

7/7/95

La Lyonnaise s'explique

Les responsables régionaux de la Lyonnaise des eaux répondent aux arguments de l'association Trans'CUB et affirment que le prix de l'eau à Bordeaux n'a rien d'illégal ni de scandaleux

Absente du débat organisé par « Sud-Ouest » entre les responsables de la Communauté urbaine et l'association Trans'CUB (nos éditions du 14 juin), la Lyonnaise des eaux, principale cible des accusations portées par Denis Teisseire et Patrick Du Fau de Lamothe, a décidé de sortir de son silence.

Quelques-uns de ses responsables ont répondu à nos questions : Pierre Massoulié, directeur régional ; Alain Lefebvre, directeur administratif régional ; Michel Dalla Santa, directeur commercial régional, et un responsable national, le directeur de la clientèle, Jean-Luc Trancart. Pour simplifier la présentation, nous avons choisi, avec l'accord des intéressés, de placer toutes les réponses dans la bouche de Pierre Massoulié.

« SUD-OUEST » - Pourquoi n'êtes-vous pas venus au débat organisé entre la CUB et Trans'CUB ?

PIERRE MASSOULIÉ - Parce que nous étions en période électorale et que nous étions soumis à une réglementation de réserve. Nous avons choisi, maintenant que les élections sont passées, de prendre contact avec toutes les têtes de liste qui se sont présentées sur les communes de la Communauté ainsi qu'avec les associations de consommateurs et de les inviter à notre siège régional pour leur montrer ce qu'est la Lyonnaise des eaux et répondre à toutes les questions qu'ils souhaitent poser. Plusieurs d'entre elles, de gauche ou de droite, ont déjà répondu positivement.

« S.O. » - L'invitation vaut pour Denis Teisseire ?

P.M. - Nous avons invité Fran-

çois-Xavier Bordeaux et il pourra venir avec qui il veut.

« S.O. » - Vous prenez donc le parti de la transparence. Denis Teisseire et Patrick Du Fau de Lamothe affirment néanmoins que vous vous refusez à leur communiquer certains documents.

P.M. - D'abord, nous ne prenons pas soudainement le parti de la transparence. Nous n'avons jamais rien eu à cacher et tout est très clair chez nous. Nous voulons seulement dissiper des insinuations.

Quant aux documents, Denis Teisseire a pu consulter le rapport d'activité, fourni par la Communauté urbaine, dans lequel sont consignés tous les chiffres qui peuvent l'intéresser. Les autres documents qu'il demande sont d'ordre strictement privé. En tant que gestionnaires d'un service public, nous sommes soumis à une réglementation extrêmement rigoureuse sur la publication de nos activités.

« S.O. » - Parmi les accusations de Trans'CUB, l'une porte sur le chiffre d'affaires qui aurait fait un bond après la mise en concession de l'eau.

P.M. - Plutôt que parler de chiffre d'affaires, regardons ce qui est fait sur la Communauté urbaine. Notre activité engendre des recettes et des dépenses, on paie des impôts et il reste un résultat net. Il a été d'un million de francs la première année, ce qui est extraordinairement faible, et de 25 millions l'année suivante. Que doit-on faire avec cet argent ? On doit faire face à nos engagements contractuels. Tout a été réinvesti dans la Communauté urbaine.

partie fixe, soit légèrement moins que l'inflation.

« S.O. » - Pourquoi avoir changé vos relations contractuelles avec la CUB ?

P.M. - Le traité a permis une remise à net des comptes. Le précédent contrat de gestion était désuet et inadapté à l'évolution des règles financières et comptables. Une partie du coût de l'eau était supportée par le budget général. La seule application de la règle sans rien changer au contrat aurait amené à une augmentation du prix de l'eau, le portant à 5,20 F à l'époque où le prix n'était que de 4,24 F.

Dans ce traité, la CUB nous a demandé d'augmenter nos ressources, nos stocks et de régler le problème des eaux rouges en changeant nos canalisations. Cela représentait des investissements de 220 millions de francs à engager avant l'an 2000, sans oublier les 50 MF que la CUB consacrait chaque année aux investissements courants et que le contrat a mis à notre charge.

