

LA MAÎTRISE PUBLIQUE DES OUTILS DE PRODUCTION DE L'EAU POTABLE :

UNE URGENCE POUR LE SUD FRANCILIEN !

*« Agir pour les usagers et pour
préserver la ressource en eau, tel est le
leitmotiv des collectivités qui veulent
la maîtrise publique »*

À partir de 2019, sous l'égide du conseil départemental de l'Essonne, des discussions se sont tenues entre les intercommunalités autour de la réappropriation du réseau interconnecté du sud francilien, propriété privée du groupe SUEZ, ex-Lyonnaise des Eaux. Le RISF, pour rappel, alimente environ 1,4 million d'usagers sur 4 départements : les Yvelines, la Seine-et-Marne, le Val-de-Marne et l'Essonne. Il est composé de trois usines principales (Morsang/Seine, Viry-Châtillon et Vigneux/Seine), de 4 unités de production d'eau issue de la nappe du Champigny, et d'environ 600 km de canalisations de transport qui structurent l'ensemble du territoire pour son alimentation en eau potable. La production totale du réseau est d'environ 80 millions de m³ par an. La compétence du réseau s'arrête au niveau des châteaux d'eau et autres réservoirs de stockage, puis, ensuite, l'acheminement de l'eau potable jusqu'au robinet des usagers relève de la compétence distribution, détenue par les intercommunalités.

Il convient de rappeler que la propriété privée d'un tel réseau est atypique, voire exceptionnelle au regard de sa dimension. Il existe deux autres endroits en France où c'est encore le cas : le réseau interconnecté de l'ouest francilien propriété de Suez et l'usine d'Annet-sur-Marne propriété de Veolia. Dans ce premier cas, le réseau bénéficie à plusieurs acteurs, qui ne dépendent pas complètement du réseau pour leur alimentation, et ont la capacité à diversifier pour partie leur alimentation plus facilement que sur le sud francilien. Dans ce deuxième cas, il s'agit d'une usine, et non d'un réseau, qui fait d'ailleurs l'objet d'une négociation en passe d'être conclue pour un transfert de propriété vers les intercommunalités bénéficiaires.

Cette situation exceptionnelle est le fruit de l'histoire de l'Île-de-France, où la Générale des Eaux et la Lyonnaise des Eaux, en accord avec l'État, se sont partagés la responsabilité de l'alimentation en eau dans une période où l'urbanisation galopante en grande couronne nécessitait d'investir fortement pour mailler le territoire. En effet, le SEDIF, qui opère sur la petite couronne délègue le service public de l'eau depuis plus de 100 ans à Veolia, et la ville de Paris également, jusque son passage en régie intégrale depuis quelques années.

Le RISF qui nous concerne directement s'est construit peu à peu depuis les années 50 pour prendre une autre dimension à partir des années 60 et 70 avec l'avènement des villes nouvelles. De certaines alimentations communales, nous sommes passés à un réseau interconnecté étroitement lié à des délégations du service public de distribution. En réalité, les deux compétences ne faisaient dans les faits qu'une. La loi Sapin I votée en 1993 a largement contribué à changer la donne, en limitant notamment la durée des DSP. Localement, c'est aussi le cas de l'arrêt du conseil de la concurrence en 2005, à la suite de la saisine de plusieurs communes.

Plus récemment, l'autre événement majeur qui amène les territoires à réfléchir à la réappropriation du RISF est le transfert de la compétence eau aux intercommunalités, fruit des lois NOTRE et MAPTAM. La structuration de services chargés du suivi de cette politique publique a aussi permis de mener la réflexion à des échelles plus pertinentes. C'est ainsi que le dialogue sur ces questions a amené les élus à se rendre compte des disparités importantes en termes de tarif dont tout un chacun bénéficiait, alors même que SUEZ prétendait péréquer.

Enfin, la question du changement climatique, et donc de la nécessité forte de mener des politiques publiques de transition renforce la prise en compte de l'eau dans toutes ses dimensions. Pour le petit cycle de l'eau, les défis sont très importants en matière d'investissement, alors que les réseaux sont vieillissants et que la ressource est au centre de conflits d'usage de plus en plus importants qui ne pourront qu'augmenter dans les années à venir.

C'est donc cette double conviction, offrir une juste tarification aux usagers du service public et agir pour la transition écologique, qui amène aujourd'hui à la volonté de maîtrise publique des outils de production de l'eau potable dans les territoires du sud francilien.

