

5 RECEIVED JAN 20 1999 SM

An Invitation

January 15, 1999

Dear friends:

As Canadians we have lived with the assumption of a sufficient supply of safe water for our families and our communities. Now we are faced with the spectre of this most precious resource being sold off to private interests who hope to reap huge profits in a developing global water crisis. Water has always been held as a common good, available for businesses, families and communities. Great pressure is being exerted on our governments to privatize water and water services. As near sighted planning for short-term profits destroys sustainable water resources, global corporations are positioning themselves to capitalize on a crisis their greed has created.

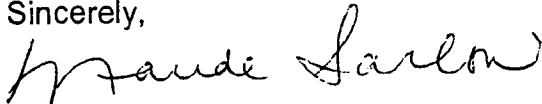
However, hopeful people across this country and around the world are banding together to protect water and our common right to what is truly the lifeblood of our communities.

Already in Canada several groups have come together to form **Water Watch/ Eau Secours**, a common front on water to insist that governments maintain common ownership of water as a sustainable public resource. In order to spread the message about the threat to our water and invite others to join this struggle we are sponsoring a conference on the threat that privatization and commodification pose. **February 9th, 1999 from 10:00 am to 5:00 pm in the Rideau Room of the Sheraton Hotel, 150 Albert Street Ottawa, Ontario (613) 238-1500. Registration will be from 9:00 am to 10:00 am.**

There will be information about the threat to Canada's water and an opportunity to develop a common strategy to make sure our water isn't siphoned off to the highest bidder.

Please come and join us in this fight to protect our future and the future of people around the world. To confirm your participation in this conference, call **Jamie Dunn at (613) 233-4487 ext. 239, email jdunn@canadians.org.**

Sincerely,



Maude Barlow

National Volunteer Chair

THE COUNCIL OF CANADIANS

Invitation

Le 15 janvier 1999

Chers amis et amies,

À titre de Canadiens et de Canadiennes, nous présumons que l'approvisionnement en eau sûre pour nos familles et nos collectivités sera toujours suffisant. À présent, nous faisons face au risque que cette précieuse ressource soit vendue à des intérêts privés qui espèrent réaliser d'énormes profits pendant une crise mondiale croissante qui touche les ressources hydriques. L'eau a toujours été considérée comme un produit commun, disponible aux entreprises, aux familles et aux collectivités. Cependant, on exerce de très fortes pressions sur nos gouvernements pour la privatisation de l'eau et des services s'y rapportant. La planification à court terme pour des profits immédiats détruit les ressources hydriques durables, et les sociétés mondiales prennent des dispositions pour tirer parti d'une crise que leur cupidité a créée.

Toutefois, des personnes optimistes d'un bout à l'autre du pays et à travers le monde se groupent afin de protéger l'eau et notre droit collectif à ce qui est vraiment l'élément vital de nos collectivités.

Au Canada, plusieurs groupes se sont déjà réunis pour former **Water Watch/ Eau Sécure**, un front commun sur l'eau en vue d'insister que les gouvernements maintiennent la propriété commune de l'eau à titre de ressource publique durable. Afin de répandre le message au sujet de la menace à notre eau et d'inviter les autres à se joindre à cette lutte, nous parrainons une conférence sur la menace que présentent la privatisation et la commercialisation. **Le 9 février 1999, de 10 h à 17 h, dans la salle Rideau de l'hôtel Sheraton, 150, rue Albert à Ottawa (Ontario), (613) 238-1500.**

On présentera des informations sur la menace qui guette l'eau du Canada et la possibilité d'élaborer une stratégie commune pour s'assurer que l'eau ne soit pas cédée au soumissionnaire le plus offrant.

