

L'accès du plus grand nombre aux services essentiels ne se fera pas sans une implication du secteur privé et sans une tarification adéquate de ces services

Luc Rigouzzo

**Electronic version**

URL: <http://journals.openedition.org/factsreports/1326>

ISSN: 1867-8521

Publisher

Institut Veolia

Electronic reference

Luc Rigouzzo, « L'accès du plus grand nombre aux services essentiels ne se fera pas sans une implication du secteur privé et sans une tarification adéquate de ces services », *Field Actions Science Reports* [Online], Special Issue 4 | 2012, Online since 31 January 2012, connection on 05 June 2020.
URL : <http://journals.openedition.org/factsreports/1326>

L'accès du plus grand nombre aux services essentiels ne se fera pas sans une implication du secteur privé et sans une tarification adéquate de ces services

Luc Rigouzzo

Résumé. La couverture, via le secteur privé, des besoins en services de base (eau, énergie, services financiers, logement...) des populations des pays en développement est une nécessité si l'on veut essayer de faire reculer la pauvreté. Toutefois les financements privés «classiques» ne s'orientent pas spontanément vers ces secteurs notamment en raison du refus de faire «payer» un service essentiel à des populations pauvres, sujet qui a fait souvent l'objet de campagnes de rejets de la part d'acteurs de la société civile. De très nombreux exemples montrent pourtant que, compte tenu de l'impact de ces services sur leur qualité de vie, les consommateurs de ces pays, notamment du «bas de la pyramide» sont disposés à les payer pourvus qu'ils aient accès à un service de qualité. Dans ces secteurs, le coût nominal du service importe beaucoup moins que son coût d'opportunité et l'impact qu'aura ce service sur la vie des bénéficiaires. Bien souvent ce service peut même être payé ex ante ce qui peut permettre aux familles de mieux contrôler les dépenses qu'elles peuvent y consacrer. Il faut toutefois distinguer la fourniture de services essentiels de celles de bien de consommation courante et bien entendu éviter les dérives. En tout état de cause la possibilité de construire des modèles équilibrés financièrement conditionne la mobilisation de financement en quantité suffisante de la part des acteurs financiers locaux et internationaux. Dans ce domaine comme dans d'autres, la voie est donc probablement la voie du juste milieu, en évitant les excès d'une sur-tarification, mais en acceptant de conserver des modèles économiques rentables. Ceux-ci doivent permettre aux investisseurs d'avoir des résultats qui les conduisent à accroître et poursuivre leurs investissements, et d'augmenter le plus rapidement possible le nombre de bénéficiaires. Prétendre construire des modèles sociaux refusant la recherche d'un profit raisonnable et ne permettant aucune distribution de dividendes à leurs actionnaires revient à condamner durablement les plus pauvres à dépendre de la charité ou d'excédents budgétaires hypothétiques et à limiter fortement leur accès à des services pourtant essentiels.

Mots clés. Services essentiels, tarification, bottom of the pyramid, eau, énergie, microfinance, PPP, partenariats publics privés, coûts du risque, notation du risque

La couverture, via le secteur privé, des besoins en services de base (eau, énergie, services financiers, logement...) des populations des pays du Sud est une nécessité si l'on veut essayer de faire reculer la pauvreté car les transferts budgétaires externes (l'aide au développement) ou internes (les budgets des Etats) sont sans commune mesure avec les besoins des populations pour atteindre les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD).

Nous illustrerons essentiellement cet article par l'Afrique subsaharienne qui est le continent qui fait face aux plus grands défis: moins d'un habitant sur six dispose d'eau courante à domicile et plus de 40% des habitants n'ont même pas accès à un point d'eau amélioré. Dans de nombreux pays plus de 8 habitants sur 10 n'ont pas accès à l'électricité et ne sont pas bancarisés. Enfin dans un contexte d'urbanisation accélérée, l'incapacité à fournir un accès à des logements sociaux risque de conduire la plupart des grandes villes du continent (qui contient plus de villes supérieures à un

