

AFFAIRE N°1 - Choix d'une nouvelle structure pour l'exploitation du service de distribution d'eau potable de Saint-Denis.

LE SECRETAIRE donne lecture du rapport.

Mesdames, Messieurs et Chers Collègues,

Lors de la séance du Conseil Municipal du 30 septembre 1975, vous aviez donné votre accord de principe pour la reprise du service de distribution d'eau potable, en régie autonome.

Plusieurs solutions avaient alors été envisagées, notamment l'affermage à une société privée. Ce mode d'exploitation avait été repoussé car nous ne connaissions qu'une seule société spécialisée - la SOCEA - qui disposait des moyens suffisants pour la gestion du service.

Par conséquent, les conditions de discussion du contrat n'étaient pas favorables. La Commune aurait été contrainte d'accepter l'offre de l'entreprise sans pouvoir bénéficier des règles de la concurrence indispensables à ce genre de traité.

Depuis cette date, un fait nouveau m'a amené à reconsidérer le problème. Des sociétés spécialisées de Métropole - la Compagnie Générale des Eaux et la Société Lyonnaise des Eaux et de l'Eclairage - m'ont fait savoir qu'elles étaient disposées à étudier toutes formes de contrat pour l'exploitation de la distribution d'eau et d'assainissement de la Ville.

Les avantages de confier notre réseau à une société ne sont pas négligeables. Nous pouvons disposer de la compétence technique et administrative de spécialistes, et éviter les difficultés qui ne manqueront pas de se poser à la régie notamment dans la mise en place de structures adaptées.

C'est pourquoi, avant de nous décider définitivement, j'ai cru bon de demander aux trois sociétés mentionnées des projets de contrats qui ont été regroupés en deux catégories : les contrats d'affermage et les contrats de gérance.

1° - Contrats d'affermage

Le Concessionnaire gère le service à ses risques et périls. Si compte-tenu des clauses financières arrêtées dans le traité, l'exploitation est déficitaire, il en supportera la charge. Si elle est bénéficiaire, il en aura le profit.

Les tarifs initiaux sont proposés par les entreprises. Une formule de variation permet de les ajuster en fonction de l'évolution des éléments constituant les principaux coûts de revient. Au cours du contrat, la Commune ne peut en principe s'opposer à la mise en vigueur des tarifs résultant de la formule de variation, sans dédommager l'entreprise.

Cependant, elle garde la possibilité de réviser les clauses financières, si les conditions de l'exploitation venaient à changer.

La durée du contrat est fixée à 10 ans avec la faculté de tacite reconduction par période successive de 5 années. Il peut être prévu une possibilité de rachat au bout des cinq premières années.

Par ailleurs, une clause de déchéance permet à la Municipalité de résilier à tout instant le contrat si le traité n'est pas respecté par le Concessionnaire.

Ces conditions générales étant posées, deux sociétés ont accepté de présenter des offres de prix : la C. G. E. et la S. O. C. E. A.

1° - La C. G. E. propose un tarif initial de 0,53 F par mètre cube avec une réduction de 10 % pour les industries alimentaires et les maraîchers.

2° - La S. O. C. E. A. propose :

. un forfait de 45 F pour les abonnés consommant entre 0 et 93 m<sup>3</sup> d'eau par trimestre

. puis 0,60 F par m<sup>3</sup> pour les consommations comprises entre 90 et 240 m<sup>3</sup>

. et 0,80 F par m<sup>3</sup> pour les consommations supérieures à 240 m<sup>3</sup>.

Le prix moyen ainsi pratiqué est supérieur à 0,65 F/m<sup>3</sup>.

Cependant la S. O. C. E. A. vient de me transmettre une nouvelle offre dans la quelle elle s'engage à pratiquer un tarif équivalent à celui de la CGE (0,53 F).

## 2° - Contrats de gérance

La Commune est libre de fixer les prix de vente de l'eau à charge pour elle, de résorber les déficits éventuels d'exploitation. Le gérant ne prend donc plus de risques, et de ce fait, il ne supportera pas les conséquences d'une mauvaise gestion.