À partir de 2020, des discussions ont débuté entre Grand Paris Sud et Suez, dont la teneur portait essentiellement sur la propriété de l'usine de Morsang/Seine. L'entreprise défendait alors la nécessité de respecter l'intégrité du RISF, évoquant que l'usine en question alimente aussi d'autres territoires. De cette contrainte est née l'union des collectivités pour aboutir finalement à la création d'Eau du Sud Francilien au 1er janvier 2023, syndicat mixte dont l'objet premier est d'aboutir à une réappropriation publique du RISF puis son administration dès son transfert en propriété publique. **Dès l'origine du syndicat, la méthode de la négociation avec Suez est privilégiée.**

Dès lors, pendant presque deux ans ensuite, les discussions se sont poursuivies et ont permis d'avancer sur un certain nombre d'objectifs partagés, même si la question financière restait éminemment complexe au regard du caractère très profitable pour Suez de sa situation monopolistique.

À l'été 2021, Veolia annonce une OPA sur Suez, qui a abouti en janvier 2022, et qui en conséquence, a stoppé toute discussion pendant plus d'une année. L'Union Européenne a par ailleurs exigé que l'activité eau de Suez soit reprise par d'autres actionnaires, évitant ainsi que Veolia devienne le seul opérateur ou presque en matière d'eau pour gérer les services publics municipaux. Des discussions ont donc repris avec de nouveaux interlocuteurs au cours de l'année 2022, nécessitant de réaffirmer fortement l'objectif des collectivités d'une appropriation 100% publique du RISF, et d'une baisse du tarif d'achat de l'eau en gros à cette occasion.

À plusieurs reprises, et toujours dans l'idée de faire converger les positions dans le cadre d'une négociation, les collectivités adhérentes et le syndicat ont engagé des démarches pour tendre à cet objectif qui ont amené Suez à déclencher des contentieux à leur égard. C'est notamment le cas de délibérations tarifaires unilatérales qui font toujours l'objet de contentieux qui obligent la puissance publique à provisionner, et donc bloquer, des montants financiers conséquents. En d'autres termes, ces délibérations ne permettent pas de faire baisser la facture des usagers du service public de distribution de l'eau potable.

Tout cela a amené Suez à faire des propositions, qui ont longtemps été considérées comme inacceptables, notamment sur le prix.

La dernière offre en date, arrivée en septembre 2024, fait suite à de nombreux échanges avec Suez et avec ses actionnaires qui ont permis de faire évoluer la position de l'entreprise. Elle a été précédée de plusieurs offres dans les mois précédents et peut être considérée à ce stade comme une forme d'aboutissement des discussions.

Cette offre n'est pas parfaite puisqu'elle est, par nature, le fruit d'un compromis. Elle tend toutefois à l'atteinte des principaux objectifs de la démarche : une baisse du tarif de l'eau, une réappropriation publique certaine bien que différée et des avancées significatives sur la gouvernance du RISF. Elle est donc suffisamment intéressante pour être approfondie avec attention et doit amener à prendre une décision importante dans la démarche collective : poursuivre les discussions sur la base de cette dernière offre dans l'optique d'aboutir à un contrat, dont les bornes ne pourront plus évoluer autrement que sur des points de détails ou saisir immédiatement l'Autorité de la concurrence, et donc rompre les discussions avec Suez.

En d'autres termes, il s'agit soit de choisir de poursuivre la discussion en vue d'un compromis définitif conforme aux objectifs du syndicat soit de choisir de renoncer à la négociation et de s'en remettre à des instances externes, telle l'Autorité de la concurrence – le levier « juridique » avec lequel les chances de succès semblent les plus grandes, mais dont l'issue demeure, par nature, incertaine et de toute façon inopérant en lui-même sur la question de la propriété.

Quel est le juste tarif de l'eau sur le RISF ?

En 2020, les intercommunalités revendiquent un tarif de l'eau péréqué à l'ensemble des intercommunalités qui s'élève à 0,45 € HT par m³.

Ce tarif est issu de séances de négociations avec Suez, basé sur la communication des coûts d'exploitation du réseau en 2019. Il comprend la production de l'eau à hauteur de 0,28 €/ m³, la dotation de renouvellement aux usines et réseaux à hauteur de 0,15 €/ m³ et une marge de 0,02 €/ m³ soit 5% de marge pour l'opérateur.

