGS	3782 communes	1998	Effets de traitement	+15,2% pour les services en gestion privée dans les communes de moins de 10 000 habitants, +5,7% pour les services en gestion privée dans les communes de plus de 10 000 habitants (mais non différence non significative)
Chong, Huet, Saussier, Steiner [2006]	IFEN-SCEES-DGS	3650 communes	2001	Modèle de "switching regressions"	+11€ pour les services en gestion privée (pour une consommation de 120m <sup>3</sup> )
Chong, Saussier et Silverman [2012]	IFEN-SCEES-DGS	3455 communes, observées sur 4 années	1998, 2001, 2004, 2008	Estimateur LSDV avec effets fixes (Hamilton et Nickerson [2003])	+8% pour les services en gestion privée (pour une consommation de 120m <sup>3</sup> ) lorsque les communes ont moins de 10 000 habitants, pas de différence de prix entre gestion publique et gestion privée pour les communes de plus de 10 000 habitants

On peut tout d'abord constater que la source des données est similaire dans toutes les études. L'ex Institut Français de l'Environnement a collecté, en collaboration avec la Direction Générale de la Santé et le Service Central des Enquêtes et des Etudes Statistiques des informations sur les services d'eau de 5000 communes françaises en 1998, 2001, 2004 et 2008<sup>19</sup>. Néanmoins, les 3 articles se distinguent par le fait qu'ils travaillent sur des années d'observation différentes et utilisent des méthodologies d'estimation différentes. Le point fort

<sup>19</sup> Ce sont donc les mêmes communes qui sont interrogées sur 4 années différentes.

de cette base de données est qu'elle est représentative de l'ensemble des communes françaises.

Quelle que soit la méthodologie d'estimation adoptée, ces études tiennent compte d'une diversité de facteurs susceptibles d'influer sur le prix de l'eau, notamment :

- Les caractéristiques de la commune (population, adhésion ou non de la commune à une structure intercommunale, caractère touristique ou non de la commune)
- Les caractéristiques du service d'eau de la commune (qualité et origine des eaux brutes avant traitement, volumes d'eau produits, facturés et importés d'autres communes, prix de l'eau, taille du réseau en km, efforts d'investissements de renouvellement sur le réseau).

En outre, l'étude la plus récente tient compte de la qualité du réseau de distribution (taux de pertes) et de la qualité de l'eau distribuée. Mais le principal point fort de ces travaux est qu'ils permettent d'obtenir une comparaison de prix entre la régie et la délégation qui gomme l'effet de la complexité du service, grâce à des procédures d'estimations économétriques qui prennent en considération le caractère endogène du mode de gestion. De fait, comme souligné précédemment, les communes ont tendance à déléguer lorsque le service de l'eau est complexe à gérer. Les comparaisons de prix entre modes de gestion qui ne tiennent pas compte de ce paramètre important concluent à des prix plus élevés pour les services en délégation. Mais ces prix plus élevés s'expliquent alors par un « effet complexité », mais pas par une performance intrinsèquement moins bonne des opérateurs privés par rapport aux régies.

Une fois neutralisés tous les facteurs inhérents aux caractéristiques de la commune et des services d'eau, ces trois articles font apparaître des prix qui restent en moyenne plus élevés pour les services en délégation. Néanmoins, même si elle reste positive, la différence de prix entre délégation et régie s'atténue fortement lorsqu'on tient compte du caractère endogène du mode de gestion, et elle devient statistiquement non significative pour les communes de grande taille. Par exemple Chong, Saussier et Silverman [2012], qui ont conduit l'étude la plus récente sur le sujet, trouvent que le prix en délégation est en moyenne de 20% supérieur à la régie lorsqu'on ne tient pas compte des conditions d'exploitation plus difficiles auxquelles font face les services délégués. Cette différence tombe à 8% une fois le caractère endogène du choix organisationnel pris en considération dans les estimations, mais elle reste statistiquement significative. Cependant, un traitement différencié selon la taille des communes montre c'est la présence de communes de petite taille dans l'échantillon (moins de 10 000 habitants) qui explique l'écart de prix entre modes de gestion. Plus précisément, les

résultats de l'étude font apparaître que ce sont les habitants des communes de petite taille qui paient leur eau significativement plus cher lorsque le service est délégué (en moyenne de 11 à 13 euros en plus par rapport à la régie pour 120 mètres cubes d'eau consommés). En revanche, l'écart de prix entre la gestion privée et la gestion publique n'excède pas 4 euros pour les services de plus de 10 000 habitants et cette différence n'est pas statistiquement significative.