Venez et joignez-vous à nous dans cette lutte menée pour protéger notre avenir et l'avenir des peuples du monde entier. Pour confirmer, veuillez communiquer avec Jamie Dunn au (613) 233-4487 poste 239, courrier électronique: jdunn@canadians.org

Bien à vous,



Maude Barlow
Présidente nationale bénévoles
LE CONSEIL DES CANADIENS

Feb. 9, 1999 10:00 am – 5:00pm
Sheraton Hotel, Ottawa, Ontario

9:00–10:00 Registration, coffee and muffins

The State Of Canada's Water:
Sarah Miller, Canadian Environmental
Law Association
Jamie Linton

5:00 Adjourn

Conférence Eau sécur
Le 9 février 1999, de 10 h à 17 h
Hôtel Sheraton, Ottawa (Ontario)

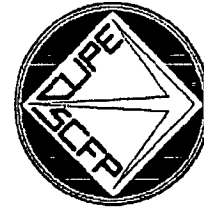
Ordre du jour

- | | |
|------------|--|
| 9 h - 10 h | Inscription , café et muffins |
| 10 h | Mot de bienvenue et discours d'ouverture
Maude Barlow, Conseil des Canadiens

Privatisation : Judy Darcy, Syndicat canadien de la fonction publique

Cession commerciale de notre eau :
Maude Barlow, Conseil des Canadiens

L'état de l'eau du Canada :
Sarah Miller, Association canadienne du droit de l'environnement
Jamie Linton |
| 11 h 20 | Rapport de groupes déjà engagés dans des campagnes relatives à l'eau |
| 12 h | Déjeuner - offert (les médias sont présents) |
| 13 h | Que faut-il pour protéger l'eau du Canada? |
| 14 h 45 | Café |
| 15 h | Stratégie et engagement à l'égard de l'action |
| 17 h | Levée de séance |



Common Front to Protect Water

Canadian social activists, trade unionists and environmental groups have formed a common front to protect water.

The initial participants in the common front are: the Canadian Environmental Law Association, the Canadian Union of Public Employees and the Council of Canadians.

The common front is organizing a campaign with three major objectives:

- a.. Oppose Water Exports
- b.. Stop Privatization of Municipal Water Services
- c.. Promote water conservation, protection of water quality and healthy aquatic ecosystems

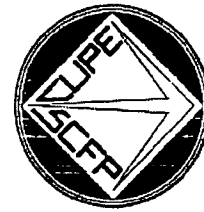
Our first target is to pressure the federal government to honour its promises to prohibit the bulk export of water. This needs to be realized through federal legislation banning large scale water exports (including water export by tanker) and by ensuring that trade and investment agreements (such as the NAFTA and the proposed MAI) do not threaten Canada's water.

We have adopted the following brief statement and set of principles:

Water is of immeasurable importance to Canada's environment, economy, public health and identity. Canada's rivers, lakes and groundwater have shaped our history, powered our industrial development, sustained our health, and nourished our spirits. Nevertheless, Canadians can no longer take water for granted. In addition to the many factors that threaten water quality and aquatic ecosystem health in Canada, we are in danger of losing public control of water resources and management. Increasingly, water is being regarded as a commodity that can be bought and sold on the market. There are now several active proposals to export Canadian water by bulk shipments or by diverting rivers. In addition, private corporations are gaining a foothold in the management of public water services such as drinking water and sewage treatment.

In light of these and other trends, we recognize the following principles:

- a.. Water is a public trust. All Canadians have the right and the responsibility to be involved in the major decisions affecting water in Canada.
- b.. An adequate supply of clean water for peoples' daily living needs is a basic human right. This right is best ensured by keeping water and sewage services in the public sector, by regulating the protection of water supplies and by promoting the efficient use of water.
- c.. It is wrong – environmentally, economically and morally – to engage in the large-scale trade of water. Water must not be regarded as a commodity for exchange in the international marketplace. Adequate supplies of clean water for people in water-scarce regions can only be ensured by promoting conservation and protection of local water resources. Importing water is not an economically or environmentally sustainable strategy for dealing with water scarcity.
- d.. Water is the lifeblood of the environment as well as an essential resource for humans. Each generation must ensure that the abundance and quality of water is not diminished as a result of its activities. Greater efforts must be made to restore the health of aquatic ecosystems that have already been degraded as well as to protect others from harm.



