

**ANNEXE 1 - COMPARAISON DES MODES DE GESTION  
PERFORMANCES DES SERVICES D'EAU POTABLE**

**1 - Indicateurs techniques**

Les performances des services d'eau potable sont jugées au travers de différents indicateurs techniques : le **rendement de réseau** et **l'indice linéaire de pertes** sont des indicateurs de la performance des réseaux d'eau potable, étroitement liés au **renouvellement patrimonial**.

Territoires	Rendement 2019	Indice linéaire de perte 2019	Taux moyen de renouvellement sur 5 ans - 2019
Régie de l'Eau	93,5 %	4,3 m3/j/km	0,69 %
Corbeil-Essonnes	83,3 %	12,6 m3/j/km	0,85 %
Sénart 77	93,0 %	4,6 m3/j/km	0,56 %
SIE St-Germain-lès-Corbeil	85,0 %	5,1 m3/j/km	0,02 %
Soisy-sur-Seine	80,9 %	8,9 m3/j/km	0,71 %
Morsang-sur-Seine	68,9 %	8,5 m3/j/km	0 %
Le Coudray-Montceaux	89,0 %	2,7 m3/j/km	0,17 %

Le **rendement de réseau** est le rapport entre le volume d'eau consommé par les usagers (particuliers, industriels) et le service public (nettoyage des réservoirs, purges, désinfection) et le volume d'eau potable d'eau introduit dans le réseau de distribution.

Plus le rendement est élevé (à consommation constante), moins les pertes par fuites sont importantes. De fait, les prélèvements sur la ressource en eau en sont d'autant diminués.

Le décret du 27 janvier 2012 pénalise les collectivités qui ne respectent pas un seuil minimum de rendement, au regard de la consommation de leur service et de la ressource utilisée.

**Le rendement de réseau moyen en France se situe à environ 80%. Les performances sur GPS sont globalement satisfaisantes (exception faite de Morsang-sur-Seine) et un rendement de 90 % est un objectif atteignable sur tout le territoire de Grand Paris Sud. Bien que montrant des performances de rendement très satisfaisantes (93,5%), la Régie porte une attention particulière au renouvellement patrimonial (0,69%).**

L'**Indice linéaire de pertes** en réseau évalue, en les rapportant à la longueur des canalisations (hors branchements), les pertes par fuites sur le réseau de distribution.

L'indice linéaire de pertes est quant à lui fonction du type d'habitat et de la densité :

Type	Rural	Intermédiaire	Urbain
Critère	D < 25	25 ≤ D < 50	50 ≤ D
<b>Bon</b>	ILP < 1,5	ILP < 3	ILP < 7
<b>Acceptable</b>	1,5 ≤ ILP < 2,5	3 ≤ ILP < 5	7 ≤ ILP < 10
<b>Médiocre</b>	2,5 ≤ ILP ≤ 4	5 ≤ ILP ≤ 8	10 ≤ ILP ≤ 15
<b>Mauvais</b>	4 < ILP	8 < ILP	15 < ILP

**Au regard des 2 indicateurs rendement de réseau et indice linéaire de pertes, il ressort que les efforts doivent être portés sur les communes de Corbeil-Essonnes, Soisy-sur-Seine et Morsang-sur Seine.**

Le **Taux moyen de renouvellement des réseaux** donne le pourcentage de renouvellement moyen annuel (calculé sur les 5 dernières années) du réseau d'eau potable par rapport à la longueur totale du réseau, hors branchements.

