

VEOLIA LES DESSOUS D'UN RETOUR SURPRISE

Le doute planait quant aux intentions de Veolia pour le Maroc. Ces dernières sont de plus en plus claires, **le groupe français** reste pour entamer un **revirement stratégique**. Détails.

Sanae Raqui

Tout le monde a cru au départ de Veolia du Maroc et de l'Afrique en général. En 2011, le groupe français, leader des services liés à l'environnement, avait annoncé son retrait de certains marchés dans le monde; le Maroc était inclus. Raisons invoquées: recentrage sur son cœur de métier et lancement d'un vaste programme de réduction de coûts. En 2013, le groupe annonce même la fin de ses contrats de gestion des réseaux des bus à Rabat-Salé allant jusqu'à vouloir mettre un terme à son activité de distribution d'eau et d'électricité.

En mars de cette année-là, Veolia Environnement publie un communiqué pour informer de la conclusion d'un accord avec le fonds d'investissement britannique Actis pour la vente de ses activités de distribution d'eau et d'électricité, et d'assainissement au Maroc, portées par les sociétés délégataires Redal et Amendis. Le deal n'a pas été conclu ayant été rejeté par les élus des communes et les autorités.

C'est là où le revirement va avoir lieu! L'année qui suit, les actifs marocains, initialement «à céder» deviennent «à conserver», peut-on lire dans le rapport annuel du groupe français coté à la Bourse de Paris. Il est clair que le retrait de Veolia aurait été très coûteux pour ce dernier mais aussi pour la partie marocaine. Mais cet élément, à lui seul, ne saurait suffire pour expliquer un revirement stratégique aussi important. Les raisons sont multiples, bien en-

tendu, comme l'expliquent les experts contactés.

En effet, il y a lieu d'abord de préciser qu'au niveau mondial, «Veolia poursuivait une stratégie de désendettement massif. C'est-à-dire une série de cessions d'actifs et donc de rapatriement du cash. Une stratégie qui a donné ses fruits avant même l'échéance fixée par le groupe», explique un professionnel. Ainsi, pour le groupe français, il n'y avait plus d'urgence à céder certains actifs, notamment celui marocain.

«Cela d'autant plus que le secteur de distribution au Maroc est très rémunérateur, sans parler du volet géostratégique très sensible touchant aux relations franco-françaises», ajoute notre source.

Contactée par notre magazine, la direction générale de Veolia Maroc n'a pas souhaité donner suite à notre requête et a jugé le moment inopportun pour communiquer sur le sujet.

Il reste !

En tout cas, ce qui est sûr c'est que Veolia va rester au Maroc, au moins jusqu'à la fin de ses contrats de gestion déléguée de Redal et Amendis dont la fin du contrat est prévue respectivement en 2028 et 2027. «Après la fin de la gestion déléguée, le groupe devra certainement prendre part dans les sociétés de développement régionales (SDR), calquées sur le modèle des SDL». Mais ce sera alors suivant quelle stratégie de développement? Durant la session inaugurale du New-York Forum

11

Les investissements d'Amendis et Redal ont atteint 11 milliards de dirhams depuis le début des contrats

23,8

Le total des revenus du groupe en 2014 s'élève à 23,8 milliards d'euros

7,5%

L'Afrique et le Moyen-Orient représentent 7,5% dans le chiffre d'affaires global du groupe

Africa 2015, Patrice Fonlladosa, président de Veolia Afrique & Moyen-Orient, a livré une communication dans laquelle il a affirmé que le continent devra compter avec son entreprise pour son autonomie énergétique. «Premier distributeur privé d'énergie en Afrique, Veolia a plus que jamais un rôle à jouer dans la réalisation du potentiel énergétique du continent», a-t-il fait savoir.

Rappelons que le chiffre d'affaires de Veolia pour l'Afrique et le Moyen-Orient n'est pas dérisoire s'élevant à 1,8 milliard d'euros en 2014. Ce qui équivaut à 7,5% du total des revenus du groupe, qui avoisinent les 24 milliards d'euros. Fonlladosa a également présenté les avantages comparatifs de Veolia. «Nous exploitons de nombreux réseaux électriques en Afrique et nous assurons la production d'énergie au

Les actifs marocains, initialement «à céder» deviennent «à conserver»

Gabon», poursuit-il précisant que Veolia bénéficie aussi de nombreux contrats de production et de distribution de chaleur et de froid en Asie, en Angleterre, aux Pays-Bas, au Moyen-Orient et, bien sûr, en Europe centrale et en France.

«Nous avons une très bonne expérience dans la méthanisation des déchets liquides et solides et dans l'incinération des déchets, ainsi que dans la production corrélative d'électricité», a-t-il assuré.

Production d'énergie

Alors que l'Afrique se tourne résolument vers le renouvelable, Fonlladosa pense que les compétences de Veolia en matière d'exploitation de centrales biomasse, constituent un atout indéniable. Donc, pour Veolia, les contrats de concession c'est fini pour fournir des services liés, notamment au domaine énergétique. «Nous ne sommes pas du tout favorables à l'idée d'investir. Nous voulons être rémunérés grâce à nos services et à nos performances», avait-il insisté pour Jeune Afrique. Logiquement, le Maroc ne devrait pas être en reste par rapport à la vision globale

Après la fin de la gestion déléguée, le groupe devrait prendre part dans les SDR, calquées sur le modèle des SDL



Patrice Fonlladosa a affirmé que l'Afrique devra compter avec son entreprise pour son autonomie énergétique.

et africaine du français. Le pays ayant lancé son plan gazier, qui vient s'ajouter au solaire et à l'éolien, l'avenir est décidément là pour tourner la page des contrats délégués avec un sourire aux lèvres. «Veolia pourrait calquer sa stratégie sur celle de GDF-Suez et Nareva qui ont lancé, à travers TAREC (Tarfaya Energy Company), l'exploitation du parc éolien de Tarfaya au taux de charge record», estime un spécialiste. L'idée est de produire de l'énergie au lieu de la distribuer sachant que le transport sera la mission de l'ONEE. Cette vision est confortée par les propos de Bruno Collard, PDG de Veolia Maroc: «le groupe

Veolia n'est pas dans une logique de quitter le Maroc, mais de proposer ses services dans des activités à forte valeur ajoutée», avait-il affirmé à L'Economiste dans son édition du 7 juillet 2014.

«Aujourd'hui, le groupe a une réelle stratégie orientée vers les grands industriels: les activités gazières et pétrolières, le secteur des mines, l'agroalimentaire (qui est un gros consommateur d'eau), les industriels, l'automobile... Nous avons un contrat avec Renault pour gérer un certain nombre de facilities et pour la production de l'énergie à base de biomasse. Ces métiers sont un axe de développement important pour le groupe», insiste-t-il. Veolia au Maroc c'est donc pour plusieurs dizaines d'années encore. Et pour marquer encore son engagement, elle a confié la direction générale au Maroc à Bruno Collard. Une récompense pour ce dernier qui a marqué son opposition au deal Veolia-Actis du temps qu'il était DG d'Amendis. «Collard a défendu bec et ongle le potentiel du Maroc et sa synergie vers l'Afrique», nous confie certaines sources proche du groupe. En tout cas, les scénarios de développement que Veolia veut suivre sont aussi valables pour le cas de Lydec, qui est beaucoup plus importante. Mais la formule SDR permettra un meilleur rééquilibrage entre étrangers et nationaux, entre intérêt privé et intérêt général et devra, en conséquence, éviter de vivre des scénarios à la Amendis dont toute une ville réclamait le départ! ■

sraqui@sp.ma