Front commun pour la protection de l'eau

Des activistes sociaux, des syndicalistes et des groupes environnementaux canadiens ont formé un front commun pour protéger l'eau.

Les premiers participants au front commun sont l'Association canadienne du droit de l'environnement, le Syndicat canadien de la fonction publique et le Conseil des Canadiens.

Le front commun organise une campagne qui vise les trois objectifs suivants :

- a.. S'opposer à l'exportation de l'eau;
- b.. Cesser la privatisation des services d'eau municipaux; et
- c.. Promouvoir la conservation de l'eau, la protection de la qualité de l'eau, ainsi que la salubrité des écosystèmes aquatiques.

Pour commencer, nous allons exercer des pressions sur le gouvernement fédéral pour qu'il respecte ses promesses d'interdire l'exportation en vrac de l'eau. À cette fin, le gouvernement fédéral devrait promulguer des lois interdisant l'exportation de l'eau sur une grande échelle (y compris l'exportation de l'eau en citernes) et veiller à ce que les accords de commerce et d'investissement (tels que l'ALÉNA et l'AMI proposé) ne menacent pas l'eau du Canada.

Nous avons adopté la brève déclaration et l'ensemble de principes suivants :

L'eau est d'une importance inestimable pour l'environnement, l'économie, la santé publique et l'identité du Canada. Les fleuves, les rivières, les lacs et l'eau souterraine du Canada ont façonné notre histoire, fait marcher notre développement industriel, soutenu notre santé et nourri nos esprits. Mais les Canadiens et les Canadiennes ne peuvent plus prendre l'eau pour acquis. Outre les nombreux facteurs qui menacent la qualité de l'eau et la salubrité de l'écosystème aquatique au Canada, nous risquons de perdre le contrôle et la gestion publics des ressources en eau. De plus en plus, l'eau est considérée comme une marchandise pouvant être achetée et vendue sur le marché. Actuellement, plusieurs propositions actives prévoient l'exportation de l'eau canadienne par son transport en vrac ou le détournement de fleuves et de rivières. En outre, des entreprises privées prennent pied dans le secteur de la gestion des services publics d'eau tels que l'eau potable et l'épuration des eaux usées.

À la lumière de ces tendances et d'autres tendances, nous reconnaissons les principes suivants :

- a.. L'eau relève du mandat public. Tous les Canadiens et Canadiennes ont le droit et la responsabilité de prendre part aux importantes décisions concernant l'eau au Canada.
- b.. L'approvisionnement adéquat en eau propre pour les besoins vitaux quotidiens des gens est un droit de base de la personne. La meilleure protection de ce droit consiste à garder l'eau et les services d'épuration des eaux usées dans le secteur public, et réglementer la protection des sources d'approvisionnement en eau et à favoriser l'utilisation efficace de l'eau.
- c.. Il est inapproprié -- sur le plan environnemental et moral -- de faire le commerce de l'eau sur une grande échelle. En effet, l'eau ne doit pas être considérée comme une marchandise pouvant être échangée sur le marché international. Les sources adéquates d'eau propre dans les régions enregistrant une pénurie d'eau ne peuvent être assurées que par la promotion de la conservation et de la protection des ressources d'eau locales. L'importation de l'eau pour remédier à la pénurie d'eau n'est une stratégie viable ni sur le plan économique ni sur le plan environnemental.
- d.. L'eau est l'élément vital de l'environnement ainsi qu'une ressource essentielle pour les êtres humains. Chaque génération doit veiller à ce que l'abondance et la qualité de l'eau ne diminuent pas du fait de ses activités. Il faut déployer des efforts accrus afin de restaurer la salubrité des écosystèmes aquatiques qui ont déjà été dégradés et protéger les autres contre la dégradation.

Published in
the National Post
Dec 3/98

WATER, A PUBLIC TRUST by MAUDE BARLOW

Last May, Foreign Affairs Minister Lloyd Axworthy promised to take measures to protect Canadian water after a public outcry greeted the news that companies were on the brink of exporting bulk water to foreign markets. He and Environment Minister Christine Stewart were to consult the provinces over the summer and table legislation this fall – a long overdue Liberal promise from the 1993 election campaign.