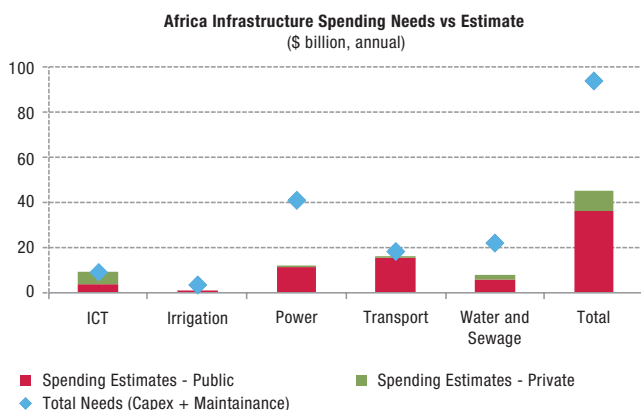
1 million d'habitants que l'Europe) à être entourée de gigantesques bidonvilles, source de conflictualité.

1 Les besoins des populations les plus pauvres ne pourront être financés par les seuls transferts budgétaires publics

La communauté internationale s'est mobilisée autour des Objectifs du Millénaire pour concentrer son action et ses moyens autour d'une série d'objectifs mesurables à atteindre en 2015 (par exemple, réduire de moitié la proportion de personnes n'ayant pas accès à une eau salubre). **Toutefois, l'aide publique au développement, aussi généreuse soit-elle, ne sera pas en mesure d'apporter les moyens nécessaires à la réalisation de ces objectifs ambitieux.** À titre d'exemple, les investissements requis annuellement dans le domaine de l'eau et de l'assainissement pour parvenir aux Objectifs du Millénaire s'élèveraient à environ 80 milliards de dollars, à

comparer à la centaine de milliards d'aide au développement disponible – tous secteurs confondus – au niveau mondial.

Le graphique ci-dessous illustre pour le seul continent africain l'écart entre les besoins d'investissements et les niveaux d'engagement public actuels pour les principaux services :



Comme dans toutes les autres économies, il est donc important que ces services qui peuvent être rentables soient fournis par le secteur privé, bien entendu dans un cadre régulé qui assure la protection des droits des bénéficiaires.

2 Toutefois les financements privés « classiques » ne s'orientent pas spontanément vers les secteurs biens et services essentiels

- **une surestimation des risques d'investissements** dans ces pays par de nombreux investisseurs.
- **des risques politiques jugés trop élevés**, ou en tout cas une propension des Etats à intervenir de façon souvent discrétionnaire dans ces secteurs jugés à juste titre sensibles politiquement (modification brutale des politiques de tarification, évolutions non concertées des cadres de régulation,...).
- **La difficulté à assumer le fait de faire « payer » un service essentiel à des populations pauvres**, qui a fait souvent l'objet par le passé de campagnes de rejets de la part d'acteurs de la société civile.

2.1 Le premier blocage reste une vraie contrainte et, comme le montre le graphique ci-dessous il subsiste un écart absolument considérable entre la perception du risque dans les pays Africains et leur réalité

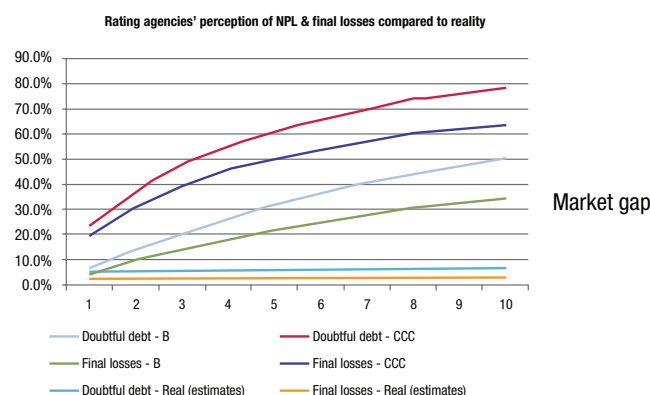
En effet, la plupart des pays « non-investment grade »¹ de la planète sont aujourd'hui en Afrique. Or les pratiques

¹ Les **investment grade** correspondent aux obligations émises par les emprunteurs qui reçoivent une note allant de AAA à BBB- par les agences de notation, selon l'échelle de Standard & Poor's. Elles s'opposent aux « non-investment grade », également appelées « speculative grade » ou « high yield », bien plus risquées mais conférant un retour plus substantiel (notes

bancaires qui attribuent presque toujours aux risques privés des notations inférieures aux risques pays ne sont pas adaptées dans ces géographies où les meilleures contreparties privées peuvent représenter de meilleurs risques que les Etats qui les hébergent.

