

Un point sur les privatisations de l'eau en Afrique

La doxa en vogue dans les années 1990 voyait la privatisation de l'eau comme « la » solution aux problèmes africains. A commencer par les bailleurs de fonds internationaux qui en faisaient la condition sine qua non de leur soutien. L'euphorie des premiers temps passée, quel bilan 10 ans plus tard ? Les raisons des succès ou des échecs et, une suggestion : lancer une nouvelle génération de réformes qui tiennent compte des situations sur le terrain et donnent leur juste place à un secteur public rénové comme aux acteurs privés locaux.

par Sophie Trémolet (1)

La participation privée dans la gestion des services d'eau suscite fréquemment les passions, car elle est parfois mal interprétée. Certains activistes tirent la sonnette d'alarme en prétendant que lorsqu'un Etat fait appel à un opérateur privé, tout part avec, y compris la propriété de la ressource et le droit à l'eau des populations locales... Ce type d'argument idéologique a contribué à freiner la mise en œuvre des réformes dans des pays comme le Ghana ou l'Afrique du Sud, où ces activistes, financés par des ONG internationales, ont bon train. Les avocats de la délégation du service ont souvent peine à

faire comprendre les différences fondamentales entre ce type de délégation et la vente d'actifs ou de la ressource.

Si l'on oublie pour un temps ce débat idéologique et réducteur, il n'en reste pas moins que la participation du secteur privé dans la gestion de l'eau peut et doit faire débat. Ceci est vrai *a fortiori* en Afrique, où les bailleurs de fonds internationaux répandent la bonne nouvelle des privatisations depuis plus de dix ans maintenant, et ont souvent fait de l'introduction d'un opérateur privé dans la gestion des services d'eau une condition *sine qua non* de leur soutien financier. Il est grand temps de faire le point sur les résultats de ces

expériences si l'on veut réorienter les actions futures. Un rapport récent financé par la coopération allemande, sous l'égide du groupe bancaire allemand KfW et de la Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), avait pour but de passer en revue les expériences de réformes dans le secteur de l'eau en zones urbaines dans sept pays africains, y compris en Afrique francophone (Burkina Faso, Mali et Sénégal) et anglophone (Kenya, Tanzanie, Ouganda et Zambie) (2). Dans certains pays, la participation privée a été introduite comme un remède miracle aux maux du secteur (au Mali, par exemple), alors qu'une réforme des opérateurs publics a été

préférée ailleurs, comme en Zambie. Le présent article s'appuie sur cette étude pour examiner les réformes engagées ces dernières années sur le continent, évaluer leur performance ainsi que les raisons des succès ou des échecs observés et proposer des pistes de réflexion.

La fin de l'exubérance

Les gouvernements d'Afrique Sub-Saharienne, soutenus par les bailleurs de fonds internationaux, ont entrepris des réformes ambitieuses de leurs services d'eau largement défectueux. Ces réformes ont généralement pour but d'étendre la couverture du service afin d'atteindre les Objectifs du millénaire et de rendre plus efficace l'utilisation des ressources en eau, mais aussi des ressources financières et humaines. Elles comportent souvent plusieurs volets, y compris la mise en place d'un cadre légal et institutionnel renouveau, des réformes structurelles plus ou moins ambitieuses (pour mettre en œuvre la décentralisation et démembrer les entreprises nationales, par exemple) et, dans certains cas seulement, l'introduction de la participation privée dans la gestion du service.

L'époque de « l'exubérance irrationnelle » en faveur des privatisations, selon les mots de François Bourguignon, économiste en chef à la Banque mondiale, est bel et bien terminée et ceci est particulièrement vrai dans le secteur des services d'eau en Afrique.

Force est de constater que la participation du secteur privé dans la gestion des services d'eau est loin d'être une panacée. De nombreuses expériences ont été tentées dans les dix dernières années, certaines avec des résultats très positifs, d'autres avec des résultats plus modestes ou carrément catastrophiques (voir le tableau 1 et les encadrés sur le Sénégal et le Mali).