Rappelons que les tarifs à cette période s'évaluaient de 0,57 €/m³ à 0,80 €/m³ environ, amenant ainsi des marges parfois très conséquentes.

0,45 €/m³ est le tarif fixé unilatéralement par Grand Paris Sud début 2022, alors que le contrat liant l'agglomération à Eau du Sud Parisien, filiale de Suez, avait expiré.

En 2023, alors qu'Eau du Sud Francilien avait désormais pris la compétence production, le syndicat a délibéré sur un tarif unilatéral à 0,50 € / m³, considérant la nécessité d'actualiser le 0,45 €/m³ suivant l'inflation.

En matière d'eau, conformément aux mécanismes d'actualisation, le tarif appliqué à l'année N se base souvent sur l'année N-1. Dès lors, il faut considérer que les hypothèses prises pour définir le 0,50 €/m³ étaient valables en 2022.

Cela explique l'augmentation importante constatée en 2024, dans un contexte inflationniste très important. En matière de production d'eau, l'énergie et les matières premières sont en effet les postes principaux de dépenses.

Dès lors, on peut aisément considérer que le coût de l'eau issu en 2024 du RISF est compris dans une fourchette allant de 0,58 à 0,65 € / m³. L'écart entre le prix considéré par le syndicat et celui pratiqué par Suez sur le périmètre d'Eau du Sud Francilien est d'ailleurs toujours le même écart qu'en 2020 avec le tarif que Suez facture aux collectivités en 2024, qui est en moyenne de 0,95 € / m³.

Et ailleurs en Île-de-France, quels sont les tarifs de l'eau ?

Notons d'abord que l'inflation a touché tous les producteurs d'eau, qu'ils soient en régie ou en délégation à des opérateurs privés.

Il convient aussi d'indiquer qu'il est toujours compliqué d'avoir une comparaison à isopérimètre stricte.

Néanmoins, il existe des références utiles pour situer le tarif RISF dans le contexte francilien.

Le SEDIF, propriétaire de ses installations, facture par exemple à d'autres intercommunalités à 0,70 €/m³. Eau de Paris a vu ses coûts d'exploitation bondir de l'ordre de 25% en deux ans sur son usine d'Orly qui puise son eau dans la Seine, portant son coût dans le même ordre de grandeur que celui du SEDIF. Seneo, un syndicat de production et distribution dans les Hauts-de-Seine, achète une eau à près de 1,50 € / m³ à Suez, même si décarbonatée. Grand Paris Sud, enfin, achète de l'eau à la CA de Melun Val de Seine à 0,57 € / m³, à un tarif plutôt bas au regard du volume acheté par GPS en comparaison à d'autres collectivités. Ce tarif ne comprend pas les coûts du réseau.

Ces références indiquent bien que la fourchette indiquée ci-contre, entre 0,58 et 0,65, est raisonnable.

Pourquoi négociier est la meilleure voie ?

L'héritage de l'histoire tout d'abord : les collectivités et l'État ont fait le choix à une période passée de confier très largement la gestion de l'eau à des entreprises privées, y compris pour ne pas porter des investissements lourds. Nous sommes tributaires de ces choix.

Parce que la loi n'est pas complètement de notre côté en l'espèce : si le RISF est une situation atypique, rien n'interdit de manière explicite et irréfutable la propriété privée d'ouvrages de production contribuant au service public d'eau potable.

Parce que la jurisprudence en matière de vente d'eau en gros permet aux collectivités, et il s'agit d'une exception de la commande publique, de conclure des contrats de gré à gré sans mise en concurrence avec un opérateur privé.

Parce que les documents qui permettraient de confirmer le bien-fondé d'une démarche contentieuse globale sur la propriété du RISF, sont manquants.

Parce que les procédures contentieuses, particulièrement en matière d'aliénation, sont très longues, font l'objet de multiples voies de recours : ces délais prolongeront d'autant le statut quo, donc la tarification excessive et l'absence de maîtrise publique de la ressource, alors que des évolutions réglementaires majeures sont à l'oeuvre.

Il a ainsi toujours été considéré, et de manière unanime, qu'il fallait aboutir à un compromis global avec Suez pour clore ce chapitre de l'eau privée dans le sud francilien, exigeante au regard du passé, lucide sur la situation présente, et conscient des prérogatives de la puissance publique.