This is not the first attempt to protect our water. In 1988, the Mulroney government tabled the *Canada Water Preservation Act*, largely in response to the Liberals' charge that the Canada-U.S. Free Trade Agreement posed a threat to Canadian water security; but that session of Parliament ended before the law could be passed and it was never re-introduced. The House of Commons is about to adjourn for the holiday and once again there is no legislation in sight. This is not acceptable.

Worldwide destruction of aquatic ecosystem health and increasing water scarcity are creating a global water crisis. The consumption of water is doubling every 20 years – more than twice the rate of the increase in human population. By the year 2025, as much as two-thirds of the world's population could face severe water shortages. The World Bank says "the wars of the next century will be about water."

Global corporations and financial institutions believe they have the answer – the privatization and commodification of the world's water. Every year, they hold a global water summit where industry leaders like Suez Lyonnaise Des Eaux of France, which distributes private water services to 68 million people world wide, rub shoulders with influential politicians and thinkers to advance their mutual interests. In Canada, which holds over 20% of the world's fresh water supplies, the push is on to get in on the ground floor of this business opportunity.

Liberal MP Dennis Mills is promoting the GRAND Canal project, which would entail massive water diversion of Canadian freshwater to the U.S. A Canadian company, Global Water Corporation, has signed an agreement with Sitka, Alaska, to export 18 billion gallons per year of glacier water to China where it will be bottled in one of that country's infamous free trade zones to save on labour costs. The company brochure entices investors "to harvest the accelerating opportunity...as traditional sources of water around the world become progressively depleted and degraded" and laments the B.C. government's ban on bulk water exports.

Before this goes any further, we need a public debate in Canada. I believe that water is a public trust that belongs to the people. No one has the right to appropriate it or profit from it at someone else's expense. An adequate supply of clean water for peoples' daily living needs is a basic human right and is best protected by maintaining control of water in the public sector.

It is wrong – environmentally, economically, and morally – to engage in the large-scale trade of water. Water must never be regarded as a commodity for exchange in the international marketplace. Adequate supplies of clean water for people in water-scarce regions can only be

ensured by promoting efficient utilization of local water resources. This is not to say that I oppose sharing water in times of crisis. But the people who now lack access to supplies of clean water simply could not afford to import it if it were sold on a for-profit basis. Exporting water for the elites who could afford it would reduce the urgency of finding real, sustainable and equitable solutions to water problems in the developing world.

We urgently need legislation to prohibit the large-scale export of water by tanker or diversion. As well, the government must renegotiate NAFTA to explicitly exempt water, as it gives U.S. corporations "national treatment" rights to our water once any Canadian company is granted an export permit. In opposition, Lloyd Axworthy himself said that the free trade agreements "would override the Federal Water Policy prohibition of exports of interbasin water." Perhaps that is why Minister Axworthy is dragging his heels now.

This is a crucial moment for Canadians and peoples around the world. Privatizing, commodifying, and commercializing water will serve to make a small handful of water transnationals very wealthy while doing nothing for people who need access to clean water resources. It will also threaten the environment by placing lakes, rivers and groundwater beyond the reach of governments and beyond the rule of law. Neither poor people nor those trying to protect aquatic ecosystems have the financial resources necessary to compete for water in the open marketplace.

Maude Barlow is the National Chairperson of the Council of Canadians.

Also printed in the Globe & Mail, June/98

Free Trade Springs a Leak

How NAFTA endangers control over our water supplies

BY MAUDE BARLOW

The recent revelation that several businesses have applied to export Canadian water has rekindled a debate that started five years ago, about whether the North American Free Trade Agreement (NAFTA) puts our fresh-water supplies at risk. The Nova Group of Sault Ste. Marie has received a five-year permit from the Ontario government to draw up to 10 million litres of water a day from Lake Superior for export to Asia, and the McCurdy Group of Companies of Gander has applied to export about 52 billion litres of water a year from Gisbourne Lake in southern Newfoundland. The government of Newfoundland has given the project its Good House-keeping seal of approval, citing badly needed jobs. All that remains is an environmental review. Says an official with the Department of Environment and Labour, "We're not worried about it at all. We're treating water as any other resource." Unless the federal government acts soon, Canada will almost certainly be exporting water within the year.

