Extrait du El Correo

<https://www.elcorreo.eu.org/Les-champions-francais-de-l-eau-sont-en-crise>

Les champions français de l'eau sont en crise

- Empire et Résistance -

Date de mise en ligne : mercredi 21 juillet 2004

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Le Monde

Paris, 28 janvier 2004

La course à la croissance internationale de Suez, Veolia et Saur s'est traduite par des niveaux d'endettement records. Les grands contrats de privatisation leur semblent désormais hors de prix. Chacun cherche un nouveau modèle de développement. Le doute est inscrit dans leurs cours de Bourse. Suez et Veolia Environnement ont beau tenter de satisfaire les attentes du marché, annoncer des révisions déchirantes, des cessions d'actifs pas assez rentables, les numéro un et deux mondiaux de l'eau et des services collectifs n'arrivent plus à convaincre.

Malgré les 8 milliards de cessions réalisés en à peine un an pour se désendetter, le cours de Suez est tombé de 35 à 16,5 euros en deux ans et ne parvient toujours pas à se redresser. Le titre Veolia Environnement, sur la même période, est passé de 40 à 22,78 euros, et n'attire pas plus les investisseurs.

A voir Suez renoncer à de nombreux contrats à l'étranger (Porto Rico, Atlanta, Djakarta, Manille), ou Veolia Environnement tirer un trait sur sa filiale américaine US Filter, ou encore Saur, filiale de Bouygues, numéro quatre du secteur, ne trouver aucun acheteur, les observateurs s'interrogent. Le modèle de gestion de l'eau, tel que l'ont défendu les groupes français avec le soutien, notamment, de la Banque mondiale depuis le début des années 1990 est-il encore valable ? "Suez et Veolia ont vendu des perspectives de développement et de croissance au marché qu'ils ne peuvent pas tenir", explique l'analyste Frédéric Genevri.

La remise en cause est apparue à la fin de l'année 2001 avec l'Argentine. Du jour au lendemain, Suez a vu un de ses plus beaux contrats, celui qui avait été le point de départ de son expansion internationale, s'effondrer à la suite de la dévaluation du peso. L'affaire, aujourd'hui portée devant un tribunal arbitral international, lui a déjà coûté plus de 500 millions de dollars (400 millions d'euros). Brusquement, les investisseurs, mais aussi les responsables des groupes, ont réalisé que la croissance internationale était dangereuse, que les contrats à long terme dans l'eau comportent des risques contractuels, politiques, de change et financiers qui avaient souvent été sous-estimés. Emportés dans leur volonté d'expansion, les grands groupes ont financé sur leurs fonds propres l'acquisition de leurs parts de marché : ils ont massivement acheté des réseaux dans le cadre de privatisations municipales ou financé de nouveaux équipements et contrats à l'étranger. Sans assurance d'obtenir un rendement.

Aujourd'hui, le bilan des grands acteurs porte la trace de cette course internationale. Suez a ainsi dépensé plus de 30 milliards d'euros en cinq ans dans l'achat de contrats et de filiales. Sans endettement au moment de sa création, le groupe s'est retrouvé avec plus de 28 milliards de dettes fin 2001. Les cessions d'actifs lui ont permis de ramener son endettement à 16,5 milliards, mais ses fonds propres ont fondu de 20 à 13 milliards.

Veolia, lui, affiche un taux d'endettement de 358 %, avec 3,6 milliards de capitaux propres pour 12,9 milliards de dettes. Saur, de son côté, a limité la dégradation de son bilan en restreignant au minimum ses engagements.

L'électricien allemand RWE, qui s'était engagé sur les traces de ses concurrents français, regrette un peu les 20 milliards d'euros dépensés pour acheter la société britannique Thames Water, pour obtenir la filiale d'eau d'Enron ou des contrats à l'étranger.

"Nous avons tous été sous l'influence du modèle économique de l'électricité.

Nous avons pensé que les réseaux d'eau pouvaient se financer à moyen terme comme les réseaux électriques, l'autofinancement étant suffisant pour payer les investissements. C'est faux. On s'aperçoit que l'on ne sait pas financer l'eau de façon classique. Les retours sur investissements sont beaucoup trop longs. Les tarifs sont des sujets sensibles, placés sous la surveillance du monde politique. Enfin, les cash-flow sont trois fois plus faibles que

dans l'électricité", reconnaît aujourd'hui Olivier Bouygues, président de Saur.