Enfin, il est intéressant de noter que les conclusions obtenues sur 4 années (1998, 2001, 2004 et 2008) par Chong, Saussier et Silverman concernant les écarts de prix entre délégation et régie selon la taille des communes confirment les résultats obtenus par Carpentier, Nauges et Thomas [2006] mais établis sur la seule année 1998. Ces résultats différenciés selon la taille de la population persistent donc dans le temps.

## 3.2. Les raisons explicatives d'un écart de prix persistant

### *3.2.1. Taille de la collectivité et pression concurrentielle*

Les travaux de Carpentier *et al.* [2006] et Chong *et al.* [2012] que nous venons d'évoquer permettent donc d'établir que l'écart de prix est significatif pour les petites communes, mais pas pour les grandes. Il convient de s'interroger sur les raisons pouvant expliquer la persistance d'un écart de prix entre services délégués et services en régie au profit de ces dernières pour les communes de petite taille.

Trois principaux arguments peuvent être avancés pour expliquer ce résultat. En premier lieu, les collectivités de grande taille sont plus attractives que les petites collectivités aux yeux des opérateurs privés qui sont davantage susceptibles de se battre pour obtenir les gros contrats. Le pouvoir de négociation des grandes communes s'en trouve alors renforcée au moment de la mise en concurrence (Fauquert [2007]). En deuxième lieu, les collectivités de grande taille sont en général dotées de compétences techniques et de capacités financières supérieures aux collectivités de petite taille. Cela leur permet de mieux négocier avec les opérateurs privés au moment de la mise en concurrence, et mieux organiser le suivi du contrat pendant la phase d'exécution. Certains coûts de transaction, comme les coûts de maladaptation, peuvent ainsi être atténués. De plus, si les communes de grande taille peuvent plus facilement menacer l'opérateur en place de ne pas le renouveler à l'issue du contrat en cas performances insuffisantes, elles sont également plus crédibles lorsqu'elles brandissent la menace de mise

en régie, ce qui leur offre un double avantage concurrentiel. En effet, les petites collectivités n'ont souvent pas la taille critique, ni les compétences nécessaires pour pouvoir mettre leur service d'eau en régie dans de bonnes conditions.

Au-delà de l'étude économétrique de l'écart de prix entre régie et délégation sur données de panel, les travaux Chong *et al.* [2012] présentent également l'avantage de confirmer empiriquement le lien entre la taille des communes et leur pouvoir de négociation potentiel. Plus précisément, avec les données dont ils disposent, les auteurs calculent un prix de l'eau théorique que devrait atteindre chaque commune compte tenu de ses caractéristiques et des caractéristiques de son service d'eau. Ils calculent ensuite l'écart entre ce prix théorique et prix de l'eau observé. Enfin, ils comparent cet écart de prix aux décisions des communes en matière de changements d'opérateurs ou de modes de gestion entre 1998 et 2008. Leurs estimations leur permettent de conclure que la décision de changer d'opérateur ou de mettre le service de l'eau en régie s'explique pour les communes de grande taille (i.e. de plus de 10 000 habitants) en délégation par un écart entre le prix théorique et le prix observé, mais pas pour les communes de petite taille. En d'autres termes, les communes de grande taille ont tendance à réagir à un prix excessif par l'évincement de l'opérateur en place à la fin du contrat, ce que ne peuvent faire les petites communes.