La plupart des contrats ont été signés au niveau national, directement avec l'Etat central. Certains couvrent les principales villes du pays (comme au Mali, au Sénégal ou au Burkina Faso), d'autres les capitales seulement (comme en Tanzanie ou en Ouganda). De plus, il y a eu quelques essais, plutôt limités, de gestion de petites villes par le secteur privé, avec des opérateurs internationaux (comme à Malindi, Kenya), ou locaux (comme en Ouganda ou en Tanzanie).

Loin d'obéir à un modèle unique, les formes de contrats sont très variées (voir encadré p. 63 pour les définitions de ces contrats), allant de contrats

de service (comme au Burkina Faso), à des contrats de gestion avec ou sans paiements basés sur les performances (comme en Ouganda, au Kenya et en Zambie, ou au Rwanda) ; des contrats d'affermage (comme au Sénégal, au Mozambique ou au Niger) ; des contrats de *lease* (comme à Dar es Salaam en Tanzanie) ou, enfin, des contrats de concession (comme au Mali ou au Gabon, avec une vente d'actions simultanée). Dans certains pays, comme en Ouganda, l'épouvantail d'une privatisation plus radicale a permis d'accélérer la commercialisation d'une entreprise publique inefficace et la mise en œuvre de systèmes de gestion inspirés du secteur privé.

Les performances des secteurs sont également variées, et il est quasiment impossible d'établir un lien significatif entre le modèle de gestion et les performances du secteur, que ce soit en matière d'efficacité technique et commerciale (figure 1) ou en termes de performances financières (figure 2). L'efficacité technique et commerciale est très variable : alors que c'est un opérateur public qui peut se targuer des pertes techniques les plus basses (ONEA au Burkina Faso), celles-ci sont restées très élevées après deux ans de gestion privée à Dar es Salaam, en Tanzanie. Pour ce

Pays	Formes contractuelles et résultats
ONEA (Burkina Faso)	Contrat de service de 5 ans entre l'opérateur national, Onea, qui dessert 41 centres urbains et un consortium français (Veolia et Mazars & Guerard). Le contrat, signé en septembre 2001, a généré des améliorations modestes de la performance commerciale et financière et va être prolongé.
Malindi (Kenya)	Contrat de gestion de 5 ans en cours, précédé par un contrat de service de 3.5 ans pour la ville de Malindi (140 000 habitants) avec des ingénieurs allemands (Gauff Consulting Engineers). Le contrat signé en janvier 1999 a apporté des améliorations notables.
EDM (Mali)	Contrat de concession de 20 ans pour l'entreprise nationale EDM, qui dessert 16 centres, avec vente simultanée de 60 % du capital d'EDM à l'opérateur stratégique, Saur et IPS WA (membre du groupe Aga Khan). Le contrat signé en janvier 2001 a rencontré des difficultés dès le départ. En août 2005, après une tentative de renégociation avortée, Saur a revendu ses parts à son partenaire, IPS WA, qui les a lui-même revendues à l'Etat, ce qui revient <i>de facto</i> à une renationalisation.
SDE (Sénégal)	Contrat d'affermage de 10 ans avec obligations d'investissements limitées pour l'entreprise nationale SDE, qui dessert 56 centres urbains, avec prise de participation par Saur et des privés locaux. Le contrat, signé en avril 1996, a apporté des améliorations notables tant du point de vue technique que financier. Saur est en train de négocier une extension pour 5 ans.
DAWASA (Dar Es Salaam, Tanzanie)	Contrat de <i>lease</i> de 10 ans pour les services d'eau dans la capitale Dar es Salaam avec un consortium anglo-allemand (Biwater and Gauff). L'opérateur, en place depuis août 2003, n'a pas apporté d'améliorations notables et a été contraint de se retirer en mai 2005.
NWSC (Kampala, Ouganda)	Deux contrats de services successifs pour l'amélioration du service fourni par l'entreprise nationale NWSC dans la capitale Kampala, d'abord avec Gauff Engineering puis Ondeo. Le deuxième contrat était pour deux ans (2002-2004) : il a été mené à son terme mais pas prolongé. L'entreprise publique NWSC s'est appuyée sur cette expérience pour améliorer la gestion en interne, avec succès.
AHC-MMS (Copper Belt, Zambie)	Contrat de management basé sur les performances pour une entreprise régionale dans le Copper Belt remporté par Saur. Le contrat, signé en janvier 2001 pour 4 ans, a apporté des améliorations significatives de la performance, mais son extension est incertaine.