"Nous n'avons pas attendu l'Argentine pour nous apercevoir que le modèle financier soutenu par la Banque mondiale, ne fonctionnait pas. Dès 2001, j'ai proposé que l'on réfléchisse à une nouvelle politique de l'eau, soutient Gérard Mestrallet, le PDG de Suez. Des programmes de privatisation de l'eau ont été lancés, sans apporter de réelle amélioration. Car il y a eu une mauvaise utilisation des ressources financières. L'argent privé a été utilisé pour racheter les actifs existants, non pour augmenter la qualité de l'eau ou apporter l'eau à ceux qui n'y avaient pas accès."

Désormais, l'heure est à la prudence. Pour limiter les risques et leur endettement, les groupes entendent réduire leurs engagements. Ils vont désormais au plus sûr. Tous choisissent l'Europe plutôt que les grands contrats asiatiques ou sud-américains, les Etats-Unis semblant pour l'instant fermés à la délégation des services publics. Et, même sur le Vieux Continent, ils ne veulent plus faire de la concession, mais de la gestion de service, qui ne demande pas d'investissement.

DISCUSSIONS SERRÉES

Seul Veolia Environnement affirme qu'il est possible de travailler comme avant. "Il y a encore des perspectives de croissance formidables. Et nous savons les rendre solvables. Notre modèle, c'est la gestion déléguée. Mais, s'il faut prendre des contrats en concession et racheter des actifs, nous trouvons toujours des partenaires financiers locaux qui sont prêts à investir à nos côtés, et à rémunérer nos services", soutient Antoine Frérot, numéro deux de Veolia et responsable de l'activité eau. Le groupe assure ainsi qu'il peut monter des tours de table pour des contrats d'exploitation pouvant aller jusqu'à 25, voire 50 ans, où il n'apporte qu'à peine 15 % des fonds propres tout en conservant la moitié des profits.

Dans les faits, Veolia Environnement parvient surtout à signer de tels contrats en Chine. Dans le reste du monde, les projets sont en nette diminution. En ne voulant plus racheter les réseaux, les groupes ont perdu un de leurs principaux arguments auprès des municipalités pour les amener à confier leurs services d'eau au privé.

Comment défendre désormais le recours au privé ? Quels avantages les groupes peuvent-ils offrir par rapport à des concurrents locaux ? "Nous avons tout le savoir-faire acquis par cent ans d'expérience dans la gestion des réseaux d'eau, des hommes. Nous savons organiser, optimiser, bénéficier de l'effet de taille", répondent en chœur Cyril Roger-Lacan et Bernard Guirkingier, respectivement directeur général adjoint de Veolia Water et PDG de la Lyonnaise des eaux.

Le propos se veut rassurant. Mais, sur le terrain, les groupes ont plus de mal à convaincre. Même en France, leur zone la plus profitable, les discussions deviennent plus serrées avec les municipalités. Pour conserver le contrat de Paris, Suez et Veolia ont dû investir 153 millions d'euros d'ici à 2009 dans l'entretien des réseaux, sans répercuter ces dépenses dans les prix.

Les grandes compagnies d'eau savent aujourd'hui qu'elles ont perdu leur puissance et qu'il leur faut réinventer leur métier si elles veulent convaincre à nouveau leurs clients et leurs actionnaires.

Martine Orange

Les géants très français

Veolia Environnement

Les champions français de l'eau sont en crise

Le groupe compte quatre grands métiers : l'eau, les déchets, les transports, et les services à l'énergie. En 2002, l'activité eau a réalisé un résultat opérationnel de 900 millions d'euros pour un chiffre d'affaires de 11,3 milliards.

Suez

Né de la fusion de Suez et la Lyonnaise des eaux, le groupe compte deux métiers : l'énergie et les services à l'environnement. En 2002, le groupe a affiché pour cette branche, qui inclut l'eau et les déchets, un résultat brut d'exploitation (Ebidta) de 2,9 milliards, pour un chiffre d'affaires de 15,9 milliards.

Thames Water

Numéro trois du secteur, le groupe britannique a été racheté en 2001 par l'allemand RWE. En 2002, il a réalisé un résultat opérationnel de 963 millions d'euros, pour 2,85 milliards de chiffre d'affaires.

Saur Filiale de Bouygues, la société est surtout présente en France et en Afrique. En 2002, elle a enregistré un résultat d'exploitation de 22 millions d'euros, pour 2,4 milliards de chiffre d'affaires.

ARTICLE PARU DANS L'EDITION DU MONDE DU 29.01.04