La logique des biens de retour, c'est-à-dire que tout investissement fait au titre d'une concession de service public, revient nécessairement en propriété publique à l'issue de ladite concession, ne s'applique pas forcément en l'occurrence, en l'absence d'éléments permettant de le démontrer. Aucune délégation de service public n'a jamais été conclue au titre de la production explicitement, il faudrait donc tenter de s'appuyer sur la multitude de DSP communales de distribution successives qui ont existé dans le passé pour y rattacher des tronçons de réseau de transport et revendiquer leur qualité de biens de retour.

Leur recherche est possible et a déjà été en partie réalisée, sans réussir à trouver d'éléments permettant de conforter cette démarche devant un tribunal. Quand bien même de tels éléments probants pourraient être présentés, il n'est pas du tout certain qu'une issue favorable serait donnée par un juge. Il est certain par contre, qu'il s'agirait d'un jugement particulièrement long.

Une autre méthode consisterait à regarder dans les PLU communaux et les archives, canalisation par canalisation, ce qui relève des servitudes sur le domaine public par exemple. Gageons cependant que cette dernière méthode ne s'applique pas sur les usines, puisque ces dernières sont assises sur des emprises foncières pour lesquelles Suez possède un titre de propriété.

Il conviendrait ensuite de porter devant les tribunaux des contentieux sur chaque canalisation, et d'attendre un éventuel jugement positif sur chacune, qui fera l'objet assurément de démarches systématiques en appel. Au bout d'un moment, ce retour en propriété publique, pourrait permettre, grâce à un faisceau d'indices, de déclencher un ultime contentieux visant à requalifier l'ensemble des autres actifs dans le domaine public.

Quelles voies contentieuses ont été explorées ?

Après analyses et évaluations d'experts judiciaires, la complexité des travaux à fournir et la longueur des procédures, et donc leurs coûts, rapportées au niveau élevé d'incertitude quant à l'issue de ces démarches n'est pas compatible avec la logique d'une appropriation du RISF et d'une baisse du prix à court ou moyen terme, a fortiori, dès lors que Suez fait une proposition acceptable au regard des objectifs poursuivis par le syndicat.

La voie de l'expropriation a elle aussi été étudiée, mais là encore, pour différentes raisons tenant au droit de la propriété, et à la situation exceptionnelle du RISF, cette solution n'a pas été retenue. En effet, l'utilité publique qui constitue le leitmotiv de l'expropriation pourrait difficilement être retenue par l'État, le RISF étant considéré comme tel aujourd'hui, alors qu'il est propriété du groupe Suez.

Dès lors, restent deux voies possibles : l'une a été activée avec la fixation unilatérale du prix, l'autre, la saisine de l'autorité de la concurrence, est en suspens.

Concernant cette première, il s'agit de ne payer que le juste prix de l'eau et de provisionner le delta en attendant l'issue du contentieux. Au fur et à mesure des contrats arrivés à leur terme, Eau du Sud Francilien ne règle donc que 0,50 € par m³ en 2024, ce qui implique un manque à gagner conséquent dans la trésorerie de Suez. L'ensemble des délibérations a été attaqué. Le tribunal a débouté Suez sur les délibérations de principe passées et celles qui s'appliquent effectivement, sont en cours d'instruction. Dans l'attente, le différentiel est provisionné par le syndicat.

Sans préjuger de l'issue de ces contentieux, force est de constater que l'impact sur la trésorerie de Suez a sans doute permis d'établir un rapport de force plus favorable à la puissance publique dans le cadre des discussions.

La saisine de l'Autorité de la concurrence semble, puisque Suez a déjà été condamné en 2005 pour abus de position dominante, être la démarche la plus favorable parmi l'ensemble des voies contentieuses évoquées. Elle a été travaillée et Eau du Sud Francilien dispose d'un dossier de saisine prêt à être déposé. À l'époque, l'entreprise s'était vu reprocher le système de rabais de couplage qui consistait à offrir des conditions économiques plus intéressantes pour l'eau en gros si la collectivité déléguait son service public de distribution à Suez également. En revanche, la tarification excessive n'a pas été examinée.

Suez a respecté la décision du conseil de la concurrence de 2005 qui ne dénonçait pas une position dominante, non répréhensible en tant que telle, mais un abus précis de cette position dominante. Pour autant, cette démarche n'est pas la panacée puisque, malgré la décision favorable aux collectivités de 2005, la situation du RISF, de sa propriété et des tarifs pratiqués, n'a pas changé près de 20 ans après. Il est en revanche un point d'appui essentiel car il facilite la reconnaissance de la position de monopole. Il reste en revanche à faire reconnaître l'abus de cette position dominante par la pratique de prix excessifs, domaine nouveau pour l'Autorité de la concurrence avec très peu de jurisprudence.