**Le renouvellement patrimonial est différent selon les territoires : certains contrats de Délégation de Service Public intègrent des travaux de renouvellement de réseaux (Sénart, Corbeil, Soisy-sur-Seine), d'autres des travaux de renouvellement des branchements (ex-SIE), d'autres pas (Morsang-sur-Seine).**

**Un renouvellement du patrimoine correct est estimé à 80 ans (taux moyen de renouvellement de 1,25%) ; il reste acceptable jusqu'à 100 ans (taux moyen de renouvellement de 1%).**

**GPS devra consacrer des moyens financiers suffisants pour entretenir durablement son patrimoine. La Régie est plus à même de décider et surtout de contrôler la politique de renouvellement patrimonial.**

## 2 - Indicateurs gestion des abonnés

Le tableau ci-dessous retrace les performances des services d'eau potable selon les indicateurs selon les taux de réclamations, les taux d'appels traités, et les taux d'impayés :

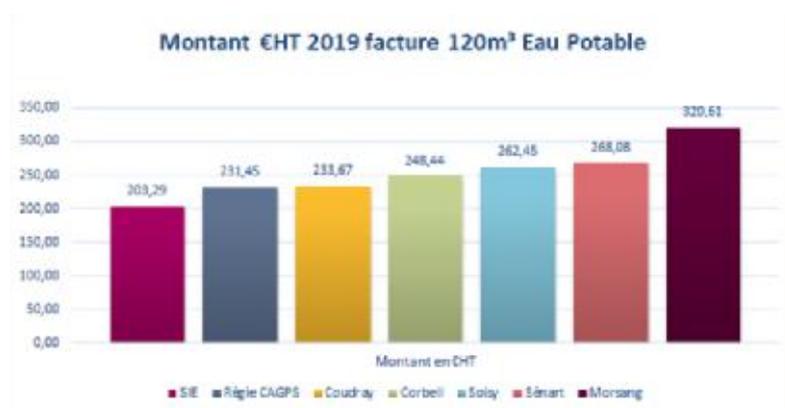
Territoires	Taux de réclamation 2019	Taux d'appels traités 2019	Taux d'impayés 2019
Régie de l'Eau	5,0%	95%	0,8%
Corbeil-Essonnes	8,0%	86%	2,2%
Sénart 77	5,6%	86%	1,9%
SIE St-Germain-lès-Corbeil	5,6%	86%	2,1%
Soisy-sur-Seine	5,4%	86%	2,7%
Morsang-sur-Seine	16,5%	86%	3,5%
Le Coudray-Montceaux	4,1%	86%	1,0%

**La Régie de l'Eau se démarque par ses performances en matière de gestion des abonnés : les taux d'appels traités et le taux d'impayés sont très satisfaisants.**

Au-delà de la valeur des indicateurs, c'est la qualité du service rendu qui est remarquable : la Régie apporte un service de proximité incomparable et réactif (amplitude horaire des accueils téléphonique et physique, moyens de paiement mis à disposition, facilités de paiement, fonds de solidarité, accompagnement, ...).

Soulignons également, la transparence de la gouvernance et la participation active des associations d'usagers au sein du conseil d'exploitation.

## 3 - Indicateurs financiers



Les coûts des services d'eau sont très disparates. Cette hétérogénéité s'explique par :

- le niveau de prestation (p.ex. télérelève),
- les origines de l'approvisionnement en eau,
- la prise en compte ou non du renouvellement patrimonial.

#### Sur le plan tarifaire et la transparence

Les différentes études comparatives entre les modes de gestion en régie et en DSP ne peuvent en général dégager de différences objectives dans les coûts de revient du service.

En revanche, le délégataire dégage des marges qui, dans le cas des contrats arrivant à échéance fin 2021, sont significatives et supérieures en moyenne au résultat prévu sur le compte prévisionnel. Se rajoute à cela le fait que les marges déclarées aux comptes annuels de résultat d'exploitation présenté par le délégataire sont à majorer des marges importantes sur les achats d'eau à la filiale Eau du Sud Parisien (ESP). Ce mécanisme par lequel le délégataire achète son eau à une filiale (ESP), elle-même facturée de ces achats d'eau par sa maison mère, est particulièrement peu transparent pour la collectivité.

Pour ces raisons, le choix de la régie assurerait une meilleure **lisibilité des coûts du service** ainsi qu'une **meilleure maîtrise des tarifs**. Rappelons par ailleurs que l'option de gestion publique bénéficie d'un meilleur levier financier pour les investissements par des taux plus avantageux et la souplesse de l'arbitrage entre l'autofinancement et la dette.