Ce mode d'exploitation impose à la Commune de contrôler étroitement les comptes de la société ainsi que son organisation, de manière à réduire le plus possible les déficits éventuels.

Il offre l'avantage de ne pas lier la Commune à la Société pour une période trop longue.

Tous les contrats de gérance proposés par les entreprises possèdent les mêmes caractéristiques à savoir couverture des dépenses par la redevance perçue auprès des abonnés ou par des crédits prélevés sur le Budget Communal. Une part fixe et variable suivant les propositions assure au gérant une rémunération qui peut être considérée comme un bénéfice contractuel et qui doit être en fait le principal critère de choix entre différentes solutions.

3 entreprises ont présente des contrats de gérance : la CGE, la SOCEA et la Société Lyonnaise des Eaux et de l'Eclairage.

Les caractéristiques des offres sont les suivantes :

### a) - C. G. E.

La couverture des dépenses est réalisée par le prélèvement de 3 redevances fixées comme suit :

- 0,255 F par mètre cube d'eau produit

- 0,15 F par mètre cube d'eau vendue

Forfait de 12,50 F par trimestre pour l'entretien des branchements.

La rémunération du gérant est fixée à 5 % des dépenses.

### b) - S. O. C. E. A.

Deux contrats ont été proposés :

- un contrat de gérance municipale où aucun tarif n'est indiqué. Le Concessionnaire perçoit de la Commune une somme de 220 000 F par trimestre pour les frais d'assistance et de gestion. Il prélève, en outre, 10 % des bénéfices et 5 % du quittance.

- un contrat de gérance autonome : un tarif théorique indexé est défini par la société. Si par application de ce tarif, un déficit apparaît, la société le prend à sa charge. Si la Commune décide d'établir un prix inférieur à celui indiqué par l'entreprise, elle devra verser une somme correspondant au manque à gagner.

Les tarifs sont fixés par la Commune. La rémunération de la Société est de 5 % des recettes et 30 % des bénéfices d'exploitation.

Les diverses solutions qui vous ont été présentées laissent prévoir une augmentation sensible du prix de vente de l'eau, afin d'équilibrer les comptes de l'exploitation. Cette hausse ne pouvant être répercutée immédiatement sur les facturations, il est nécessaire de l'échelonner sur plusieurs années. C'est pourquoi, certains aménagements seraient à inclure dans le contrat adopté pour fixer, d'une part, le mode de rattrapage des prix et de définir, d'autre part, les moyens destinés à combler les déficits qui en résulteraient.

Plusieurs possibilités peuvent être envisagées : affectation de la surtaxe communale au budget du service de distribution d'eau, prise en charge par la Commune de certaines dépenses d'exploitation ou emprunts qui seraient réalisés par le Concessionnaire.

Compte-tenu de ce qui vous a été exposé, je vous demande :

- de vous prononcer sur le mode d'exploitation à adopter : je vous rappelle que vous pouvez choisir entre les solutions suivantes : l'affermage, la régie ou la gérance

- d'indiquer éventuellement la société qui sera chargée de l'exploitation

- de m'autoriser à prendre toute disposition nécessaire pour la mise en place du nouveau mode d'exploitation ; si vous avez opté pour la gérance ou l'affermage, de m'autoriser à engager de nouvelles discussions avec la société en vue de l'étalement de la hausse des tarifs.

LE MAIRE - Mesdames et Messieurs, je vous sou mets le rapport dont lecture vient de vous être donnée.

Pour la gestion de notre réseau d'eau, nous avons donc trois possibilités :

- la régie
- la gérance
- l'affermage.

Tout d'abord, nous allons parler de la régie, puis de la gérance et ensuite de l'affermage.