Tableau - Exemples de contrats récents de participation privée en Afrique.

qui est de l'efficacité commerciale (taux de collecte), le Sénégal et le Mali affichent de bonnes performances, mais c'est également un opérateur public, NWSC en Ouganda, qui remporte la palme dans ce domaine.

Les résultats financiers varient également de manière importante. Les entreprises d'Afrique

de l'Ouest ont en général des tarifs plus élevés que celles d'Afrique de l'Est. Cette comparaison, effectuée en euros, peut cacher des différences liées à la valorisation de la monnaie locale par rapport à l'euro, le franc CFA restant une monnaie forte grâce à la protection accordée par la Banque de France. Ces tarifs plus éle-

vés permettent aux entreprises d'Afrique de l'Ouest de recouvrer une part plus importante de leurs coûts opérationnels que leurs homologues d'Afrique de l'Est, à l'exception notable de l'Ouganda qui recouvre une part importante de ses coûts opérationnels (120 %) avec des tarifs acceptables. Par contre, les entreprises publiques en

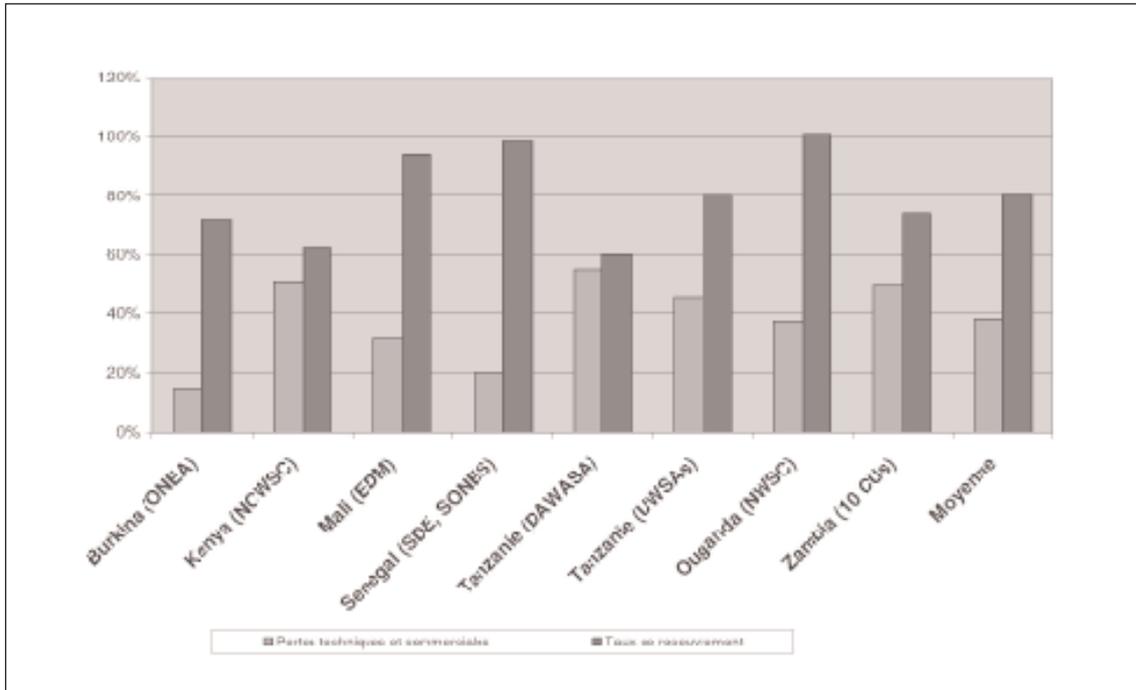


Figure 1 - Efficacité technique et commerciale.

Zambie comme en Tanzanie appliquent des tarifs extrêmement bas, ce qui rend leur santé financière fragile et se reflète dans des performances techniques et commerciales médiocres (voir figure 1).