Or, si l'on regarde les données disponibles, les taux de prêts douteux en Afrique sont dans le secteur des grosses PME équivalents à ceux des autres pays émergents (6.8% versus 5.1%).

Ces données sont confirmées par les faibles taux de pertes constatés par la plupart des institutions financières de développement dédiées au secteur privé (SFI, DEG, FMO, Proparco...).



En fait, comme le montre le graphique ci dessus, il existe une considérable anomalie de marché entre les données diffusées par les agences de notation et la réalité. Ainsi pour un pays « single B » comme le Ghana les agences de notation estiment qu'un prêt à 8 ans peut conduire à 30% de pertes finales quand les données des institutions financières indiquent un taux inférieur à 5%. Il y a dans ce cas un écart de 1 à 6 entre le risque réel et le risque perçu.

2.2 En revanche, après une décennie de résultats mitigés dans les Partenariats Publics Privés (PPP), le blocage lié à la perception de risques politiques élevés s'installe progressivement

La plupart des acteurs s'accordent sur l'urgence à promouvoir des partenariats efficaces entre acteurs publics et privés, qui permettent à la fois de répondre à l'ampleur des besoins d'investissement, d'améliorer la gestion des projets, mais également de mobiliser à long terme l'épargne locale.

Les Partenariats Public-Privé (PPP) peuvent permettre l'amélioration de la gestion des services publics, l'apport de capitaux privés à un projet d'intérêt public ; ils favorisent par ailleurs la production de services de base à un coût accessible au plus grand nombre. La responsabilité de la

allant de BB+ à D selon Standard & Poor's). Les obligations « Investment grade » répondent à un niveau de risque faible et sont les seules obligations que les investisseurs institutionnels peuvent acheter ; les autres étant considérées comme trop risquées. (nde)

puissance publique est alors de garantir l'intérêt général en se concentrant sur les fonctions d'impulsion, de prescription et de contrôle, car au final, ce sont les populations qui doivent bénéficier des nouveaux services proposés. Le rôle des institutions financières de développement doit plutôt consister à exercer un effet de levier sur les ressources privées, au moyen des divers outils financiers disponibles, afin de permettre l'émergence de PPP pérennes, c'est à dire économiquement efficaces, financièrement rentables, socialement et environnementalement équitables.

Après s'être puissamment imposés au sein des sociétés industrielles, les PPP occupent une place croissante dans les pays émergents et en développement. Il est toutefois exact que l'histoire récente des PPP a aussi été émaillée d'échecs largement médiatisés qui ont eu tendance à masquer le nombre croissant de réussites.

Nombre des échecs des PPP ont d'ailleurs été dus au troisième point de blocage et principal sujet de cet article: le refus d'assumer de faire payer un service essentiel aux populations les plus pauvres à son « juste prix » empêchant *de facto* de construire des contrats équilibrés entre la puissance publique et les opérateurs privés. Ces derniers se concentrent dès lors sur les segments de consommateurs les plus « riches » (entreprises privées, classes moyennes urbaines...) et ne cherchent pas à desservir l'essentiel de la population de ces pays qui constitue pourtant une classe de consommateurs solvables.

2.3 De très nombreux exemples montrent enfin que le troisième blocage (faire payer les services essentiels) n'est pas justifié et que le secteur privé peut être un pourvoyeur efficace de services aux plus pauvres.

En retour compte tenu de l'impact de ces services sur leur qualité de vie, les consommateurs de ces pays sont disposés à les payer pourvus qu'ils aient accès à un service de qualité. La micro-finance, le secteur de l'eau et la téléphonie mobile en sont de bons exemples

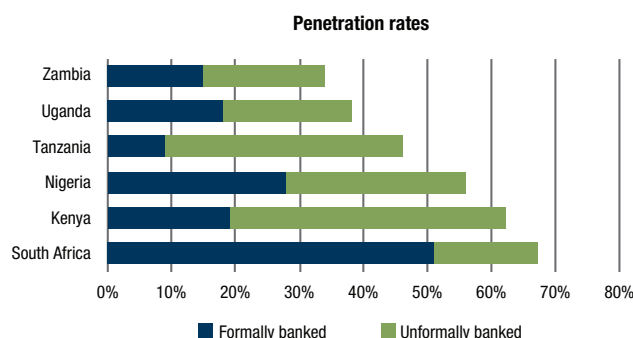
2.3.1 Micro-finance

L'industrie de la micro-finance a été la première à illustrer ce paradoxe. Elle a été considérée, à juste titre, comme un progrès social pendant les vingt dernières années, car elle permettait de donner accès à des populations non bancarisées au crédit et à une sécurisation de leur épargne. Elle a permis que plusieurs centaines de millions de personnes bénéficient aujourd'hui de ces services et elles les a indéniablement aidés à stabiliser leurs revenus et a contribué à les sortir de la pauvreté.