### *3.2.2. Le problème du choix organisationnel en environnement complexe*

Carpentier *et al.* [2006] offrent une explication alternative de l'écart de prix entre régie et délégation selon la taille des communes. Leur méthodologie d'estimation leur permet de mettre en évidence deux raisons qui influent sur la décision des communes de déléguer leur service d'eau. Tout d'abord, certaines communes préfèrent ne pas gérer elles-mêmes les services d'eau qu'elles jugent trop complexes, en dehors de toute considération de prix : c'est ce que les auteurs appellent *l'effet de sélection sur les conditions d'exploitation*. Ensuite, elles délèguent lorsqu'elles estiment que la complexité de service est telle que la gestion privée se traduira par des prix plus faibles : c'est *l'effet de sélection sur les prix*.

Cependant, leurs estimations montrent que l'effet de sélection sur les conditions d'exploitation est plus important que l'effet de sélection sur les prix, surtout pour les communes de petite taille. Plus précisément, les travaux de Carpentier *et al.* suggèrent que l'écart de prix en faveur des régies pour les communes de petite taille pourrait en partie s'expliquer par le fait qu'un certain nombre de petites communes délèguent leurs services d'eau dans des situations où la gestion privée conduit à des prix plus élevés qu'en régie

(typiquement dans les situations où la complexité du service est suffisamment faible pour rendre la gestion en régie plus efficace). En d'autres termes, l'avantage de prix de la régie sur la délégation pour les petites communes pourrait s'expliquer par le fait que certaines communes de moins de 10 000 habitants ont un mode de gestion inadapté à leur situation, mais pas par le fait que les gestionnaires privés sont intrinsèquement moins performants que les gestionnaires publics.

### *3.3. Mise en perspective des résultats empiriques*

Les résultats des travaux menés sur le secteur de l'eau en France sont en phase avec l'un des principaux enseignements de l'économie de la régulation concernant le rôle joué par la concurrence dans les services publics dits « en réseau ». En effet, les études menées dans de nombreux secteurs (eau, transports urbains, collecte des déchets etc.) et dans nombreux pays montrent que la concurrence joue généralement un rôle plus important que le statut de l'opérateur (public ou privé) dans les incitations à la performance. Ce point est très bien résumé par Tirole [1999] : « souvent, l'existence d'une concurrence joue un rôle plus important que le droit de propriété dans la création d'incitations à l'efficacité ».

En outre, les résultats des travaux empiriques sur le secteur français de l'eau peuvent également être mis en perspective avec le cadre d'analyse présenté dans cet article. De manière générale, du point de vue de la théorie des coûts de transaction, il est peu probable que la délégation du service de l'eau dans un environnement peu concurrentiel se traduise par une amélioration des performances. Concernant le prix de l'eau en particulier, si la délégation s'opère dans le cadre d'un marché peu concurrentiel, il est peu probable que les coûts d'exploitation plus faibles du secteur privé bénéficient à l'utilisateur sous forme de tarifs plus avantageux. En revanche, les inconvénients associés à la délégation du service, et notamment les coûts liés à la contractualisation, sont quant à eux susceptibles d'impacter positivement le prix de l'eau. Si on s'appuie sur ce cadre d'analyse, il n'est donc pas étonnant de constater que dans les communes de petite taille, qui ont souvent du mal à organiser une concurrence efficace, la délégation se traduise par des prix plus élevés qu'en régie.

### *3.4. Les limites des travaux empiriques existants*



Les études économétriques sur les déterminants du prix de l'eau ont pu mettre en évidence que l'écart de prix entre services en régie et services délégués, lorsqu'il existe, est imputable à des différences dans les conditions locales (complexité du service et environnement concurrentiel notamment). Cet écart est également susceptible d'être expliqué par des choix de modes de gestion inadaptés. Cependant, d'autres facteurs, qui ne sont pas pris en compte dans les études précédemment décrites, pourraient influencer sur l'écart de prix entre régie et délégation.

Tout d'abord, il est généralement admis dans la littérature économique que le secteur public et le secteur privé ne poursuivent pas les mêmes objectifs. Si les firmes privées cherchent avant tout à maximiser leurs profits, les firmes et les organisations publiques ont des objectifs beaucoup plus variés, et qui intègrent par exemple le bien-être des usagers, la lutte contre la pollution, le développement ou encore la redistribution (Tirole [1994]). Dans cette perspective, il n'est pas exclu que les communes en régie poursuivent des objectifs différents que celles qui ont décidé de déléguer leur service d'eau. Par exemple, afin de satisfaire les usagers, les communes en régie peuvent vouloir conserver un prix de l'eau le plus faible possible pour l'utilisateur en finançant une partie du service par les recettes fiscales (Porcher [2012]).