La participation du secteur privé a tenu ses promesses dans certains cas (voir l'encadré sur le Sénégal) alors qu'elle n'a pas permis de résoudre les problèmes du secteur dans d'autres, et a parfois même contribué à les aggraver (voir l'encadré sur le Mali). En Afrique, aucun de ces échecs n'est dû à des chocs macro-économiques non maîtrisés, comme cela a été le cas à Buenos Aires ou à Manille. Les raisons de ces échecs sont variées, donc plus difficiles à

analyser. Des erreurs dans la préparation des contrats, une mauvaise allocation des risques entre les parties, des performances insuffisantes de l'opérateur privé ou un cadre institutionnel inadapté permettent souvent d'expliquer des performances en demi-teintes ou carrément désastreuses.

Participation privée : comprendre ce qui marche et ce qui ne marche pas

Une leçon toute simple à tirer de ces expériences serait, dans

la mesure du possible, d'éviter les erreurs dès la conception du contrat, notamment dans les formules s'appliquant aux tarifs. En effet, la plupart des problèmes rencontrés au Mali, par exemple, viennent des imprécisions des formules tarifaires (surtout pour l'électricité) bien que les parties au contrat ainsi que les bailleurs de fonds aient eu largement l'opportunité de revoir les documents du contrat.

Une leçon plus substantielle consiste à être réaliste en matière d'allocation des risques en vue de ménager les attentes de chacun. Le secteur privé peut gérer les services d'eau mais il est nettement réticent quand il s'agit de financer de nouveaux travaux

Les contrats de délégation dans le secteur de l'eau

Contrat de service : contrat de fourniture de services spécifiques (comme l'amélioration de la fonction commerciale) pour une rémunération fixe au temps passé.

Contrat de gestion : contrat par lequel un opérateur fournit des services de management, en échange d'une rémunération fixe, qui peut éventuellement varier avec la performance.

Contrat d'affermage : contrat par lequel la puissance publique délègue la gestion complète du service à un opérateur. L'opérateur n'est pas directement responsable des investissements, hormis dans des cas spécifiques. Il est rémunéré sur la base d'un

prix donné au mètre cube, multiplié par le volume vendu et éventuellement ajusté en fonction de la performance. Un contrat de *lease* est structuré de la même manière, à la différence que la rémunération de l'opérateur est égale aux revenus de la vente de l'eau moins un montant fixe pour l'utilisation des actifs, reversé par l'opérateur privé à la partie publique.

Contrat de concession : contrat par lequel la puissance publique délègue la gestion complète du service à un opérateur, y compris la responsabilité des investissements. L'opérateur se finance par les revenus des ventes d'eau aux consommateurs, moins éventuellement une petite taxe reversée à la partie publique.