Elle l'a fait toutefois à un « prix », c'est-à-dire un « coût » qui aurait pu être jugé prohibitif puisque la plupart des institutions pratiquent des taux d'intérêts annuels oscillant entre 25 et 40%, taux bien supérieurs aux taux bancaires dont bénéficient les populations urbaines bancarisées de ces mêmes pays.

Ce développement de la micro-finance n'empêche malheureusement pas le continent Africain de rester totalement sous bancarisé actuellement comme le montre le graphique

ci-dessous, les banques n'ayant pas su suivre la micro-finance et s'intéresser à cette catégorie de la population, à la fois pour des raisons de régulation (plafonnement des taux d'usures), d'images (peut-on prendre le risque d'être qualifié d'usurier) et de compréhension de cette catégorie de consommateurs.



2.3.2 Les PPP dans le secteur de l'Eau

Le secteur de l'eau, malgré sa rentabilité à long terme, a ainsi été l'un de ceux qui a enregistré paradoxalement le plus grand nombre de réussites. C'est particulièrement le cas en Afrique, où le nombre de points d'eau sous gestion privée a fortement augmenté, permettant l'accès à l'eau à plus de 100 millions de personnes, en réduisant substantiellement (dans la plupart des cas) les pertes en eau. Or dans bien des cas les tarifs de l'eau décentralisée sont bien supérieurs à ceux de l'eau disponible dans les grandes villes. Nous constatons aussi que les PPP sont souvent des partenariats construits avec des entreprises locales de taille moyenne et que les grands groupes internationaux n'en ont plus l'exclusivité. Enfin, la nature des services (production, distribution, etc.) tend à se diversifier.

Les PPP ne représentent bien évidemment pas une panacée, mais l'exemple du secteur de l'eau montre que si les réalités politiques et sociales sont bien prises en compte et qu'un cadre de régulation solide est mis en place, l'investissement privé peut jouer un rôle primordial dans l'accès des plus pauvres à l'eau – et plus généralement, à l'ensemble des services essentiels.

2.3.3 Bien qu'il s'agisse d'un secteur probablement moins « essentiel », le secteur de la téléphonie mobile illustre également cette problématique

Dans la plupart des pays du Sud, le développement de la téléphonie mobile – impulsé et encadré par des autorités de régulation publiques – s'est fait via le secteur privé. La rapide implantation du téléphone mobile dans un très grand nombre de pays en développement est remarquable; l'Afrique, par exemple, enregistre au cours des quatre dernières années un taux de croissance annuel moyen du nombre d'abonnés de plus de 40%. Ce succès – dans un contexte où, pourtant, la part de revenu disponible pour ces nouveaux services pouvait paraître *a priori* limitée – démontre la pertinence du modèle

retenu et, plus largement, témoigne du dynamisme du marché intérieur africain.

Pourtant cette croissance n'a pas été (comme en micro-finance) exempte d'effets négatifs; le poids des dépenses de téléphonie dans le budget des ménages (sans que soit constaté dans le même temps une augmentation des ressources), par exemple, est un facteur d'inquiétude. Par ailleurs, une partie des populations les plus pauvres – rurales en particulier – est exclue de façon persistante de l'accès au réseau.

De nombreux défis subsistent donc. Pour les opérateurs et les utilisateurs, il faudra améliorer la couverture des populations et assurer la baisse des coûts d'accès au service, baisse que l'on constate dans la plupart des pays.