Avant le traité, la CUB a constaté qu'elle devait augmenter le prix de l'eau de façon importante sans apporter des solutions nouvelles. Elle a trouvé ça intolérable et elle nous a donc demandé de prendre des engagements techniques et financiers. On joue sur deux tableaux. D'abord le long terme. L'essentiel, c'est que nous ayons un résultat équilibré au bout de trente ans, soit



De gauche à droite, au siège régional de la Lyonnaise des eaux : Michel Dalla Santa, directeur commercial régional ; Alain Lefebvre, directeur administratif régional ; Jean-Luc Trancart, directeur national de la clientèle, et Pierre Massoulié, directeur régional (Photo Claude Petit, « Sud-Ouest »)

la durée du contrat. Nous avons demandé à notre direction nationale si elle était prête à investir 450 millions de francs dans le système, la moitié pour l'assainissement, la moitié pour la distribution d'eau, sachant qu'elle en reverrait la couleur trente ans après. Elle a dit oui et nous en étions extrêmement satisfaits.

Le contrat nous a permis de notre côté de regrouper des services et nous a donné une grande liberté qui n'existait pas dans le précédent contrat.

« Bordeaux, pour notre groupe, est devenu un centre de compétence internationale en matière d'assainissement »

« S.O. » - Vous voulez dire qu'à la fin du contrat, vous n'avez pas gagné un centime ?

P.M. - Cela ne veut pas dire qu'on aura travaillé pour rien. Notre capital et notre travail auront été rémunérés.

« S.O. » - Si ce contrat est aussi contraignant, pourquoi avoir accepté ?

P.M. - D'abord parce que nous sommes des vrais professionnels. Pourquoi croyez-vous que la France est le premier exportateur mondial de services ? Pourquoi croyez-vous que nous réalisons désormais la moitié de notre chiffre d'affaires à l'étranger ?

Je voudrais vous donner un exemple. Une contrainte européenne s'exercera prochainement sur la nature des branchements. Nous avons anticipé le risque. Le rythme de renouvellement des branchements a été porté depuis l'an dernier de 300 par an à 6000, soit 20 millions de francs. Nous n'avons aucune obligation de le faire et nous pouvions, dans cinq ans, dire à la CUB : il nous faut 600 MF pour changer les branchements. Mais nous avons avec elle des relations de partenariat et de confiance.

J'ajouterai que nous avons renvoyé l'assainissement à Bordeaux qui, pour notre groupe, est devenu un centre de compétence internationale en matière d'assainissement parce

que c'est à Bordeaux que nous avons pu acquérir certaines de nos compétences.

« S.O. » - L'association Trans'CUB affirme que vous empocherez plus de 1,6 milliard à la fin du contrat de concession.

P.M. - C'est complètement déhiant. Un tissu d'erreurs involontaires ou délibérées. L'intention économique, je ne la connais pas, mais l'intention politique est claire. Que Patrick Du Fau de Lamothe ait parfaitement compris le système de gestion précédent, c'est normal puisqu'il est expert-comptable. Par contre, je ne comprends pas son attitude lorsqu'il balance des chiffres dans la nature.

J'en reviens au chiffre d'affaires 94 pour que tout soit bien clair dans les esprits. Patrick Du Fau de Lamothe affirme que nous sommes partis sur un rythme annuel de 66 millions de francs de bénéfices. Je ne sais pas d'où viennent ces 66 millions. En 93, on a fait une marge brute d'autofinancement de 80 MF avec des amortissements de 57 MF, soit une marge nette de 23 MF sur laquelle on a payé 22 MF d'impôts. Il nous reste 1 MF. Parallèlement, au niveau de la trésorerie, on a investi en 1994 115 MF et l'année d'avant 101 MF. Et l'an prochain, nos amortissements vont augmenter, diminuant du même coup notre marge nette.

« Plusieurs de nos employés ont été verbalement, voire physiquement, agressés »

« S.O. » - On a beaucoup parlé de renégociation avant de revenir, sinon sur l'intention, du moins sur le mot. Êtes-vous favorable ?

P.M. - Mais un contrat est un être vivant. Quelques mois seulement après la signature du contrat, nous avons déjà apporté quelques ajustements, par exemple en divisant par deux la valeur de la caution demandée à un locataire qui n'a pas la garantie de son propriétaire ou en multipliant les centres d'accueil de la clientèle ou en imaginant une nouvelle facture avec les associations de consommateurs. On est là pour régler des problèmes dans la mesure où ça fonctionne avec notre économie à long terme.

« S.O. » - Alain Cazaubonne a tout de même publiquement déclaré que le problème de la prime fixe avait échappé à la vigilance de la Communauté urbaine.