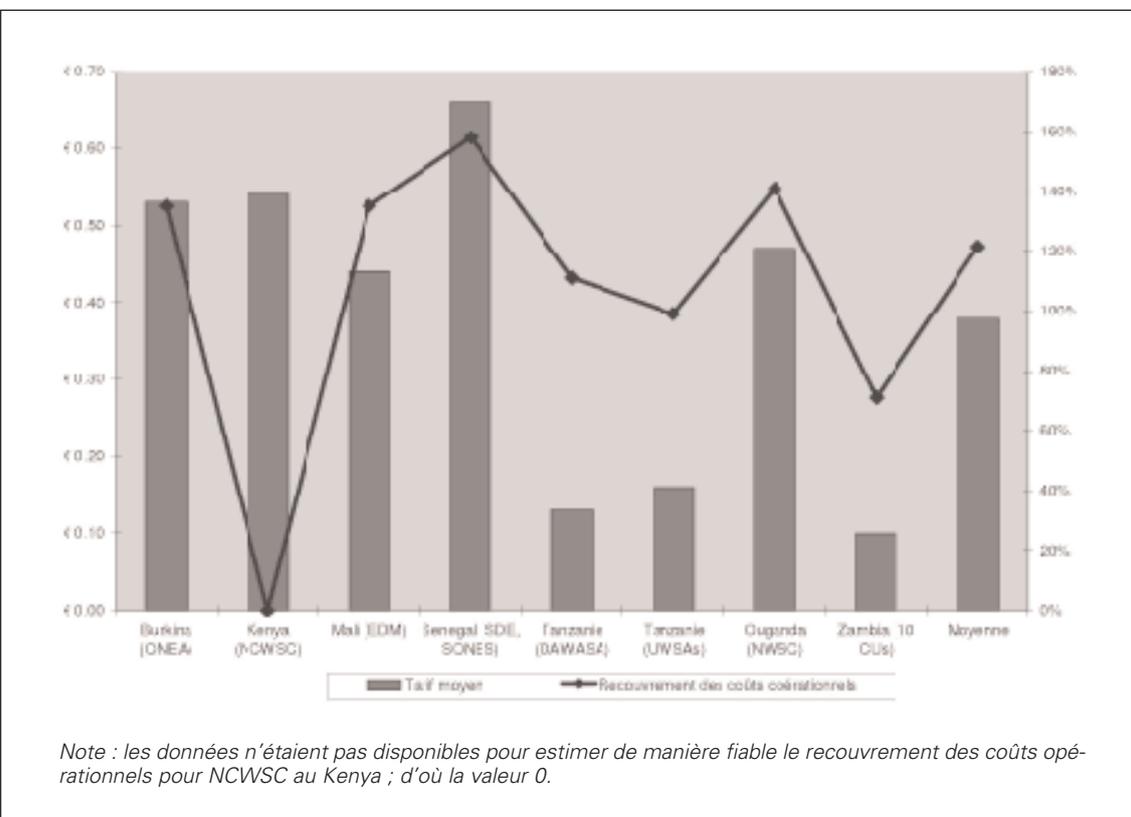


Figure 2 - Performances financières.

et d'étendre l'accès à l'eau. Ce qui veut dire, qu'à moyen ou long terme, les besoins de financement énormes dans le secteur devront être comblés soit par les revenus générés par les tarifs, soit par des fonds publics en provenance des gouvernements ou des bailleurs de fonds. Au Mali, toutes les sources de financement public ont été coupées dès que l'opérateur privé est entré dans la course. Les coûts élevés des financements privés n'ont apparemment pas été pris en compte dans les prévisions financières (ni par le gouvernement, ni par l'opérateur), puisqu'il n'y avait aucune chance qu'ils soient couverts par des tarifs abordables. De plus, les revenus générés par la vente des actions n'ont pas été réinvestis dans le secteur mais transférés au budget général. Tout ceci aurait pu être prévu par l'opérateur. Il est donc difficile de dire si les difficultés à trouver des financements, avancées comme prétexte au ralentissement des investissements, sont de bonne foi ou non. Cette expérience donne à penser que les critères de financement des bailleurs de fonds devraient être modifiés pour permettre aux opérateurs privés d'en bénéficier. En l'absence de tels changements, il paraît peu réaliste de demander au secteur privé de réaliser des investissements lourds

dans le secteur de l'eau en Afrique.

Une question essentielle est souvent de savoir si l'on peut transférer les risques commerciaux à l'opérateur privé compte tenu du manque de fiabilité des données recueil-

lies et du haut niveau des créances. Il est essentiel d'avoir des données fiables afin de pouvoir définir pour l'opérateur privé des objectifs qui soient tout à la fois réalistes et exigeants. Les contrats de participation pri-



Christian Dumont/REA

La participation du secteur privé à la gestion de l'eau a tenu ses promesses dans certains cas (au Sénégal, par exemple) alors qu'elle n'a pas permis de résoudre les problèmes du secteur dans d'autres, et a même parfois contribué à les aggraver. Il s'agit aujourd'hui d'en comprendre les raisons.

vée ont toujours rencontré des problèmes quand un niveau trop élevé de risques était supporté par l'opérateur. En Tanzanie, le *lease* allouait un niveau de risques élevé à l'opérateur, City Water. La structure du tarif et la formule de rémunération imposaient à City Water des risques de revenus considérables. Etant donné le faible niveau de collecte de revenus et le manque de données concernant les consommateurs, le degré de transfert de risques s'est avéré trop élevé pour l'opérateur. City Water ne connaissait pas même avec précision le nombre des abonnés ni les volumes d'eau produits, alors que les services sont facturés au forfait et non pas sur la base d'un comptage des consommations. Il est par conséquent difficile de déterminer si le contrat de *lease* aurait été financièrement viable même si City Water avait été à la hauteur des attentes du gouvernement.

