

LE MONDE  
DU 10 FÉVRIER

Economie 19

## M. Chaussade : « On peut réfléchir à des barèmes de prix plus intelligents » pour l'eau

Le patron de Suez Environnement répond aux critiques sur la gestion privée de l'eau en France

### Entretien

Le numéro deux français et mondial de la gestion de l'eau et des déchets, Suez Environnement, filiale à 35 % de GDF Suez, a connu, en 2010, une croissance de son activité de 12,8 %, qui cache des disparités (+5,7 % en Europe ; +121,7 % en Australie ; +10,4 % en Amérique du Nord ; +32 % pour le reste du monde, dont la Chine). Ces bonnes performances sont liées à des métiers, l'eau et les déchets, peu touchés par la crise.

La gestion de l'eau par le privé fait pourtant polémique en France, où l'on observe un mouvement de « remunicipalisation » du service de l'eau, comme à Paris, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010, à Belley (Ain) ou, récemment, dans la communauté d'agglomération du pays de Montbéliard, après Castres, Cherbourg, Grenoble... La Fondation Danielle Mitterrand, comme l'Association pour un contrat mondial de l'eau (ACME), revendiquent un droit à l'eau pour tous, et critiquent les trois acteurs privés de ce secteur en France, la Saur, Veolia et Suez. Jean-Louis Chaussade, directeur général de Suez, y répond, au moment où une polémique grandit, avec la diffusion prévue sur Arte le 22 mars du documentaire militant *Water Makes Money*, que Veolia attaque en diffamation. **Le mouvement de remunicipalisation de l'eau, en France, vous inquiète-t-il ?**

Il n'y a pas de mouvement géné-



FABRICE DIMIER/BLOOMBERG

ral de ce type : certaines villes choisissent de revenir en régie ; d'autres, dont on parle moins, font le choix inverse. De toute façon, c'est le droit des élus de choisir un opérateur public ou privé. La régie publique est un élément de concurrence. Mais c'est paradoxalement en France, où nous avons les deux champions du monde de ce secteur [Veolia et Suez], avec un vrai savoir-faire et des techniques innovantes, que notre rôle est le plus critiqué.

Nous sommes appelés dans le monde entier pour résoudre des problèmes parfois très difficiles, comme à Alger, où nous avons atteint l'objectif de desservir tous les habitants, 24 heures sur 24, ou en Chine, où nous assurons le traitement de l'eau de mégapoles de plusieurs dizaines de millions d'habitants.

### Que proposez-vous en réponse à vos détracteurs ?

L'enjeu n'est pas idéologique mais environnemental. Les matières premières se raréfient, d'où l'intérêt de recycler les déchets. L'eau devient une denrée précieuse, une ressource à protéger, économiser, optimiser et gérer de manière patrimoniale dans tous ses usages : l'agriculture, qui représente 70 % des besoins, le tourisme, l'hydroélectricité, la navigation ou l'alimentation humaine. Il n'y a pas que le prix du mètre cube qui est en jeu, mais aussi toutes les solutions pour le meilleur service possible. Nous sommes prêts à faire la transparence sur nos comptes, la bonne exécution des contrats et la réalité des investissements. Nous pouvons réfléchir à des barèmes de prix plus intelligents, en distin-

quant l'eau vitale, avec une tarification sociale, de l'eau de « confort ». Nous voudrions que notre rémunération ne soit pas seulement liée aux volumes d'eau vendus, mais aussi aux performances environnementales, taux de fuite, télérelevés, qualité des eaux traitées...

### Qu'est-ce qui a marqué l'activité de Suez en 2010 ?

Avec un chiffre d'affaires de 13,869 milliards d'euros, Suez a réalisé une excellente performance. Le résultat net est historique, à 565 millions d'euros, mais il faut préciser qu'il est dopé par des plus-values exceptionnelles. Nous avons finalisé la prise de contrôle d'Agbar, la société catalane de distribution d'eau, une opération qui nous ouvre les portes de l'Amérique latine. Avec Agbar et la Lyonnaise des eaux, nous sommes aussi puissants en Espagne qu'en France.

### Suez s'internationalise-t-il ?

Oui, nous réalisons 27 % de notre activité hors d'Europe, contre 20 % en 2008. En Australie, notre chiffre d'affaires a été multiplié par quatre entre 2004 et 2010, avec d'importants contrats, comme la construction de l'usine de dessalement de Melbourne, un chantier de 3 milliards d'euros, et l'acquisition de WSN, société de collecte et traitement de déchets. Ce mercredi 9 février, nous venons de remporter un contrat pour la gestion des services d'eau de la ville d'Adelaïde, pour 820 millions d'euros. ■

Propos recueillis par  
Isabelle Rey-Lefebvre