P.M. - Si la Communauté urbaine veut revoir la prime fixe, il n'y a pas de problème. Ça va seulement transférer les charges de la prime fixe vers les dépenses variables et ça va sans doute — ce peut être une volonté politique — alléger la facture des petits consommateurs d'eau et alourdir celle des gros consommateurs.

Je voudrais dire que nous avons négocié pendant un an avec la Communauté urbaine, à raison de plusieurs réunions par mois, et on a eu en face de nous une équipe de techniciens et de fonctionnaires d'une compétence redoutable qui ne nous ont fait aucun cadeau. Je peux témoigner qu'ils ont voulu rendre

compte de façon permanente aux élus de l'avancement du dossier. Je rappelle par ailleurs que le traité a été voté par 110 élus, seuls les communistes votant contre. Je vous signale enfin que le traité a été approuvé par le contrôle de légalité et par la Chambre régionale des comptes.

« S.O. » - Selon vous, pourquoi êtes-vous pris pour cible par l'association Trans'CUB ?

P.M. - D'abord parce que l'eau est un problème sensible en France. Ensuite parce que Trans'CUB, ayant obtenu un certain succès dans son combat contre le mètre, a voulu récidiver avec le prix de l'eau. Il est évident qu'il y avait en outre, un contexte médiatique favorable. On parle beaucoup de la Lyonnaise dans la rubrique judiciaire mais, pour l'heure, il n'y a eu qu'une condamnation, celle du juge Jean-Pierre qui avait diffamé notre groupe.

Au-delà des intentions politiques et électorales, ces accusations ont eu des répercussions extrêmement graves au sein de notre personnel. Plusieurs de nos employés ont été verbalement, voire physiquement agressés. Le personnel souffre des déclarations de Denis Teisseire. Il se pose des questions et nous les posons également. Au point que nous avons intensifié notre communication interne pour dire ce qu'il en était. Et nous disons : nous n'avons pas triché, nous ne sommes pas des voleurs.

Propos recueillis par BENOÎT LASSERRE

« Entre 1989 et 1995, le prix de l'eau à Bordeaux a augmenté de 6% de moins que le prix de l'eau en France »

« S.O. » - Une autre accusation porte sur la prime fixe.

P.M. - Le législateur a souhaité que la partie fixe du coût du service devrait être reflétée par une prime fixe dont le montant est laissé à l'estimation des décideurs politiques, c'est-à-dire des élus. La négociation qu'on a eue avec la CUB a porté sur le coût annuel du service. Une fois que ce coût a été déterminé, on peut le répartir entre des systèmes tarifaires extrêmement différents. Celui qu'a retenu la CUB était de transposer le système ancien avec une adaptation mineure. Si on avait appliqué la directive du législateur, la prime fixe aurait été plus grande puisque essentiellement le prix du service est constant. Bordeaux a pris une valeur plutôt moyenne élevée.

La prime annuelle pour équilibrer le vice se compose de deux choses. Le montant de la prime fixe multiplié par le nombre de clients, soit actuellement 345,68 F par 165 000 compteurs. Et le nombre de mètres consommés, 43 millions, multiplié par un prix de 14,97 F toutes taxes comprises. Pour une même recette annuelle, si on baisse le montant de la prime fixe, il faudra augmenter le prix de l'eau.

Cela dit, je crois que le consom-

mateur se fiche de savoir ce que représente la prime fixe, la TVA ou l'Agence de bassin. Ce qui l'intéresse, c'est de savoir de combien augmente sa facture. Eh bien, une étude du ministère de l'environnement montre qu'entre 1989 et 1995, le prix de l'eau à Bordeaux a augmenté de 6 % de moins que le prix de l'eau en France. Il est loin d'être un des plus élevés dans les grandes villes de France.

Bordeaux a pourtant toutes les raisons pour avoir un prix de l'eau beaucoup plus élevé que dans n'importe quelle autre grande ville. La valeur du patrimoine d'abord. On compare souvent Toulouse et Bordeaux. Bordeaux a cinq fois plus de canalisations que Toulouse, ce qui nécessite plus d'entretien mais Bordeaux consomme moins d'eau que Toulouse. La grande complexité de l'équipement à Bordeaux ensuite, en raison de la superficie de l'agglomération et de sa faible densité.

L'eau à Bordeaux a un prix fixé contractuellement et il n'y a aucune raison qu'il augmente plus vite que l'inflation, à moins que le législateur européen demande de l'eau qui aurait goût de champagne. Son évolution, c'est l'inflation modérée par la

Jusqu'au 17 juillet
chez Renault Minute,
Forfait "Vacances"