Enfin, il est par contre certain que l'Autorité de la concurrence ne statuera pas sur le caractère public ou non du RISF, tout simplement car cela n'est pas son rôle. Elle ne pourra pas non plus seule, imposer un « remboursement » aux territoires victimes d'une tarification jugée abusive.

Pourquoi saisir l'autorité de la concurrence a ses limites ?

Son nom parle pour elle : l'autorité de la concurrence traite des questions de concurrence, et s'assure que les conditions économiques du marché sont bien fonctionnelles.

En l'espèce, sur un marché régulé et localisé comme le nôtre, l'autorité pourra statuer sur des pratiques qui constituent un abus de position dominante, comme elle l'a fait en 2005, sur la tarification, qu'elle pourrait considérer comme excessive et enfin, sur les pratiques de dénigrement quant aux tentatives des collectivités d'ouvrir le marché à d'autres opérateurs.

La portée d'une décision de l'autorité de la concurrence serait d'infliger une sanction pécuniaire à Suez. L'existence même de cette sanction montrerait la réalité des prix excessifs ce qui appuierait une autre démarche de demande d'indemnités des collectivités au titre des tarifs excessifs passés, sachant néanmoins que l'autorité de la concurrence ne déterminera pas le juste prix et que l'indemnisation ne sera donc pas mécanique.

Elle ne traite en rien de la question de la propriété des ouvrages, qui est la seule condition permettant aux collectivités de maîtriser pleinement la tarification.

Elle est en revanche une menace importante et réelle pour Suez, puisque l'issue positif d'une saisine permettrait aux collectivités d'obtenir de nouvelles conditions de négociations ou d'engager une démarche de recours indemnitaire. A l'inverse et réciproquement, en cas d'issue négative, les conséquences pour la démarche entreprises par les collectivités seraient tout aussi lourdes et problématiques.

Toutefois, au regard de la situation du RISF, et de la qualité du dossier réalisé, il est probable que l'autorité statue en faveur des collectivités.

Cependant, un certain nombre d'éléments sont à prendre en compte pour évaluer la pertinence de choisir cette voie.

Ils sont les suivants :

- La saisine revient à remettre entre les mains d'une autorité administrative indépendante le soin de régler que très partiellement une situation qui ne permet pas de traiter le sujet premier de la propriété
- S'il est probable que la saisine soit positive, il est difficile de savoir en quoi elle le sera précisément, et il n'est pas impossible qu'elle statue uniquement sur l'abus de position dominante, sans traiter la tarification excessive précisément, comme elle l'a fait en 2005
- La procédure est potentiellement très longue, et il est à peu près certain que Suez contestera les décisions : tout cela peut amener à une procédure qui s'étale sur 8 ans ! En effet, la durée moyenne d'instruction d'une saisine est de deux ans, à laquelle peut s'ajouter les délais de recours devant la Cour d'appel et potentiellement la Cour de cassation ensuite. Pour la procédure indemnitaire ensuite, il faudra compter sur les délais du tribunal administratif, puis de la cour administrative d'appel et enfin du Conseil d'État.

« Les usagers doivent-ils attendre de nouveau une décennie avant que leurs collectivités puissent décider des choix en matière de politique de l'eau ? »

Pourquoi répondre favorablement à la dernière proposition de Suez ?

Accepter de négocier, c'est faire des compromis. Autrement dit, si l'on veut un accord, il faut être deux. C'est le sens des discussions qui ont eu lieu ces quatre dernières années.

Accepter de poursuivre les discussions sur la base de la dernière offre, dans l'optique de signer un contrat global et définitif à terme, c'est connaître les conditions économiques à l'avance et devenir propriétaire. Autrement dit, mieux vaut cranter ce qui est certain que d'imaginer obtenir un peu mieux sans être certain de l'obtenir.

Il convient de rappeler que l'offre de Suez permet de répondre aux deux objectifs posés de longue date : une baisse immédiate du tarif de l'eau et une propriété 100% publique du RISF.