En ce qui concerne la régie, nous avons été particulièrement favorables lors d'une délibération antérieure, mais après avoir approfondi la question, nous nous sommes aperçus que cette solution exigeait des moyens importants aussi bien en personnel qu'en matériels stockés. Il semble pour l'instant que cette formule ne soit pas à la portée de la Municipalité.

M. FONTAINE - Nous pouvons, dès maintenant, prévoir les moyens pour gérer l'eau nous-même plus tard.

LE MAIRE - Je crois qu'il ne faut pas laisser échapper totalement cette formule, il faudra bien un jour ou l'autre que nous la mettions en oeuvre. Mais, à ce moment là, l'inconvénient est que, dans toutes contestations, la Commune soit directement mise en cause.

M. CHANE KUNE - Nous avons trois solutions et chacune d'elles a ses avantages et ses inconvénients. A mon avis, si la Commune ne peut pas se payer l'exploitation d'une régie, la gérance n'est pas la solution.

LE MAIRE - Effectivement, dans le cas de la gérance, c'est le gérant qui a tous les atouts en main. Nous sommes obligés de prendre les résultats donnés par le gérant.

M. NATIVEL - Quelle que soit la solution adoptée, est-ce que nous pouvons avoir des éléments de comparaison avec d'autres villes métropolitaines, d'importance à peu près égale à Saint-Denis concernant particulièrement le prix de l'eau et également par rapport à d'autres villes de la Réunion ?

LE MAIRE - M. BOIS, pouvez-vous nous donner des précisions à ce sujet ?

M. BOIS - Par rapport aux villes métropolitaines, le prix de l'eau à Saint-Denis se trouve dans la partie basse de l'échelle, et en comparaison avec les villes de la Réunion, c'est également un des prix les plus faibles.

M. DUPONT - Par rapport à la Métropole, il faut comparer ce qui est comparable en particulier la provenance de l'eau et la nature du réseau. A priori, il est très difficile de comparer le réseau de Saint-Denis avec celui d'une ville de la Métropole étant donné que les conditions d'exploitation ne sont pas les mêmes. Néanmoins, nous pouvons dire que le prix de l'eau à Saint-Denis, comparativement aux prix pratiqués en Métropole, se situe dans la partie basse de l'échelle.

MME ROCHE - Est-ce qu'il y aura une amélioration dans l'exploitation du réseau ?

LE MAIRE - L'une des sociétés assure un rendement de 75 % au bout de 3 ans.

LE MAIRE - Puis-je poser la question : "quels sont ceux qui sont pour ou contre la régie ?"

Le CONSEIL MUNICIPAL, A L'UNANIMITE, s'est prononcé CONTRE la régie.

+

+

+

LE MAIRE - Nous passons maintenant à la gérance. Est-ce que quelqu'un a quelque chose à dire concernant cette formule ?

M. GERARD - Dans cette formule, le Budget Municipal devra chaque année supporter le déficit éventuel.

LE MAIRE - Mais d'un autre côté, nous pourrions avoir une idée plus correcte du réseau d'eau si tout est bien géré.

M. GERARD - Le contrat de gérance est établi pour 3 ans.

LE MAIRE - Il y a aussi le risque de non recouvrement des factures.

M. TESSIER - Est-ce que le gérant participera au déficit ?

LE MAIRE - Non, le déficit est à la charge de la Commune.

M. BOURHIS - Dans le cas de l'affermage ou de la gérance, est-ce que les sociétés garantissent la reprise du personnel ?

LE MAIRE - Oui.

M. BOURHIS - Il serait souhaitable que les conventions collectives soient respectées.

LE MAIRE - Dès le départ, tout le personnel doit être repris. Ensuite, c'est une question entre les syndicats et la société.

M. BOURHIS - Il ne faudrait pas que la société choisie nous fasse la promesse d'embaucher tout le personnel et qu'en fin de compte elle ne la respecte pas.

LE MAIRE - Je vous répète que dès le départ, tout le personnel sera repris.

M. TOMI - Monsieur le Maire, avant de donner son avis pour telle ou telle formule, nous pourrions parler de la dernière formule qu'est l'affermage.

