

« Les entreprises exigent un rendement énorme »

Interview de Thierry Apoteker, Directeur, TAC

LE FIGARO ECONOMIE – Mercredi 8 Septembre 2004 – N°18 690

Thierry Apoteker est directeur de Thierry Apoteker Consultants, un bureau de recherche économique appliquée, spécialisé dans le risque pays.

LE FIGARO ECONOMIE

Plusieurs grands groupes spécialisés dans l'eau ou l'électricité ont échoué, notamment en Amérique latine et en Asie du Sud-Est. Cela remet-il définitivement en cause la privatisation comme solution au manque d'infrastructures ?

Thierry APOTEKER – La privatisation des services publics dans les pays en voie de développement doit répondre à trois besoins contradictoires. D'abord, par définition, ces pays manquent d'infrastructures, leurs besoins en investissements sont donc énormes. Ensuite, leurs habitants disposent d'un pouvoir d'achat faible, les rendant incapables de payer durablement un service public à son coût probable. Enfin, le secteur privé obéit à une autre logique : ses actionnaires exigent une rémunération du capital investi d'autant plus élevée que le risque est important. Investir dans une centrale nucléaire ou un système de traitement des eaux sur trente ans, dans un pays aux régimes politique et monétaire susceptibles de bouleversement, est évidemment périlleux. D'où la volonté de l'entreprise d'afficher un taux de rendement de 15 à 20%... C'est énorme et incompatible avec un service public payé par une population pauvre.

Quelle est la conséquence de cette contradiction ?

Tout simplement qu'on arrivera jamais à financer de manière purement privée un service public. L'histoire le prouve, d'ailleurs : en France, la mise en place des services publics a d'abord été privée (électricité, chemins de fer). Néanmoins, toutes ces entreprises ont fait faillite ou se sont révélées incapables de répondre aux attentes de la population, d'où leur nationalisation, dans la première moitié du XXe siècle.

Les entreprises étrangères font aussi face à d'importantes revendications nationalistes...

Les multinationales oublient en effet qu'il existe, pour des raisons économiques et historiques, une forte distinction entre l'opérateur étranger et domestique. L'entreprise locale est moins soumise aux risques de dévaluation intempestive car elle dispose d'un horizon temporel plus en phase avec son pays. En Inde, par exemple, l'entreprise Reliance, championne de la chimie et des télécoms, et qui va probablement se lancer dans l'électricité, vient d'émettre des obligations à cent ans. Il est évident que l'horizon d'une multinationale française ou espagnole en Inde ne peut pas être de cent ans ! Résultat, la prime de risque, et donc le coût du service payé par les usagers, peut être plus faible. Sans parler du contexte politique et social : en cas d'échec, l'étranger est forcément montré du doigt.



Faut-il abandonner le financement privé des infrastructures dans les pays en développement ?

La véritable question est celle de l'utilisateur final. L'alimentation en électricité d'une mégalopole telle Djakarta n'a rien à voir avec celle d'une zone industrielle par une centrale thermique* qui lui serait exclusivement dédiée. Cette dernière relève de la partie marchande de l'économie et touche une population disposant de revenus supérieurs. Par ailleurs, il faut distinguer le financement de l'investissement proprement dit (construction des infrastructures) et la gestion, le suivi. Le privé gère souvent mieux que le public, c'est pourquoi la meilleure formule me semble être la concession, non la privatisation.

L.O.

** non retranscrit tel quel dans le document original*