

## AVIS DE SOUTENANCE DE THESE

de  
**Guillaume FAUQUERT**

Le 4 Juillet 2007 à 13h00 à l'Ecole Nationale du Génie Rural, des Eaux et des Forêts  
19 avenue du Maine, Paris 15<sup>ème</sup> - Salle 7

*Titre de la thèse*

### **Les déterminants du prix des services d'eau potable en délégation Contribution à la régulation locale des services publics de l'eau potable**

*Devant le jury suivant :*

**Rapporteurs :**

**Pr. Jean-Claude Moisson**

Professeur et Directeur de Recherche à l'ENSMP

**Pr. Claude Ménard**

Professeur à l'Université Paris I et Directeur du centre ATOM

**Co-directeurs de thèse :**

**Dr. Lætitia Guérin-Schneider**

Chercheuse associée UMR G-EAU

**Pr. Michel Nakhla**

Professeur, AgroParisTech, CGS (ENSMP)

**Examineurs :**

**Dr. Dominique Lorrain**

Directeur de Recherches CNRS à l'EHESS

**Dr. Christelle Pezon**

Directrice du laboratoire GEA (ENGREF), Maître de Conférences

**Résumé :**

La question du "juste prix" est fréquemment posée lors de débats sur les services d'eau potable, principalement dans le contexte de la délégation de service public. Nous soutenons ici la thèse que le "juste prix" du service d'eau délégué basé sur des déterminants objectifs n'existe pas, mais que la notion de "juste processus" de définition du prix doit lui être substituée.

A partir d'études statistiques sur les bases de données les plus détaillées en France, nous cherchons à savoir si la notion de "juste prix du service délégué" est basée sur des déterminants de prix objectifs comme le patrimoine du service, la complexité d'exploitation ou la concurrence. Nous cherchons aussi à caractériser statistiquement des déterminants des évolutions de prix lors de la négociation, à partir des offres initiales. Les meilleurs résultats que nous obtenons ne permettent d'expliquer approximativement le prix que pour une petite majorité des services.

Des études cas réels de négociations pour plusieurs délégations de services d'eau potable nous montrent que la singularité de chaque service d'eau ne réside pas uniquement dans le contexte technique et concurrentiel, mais aussi dans le déroulement d'une négociation commerciale. Certains leviers peuvent être utilisés dans certains contextes pour permettre un meilleur résultat de la négociation : il est de rigueur de préparer la négociation commerciale, la stratégie dépendant des éléments issus du bilan du contexte. Localement, une implication plus forte des abonnés aboutit notamment à la crédibilisation d'alternatives et à l'émergence d'objectifs de négociation. De manière complémentaire, une structure nationale pourrait soutenir les élus en fournissant des références de comparaison, en mutualisant les bonnes pratiques et parallèlement éviter certains opportunistes au travers d'une régulation par coup de projecteur.