En France, l'eau est considérée comme un service public industriel et commercial (SPIC) et à ce titre, le secteur est soumis au principe d'équilibre financier. Autrement dit, les charges d'un service d'eau doivent être couvertes par les recettes de ce service et donc, le financement par recours au budget général de la collectivité est *a priori* interdit. Cependant, il existe des dérogations à cette règle qui rendent possibles, en pratique, les transferts entre le contribuable et l'utilisateur dans bon nombres de collectivités (IGD [2005]). A titre d'exemple, les communes de moins de 3000 habitants ou les structures intercommunales dont aucune commune ne dépasse les 3000 habitants peuvent déroger au principe d'équilibre financier. La différence de prix observée dans les études économétriques entre délégations et régies au profit des dernières pourrait donc également s'expliquer par le fait qu'un certain nombre de communes en régie (et notamment les très petites communes de moins de 3000 habitants) ont recours à leur budget général pour financer leur service d'eau, leur permettant de pratiquer des prix plus faibles qu'en délégation<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> L'IGD [2005] relève d'ailleurs qu'il est plus difficile pour une collectivité qui a choisi la délégation de faire appel à son budget général pour le financement de son SPIC, notamment parce que la gestion déléguée implique le transfert du risque d'exploitation vers l'opérateur privé.

L'argument selon lequel les collectivités en régie ne poursuivent pas les mêmes objectifs en matière de politique de prix que les collectivités en délégation trouve un certain support empirique si on considère les statistiques fournies par Porcher [2012] sur le niveau d'endettement des services d'eau en France. L'auteur montre en effet, à partir d'un échantillon de 189 collectivités observées en 2009 et représentant plus de 40% de la population française, que le niveau d'endettement des services d'eau en régie est plus élevé que pour les services délégués (respectivement 277 euros par usager pour les régies contre 211 euros pour les services délégués). Cela implique concrètement que les collectivités en régie ont, jusqu'à 2009, plutôt préféré financer leurs investissements par recours à l'endettement alors que les collectivités en délégation ont eu plus souvent recours à l'augmentation des prix. Ces différences en matière de politiques d'investissement entre régies et délégations ne sont pas prises en compte dans les travaux économétriques antérieurs et fournissent donc un nouveau facteur explicatif de l'écart de prix entre les deux modes de gestion.

Ensuite, les régies ne sont pas soumises aux mêmes règles comptables que les délégataires, ce qui peut avoir des conséquences sur le prix de l'eau lorsque des investissements importants doivent être réalisés. En effet, les délégataires ne peuvent amortir les investissements de réseau que sur la durée du contrat, mais cette durée ne peut légalement pas dépasser 20 ans. Les régies peuvent quant à elles amortir ces infrastructures sur une plus longue période, ce qui freine l'augmentation du prix de l'eau lors de la mise en place de programmes d'investissement sur le réseau. La portée de cet argument doit cependant être relativisée dans la mesure où la très grande majorité des contrats de délégation signés en France sont des contrats d'affermage classiques dans lesquels la collectivité conserve la prérogative du financement des investissements de long terme (canalisations, branchements, réservoirs etc.). Enfin, il existe également des différences entre les deux modes de gestion sur le plan fiscal. Par exemple, les régies peuvent être exonérées de certains impôts et taxes auxquelles sont soumis les délégataires comme par exemple la Contribution Financière des Entreprises (CFE), la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE), ou encore les redevances perçues par les collectivités au titre de la mise à disposition de locaux ou d'occupation du domaine public. Là encore, il n'est pas exclu que ces taxes et impôts soient au moins en partie répercutés sur le prix de l'eau des services en délégation.