3 Quelques leçons et règles générales autour de la tarification des services aux plus pauvres

3.1 La première leçon tirée de la micro-finance est que pour un service essentiel, le « prix » du service importe moins que son « coût d'opportunité »

Dans ce secteur, le coût nominal du service (dans le cas de la micro-finance, son taux d'intérêt) importe beaucoup moins que son coût d'opportunité et le retour que permettra l'investissement pour l'emprunteur ou pour le bénéficiaire du service. Ainsi, certes, emprunter pour un paysan du Sahel à 40% de taux d'intérêt annuel par an, peut être jugé extrêmement prohibitif, mais si cela lui permet de développer une activité dont le taux de retour sur investissement est 5 à 10 fois supérieur (ce qui peut par exemple être le cas d'activité d'élevage, de petits commerces ou d'artisanat). On comprend assez vite que cet accès au financement peut permettre de sortir l'emprunteur assez rapidement d'une condition de dépendance et lui permettre de créer puis stabiliser des revenus.

Ceci ne doit évidemment pas justifier toutes les dérives et tout dépend donc de la capacité à fournir un service de qualité et dans le cas de la micro-finance, à accompagner les emprunteurs pour que leurs investissements soient compatibles avec le coût des emprunts. De nombreux cas de dérapages ont malheureusement été constatés tout autour de la planète. En Afrique du Sud, par exemple, la micro-finance a des coûts d'autant plus prohibitifs que cela a longtemps été un moyen, d'accès soit à de la consommation directe (téléviseurs), soit malheureusement à des investissements non rentables (le coût des funérailles par exemple).

Mais l'arbre ne doit pas cacher la forêt et la plupart des institutions de micro-finance de la planète ont globalement permis à leurs emprunteurs d'améliorer leurs conditions de vie et d'accéder à des activités rentables.

Dans le cas de la micro-finance, d'ailleurs, le taux d'intérêt élevé est essentiellement dû non pas à des impayés élevés – les impayés sont très faibles en micro-finance, souvent inférieurs à 1% ou 2%, mais tout simplement, à la couverture des coûts de distribution du crédit unitaires élevés compte tenu de la faible taille des crédits et de la faible densité de la clientèle. En micro-finance, par exemple, en zone périurbaine ou autour des centres ruraux, on peut considérer que l'essentiel du taux d'intérêt (à peu près 25%) sert tout

simplement à couvrir les coûts de distribution de petits crédits. Ce coût élevé de la distribution en faveur des populations les plus pauvres est d'ailleurs le même dans la plupart des industries. On retrouve le même type de coûts dans le secteur de l'eau et on le retrouve également dans la distribution de biens de consommation. Un des grands défis de la fourniture de services aux plus pauvres est la capacité, progressivement, à faire baisser ce coût de distribution en augmentant le nombre de bénéficiaires pour réaliser des économies d'échelles.

Fort heureusement, cette augmentation des volumes peut arriver assez vite car quand le service est fourni de façon professionnelle, on observe des taux de croissance dans ces secteurs qui sont extrêmement rapides et il n'est pas rare de voir une augmentation annuelle de plus de 50% du nombre de clients desservis en micro-finance mais également dans d'autres secteurs du « bottom of the pyramid », dès lors que le service a un avantage réel pour les consommateurs.

Ceci permet d'ailleurs de faire ensuite baisser régulièrement les tarifs, les coûts et les prix en bénéficiant d'économies d'échelle dans un premier temps, puis dans un second temps grâce à l'apparition d'une concurrence.

Ceci ne doit pas justifier toutefois toutes les dérives et il existe des moyens de vérifier la « justesse » du prix, sachant que celle-ci sera in fine également régulée par le marché.

3.2 Le service peut être payé *ex ante*, encore une fois dès lors que celui-ci améliore significativement les conditions de vie et est de qualité.

Dans le cadre de la micro-finance, ce paiement *ex ante* s'est traduit dans les premières générations d'institutions par le fait qu'il fallait d'abord avoir accumulé un minimum d'épargne pour pouvoir accéder à un prêt. « Les dépôts faisaient les prêts ». Dans le secteur de l'eau ou de l'énergie, l'Afrique du Sud, qui est un laboratoire formidable de modèles de fourniture de services aux plus pauvres a clairement démontré, avec l'exemple du township de Khayelitsha, près du Cap, dans le secteur de l'énergie, ou avec celui de Soweto dans le secteur de l'eau, qu'il pouvait être demandé par les populations elles-mêmes pour pouvoir accéder au service d'en assurer le paiement *ex ante*. Cela permettait d'ailleurs de mieux contrôler, pour les familles, les dépenses qu'elles acceptaient de consacrer à ce service.