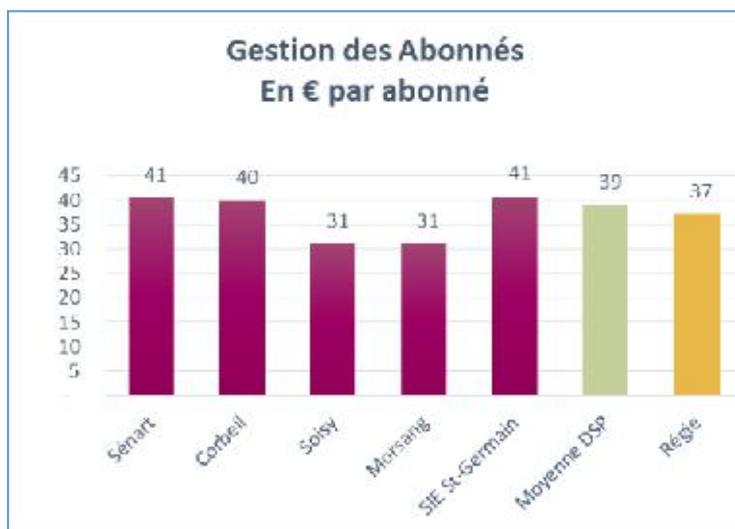
Le travail étroit de la Régie avec les services et les élus de l'agglomération de Grand Paris Sud assure cohérence et durabilité des choix d'investissements, adaptés aux moyens du service et aux objectifs tarifaires.

#### Les coûts d'approvisionnement en eau (achat/production) :



**Fait notable** : la proportion très importante des charges d'approvisionnement en eau dans l'économie des services d'eau de l'ordre de 50% alors que la norme est plutôt de 20 à 30%.

### L'activité gestion des abonnés :

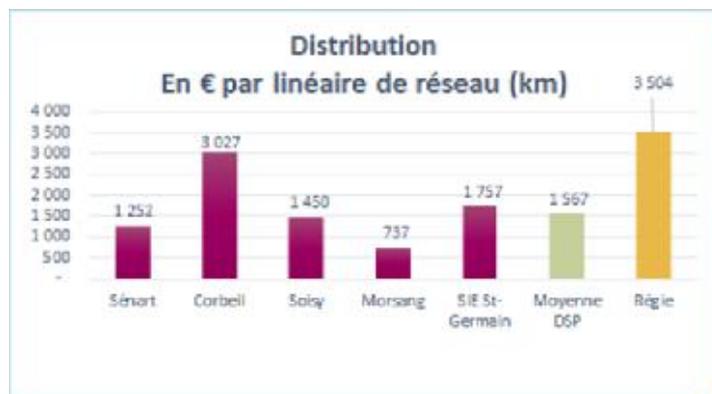


**Les ratios Régie et DSP sont comparables. En revanche, le service rendu par la Régie est plus performant et proximal.**

A noter, que l'intégration de Grigny ne s'est pas accompagnée d'un renfort de moyens.

**Un renfort sera nécessaire en cas d'évolution de périmètre géographique.**

### L'activité distribution :



De fortes disparités de coûts qui s'expliquent par :

- **La densité de population** (haute : Régie, Corbeil-Essonnes ; basse : Sénart, SIE, Soisy-sur-Seine),
- **La mutualisation des moyens et l'effet d'échelle** (cf. astreinte en sous-traitance pour la Régie) : Suez mobilise 8 ETP sur l'ensemble des contrats en DSP, alors que la Régie compte 10 agents affectés à l'activité distribution,
- **Le niveau de service** : les recherches de fuites sont plus conséquentes sur la Régie (100 %/an) que sur les territoires exploités en DSP (~40 %/an).

**Le ratio de la Régie sera amené à diminuer en cas d'évolution de périmètre géographique.**

**Conclusion sur le critère prix :** Lors de sa création, la régie a fait baisser de 12% la facture « eau » de l'utilisateur. Les conclusions de l'audit financier des DSP montre que l'extension territoriale de la Régie induira une diminution du prix de la distribution, qu'il reste à estimer au regard des nouveaux territoires couverts (l'effet d'échelle sera grandement favorable) et de la politique de renouvellement patrimonial choisie. De plus, la stratégie que mène actuellement GPS en matière d'approvisionnement en eau potable viendra renforcer cette baisse de la facture de l'abonné (pour rappel : la part « achat d'eau » représente 40 à 50% du prix).