Watering down sovereignty

There is grave cause for concern. Chapter 3 of NAFTA establishes obligations regarding the trade in goods. It uses the definition of a "good" under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), which clearly lists "waters, including natural or artificial waters and aerated waters" and adds an explanatory note that "ordinary natural water of all kinds (other than sea water)" is included.

When the deal was being negotiated, NAFTA opponents pointed this out and asked the government to specifically exempt the trade in water from the deal. The government argued that under Canadian domestic law, NAFTA does not apply to the trade in water. This is correct. But domestic law does not bind NAFTA panels. In fact, the United States spelled out its clear position at the time. Mickey Kantor, then U.S. Trade Representative, said that "when water is traded as a good, all provisions of

the agreement governing trade in goods apply."

"Thus," explains respected trade lawyer Barry Appleton in his book *Navigating NAFTA*, "in the American view, NAFTA's obligations on water will commence whenever water is traded as a good. This view appears to be an accurate reading of the terms of NAFTA. When water is not traded as a good, it would not be subject to the terms of NAFTA chapter 3. While water is covered as a good, the NAFTA trade obligations will not apply until water is traded."

In other words, the question is moot until some government in Canada grants a permit to export water, at which point the "national treatment" provision of NAFTA kicks in. This provides for "non-discrimination" among investors in all NAFTA partner countries in the commercial use of our water. Private American and Mexican companies would then have the same right to the commercial use of Canadian waters as Canadians. If Canadian companies were to export our water, American transnationals could help themselves to as much as they liked. We can only start to imagine the free-for-all that would take place over the next thirsty century.

Bailing out of NAFTA

Now, here's the kicker: If the federal government bans the export of Canadian water, as it is being urged to do, by that very act it names water as a commercial tradable commodity, triggering NAFTA. American "investors" would be granted NAFTA rights in the very law that excludes them, and under chapter 11 – the provision that gives companies the right to sue governments for lost future profit – they could claim for financial compensa-



tion, since there was no such ban when NAFTA was signed. Any new law any government introduces under chapter 11 is vulnerable to challenge. Similar compensation would not be available to Canadian investors.

Under NAFTA, the only way the Canadian government could protect water would be to invoke the GATT exceptions provided for natural resources, but that would be subject to NAFTA's "proportional sharing" clause, whereby Canada would have obligations to continue to supply water to NAFTA partners. It would also ban preferential domestic pricing for Canadian water.

Foreign Affairs Minister Lloyd Axworthy, who fought NAFTA with passion and expertise, knows all this. To buy himself some time, he sent the Ontario export request to the International Joint Commission, a group with no legal jurisdiction, for a recommendation for action. But the eagerness of the government of Newfoundland to commercialize and export its water has changed the whole situation. The federal government must act now to protect Canadian water. But it cannot do so while still under its NAFTA obligation. All of which forces the question: What is more important to Canada – NAFTA, or our water?

Maude Barlow is the Volunteer National Chairperson of The Council of Canadians and the author, with Tony Clarke, of MAI and the Threat to Canadian Sovereignty.



GOVERNMENT WATCH

EXPRESSCLIP

Toronto Star

INSTAPRESSE

DATE: 12/9/98

PAGE: 13

3120

4625

A/C 445

POSITION

332

X

Water export case may cost millions

U.S. company seeks
compensation under
free-trade agreement

BY VALERIE LAWTON
OTTAWA BUREAU

OTTAWA — A dispute over exports of Canadian water could wind up costing taxpayers millions if a California company wins a new trade challenge.

Sun Belt Water Inc.'s plans to use supertankers to deliver fresh water from British Columbia to a drought-stricken part of California died with a 1991 British Columbia moratorium on such exports. The company wants compensation for lost sales.