Le projet d'adduction d'eau potable du township de Soweto est de ce point de vue-là extrêmement intéressant. C'est un projet qui a été mis en place par la municipalité de Johannesburg il y a quelques années, dans un contexte où ce township de plus de 2 millions de personnes avait des populations qui ne payaient plus l'eau, un réseau de distribution en très mauvais états, des fuites et des niveaux de consommation absolument colossaux avec des conséquences environnementales graves notamment pour le traitement des eaux usées qui ressortaient du township dans des quantités considérables et sans être traitées.

La municipalité a donc « passé un accord », avec les populations, qui consistait à annuler leurs dettes et à tirer un trait sur les arriérés passés et à installer 162 000 compteurs à

préparaient tout en réhabilitant le réseau. L'accord permettait à toutes les maisons d'avoir leur installation d'eau améliorée en contrepartie d'un paiement en amont du service, paiement qui permettait en plus aux populations, ce qu'on a déjà dit, de contrôler leurs dépenses.

Ceci, parmi les effets bénéfiques, au-delà de l'amélioration de la qualité du service pour les populations, à la fois dans la qualité de l'eau et dans ses quantités, a débouché sur une réduction massive du niveau de consommation et donc du niveau d'effluents liquides à la sortie de Soweto, et donc à une réduction significative de l'empreinte environnementale grâce à un meilleur contrôle des effluents. Ce contrat gagnant-gagnant a d'ailleurs pu, probablement, être politiquement négocié parce que c'est la municipalité elle-même qui l'a négocié avec les populations. Il est vraisemblable que ceci aurait été plus difficile dans le cadre d'un contrat de partenariat public-privé plus global avec l'Etat.

En tout état de cause, cet exemple de Soweto démontre, là aussi, que quand on les interroge, ce que souhaitent les populations les plus pauvres, encore une fois, c'est d'accéder à un service de qualité et elles sont prêtes, pour cela, à le payer. Il démontre également qu'une municipalité peut avoir plus de courage politique qu'un Etat dans la gestion de ce type de problématiques car elle a un contact direct avec les populations qui lui permet de mieux identifier à la fois leurs besoins et ses capacités de négociation politique. De nombreux exemples de ce type montrent d'ailleurs que les municipalités sont souvent de meilleurs partenaires que les Etats pour construire des partenariats public-privé efficaces avec le secteur privé dans la mesure où la régulation doit se faire avec des retours directs des populations.

4 La possibilité de construire des modèles équilibrés financièrement est essentielle

La pérennité financière conditionne le financement à long terme des investissements par les acteurs financiers locaux et internationaux.

Quand on parle d'investisseurs, on ne parle pas simplement des investisseurs internationaux. Il est frappant de constater, notamment en Afrique, que les investisseurs locaux eux-mêmes, souvent, surestiment le risque et sont souvent, sans garantie additionnelle fournie, peu désireux, finalement, d'assumer des risques même sur des institutions de qualité (« nul n'est prophète en son pays »).

Deux exemples m'ont frappé ces dernières années dans les projets que j'ai été amené à financer. Le premier, au Kenya, lorsque pour la première fois, en 2003, l'Agence Française de Développement a garanti une émission obligataire faite par « Faulu », une institution de micro-finance kényane dédiée aux femmes. Il s'agissait d'une émission obligataire de 500 millions de shillings kényans, c'est-à-dire l'équivalent de 5 millions d'euros pour une maturité de cinq ans et qui a permis pour la première fois l'accès d'une institution de micro-finance africaine au marché financier (dans ce cas la bourse de Nairobi). Un quart du risque était supporté par les investisseurs et les trois quarts garantis par l'Agence Française de Développement. Cette opération a permis l'accès de 24 000 femmes à un crédit de micro-finance.

Quand l'opération a été faite, Faulu était déjà une institution de micro-finance relativement mature, très bien connue au Kenya et *a priori*, une opération comme cela, dans un autre marché, aurait dû se faire sans garantie extérieure. Elle aurait dû se faire par une émission directe de Faulu sur le marché ou par un prêt bancaire d'une banque de la place à Faulu. Il a fallu pourtant, pour la première opération, la garantie d'un bailleur de fonds extérieur. Et cette garantie n'a pu être octroyée, bien entendu, que parce que Faulu avait un modèle financier équilibré et qu'elle démontrait une capacité à rembourser.