## **CONCLUSION**

En définitive, la littérature économique a réalisé de nombreuses avancées ces dernières années sur la compréhension du lien entre modes de gestion (public ou privé) et prix des services publics locaux. Sur le plan empirique, on a pu relever trois principaux articles qui ont spécifiquement estimé l'impact du mode de gestion sur le prix des services d'eau potable en France. Bien entendu, malgré leur qualité, ces travaux ne sont pas exempts de critiques. Les déterminants du prix de l'eau sont nombreux et certains facteurs pouvant impacter de façon différenciée le prix de l'eau en délégation et en régie n'ont pas été pris en considération dans les études existantes. La piste d'amélioration la plus importante à considérer à l'avenir est l'intégration de variables capturant efficacement les différences d'objectifs entre les collectivités en régie et en délégation sur le plan de la politique tarifaire. En effet, les collectivités en régie semblent davantage soucieuses de faire bénéficier à leurs usagers de prix plus faibles que les collectivités qui ont délégué leurs services d'eau. Cela se traduit notamment dans des stratégies de financement des investissements qui s'appuient de manière plus systématique sur l'emprunt pour les collectivités en régie (Porcher [2012]). L'argument du prix est en outre régulièrement mis en avant par les collectivités qui décident de remettre leur service en régie après plusieurs années en délégation.

Néanmoins, malgré leurs limites, ces études ont permis d'améliorer les connaissances concernant l'impact du mode de gestion sur le prix de l'eau. En particulier, elles nous permettent de dresser deux grands constats. En premier lieu, si le mode de gestion a une incidence sur le prix de l'eau, son influence est secondaire par rapport aux conditions locales (complexité du service, configuration du réseau, qualité de la ressource etc.). Ainsi, les écarts de prix entre régie et délégation, qui paraissent élevés si on se contente d'établir de simples moyennes, se réduisent fortement lorsque le mode de gestion est incorporé comme variable dans des estimations économétriques rigoureuses qui intègrent également de nombreux autres déterminants importants du prix de l'eau. En second lieu, ces écarts de prix en faveur de la régie, lorsqu'ils existent, ne s'expliquent pas par le fait que les opérateurs privés sont intrinsèquement moins performants que les gestionnaires publics, mais plus vraisemblablement par le fait que certaines communes, et notamment les communes de petite taille, se situent dans un environnement concurrentiel défavorable. Lorsque les conditions sont favorables à la concurrence, les études montrent qu'il n'existe pas de différence de prix entre la gestion publique et la gestion privée.

En résumé, la littérature économique préconise la régie comme mode de gestion le plus efficace dans certaines situations, notamment lorsque le service est simple à gérer et que

l'environnement est insuffisamment concurrentiel. Cependant, il n'est pas rare que certaines collectivités soumises à ces conditions restent en gestion déléguée, soit par choix politique, soit par nécessité (notamment lorsqu'elles ne disposent pas de la taille critique, ni de la connaissance et des compétences nécessaires pour une mise en régie dans de bonnes conditions). Si elles souhaitent améliorer la performance globale de leur service d'eau, la question pertinente pour ces collectivités n'est donc pas de savoir quel mode de gestion choisir mais plutôt comment créer à l'avenir les conditions d'un véritable environnement concurrentiel sur leur territoire.

Dans cette perspective, l'enjeu est double. Tout d'abord, au moment du renouvellement du contrat, elles doivent trouver des solutions afin de rendre leur marché attractif pour les opérateurs privés. Ensuite, elles doivent élaborer des dispositifs contractuels et/ou organisationnels d'incitation à la performance tout au long de l'exécution du contrat de délégation. Les travaux de recherche sur ces deux questions se sont beaucoup développés ces dix dernières années. Ils devraient se poursuivre à l'avenir et contribuer à l'émergence d'une véritable « économie des partenariats public-privé » dont l'objectif est notamment d'apporter aux collectivités une meilleure compréhension des conditions favorisant l'efficacité de ces contrats, dans le secteur de l'eau comme pour les autres services publics locaux.

## **BIBLIOGRAPHIE**

**ALCHIAN A. (1965)**, « Some Economics of Property Rights », *Il Politico*, 30, 4, p. 816-829. Reprinted in Alchian A., *Economic Force at Work*, Indianapolis : Liberty Press (1977).