The claim launched against Canada under the North American Free Trade Agreement alleges that Sun Belt faced discrimination from the British Columbia government.

"We are looking for fair and equitable treatment," John Carten, Sun Belt's Canadian lawyer, said yesterday. "The language (in NAFTA) is quite clear that we have to treat Mexican and American firms equally as well as our own firms."

Sun Belt is complaining it hasn't received any compensation even though the provincial government reached a \$335,000 settlement with a British Columbia company that would have been a partner in the water deal, said Carten.

The company also alleges in a legal document that the province favoured a second British Columbia company

with special access to water for export under a "secret agreement" signed in 1986.

Officials from Premier Glen Clark's office couldn't be reached for comment yesterday.

Sun Belt is turning to NAFTA after initially trying to sue British Columbia and then attempting to use pressure from American politicians to force the province to negotiate a settlement.

Under NAFTA rules, Sun Belt and the Canadian government have at least 90 days to discuss the case before it goes to arbitration.

"If they choose to go to arbitration after the 90-day period, we'll defend ourselves vigorously," said Leslie Swartman, a spokesperson for International Trade Minister Sergio Marchi.

It's only the third such action launched under NAFTA allowing companies to seek compensation or damages from the governments of Canada, the United States and Mexico.

The Council of Canadians said yesterday the latest trade dispute highlights the need for the federal government to renegotiate NAFTA to explicitly exempt water. Under NAFTA, if a Canadian company receives permission to export water, U.S. companies can claim equal rights to the resource.

"Once water becomes a tradeable commodity, under NAFTA it becomes much more difficult for Canada to protect its own natural resource," said Jo Dufay of the Ottawa-based Council of Canadians.

CORPORATE

Cash-In

FACT SHEET

Canadian Union of Public Employees
21 Florence Street,
Ottawa, Ontario K2P 0W6
Telephone: (613) 237-1590 Fax: (613) 237-5508



PHILIP SERVICES CORPORATION (formerly Philip Environmental Inc.)

Philip Services Corporation (PSC) is the largest integrated resource recovery and industrial services company in North America with annual revenue in excess of US\$ 1.6 billion, with 215 operating locations and over 8,000 employees worldwide.

Philip is a Canadian company based in Ontario. It has been transforming itself since last year by selling solid waste business and using the proceeds to buy companies in metals recycling and industrial services which includes everything from demolition to the recycling of waste water from manufacturing plants. It has recently merged with Allwaste and Serv-Tech.

In December 1994 and March 1995 the Regional Municipality of Hamilton-Wentworth signed two agreements with Philip Utilities Management Corporation (PUMC) - a Division of Philip Services Corporation. These agreements contracted-out to PUMC the responsibility for management and operation of the region's sewage treatment plant. Philip has used these contracts as their foothold in the sewage treatment industry.

Just the facts

CEO Salary: not reported

Revenue: \$732 million
(1995)
(Expected to triple
with recent mergers)

Profits: \$164.7 million
(1995)

NO NEED TO LOOK OVERSEAS: A CANADIAN EXAMPLE OF THE PROBLEMS OF PRIVATIZATION

In January 1996, an accident at the Hamilton treatment plant managed by PUMC caused the worst spill in its history where 180 million litres of raw sewage poured into the harbour. Over 70 homes and business reported excessive damages after their basements were filled with this raw sewage. More than one year after this catastrophe, the region and PUMC were still wrangling over who was responsible to pay for the clean up. Sorting out responsibility is said to have cost \$400,000 in legal, staff and consulting fees.

Additional concerns were raised in 1996 when a regional councillor expressed frustration that they do not receive communications from PUMC and that the company acts at too much of an arm's length from the political process. Some regional politicians are also feeling that they have spent an inordinate amount of time dealing with difficulties arising from the PUMC-run facilities. As an example, the two sides were embroiled in discussions as to how much money the region was supposed to pay PUMC to run the facilities long after the contract was signed. Apparently Philip was arguing that the \$18 million per year which Philip currently receives was insufficient.