**L'harmonisation du prix de l'eau à l'horizon 2026 sera d'autant plus facile à atteindre avec un même mode de gestion des services à l'échelle du territoire.**

### **3 - Synthèse**

La gestion des services publics d'eau à une échelle plus importante, qu'elle soit en Régie ou en DSP, conduit inéluctablement à une baisse du prix de l'eau.

En revanche, les résultats d'exploitation dégagés par les services publics gérés en Régie peuvent être mis à profit soit pour faire baisser significativement la facture d'eau, soit pour investir massivement en matière de renouvellement patrimonial, soit pour conjuguer les deux. Dans tous les cas, les bénéfices profitent à l'utilisateur.

Le choix entre Régie et DSP ne devrait pas reposer uniquement sur le critère économique, mais également selon les critères, développés dans l'annexe 1, de qualité de service, de gestion patrimoniale, de proximité vis-à-vis de l'utilisateur ainsi que de transparence sur la gestion et les coûts.

Critère	DSP	Régie
Coût (*)	+	++
Qualité de service	++	++
Proximité à l'utilisateur	+	+++
Gestion patrimoniale	+	+++
Transparence de gestion	+	+++
Capacité à harmoniser les tarifs en 2026 (**)	+	+++

\* Les négociations des contrats de DSP peuvent conduire à des tarifs facturés à l'utilisateur également compétitifs. En revanche, les marges dégagées en DSP ne profitent pas au service à la différence de la Régie qui réinvestit les marges dégagées en exploitation dans le renouvellement patrimonial. Il faut par ailleurs préciser que les coûts en DSP sont plus élevés lorsque les périmètres de couverture sont limités et que les durées sont courtes.

Le coût Régie pourrait être amélioré par un élargissement territorial en raison des économies d'échelle induites.

\*\* En vue de l'harmonisation, en DSP il est possible d'imposer aux candidats à la délégation le tarif du service ; à charge pour eux de proposer dans leur offre un service à la hauteur du tarif fixé.

Le choix du mode de gestion s'inscrit dans une démarche plus globale et durable de la gestion de l'eau à l'échelle d'un territoire :

Décomposition du prix de l'eau potable						
	Part achat	Part distribution	Taxes et redevances	TVA	Total HT	Total TTC
Régie	0,75	0,73	0,44	0,11	1,93	2,03
Sénart	0,57	1,19	0,48	0,12	2,23	2,36
Corbeil-Essonnes	0,96	0,60	0,51	0,11	2,07	2,18
Le Coudray-Montceaux	0,75	0,93	0,27	0,11	1,95	2,05
Morsang-sur-Seine	0,90	1,28	0,49	0,15	2,67	2,82
Soisy-sur-Seine	0,96	0,73	0,49	0,12	2,19	2,31
ex SIE	0,32	0,91	0,46	0,09	1,69	1,79
<b>Prix cible</b>	<b>0,40</b>	<b>0,73 - 0,93</b>	<b>0,44</b>	<b>0,10</b>	<b>1,57 - 1,77</b>	<b>1,66 - 1,87</b>

#### Hypothèses prix cible :

- Achat eau : sur la base de l'étude de faisabilité de la création d'une usine nouvelle = 0,40 € HT/m<sup>3</sup> (coût de production de 0,35 € HT/m<sup>3</sup> et rendement de réseau de 90%).
- Distribution : fourchette entre le maintien du coût actuel de l'exploitation en régie = 0,73 € HT/m<sup>3</sup> et le coût négocié dans le dernier contrat de DSP conclu (LCM) = 0,93 € HT/m<sup>3</sup> ; si des marges sont dégagées en exploitation par la Régie du fait de l'économie d'échelle induite par l'élargissement territorial, elles seront réinvesties dans le renouvellement patrimonial.