

## Les multinationales de l'eau sont concurrencées par les acteurs des pays émergents

Une étude de la Banque mondiale indique qu'« il existe des services publics bien gérés », mais que « le privé peut apporter beaucoup »

La Banque mondiale a publié, vendredi 23 octobre, une étude sur la contribution des grands opérateurs privés (Veolia et Suez Environnement, Saur, Agbar...) dans la distribution et l'assainissement de l'eau au sein des pays en développement. Ce document entend apporter des éléments objectifs au débat – toujours sensible et idéologique – entre les partisans d'une privatisation et les tenants de la régie publique du service de l'eau.

Les auteurs ont travaillé sous la direction de Philippe Marin, spécialiste des questions d'eau et d'assainissement, qui a rejoint la Banque mondiale en 2001 après avoir travaillé dans plus de quarante pays – dans le privé (notamment Veolia) et le public. Ils décortiquent quelque 65 contrats de partenariat public-privé (sur 260 conclus depuis 1990), qui ont au moins cinq ans d'ancienneté, dans une trentaine de pays en développement.

L'étude indique que la population urbaine desservie par les opérateurs privés est passée de 94 millions d'habitants en 2000 à 160 millions fin 2007, soit une part de marché de 7% encore modeste mais en forte croissance depuis 1997, quand elle était de moins de 1%. En dépit d'échecs retentissants et qui touchent 9% des contrats, comme Aguas Argentinas, filiale de Suez, en Argentine (2006) et La Paz en Bolivie (2007), mais aussi de quelques renationalisations (Mali et Tanzanie en 2005), le bilan

### Les leaders mondiaux du secteur sont des groupes français

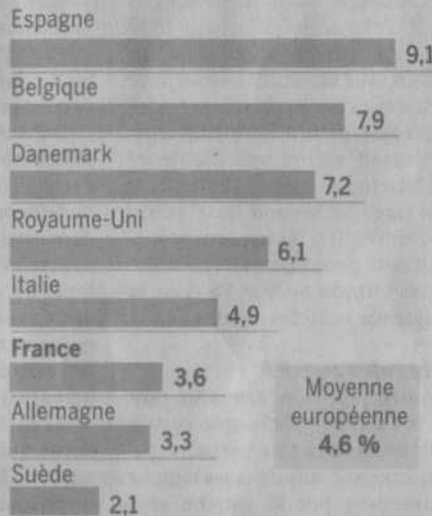
PART DE MARCHÉ DES GRANDS OPÉRATEURS SUR LES POPULATIONS DESSERVIES PAR LE PRIVÉ



PRIX MOYEN GLOBAL DU M<sup>3</sup> D'EAU à taux de change constant €/m<sup>3</sup>



ÉVOLUTION DES PRIX MOYENS PAR PAYS DEPUIS 2003, en %



SOURCE : BANQUE MONDIALE

de l'action du privé est plutôt satisfaisant, concluent les auteurs. Il a été établi à l'aune de quatre critères : l'accès à l'eau courante, avec la disponibilité horaire et la pression assurée ; la qualité du service ; l'efficacité opérationnelle, en particulier dans la réduction des fuites de réseaux ; les tarifs.

Les contrats les plus efficaces sont, pour l'auteur, ceux de longue durée, où l'opérateur a la maîtrise complète de l'exploitation, de la production à la facturation, mais n'assure pas seul le financement

des investissements, plus ou moins partagé, selon les cas, avec la puissance publique.

C'est d'ailleurs la solution choisie, par exemple, avec succès au Sénégal, en Côte d'Ivoire, au Niger ou au Cameroun. Ce partage du risque peut aussi prendre la forme d'une société d'économie mixte, comme à Carthagène (Colombie) ou à La Havane (Cuba). Quant aux tarifs, le rapport ne tranche pas en faveur d'une solution privée ou publique. Mais il constate que le recours au privé se traduit statistiquement

par des hausses qui peuvent être toutefois motivées par des investissements et l'amélioration du service.

### Myriade d'acteurs locaux

« Les partenariats public-privé ne sont pas une formule magique pour tout résoudre, souligne Philippe Marin, et il existe des services publics bien gérés, comme au Burkina Faso, en Ouganda ou à Phnom-Penh, au Cambodge. Mais le secteur privé peut apporter beaucoup. »

L'étude révèle que cette conquête des marchés par les opérateurs privés ne profite pas aux seuls grands acteurs du secteur – les groupes français Veolia Environnement et Suez Environnement, l'allemand RWE, l'espagnol Agbar (bientôt contrôlé par Suez Environnement), l'italien Acea et les anglais United Utilities ou Severn Trent. Une myriade d'acteurs locaux a fait son apparition sur ce marché. Le rapport en recense vingt-huit, desservant désormais plus de 400 000 foyers et qui, eux

aussi, essaient de sortir de leurs marchés domestiques, en concurrence frontale avec les leaders mondiaux. Il faut désormais compter avec des opérateurs chinois, comme Beijing Capital Co. ou China Water Group, singapouriens (Hyflux ou Epure International), philippins (Manila Water Co.), indiens (BHEL), argentins (Latinas Aguas) et surtout brésiliens, comme la Sabesp, détenue à 50% par l'Etat de Sao Paulo.

Même si elle progresse en volume avec la croissance du marché privé, la part des cinq plus gros opérateurs diminue en pourcentage : elle est passée de 73% en 2001 à 45% en 2007, selon une étude de l'Association de l'Ecole de guerre économique (Infoguerre.fr). « Les multinationales cherchent, depuis l'été, à ouvrir le dialogue avec les contestataires de la privatisation et à mettre au point des contrats participatifs avec, dans les pays en développement, des organisations non gouvernementales, ou, dans les pays développés, des organisations de consommateurs pour assurer le suivi et le contrôle des concessions et faire tomber les suspicions, observe Jean-Luc Touly, ancien syndicaliste chez Veolia, président de l'Association pour un contrat mondial de l'eau (ACME). Et nous ne refusons pas le dialogue. »

Isabelle Rey-Lefebvre

Sur le Web L'étude de la Banque mondiale est consultable (en anglais) sur le site Ppiaf.org