

Suez tire les leçons de Buenos Aires

08/03/2006 13:44

A quelques semaines du Forum mondial de l'eau à Mexico, la question de la gestion de l'eau par les acteurs privés fait l'objet de tous les débats. Forts de leur expérience internationale, les opérateurs français font aujourd'hui preuve d'une grande prudence. Que se soit à Buenos Aires (Argentine) ou La Paz (Bolivie), Suez a testé, à ses dépens, les limites de la concession comme modèle de partenariat public-privé dans les pays émergents.

Jean-Louis Chaussade, directeur général adjoint de Suez, en charge de l'environnement, est fier de présenter le bilan de sa filiale Aguas Argentinas à Buenos Aires. En 13 ans, Suez a assuré le branchement de 2 millions d'habitants à l'eau potable et de 1 million à l'assainissement. Elle a construit 6.000 kilomètres de nouveaux réseaux et en a réhabilité 2.000. Les fuites d'eau ont été réduites de 25%, économisant ainsi 1 million de mètres cubes (m³) d'eau potable par jour. Pourtant, aujourd'hui, Suez est en discussion avec les autorités argentines afin de résilier le contrat prévu initialement pour une durée de 30 ans. En cause: la crise monétaire que traverse l'Argentine depuis le milieu des années 90, doublée d'une instabilité politique chronique. Coïncée par les modalités d'un contrat de concession qui l'empêche d'augmenter ses tarifs et pénalisée par une forte dévaluation, l'entreprise française ne peut plus assurer la rentabilité du projet. La situation est similaire en Bolivie où Suez assure depuis 1997 la gestion de l'eau et de l'assainissement à La Paz et El Alto, la municipalité voisine. Mais là encore, le contrat de concession est remis en question par le nouveau gouvernement de Carlos Mesa, qui a succédé au Président Sanchez de Lozada, démissionnaire suite à la protestation populaire d'octobre 2003.

De ces échecs, Suez veut aujourd'hui tirer des enseignements pour l'avenir. Première leçon: «Une concession «lourde» n'est pas adaptée aux pays émergents», affirme Jean-Louis Chaussade. Ainsi, l'expérience sud-américaine prouve qu'un engagement de longue durée (30 ans) est incompatible avec le rythme politique de nombreux pays en voie de développement. Par conséquent, il faut assouplir le système et permettre une renégociation des termes du contrat en cas de modification substantielle du paysage politique du pays. Deuxième leçon: il est impossible d'échapper aux crises économiques qui secouent à intervalles réguliers les pays émergents. Le risque économique et monétaire est donc à prendre en compte dès le début des projets, lors de la définition des modalités d'investissement et de financement. Troisième leçon: les grandes concessions nécessitent des investissements très importants. «Il faut donc trouver des marchés de capitaux privés en monnaie locale», déclare le directeur général adjoint de Suez, «afin de se prémunir contre les risques de dévaluation.» Enfin, comme le souligne Alexandre Brailowky, directeur développement durable d'Aguas Argentinas, «la participation de la communauté nationale ou locale est indispensable pour assurer la pérennité des projets de distribution d'eau et d'assainissement. Au-delà de tout débat public-privé, il faut que l'opérateur sache gérer sa relation avec les communautés et assurer l'intégration citoyenne des quartiers défavorisés dans une logique de démocratie participative.»

Désormais Suez s'oriente vers des modèles de concessions «light», d'une durée de 10 à 15 ans renouvelables, avec la possibilité pour les parties de renégocier les modalités du contrat quand cela s'avère nécessaire. L'opérateur français est en outre convaincu que les gros investissements ne doivent pas être financés par le tarif, c'est-à-dire par l'opérateur lui-même, mais par des bailleurs internationaux (Banque mondiale...). Une problématique déjà abordée en 2003 par Michel Camdessus dans le rapport «Financer l'eau pour tous»...