LE MAIRE - Nous procédons par élimination. Mais si vous voulez, nous pouvons parler de l'affermage.

M. TESSIER - Dans le tableau de comparaison, nous voyons que les tarifs initiaux sont proposés par la société et qu'aucun contrôle des comptes n'est possible. Est-ce que ce prix a été établi au départ avec une prévision de dépenses ?

LE MAIRE - C'est à nous de prendre le prix qui nous intéresse le mieux. Le prix n'est pas le seul critère, il y a aussi le service rendu.

M. TESSIER - Donc, vu l'augmentation donnée, il n'y aura pas de critique sur les services rendus.

LE MAIRE - C'est le vœu que nous formulons ici.

M. TOMI - Est-ce que l'EDF a été consultée quant à la proposition d'affermage ou de gérance ?

LE MAIRE - Oui, l'EDF a été consultée. Elle continue l'exploitation jusqu'au moment où nous aurons trouvé la solution, mais elle demande que la décision soit prise rapidement.

M. CHANE KUNE - Personnellement, je trouve que si une entreprise s'aligne sur le prix de l'autre pour fixer le sien, cela ne fait pas trop sérieux.

M. TESSIER - Ce sont des tarifs proposés mais cela ne veut pas dire qu'ils sont acceptés.

LE MAIRE - C'est une proposition. Nous avons fait un contrat type pour toutes les entreprises qui voulaient se présenter. Le prix nous a été donné le même jour et à la même heure par les différentes sociétés.

M. GERARD - Je pense qu'il faut considérer les prix proposés initialement.

LE MAIRE - Chaque entreprise a présenté en même temps sa proposition. C'est le prix offert le jour prévu qui compte.

M. BOURHIS - Je pense qu'il faudrait arrêter soit le principe de la gérance soit celui de l'affermage.

LE MAIRE - Oui. Quels sont ceux qui sont pour ou contre la gérance ?

Le CONSEIL MUNICIPAL, A L'UNANIMITE, s'est prononcé CONTRE le principe de la gérance.

+

+

+

LE MAIRE - Nous revenons au principe de l'affermage. Dans cette formule, le contrat est établi pour dix ans, mais nous avons la possibilité de rachat au bout de 5 ans.

M. GERARD - L'inconvénient de faire un contrat sur 5 ans, est que les délais d'amortissement des investissements de la Compagnie sont réduits, et par conséquent, elle risque de ne pas faire l'effort préliminaire suffisant.

LE MAIRE - Le contrat étant établi sur 10 ans, cela peut inciter la société à investir.

M. GERARD - Mais nous devons avoir la possibilité de rachat au bout de 5 ans.

M. CHANE KUNE - Je pense que le Conseil Municipal doit se réunir une nouvelle fois à ce sujet et à cette réunion assisteront les représentants de la société que nous aurons choisie.

M. TOMI - Nous sommes donc tous favorables à l'affermage.

LE MAIRE - Oui, puisque nous avons procédé par élimination.

M. TOMI - En ce qui concerne la société à prendre, je pense qu'il faudrait précéder à un vote par bulletin secret.

LE MAIRE - Oui, si vous le voulez. Le vote aura donc lieu par bulletin secret. Il y a deux sociétés en présence : la CGE et la SOCEA.

(LE CONSEIL MUNICIPAL PASSE AU VOTE)

Le CONSEIL MUNICIPAL, A LA MAJORITE, décide de confier la gestion du réseau d'eau à la COMPAGNIE GENERALE DES EAUX, mais émet un certain nombre de réserves, à savoir :

- possibilité de rachat au bout de 5 ans
- échelonnement progressif des tarifs
- possibilité au Maire d'arrêter la discussion si la Société ne respecte pas la volonté du Conseil Municipal de sauvegarder les intérêts des usagers et de la Municipalité
- organisation d'une réunion avec les Représentants de la Société.

x

x

x