Il convient aussi de préciser qu'il ne s'agit pas, à ce stade, de signer un accord ferme, mais de lui donner les chances d'aboutir à très court terme. Par conséquent, cela n'enlève en rien au syndicat dans sa capacité d'enclencher des démarches contentieuses, telle que la saisine de l'Autorité de la concurrence, si toutefois les discussions, sur la base de cette dernière offre, ne devaient pas aboutir.

Par contre et à l'inverse, saisir aujourd'hui l'Autorité de la concurrence signifierait le retrait immédiat de l'offre de SUEZ et l'arrêt des discussions.

Quelles sont justement les grandes lignes du modèle économique négocié ?

Un tarif de l'eau de 0,73 €/m³ en 2025, puis de 0,68 €/m³ en 2029, soit un tarif lissé sur la durée du contrat de 20 ans de 0,71€/ m³.

Cela représente une baisse de 27 cts par m³ sur la vente d'eau en gros, puisque le tarif moyen actuel sera d'environ 0,98 €/m³ en 2025.

En d'autres termes, alors que nous subissons aujourd'hui des marges s'étalant entre 35 et 70 %, la proposition de Suez nous fait revenir à une marge bien plus acceptable : de 12 à 16%.

Le déclenchement du deuxième palier tarifaire, en 2029, est conditionné à l'augmentation des volumes produits par le RISF, de l'ordre de 6,3 millions de m³.

Cette augmentation est sécurisée en grande partie puisque 4 leviers ont été identifiés pour y arriver. Dans tous les cas, le tarif ne varierait que très peu, de l'ordre d'un centime, si l'augmentation n'était que de 5 millions de m³ par exemple.

En plus du tarif de l'eau, il convient d'ajouter le financement de la cession des actifs du RISF – l'achat des outils de production et de transport, c'est-à-dire la propriété publique au terme du contrat de 20 ans. La proposition de Suez s'élève à 240 millions d'euros.

Cette somme est répartie en deux acomptes, en 2025 puis en 2029, et d'annuités constantes non révisables tout au long du contrat. Cette somme, convertie en euros constants, est en réalité de 203 millions d'euros, puisque les conditions économiques ont été définies à l'instant t et ne varieront pas en fonction de l'inflation, dont l'hypothèse d'évolution prise est de 2% par an.

Cette somme représente un coût par m³ de 0,14 €/m³ sur les 20 années du contrat. Il restera, à la fin du contrat, une part résiduelle de l'emprunt qui aura servi à financer le premier acompte.

Cette offre, par rapport aux conditions actuelles, permet des économies substantielles qui sont récapitulées ci-dessous, en moyenne et pour chaque intercommunalité :

	Moyenne volumes 2020/2022	Mode de fonctionnement actuel		Si accord avec Suez sur rachat RISF		
		Tarif VEG 2024	Tarif VEG 2025 si augmentation de 4%	Tarif 2025		Economie annuelle 2025 compris impact du rachat
				Dont achat de l'eau	Dont rachat de RISF	
GPS	13 588 000	0,89 €	0,93 €	0,71 €	0,14 €	1 095 193 €
GOSB	5 830 000	0,99 €	1,03 €	0,71 €	0,14 €	1 076 218 €
CDEA	8 184 000	1,08 €	1,12 €	0,71 €	0,14 €	2 276 789 €
CAVYVS	10 730 000	0,93 €	0,97 €	0,71 €	0,14 €	1 311 206 €
CPS	12 600 000	0,91 €	0,95 €	0,71 €	0,14 €	1 277 640 €
Total	50 932 000	0,95 €	0,98 €	0,71 €	0,14 €	7 037 046 €

240 millions d'euros, est-ce trop pour le RISF ?

La valeur nette comptable est de 158 millions d'euros. Cela signifie que cette somme n'a pas encore été amortie par Suez. Cette somme peut être contestée, il s'agit néanmoins de ce qui est inscrit dans les livres comptables de la société.

Le RISF a par ailleurs été valorisé dans le cadre de l'OPA à hauteur de 350 millions d'euros, une somme bien trop importante du point de vue des collectivités, mais qui a été un élément avancé dans la négociation de la part de Suez.

Enfin, il convient de mettre en perspective la valeur du réseau par rapport au marché qu'il génère. En effet, une grossière multiplication en dehors de toute logique d'inflation permet d'arriver au chiffre de 1 milliard 136 millions d'euros. Cela représente le chiffre d'affaires cumulé sur 20 ans des 80 millions de m³ produits par an par le réseau, à 0,71 € / m³. À titre de comparaison, si l'on restait dans un statut quo, la même multiplication avec un tarif de 0,95 donne un CA cumulé de 1 milliard 520 millions d'euros.

