

Publié le 17 juin 2024

Jean-Baptiste Voinot (Dole, Jura) : « La SemOp peut répondre aux besoins dans tous les domaines publics »

Le Directeur général des services (DGS) de la ville de Dole et l'agglomération du Grand Dole explique les raisons qui ont poussé la commune, une première en France, à faire le choix de la SemOp en 2015. Près de dix ans plus tard, le charme de cette forme juridique opère toujours puisqu'une troisième SemOp, dédiée aux mobilités, a été créée fin 2023.



En octobre 2015, la ville de Dole créait les 2 premières SemOp de France pour la gestion de ses services publics d'eau potable et d'assainissement. Près de 10 ans plus tard, quel bilan tirez-vous de ces deux sociétés constituées avec le groupe Suez ?

Le renouvellement de la délégation de service public (DSP) était alors prévu pour le 1er janvier 2016. On y réfléchissait depuis un an. Nous avons mandaté un bureau d'études pour nous aider à trancher : **retour en régie ou création d'une SemOp ?** Le choix s'est porté sur la deuxième option. Nous avons en effet essuyé les plâtres. C'était une première que nous partagions avec Chartres Métropole, elle-même en pointe sur les SemOp dans le même secteur. Nous avons donc créé ces **deux SemOp, dans l'eau, et dans l'assainissement**. Depuis, une troisième SemOp a été créée pour les mobilités ; elle est en place depuis septembre 2023 : GranDole Mobilités.

Dole aurait pu faire le choix d'une concession classique de ces deux services publics à un opérateur privé. Qu'apporte selon vous de singulier cette solution SemOp à une ville de taille moyenne comme celle de Dole ?

A l'époque, on partait un peu dans l'inconnu. Au regard des relations que nous avons avec notre précédent délégataire (Suez), nous souhaitons une plus grande transparence dans la présentation des comptes et dans les choix d'organisation du service. **La satisfaction domine après dix ans de SemOp.** Les éléments ont été bien pesés dans l'analyse préalable, pour viser une gouvernance partagée, une plus grande réactivité, des investissements programmés à l'avance et une maîtrise totale des comptes. **Les élus présents ne sont pas des experts mais ils ont la possibilité de faire remonter des informations des usagers**, positives ou négatives. Ils pointent aussi l'urgence de réaliser certains travaux, car ils sont au contact de ce que vivent les habitants. La SemOp bénéficie par ailleurs des outils de facturation de Suez. La réorganisation de la gestion du service ainsi que la négociation au moment de la passation du marché ont permis de **faire baisser en moyenne de 6% le prix de la facture d'eau et d'assainissement pour l'utilisateur**. Dans le cadre de la SemOp, nous avons pu simplifier la tarification. Nous avons remplacé de nombreux compteurs d'eau, pour améliorer la performance du réseau. La SemOp investit chaque année 1 million d'euros pour améliorer des

réseaux qui atteignent déjà un niveau appréciable de 87 % de performance.

Par nature, une SemOp est constituée pour une durée limitée. Celles de Dole seront dissoutes à l'issue du contrat de 13 ans qui leur est respectivement confié, soit au 31 décembre 2028. Quelles pistes sont envisagées pour la suite de ces services publics ?

Le choix de la nature juridique du contrat dépendra des élus qui seront alors en place. La question qui se posera est de savoir comment s'achève une SemOp et comment se répartissent les actifs avant d'envisager la suite.

Le Grand Dole vient également de constituer la SemOp Grand Dole Mobilités avec Keolis pour l'exploitation des transports publics. Le mode de gestion SemOp vous semble-t-il adapter à tous les champs de l'action publique locale ?

Le modèle est complètement adapté. Si nos deux premières expériences n'avaient pas été concluantes, nous ne serions pas repartis sur une SemOp dédiée aux transports et aux mobilités. Keolis est donc le partenaire privé de **GrandDole Mobilités**. Si certains grands groupes hésitent à s'engager dans un contrat de type SemOp, d'autres commencent à reconnaître l'intérêt de ce mode de gestion intégrée dès les appels d'offre. Il est important également de prendre en compte le fait que les dividendes que nous récupérons dans le cadre des SemOp sont réinvestis dans des projets d'utilité publique.

Quels conseils donneriez-vous à un directeur général des services d'une collectivité qui souhaite s'engager dans la création d'une SemOp ?

Les élus ont toujours une petite prudence. Le rôle du DGS est de les accompagner dans leur prise de décision, sans appréhension et avec sérieux, pour évaluer les besoins et bien définir le périmètre du service. Les élus ne sont pas omniscients, et les services, qui travaillent en bonne intelligence avec la SemOp, apportent une sécurisation technique et juridique dans le suivi du contrat. Je suis convaincu que la SemOp peut répondre aux attentes dans tous les secteurs d'activité.