**ANGELIER J.P. (2007)**, *Economie des industries de réseau*, PUG.

**BAJARI P., HOUGHTON S. et TADELIS S. (2014)**, « Bidding for Incomplete Contracts : an Empirical Analysis of Adaptation Costs », *American Economic Review*, 104, 4, p. 1288-1319.

**BIPE (2012)**, *Les services publics d'eau et d'assainissement en France : données économiques, sociales et environnementales*, rapport FP2E/BIPE (5<sup>e</sup> édition) : [http://www.fp2e.org/userfiles/files/publication/etudes/Etude%20FP2E-BIPE%202012\\_FR.pdf](http://www.fp2e.org/userfiles/files/publication/etudes/Etude%20FP2E-BIPE%202012_FR.pdf)

**BOYCO M., SHLEIFER A. et VISHNY R. (1996)**, « A Theory of Privatization », *The Economic Journal*, 106, 435, p. 303-319.

**BOYER M. et GARCIA S. (2002)**, *Organisation et réglementation des services publics d'eau potable et d'assainissement en France*, rapport de projet, CIRANO.

**CANNEVA G. (2008)**, *Les déterminants du prix des services d'eau et d'assainissement, synthèse bibliographique pour la définition d'une typologie en France*, rapport AgroParisTech : <http://www.agroparistech.fr/Publications.html>

**CARPENTIER A., NAUGES C., REYNAUD A. et THOMAS A. (2006)**, « 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*, 174, 3, p. 1-19.

**CERTU (2003)**, *La dévolution des services publics de transport urbain, tome 1 : la délégation de service public*, CERTU, Dossier 144.

**CHARREAUX G. (1997)**, « L'Entreprise Publique est-elle Nécessairement moins Efficace ? », *Revue française de gestion*, septembre-octobre, p. 38-55.

**CHONG E., HUET F., SAUSSIÉ S. et STEINER F. (2006)**, « *Public Private Partnerships and Prices : Evidence from Water Distribution in France* », *Review of Industrial Organization*, 29, 1, p. 149-169.

**CHONG E., SAUSSIÉ S. et SILVERMAN B. (2012)**, « Water Under The Bridge : City Size, Bargaining Power, Prices and Franchise Renewals in the Provision of Water », document de travail, chaire EPPP : <http://chaire-eppp.org/node/471>

**COASE R. (1936)**, « The Nature of the Firm », *Economica*, 4, 16, p. 386-405.

**CONFEDERATION GENERALE DU LOGEMENT (2012)**, *Le prix de l'eau en France en 2012*, enquête publique : <http://www.lacgl.fr/-Etudes-.htm>

**COUR DES COMPTES (2003)**, *La gestion des services publics d'eau et d'assainissement*, rapport au Président de la République.

**COUR DES COMPTES (2011)**, *Les services publics d'eau et d'assainissement : des évolutions encourageantes*, rapport.

**CROCKER K. et MASTEN S. (1996)**, « Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction Costs Economics for Public Utility Regulation », *Journal of Regulatory Economics*, 9, 1, p. 5-39.

**CURIEN N. et GENSOLLEN M. (1992)**, *Economie et management des entreprises de réseau*, *Economica*.

**DE BRUX J., PIRON V. et SAUSSIÉ S. (2011)**, *Une analyse économique des partenariats public-privé*, rapport public : [http://www.ippp.org/docu/analyse\\_2011.pdf](http://www.ippp.org/docu/analyse_2011.pdf)

**DEMSETZ H. (1968)**, « Why Regulate Utilities ? », *Journal of Law and Economics*, 11, 1, p. 55-66.

**FAUQUERT G. (2007)**, *Les déterminants du prix des services d'eau potable en délégation: contribution à la régulation locale des services publics d'eau potable*, thèse de doctorat en

sciences de gestion, Humanities and Social Sciences, ENGREF (AgroParisTech):  
<https://pastel.archives-ouvertes.fr/pastel-00002531/document>

**GARCIA S. (2003)**, « Mesure des économies d'échelle et taille efficace d'intercommunalité », document de travail AgroParisTech :  
[https://www.agroparistech.fr/IMG/pdf/garcia\\_text1.pdf](https://www.agroparistech.fr/IMG/pdf/garcia_text1.pdf)

**GARCIA S. et THOMAS A. (2001)**, « The structure of municipal water supply costs : application to a panel of French local communities », *Journal of Productivity Analysis*, 16, 1, p. 5-29.