Les bienfaits de la régulation, et ses limites

Etant donné les difficultés à mettre en place un cadre contractuel qui permette d'allouer les risques de manière efficace sur la durée, certains

bailleurs comme la Banque mondiale s'en remettent parfois à la création d'agences de régulation, censées être indépendantes. L'objectif poursuivi est de permettre à l'agence de régulation d'adapter les arrangements contractuels de manière juste en cas d'événement imprévu pour protéger les intérêts des différentes parties prenantes, y compris les usagers du service.

Les agences de régulation peuvent jouer un rôle important dans la supervision du secteur, que les services soient gérés par une société publique ou privée. Elles peuvent aider à assurer un bon fonctionnement des mécanismes d'incitation, s'ils existent. Elles peuvent agir comme le point focal du secteur, réunir, analyser et publier les données comparatives sur les fournisseurs de

Succès au Sénégal

Le Sénégal, où un contrat d'affermage est en place depuis 1996, fait figure de star lorsque l'on compare ses performances à celles des pays de la région. La couverture du service en zones urbaines a été étendue grâce à un programme ambitieux de branchements sociaux, financé par les bailleurs de fonds internationaux et mis en œuvre conjointement par la société de patrimoine et la société fermière. Des progrès restent à faire dans ce domaine, puisque 84 % de la population urbaine au sein du périmètre a accès à l'eau, mais ce taux est nettement supérieur à la plupart des pays voisins. Les pertes techniques et commerciales ont été ramenées

de 30,5 % à 19,9 % en 8 ans et la productivité des employés a atteint des niveaux comparables aux pays industrialisés, avec 3 employés pour 1 000 branchements. Les objectifs du contrat ont été globalement atteints, hormis la réduction du taux de fuite à 15 % qui semblait peu réaliste dès le départ. L'Etat a tenu ses engagements : il a augmenté les tarifs de manière progressive (3 % par an) et payé régulièrement ses factures pour permettre au secteur d'être autosuffisant d'un point de vue financier. Les relations entre les parties, malgré des débuts difficiles, sont maintenant suffisamment bonnes pour permettre de négocier une extension du contrat existant pour 5 ans.

Echec au Mali

De l'autre côté de la frontière, au Mali, la situation ne pourrait pas être plus différente, bien que l'opérateur stratégique soit le même (Saur, maintenant devenue Finagestion, une filiale du Groupe Bouygues). Fin 2000, le gouvernement Malien a signé deux contrats de concession de 20 ans avec EDM et vendu 60 % de ses parts dans l'entreprise nationale d'eau et d'électricité à un consortium mené par Saur international. Ce modèle concessif combiné avec la création simultanée d'une agence « indépendante » de régulation, la Cree (Commission de régulation de l'électricité et de l'eau) était l'archétype du modèle de privatisation recommandé par la Banque mondiale à l'époque. Malgré toutes les précautions prises, les conflits entre les deux parties ont rapidement commencé : celles-ci sont rentrées dans un cercle vicieux d'accusations mutuelles excluant toute possibilité de coopération constructive. La plupart des problèmes avaient leur origine dans des imprécisions dans la

rédaction des contrats, notamment des erreurs dans les formules tarifaires pour les services d'électricité. Très vite, les autorités ont commencé à critiquer les performances insuffisantes du concessionnaire et ont refusé d'appliquer des augmentations tarifaires auxquelles l'opérateur avait pourtant droit sur la base d'une stricte application des formules tarifaires. Suite à des réductions tarifaires sans compensation financière, l'opérateur fut incapable de trouver des fonds pour financer ses obligations d'investissements. Il a donc considérablement ralenti ses investissements, ce qui a entraîné de nouvelles accusations de mauvaises performances de la part du gouvernement. Les parties ont essayé de trouver un compromis sous les auspices de la Banque mondiale, mais sans succès. Finagestion, le successeur de Saur International dans le capital, a revendu ses parts en août 2005 à son partenaire IPS-WA, qui en a lui-même revendu une partie à l'Etat, aboutissant à une renationalisation *de facto*.

