

François Baratin

La tradition juridique française recèle un trésor qui mériterait un effort collectif : la concession de service public et d'infrastructure. Concession dans le sens le plus général du terme, c'est-à-dire un contrat par lequel une collectivité publique confie à une entreprise la gestion d'un service public pendant une durée limitée mais généralement longue ; où la collectivité publique conserve la propriété des infrastructures correspondantes même si l'entreprise est amenée à investir pour les développer ou les rénover. Concession « à la française » qui laisse à la collectivité publique une grande liberté pour choisir l'entreprise concessionnaire, pour négocier le contrat, voire pour l'interrompre à tout moment, mais qui accorde à l'entreprise une large autonomie dans sa gestion, un droit à dédommagement en cas d'interruption avant terme et souvent un droit d'exclusivité dans l'exploitation.

Aujourd'hui en France, il est de bon ton de critiquer cette forme de collaboration entre pouvoirs publics et entreprises, parfois accusée de favoriser la cartellisation et la corruption. Mais personne ne conteste la qualité des services publics sur notre sol, assez exceptionnelle par rapport à la plupart de nos voisins. Dans de nombreux pays en développement, l'expérience française des concessions, qui est fort ancienne et surtout diversifiée, se révèle particulièrement performante pour privatiser des services publics car elle respecte à la fois la souveraineté des pouvoirs publics et l'autonomie de la gestion privée, et qu'elle est assez souple pour s'adapter à de multiples cultures locales. Dans ce domaine, certaines entreprises françaises excellent ; depuis une dizaine d'années, elles exportent largement leurs activités et sont reconnues parmi les toutes premières mondiales de leur secteur. L'enjeu commercial est réel. Dans le monde, les besoins sont considérables ; les investissements nécessaires se chiffrent en milliers de milliards d'euros.

Dominique Lorrain a coordonné une étude fort intéressante sur les retours d'expériences des principales concessions internationales de service public, qui confirme la nécessité de tenir compte des cultures locales dans la rédaction des contrats et dans la mise en place des services. A cette condition, les résultats sont bons : l'amélioration de la qualité du service a fait accepter l'augmentation des prix ; un meilleur entretien des réseaux et une diminution du gaspillage de la part des consommateurs ont permis de réduire les consommations.

Au demeurant, un vaste chantier reste ouvert. D'abord dans notre pays, il est urgent de rendre les concessions irréprochables : Bertrand du Marais explore ici quelques voies qui permettraient de répondre aux critiques du système traditionnel. Ensuite, dans de nombreux pays, il s'agit de préparer le terrain des négociations entre pouvoirs publics et entreprises, en créant les conditions d'une relative sécurité juridique pour les entreprises concessionnaires : élaboration d'une loi sur les concessions, précision du rôle des différentes collectivités publiques dans la gestion du domaine public, adaptation de la loi fiscale, adoption de l'arbitrage international en cas de conflit. Enfin, il importe de conserver la maîtrise de nos concepts, donc du vocabulaire. Des formations sont à organiser dans tous les pays pour sensibiliser les élus à la délégation de service public et pour former des experts nationaux, juridiques et techniques, susceptibles de conseiller leurs élus. Un grand chantier pour la France, à l'aube du XXI^e siècle, avec de vastes retombées en termes de revenus et de création d'emplois dans les prochaines décennies !