Publié le 27 août 2010

Espagne : l’ouverture de capital pour doper les Epl

Secouées par la crise dans un pays ou près de 20 % de la population active est au chômage, les entreprises publiques locales espagnoles s’ouvrent de plus en plus à d’autres collectivités, voire au secteur privé. Objectif : renforcer leur poids économique en élargissant leur capital.

« Après une nette croissance dans les années 1998-2006, le développement des entreprises locales s'est tassé depuis trois à cinq ans », explique Carlos Rodriguez-Ferrer, secrétaire général d'Elige, Fédération des Epl espagnole créée en 2006. « La crise a eu un impact négatif auprès des entreprises publiques au cours des deux dernières années ». Dans un pays où le capital des Epl est traditionnellement détenu par une seule collectivité, on assiste du coup à une ouverture vers de nouveaux partenaires publics ou privés. « C'est le cas dans les secteurs de l'eau, des marchés de ravitaillement et des pompes funèbres où on trouve de plus en plus d'Epl à capital mixte », précise Carlos Rodriguez-Ferrer. A l'avant-garde de ce phénomène, les « marchés de ravitaillement », qui ont initié la tendance dès leur lancement, tel que le Mercabarna à Barcelone qui compte dans son capital la municipalité de Barcelone (51 %), l'entreprise nationale Mercasa (37 %) et le Conseil régional du Barcelonès (12 %). Cette Epl, créée en 1967 sous forme de société anonyme de gestion, concentre aujourd'hui les marchés grossistes de produits frais et surgelés de la capitale catalane, « ainsi que des entreprises d'élaboration, commercialisation, distribution, importation et exportation ». Le géant de l'alimentaire regroupe sur son site pas moins de 800 entreprises et fournit des produits frais à un environ … 10 millions de consommateurs !

« L'Espagne compte environ un millier d'entreprises publiques locales, créées principalement sous forme de société anonyme, mais aussi à responsabilité limitée », ajoute le secrétaire général d'Elige. « On les retrouve dans une large palette d'activité où en général l'entreprise privée n'offre pas de services » : traitement de l'eau potable et des eaux usées, transports publics et mobilité, nettoyage des rues, ramassage et gestion des déchets, aménagement, parcs d'affaires ou industriels, marchés de ravitaillement, culture, loisirs et sport, funéraire, promotion et développement économique ou encore tourisme. « Les prix des services dans ces secteurs sont déterminés par les autorités locales, précise Carlos Rodriguez-Ferrer. C'est le cas, par exemple, dans le secteur de l'immobilier où des Epl construisent des logements proposés « à prix abordables, pour des familles qui n'ont pas un budget suffisant pour acheter dans le secteur privé ».

Spain : capital is opening to boost Lpc