**GAZZANE H. (2013)**, « Les Français très inégaux devant les prix de l'eau » Le Figaro, 10 décembre 2013 : <http://www.lefigaro.fr/conso/2013/12/10/05007-20131210ARTFIG00263-les-francais-tres-inegaux-devant-les-prix-de-l-eau.php>

**HART O., SHLEIFER A. et VICHNY R. (1997)**, « The Proper Scope of Government: Theory and an Application to Prisons », *Quarterly Journal of Economics*, 112, 4, p. 1127-1161.

**IGD (INSTITUT DE LA GESTION DELEGUEE) (2005)**, *Quelle compétition pour l'amélioration du service public ?*, rapport IGD.

**IGD (INSTITUT DE LA GESTION DELEGUEE) (2006)**, *Partenariats public-privé: mode d'emploi juridique et approche économique*, rapport IGD: [http://www.fondation-igd.org/files/pdf/IGD\\_DF\\_modeemploi.pdf](http://www.fondation-igd.org/files/pdf/IGD_DF_modeemploi.pdf)

**KLEMPERER P. (2002)**, « What Really Matters in Auction Design », *Journal of Economic Perspectives*, 16, 1, p. 169-189.

**LAFFONT J.J. et TIROLE J. (1993)**, *A theory of incentives in regulation and procurement*, Cambridge, Ma, USA : MIT University Press.

**LE LANNIER A. et PORCHER S. (2012)**, « Gestion Publique ou Privée ? Un Benchmarking des Services d'Eau en France », *Revue d'Economie Industrielle*, 140, 4, p. 19-44.

**LEVIN J. et TADELIS S. (2010)**, « Contracting for Government Services: Theory and Evidence from US Cities », *Journal of Industrial Economics*, 58, 3, p. 507-541.

**PORCHER S. (2012)**, « Do Market Reduce Prices ? », document de travail, discussion paper series, chaire EPPP.

**PORTER R. et ZONA J. (1993)**, « Detection of Bid Rigging in Procurement Auctions », *Journal of Political Economy*, 101, 3, p. 518-538.

**PRIEST, G. (1993)**, « The Origins of Utility Regulation and the "Theories of Regulation" Debate », *Journal of Law and Economics*, 36, 1, p. 289-323.

**SAUSSIÉ S. (2013)**, « A quand un dialogue raisonné sur le prix de l'eau en France », *Les Echos*, 8 novembre 2013 : <http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-83704-a-quand-un-dialogue-raisonne-sur-le-prix-de-leau-en-france-1002059.php>

**SHAPIRO C. et VARIAN H. (1998)**, « *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy* », Harvard Business School Press.

**TIROLE J. (1994)**, « *The Internal Organization of Government* », *Oxford Economic Papers*, 46, 1, p. 1-29.

**TIROLE J. (1999)**, « *Concessions, Concurrence et Incitations* », *Revue d'Economie Financière*, 51, janvier, p. 79-92.

**UFC QUE CHOISIR (2013)**, « *Prix de l'eau : les tarifs des villes de plus de 60000 habitants* », UFC que choisir, 22 octobre 2013 : <http://www.quechoisir.org/environnement-energie/eau/eau-potable/enquete-prix-de-l-eau-les-tarifs-des-villes-de-plus-de-60-000-habitants>

**YVRANDE-BILLON A. (2008)**, « *Concurrence et Délégation de Services Publics – Quelques Enseignements de la Théorie des Coûts de Transaction* », *Revue Française d'Economie*, 22, 3, p. 97-131.

**WILLIAMSON O. (1976)**, « *Franchise Bidding for Natural Monopolies - In General and with respect to CATV* » *Bell Journal of Economics*, 7, 1, p. 73-104.

**WILLIAMSON O. (1985)**, *The economic institutions of capitalism* », New York : The Free Press.