Il est intéressant de constater que depuis cette première opération, les autres émissions obligataires faites par Faulu sur la bourse de Nairobi se sont faites sans aucune garantie exogène et que maintenant, le marché, connaissant cette institution, est capable de lui prêter directement. Là aussi, ce n'est possible que parce qu'elle est financièrement équilibrée.

Le deuxième exemple est celui d'Eduloan en Afrique du Sud. Il s'agit d'une institution de micro-finance permettant l'accès des populations noires aux études supérieures dans les universités sud-africaines qui sont pour la plupart des universités privées. Eduloan a passé un accord avec ces universités dans le cadre duquel elle prête, à des taux relativement bas d'ailleurs, aux étudiants, pour qu'ils puissent payer leur coût d'accès à la scolarité dans les universités. Là aussi, la première fois que cette institution a souhaité emprunter de façon importante à une banque locale, elle n'a pu le faire sans la garantie d'un bailleur de fonds extérieur car les banques locales considéraient que cela restait un risque élevé, tout simplement parce qu'elles connaissaient mal ce secteur et cette institution.

Il est intéressant là aussi de constater que la courbe d'apprentissage a été extrêmement rapide puisque la banque qui a accepté de prêter avec la garantie d'un bailleur de fonds extérieur a fini deux ans après par prendre une participation directe dans Eduloan, démontrant qu'elle était non seulement, à ce stade-là, consciente que c'était un bon risque, mais qu'elle pensait même que c'était une institution pouvant avoir des rendements en capital intéressants pour une banque privée.

C'est grâce à ce type d'opérations qu'Eduloan a pu donner accès aux études supérieures à plusieurs centaines de milliers d'étudiants en Afrique du Sud. Là aussi, cela n'aurait pas été possible sans mobilisation de capitaux locaux et cette mobilisation n'aurait pas été possible sans une tarification adaptée.

Enfin, ce type de raisonnement peut être appliqué pour des investissements beaucoup plus substantiels et j'ai en tête un troisième exemple qui est celui de la fourniture d'énergie en Ouganda. L'Ouganda est en effet un pays dans lequel 90% de la population n'a pas accès à l'électricité. Un Ougandais a en moyenne 200 fois moins d'énergie qu'un Européen. De plus, cette électricité est relativement chère puisque les alternatives, maintenant, sont pour l'essentiel thermiques, les barrages existants ayant saturé leurs capacités. Bujagali est un projet qui consiste à doubler, via un barrage au fil de l'eau, la production d'énergie de l'Ouganda. C'est un projet représentant un investissement très élevé d'à peu près 700 à 800 millions de dollars, mais l'énergie produite étant de l'énergie hydraulique elle reste très compétitive. Il permettra à la fois

de doubler la production d'énergie du pays et donc de permettre de desservir plusieurs centaines de milliers de personnes en électricité, de réduire le coût de cette énergie et en plus de le faire de façon propre puisque s'agissant d'un barrage au fil de l'eau, il a une contribution positive au réchauffement climatique. Un contrat de concession a été passé entre l'Etat et le groupe de l'Aga Khan qui a permis à cet actionnaire privé de s'investir dans cette opération avec l'appui des bailleurs de fonds.

Dans cet exemple, l'opérateur privé, l'investisseur, aura *in fine* un rendement en capital confortable ou en tous cas justifiant le risque qu'il prend dans cet investissement. Mais ceci dit, pour le consommateur final, encore une fois, cela devra permettre à terme de baisser très substantiellement le coût de l'énergie en Ouganda et donc c'est un gagnant-gagnant et ce modèle ne peut exister, on ne peut mobiliser 800 millions tout en baissant le prix de l'énergie pour les consommateurs, que dans un contexte où l'on fait payer l'électricité au bénéficiaire final. Bien entendu, ce paiement n'implique pas nécessairement des paiements uniformes et injustes. Dans le secteur de l'énergie comme dans le secteur de l'eau, on peut avoir des grilles tarifaires sociales avec des paiements différenciés en fonction de la catégorie des consommateurs, les grandes entreprises et les administrations payant plus que les particuliers et que les très petits consommateurs, l'opérateur ayant négocié *in fine* un tarif moyen qui permet une péréquation entre ces différentes catégories de population.