Quelles sont les nécessaires autres conditions pour aboutir à un accord final sur la base de cette offre ?

Elles tiennent en un grand principe : les collectivités doivent détenir tous les attributs du propriétaire.

Pendant les vingt ans du contrat, Eau du Sud Francilien pilotera au même titre que Suez la destinée du réseau, et plus particulièrement, aura à valider les investissements courants.

Le syndicat sera décisionnaire et potentiellement maître d'ouvrage de nouveaux investissements qui ne relèvent pas de l'entretien courant.

Le syndicat aura l'occasion d'organiser des revoyures du contrat, comme il pourrait le faire s'il s'agissait d'une délégation de service public.

Le syndicat sera présent dans toutes les instances relatives à la politique de l'eau, là où les collectivités ne sont aujourd'hui pas représentées.

Quels sont les risques à ne pas accepter un accord avec Suez ?

Pourquoi faut-il avoir la maîtrise publique dans les meilleurs délais ?

Pour les usagers tout d'abord. Parce que même si les démarches coercitives sont légitimes au regard des prérogatives de la puissance publique, leurs délais d'instruction, de recours, et leurs niveaux plus ou moins élevés d'incertitudes prolongent, au mieux un statu quo pendant une durée potentiellement encore très longue et au pire risque de le confirmer. Un statu quo dont ils sont les principales victimes à travers leurs factures et l'absence de gestion désintéressée de leur bien commun.

Pour ouvrir plus encore le jeu de la concurrence sur la distribution dès maintenant : c'est la transparence des coûts qui permettra d'avoir des intercommunalités membres en capacité d'ouvrir le jeu pleinement.

Pour décider des investissements, alors que les enjeux sur la qualité de l'eau et les filières de traitement vont être au centre des débats dans les années à venir. C'est aussi pouvoir défendre un modèle basé sur le juste traitement pour un juste prix.

Pour être partie prenante à tous les grands débats sur la politique de l'eau, et sur la nécessaire évolution de son modèle de financement.

Parce qu'il n'est pas sain que l'alimentation en eau potable, considéré d'intérêt vital par l'État, soit aux mains d'une entreprise privée.

Pour contribuer à la transition écologique et à l'adaptation au changement climatique : la gestion publique de l'eau est essentielle et urgente.

C'est arrêter toute discussion avec Suez immédiatement dès lors qu'une saisine de l'autorité de la concurrence par Eau du Sud Francilien serait faite. C'est donc attendre deux ans, quatre ans, peut-être dix ans avant d'envisager la réappropriation de nouveau et dans quels termes alors ?

C'est risquer l'affaiblissement du syndicat, en tout cas à moyen terme, par l'érosion de ses membres, notamment ceux qui subissent des tarifs plus élevés que d'autres, qui ne comprendraient pas qu'alors que l'occasion se présentait d'atteindre les objectifs constitutifs, le syndicat s'en serait détourné. En effet, comment justifier le choix hypothétique d'une plus grande baisse à terme, voire à très long terme, au lieu d'une baisse moins significative immédiatement ? Dès la constitution du syndicat, les intercommunalités constitutives avaient exprimées que leur participation, et leur financement, au syndicat étaient étroitement liées à l'atteinte à court ou moyen terme des objectifs de réappropriation publique du RISF et de baisse des tarifs.

D'autant plus que le syndicat génère déjà, et depuis 2023, des frais de fonctionnement et d'expertise qui s'ajoute à la facture de leurs usagers, et donc qui doivent se justifier. La démarche de mutualisation intercommunale doit se traduire, in fine, par une démultiplication des moyens d'agir et, ou des économies d'échelles et non l'inverse.

Accepter l'accord conduirait le syndicat à représenter plus de 75% des volumes du RISF alors que, prise isolément, aucune intercommunalité ne dépasse 17% des volumes du RISF. Refuser l'accord est accepter de prendre le risque de se retrouver, in fine, en position de faiblesse face à Suez, c'est-à-dire revenir à la situation antérieure au syndicat, alors que justement celui-ci a produit des effets qui se traduisent par une offre acceptable au regard de ses objectifs constitutifs.

C'est, enfin, définitivement se couper d'un ensemble de collectivités qui attendent un accord pour envisager leur adhésion au syndicat.