The region still owns the PUMC-run facilities and is responsible for the actions of the company. Philip, however, successfully negotiated contracts where they would not be held liable for problems arising from their management of the facility.

HOW DOES PHILIP TREAT ITS EMPLOYEES?

In March, 1996 the company announced lay offs of 20 of its 119 workers, representing 17% of its workforce. In addition, 19 other positions were vacant at the time PUMC took over the facility. These positions have never been filled. The lay offs were not reported to the councillors of the region even though the region still owns the plant.

Under the original agreement, PUMC agreed to hire all current employees until March 31, 1996. The first chance Philip had to issue lay off notices, they took it. The amount Philip receives for operating the facilities is not linked to the number of employees. Therefore, reducing the wage bill through attrition and lay offs means more profit for Philip.

The company had originally promised to contribute \$15 million in new capital projects and to guarantee the region 100 new jobs within the region. It pledged to pay the region a penalty of \$10,000 for every job less than 100 created. What happen to this promise? What impact is a fine of \$10,000 when the company makes in excess of \$18 million per year? Once again, job security and the importance of public sector work are sacrificed to corporate greed.

PROFIT - THE *SILENT PARTNER* IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

In October 1995, the region proposed to transfer energy from its solid waste incinerator to the power-hungry sewage treatment plant managed by PUMC. This transfer would reap \$2.5 million in savings. The region and PUMC have been battling over who should benefit from these savings. One councillor suggested to the media that what Philip was demanding in this dispute was "*more or less blackmail*".

In January 1996, it was announced that an incinerator owned by the region and operated by PUMC would be shut down. Waste would be trucked to a landfill site nearby. According to Philip's deal with the region, 60% of the savings that might have benefited taxpayers must be handed directly to Philip. PUMC argues that because it brought about this change and therefore the savings, it should receive part of the savings, however, some members in the region's government believe that it has been in the works for years and savings should go directly to the region and the taxpayers.

The *Silent Partner* - Profit - is reaping the highest rewards in the deal in Hamilton. Philip is managing the facility for the profits and faces no liability for damages. In effect, the region has given Philip a "*damages guarantee*", allowing them to operate a public facility for its own profit, without facing the risks that fully private businesses must face daily. The option to transfer energy from the public facility to another would see potential taxpayer savings of \$2.5 million. In addition, all of the \$3.2 million in savings achieved by switching from incineration to trucking of sewage sludge would have gone to the region (rather than the region's share of just \$1.3 million). The *Silent Partner* has effectively tied the hands of the region prohibiting them from pursuing environmentally-sound and financially prudent innovations which would benefit the communities and the taxpayers.

LES ENTREPRISES

passent à la caisse

FICHE DE RENSEIGNEMENTS

Syndicat canadien de la fonction publique

21, rue Florence

Ottawa, Ontario K2P 0W6

Téléphone : (613) 237-1590 Télécopieur : (613) 237-5588



PHILIP SERVICES CORPORATION (anciennement Philip Environmental Inc.)

La Philip Services Corporation (PSC) est la plus importante entreprise intégrée de récupération des ressources et de services industriels en Amérique du Nord avec des revenus annuels qui dépassent 1,6 milliard \$ US. Elle compte 215 sites d'exploitation et plus de 8000 personnes à son service partout dans le monde.

La société Philip est une entreprise canadienne dont le siège social est en Ontario. L'entreprise s'est transformée l'an dernier lorsqu'elle a vendu son entreprise de déchets solides et qu'elle a utilisé le montant de la vente pour acheter une entreprise de recyclage du métal et de services industriels allant de la démolition au recyclage des eaux usées des usines de fabrication. Elle a fusionné récemment avec les sociétés Allwaste et Serv-Tech.

En décembre 1994 et en mars 1995, la Municipalité régionale de Hamilton-Wenworth a signé deux ententes avec la Philip Utilities Management Corporation (PUMC), une division de la Philip Services Corporation. Ces ententes donnaient en sous-traitance à la PUMC la gestion et l'exploitation de la station d'épuration des eaux usées de la région. La société Philip a utilisé ces contrats comme point d'ancrage dans l'industrie du traitement des eaux usées.