services en vue d'améliorer la transparence du système, d'aider les consommateurs à être mieux informés sur la valeur du service qu'ils reçoivent et d'améliorer leur protection. Ceci a été particulièrement efficace en Zambie où le régulateur, NWASCO, publie depuis plusieurs années des données comparatives et où des groupes de représentation des consommateurs se sont formés dans les quartiers pauvres de Lusaka et d'autres villes,

pour les aider à obtenir un meilleur niveau de service.

Cependant, les agences régulatrices indépendantes sont relativement rares dans le secteur de l'eau en Afrique Sub-Saharienne et leur neutralité souvent remise en question. Seule la CRA (*Comision de Regulaçao de Agua*) au Mozambique, a réussi à se faire respecter en tant qu'arbitre légitime sur la scène locale et internationale. Certains régulateurs mis en place

à grands frais n'ont su trouver leur place ou mobiliser les compétences nécessaires, ce qui a eu pour conséquence une indépendance limitée et des décisions controversées. Dans notre échantillon, seuls le Mali et la Zambie ont mis en place un régulateur pour le secteur de l'eau (dans le cas du Mali, le régulateur est aussi en charge de l'électricité) qui ont fonctionné de manière significative en pratique, mais pas toujours de manière cons-

tructive. Dans d'autres pays, l'agence de régulation a été établie sur le papier (comme au Kenya, en Tanzanie, au Niger ou au Rwanda) mais elle peine à établir sa légitimité dans le secteur des services d'eau.

Les agences régulatrices indépendantes ayant beaucoup de pouvoir discrétionnaire sont souvent perçues négativement par les opérateurs privés, qui n'y voient plus la garantie d'un régime institutionnel stable et prévisible mais considèrent le régulateur comme un intrus dans le secteur, essayant coûte que coûte d'établir son pouvoir en prenant des mesures punitives contre les opérateurs plutôt que d'en soutenir l'essor. Au Mali, par exemple, la Cree a été installée avec tous les attributs d'un régulateur indépendant, avec un pouvoir important pour les décisions clés, comme par exemple, la fixation des tarifs. Mais l'indépendance du régulateur n'a pas été vérifiée dans la pratique : certaines décisions ont clairement été influencées par les pouvoirs politiques et sont entrées en contradiction avec les principes tarifaires établis dans les contrats. En Zambie, NWASCO a sans aucun doute amélioré la coordination du secteur et contribué à l'amélioration des performances mais il a néanmoins été critiqué pour des excès de pouvoir. Par

exemple, NWASCO a pris la décision de fixer les tarifs alors qu'il n'était pas évident qu'il ait de tels pouvoirs. Par ailleurs, son approche en la matière est plus souvent basée sur l'utilisation du « bâton » que de la « carotte », alors que les entreprises manquent de moyens financiers pour améliorer les services de manière significative.

Pour limiter le risque que des conflits entre les opérateurs privés et les Etats dégénèrent, il est également nécessaire de mettre en place des mécanismes d'arbitrage et de résolution des conflits. Au Sénégal, les relations entre les différents acteurs ont permis d'adapter les clauses du contrat en fonction des nouvelles informations ou des problèmes qui ont pu émerger par la suite sans l'intervention d'un régulateur. Ceci est sans doute dû au fait que le contrat prévoyait des mécanismes de conciliation, avec notamment l'appel à un arbitre expérimenté en cas de conflit. M. Jan Dirickx, ancien Directeur général de Antwerp Water Works, a joué ce rôle de « vieux sage » avec succès dans les premières années du contrat, permettant de résoudre les conflits dans un esprit de conciliation et en minimisant les suspicions. Il est fort possible que ce type d'arrangement soit mieux adapté au contexte africain,

qui met l'accent sur les relations consensuelles et de confiance mutuelle plutôt que sur des relations antagonistes, qui sont souvent la marque des régimes de régulation à l'anglo-saxonne.