5 Il faut toutefois distinguer la fourniture de services essentiels de celles de biens de consommation courante et bien entendu éviter les dérives

Ce raisonnement sur la nécessaire tarification des services essentiels pour permettre l'accès du plus grand nombre à ces services ne s'applique pas strictement de la même façon aux biens de consommation et tout le débat sur le «bottom of the pyramid» de ces dernières années mélange, d'une façon un peu confuse parfois, les services essentiels et les biens de consommation courante.

Ceci ne veut pas dire qu'il n'est pas justifié d'essayer de tarifier correctement un yaourt, une paire de lunettes ou une ampoule mais il s'agit là de problématiques plus classiques de marché, dans lesquelles, pour les biens de consommation courante, un industriel a à faire face à trois défis : (i) celui de l'adaptation de son produit à des consommateurs spécifiques (les pauvres), (ii) l'accès à ses clients en adaptant son réseau de distribution, et (iii) l'adaptation du prix (ce que les Anglo-Saxons appellent *affordability*).

Il y a, certes, dans la question de l'élaboration du juste prix, la même problématique que pour les services essentiels, qui est d'intégrer les surcoûts de distribution liés à la distribution au plus grand nombre dans des quantités de petite taille et pour des produits qui sont dans des quantités unitaires limitées. Donc, le coût de la distribution reste le paradigme et le défi principal que se partagent les services essentiels et les biens de consommation courante.

Mais les services essentiels ont quand même pour eux d'avoir un retour sur investissement pour les plus pauvres

bien supérieurs. L'accès à une eau potable de qualité est quelque chose qui réduit à la fois la fréquence des maladies, permet un développement humain de meilleure qualité et est donc un service extrêmement rentable pour le bénéficiaire. L'accès à un service financier, on l'a vu, s'il permet un investissement et l'accès à un métier, est également extrêmement rentable. L'accès à l'énergie, toutes les études le montrent, l'est également. Ceci est moins vrai pour certains biens de consommation courante qui ont des bénéfices inférieurs.

Il faut donc distinguer ces deux grandes catégories (services essentiels versus biens de consommation) et paradoxalement, il peut être justifié de faire payer des surcoûts pour les services essentiels entre un consommateur rural, par exemple, et un consommateur urbain, compte tenu de l'importance de ces services pour le bien-être des populations et de leur capacité d'ailleurs de réguler elles-mêmes leurs consommations.

6 Conclusion

Prétendre construire des modèles sociaux refusant la recherche d'un profit raisonnable et ne permettant aucune distribution de dividendes à leurs actionnaires revient à condamner durablement les plus pauvres à dépendre de la charité et à limiter fortement leur accès à des services pourtant essentiels.

Il est assez paradoxal que ce soit de l'industrie de la microfinance, qui a été on l'a vu un des premiers secteurs à démontrer la justification de la tarification d'un service à des populations pauvres, que vienne aujourd'hui un plaidoyer en faveur d'une suppression de toute distribution de dividendes dans les «*social business*».

Aussi généreuse que soit cette approche, que l'on peut comprendre, il faut malheureusement craindre que ce regard «bénévolant» sur le sujet réduise dans ces secteurs-là, à l'avenir, une nouvelle fois, les montants d'investissement qui y seront consacrés et maintienne des catégories entières de population à l'écart de ces services et dans des conditions de pauvreté que, pourtant, les défenseurs du *social business* souhaitent éviter.

Dans ce domaine comme dans d'autres, la voie est donc probablement la voie du juste milieu, en évitant les excès d'une sur-tarification et d'un sur-profit, mais en acceptant, de notre point de vue, de conserver des «*business models*» qui soient des «*business models*» rentables. Ceci doit permettre aux investisseurs qui se consacrent à ces secteurs d'avoir des résultats financiers qui les conduisent à accroître et poursuivre leurs investissements, de croître et d'augmenter le plus rapidement possible le nombre de bénéficiaires.

Le choix inverse ne peut qu'aboutir à une logique malthusienne, qui en supprimant la distribution de dividendes et en supprimant le profit conduirait à limiter les investissements et à limiter *in fine* le rythme auquel on arriverait à sortir les pauvres de l'isolement et de la pauvreté.