Alors, que faire ?

L'introduction de la participation du secteur privé avait souvent été recommandée après des décennies de sous-investissement dans les entreprises publiques et de tentatives avortées d'améliorer leurs performances. Une leçon positive des expériences récentes est qu'il est possible d'améliorer la performance des entreprises publiques en introduisant un cadre contractuel public-public qui encourage le personnel à améliorer ses performances, avec l'espoir de récompenses en monnaies sonnantes et trébuchantes. Les expériences menées en Ouganda, au Burkina Faso, en Tanzanie ou en Zambie, où des mécanismes d'encouragement puissants ont été mis en place sont en ce sens particulièrement prometteuses. C'est en Ouganda que l'expérience s'est avérée la plus concluante : on observe qu'un contrat de participation privée de court terme avec un opérateur international a permis au secteur public

d'acquérir des compétences dans la contractualisation et la mise en place de systèmes d'incitations, qu'il s'est ensuite empressé d'appliquer en son sein après le départ de l'opérateur privé.

Les petits opérateurs privés locaux peuvent aussi apporter un élément de réponse. En Tanzanie, le seul opérateur privé encore en activité se trouve à Nzega, au fin fond du pays, et non pas dans la capitale, et il a permis d'améliorer les performances techniques et commerciales de manière décisive. Au Mali, de petits opérateurs communautaires fournissent le service dans les villes non desservies par EDM et s'en sortent bien avec le soutien de structures d'appui établies au niveau national. Au Mozambique, enfin, ces mêmes opérateurs sont en pleine expansion dans la capitale même, Maputo, où ils ont installé et gèrent de petits réseaux car l'entreprise dominante ne parvient à desservir directement que 40 % de la population de la ville en pleine croissance. Les moyens de ces opérateurs restent toutefois limités et les effets d'économies d'échelles font que les entreprises importantes restent, sur le long terme, la manière la plus efficace de fournir le service (si tant est qu'elles soient efficaces).

Au vu de ce constat, une « seconde génération » de réformes semble donc nécessaire, qui tiendrait compte des conditions locales et donnerait sa juste place à un secteur public revigoré ainsi qu'aux acteurs privés locaux. Ceci devrait permettre de sortir de la myopie généralisée des dix dernières années, période durant laquelle la mise en place de contrats de participation privée était considérée comme le remède miracle et a mobilisé des ressources financières et humaines importantes, qui ne sont pas en proportion avec les résultats observés. Par exemple, la privatisation d'EDM ainsi que la résolution des conflits qui ont suivi ont pesé lourd sur les agendas des dirigeants maliens ou des bailleurs de fonds alors même que cette entreprise fournit de l'eau à moins de 10 % de la population malienne.

Enfin, un cadre de la régulation permettant une meilleure transparence dans le secteur, combiné avec l'octroi de subventions publiques sur la base des performances aux entreprises les plus méritoires (qu'elles soient publiques ou privées, petites ou grandes), devrait permettre de mobiliser toutes les énergies pour répondre à ce formidable défi que représentent les Objectifs du millénaire pour les pays d'Afrique Sub-Saharienne.

Notes

(1) Sophie Trémolet est une économiste spécialisée dans le secteur de l'eau et des infrastructures, établie comme consultante indépendante à Londres. Elle travaille principalement sur la mise en place de cadres institutionnels et réglementaires et l'introduction de la participation privée pour une grande variété de clients allant d'agences d'aide au développement, gouvernements, entreprises publiques et privées et organisations non-gouvernementales. Elle a récemment publié une étude sur les réformes du secteur de l'eau en Afrique et travaille régulièrement sur le continent.

(2) Dr. Tony Ballance et Sophie Trémolet « *Private Sector Participation in Urban Water Supply in Sub-Saharan Africa* ». Un rapport pour la coopération allemande, novembre 2005. Ce rapport est disponible auprès de Susanne Mauve à la KfW (susanne.mauve@kfw.de) ou de Sophie Trémolet (sophie@tremolet.com).