De simple faits...

Salaire du PDG: non déclaré

Revenue: 732 millions \$
(1995)
(on s'attend à ce qu'il
triplent à la suite des
fusions récentes)

Profits: 164,7 millions \$

IL N'EST PAS NÉCESSAIRE DE REGARDER À L'ÉTRANGER : UN EXEMPLE CANADIEN DES PROBLÈMES DE LA PRIVATISATION

En janvier 1996, un accident à l'usine de traitement des eaux usées de Hamilton, gérée par la PUMC, a causé le pire déversement de l'histoire de cette ville : 180 millions de litres d'eaux usées brutes ont été déversées dans le port. Plus de 70 résidences et entreprises ont rapporté des dommages énormes après que leurs sous-sols eurent été inondés par ces eaux brutes. Plus d'un an après la catastrophe, la région et la PUMC n'arrivaient toujours pas à s'entendre à savoir qui devait payer pour le nettoyage. On dit qu'il en aurait coûté 400 000 \$ en frais d'avocats, de personnel et de consultants pour trancher la question.

En 1996, des préoccupations additionnelles ont été soulevées quand un conseiller de la région s'est dit frustré de ne pas recevoir d'information de la PUMC et du fait que la société agissait sans tenir compte du processus politique. Quelques politiciennes et politiciens de la région croient également qu'elles et ils ont passé un temps fou à traiter des difficultés causées par les installations gérées par la PUMC. À titre d'exemple, les deux parties se sont retrouvées mêlées à des discussions sur le montant d'argent que la région devrait payer à la PUMC pour gérer les installations longtemps après la signature du contrat. Apparemment, la Philip alléguait que les 18 millions \$ par année qu'elle reçoit actuellement étaient insuffisants.

La région est toujours propriétaire des installations gérées par la PUMC et elle est responsable des actions de l'entreprise. Cependant, la société Philip a réussi à négocier des contrats en vertu desquels elle ne pourra pas être tenue responsable des problèmes découlant de sa gestion des installations.

COMMENT LA PHILIP TRAITE-T-ELLE SES EMPLOYÉS?

En mars 1996, l'entreprise annonçait le licenciement de 20 de ses 119 travailleuses et travailleurs, soit 17 % de sa main-d'oeuvre. De plus, 19 autres postes étaient vacants au moment où la PUMC a pris le contrôle des installations. Ces postes n'ont jamais été comblés. Les licenciements n'ont pas été rapportés au Conseil régional même si ce dernier est toujours propriétaire de l'usine.

En vertu de l'entente originale, la PUMC a accepté d'engager tout le personnel en poste jusqu'au 31 mars 1996. À la première occasion qu'elle a eue, la société Philip a émis des avis de licenciement. Le montant que la Philip reçoit pour l'exploitation des installations n'est pas lié au nombre de personnes employées. Par conséquent, la réduction de la masse salariale par le biais de l'attrition et des licenciements représente plus de profits pour la société Philip.

L'entreprise avait promis, au départ, de contribuer 15 millions \$ en nouveaux projets d'investissement et de garantir la création de 100 nouveaux emplois à la région. Elle s'était engagée à payer une pénalité de 10 000 \$ à la région pour chaque emploi non créé en deçà de 100. Qu'est-il advenu de cette promesse? Quels sont les effets d'une amende de 10 000 \$ lorsque l'entreprise fait plus de 18 millions \$ par année? Encore une fois, la sécurité d'emploi et l'importance des emplois du secteur public sont sacrifiés sur l'autel de la cupidité des entreprises.

PROFITS - LE BAILLEUR DE FONDS DES ENTENTES DE PARTENARIAT ENTRE LE SECTEUR PUBLIC ET LE SECTEUR PRIVÉ

En octobre 1995, la région a proposé de transférer l'énergie de son incinérateur des déchets solides à la station énergivore d'épuration des eaux usées gérée par la PUMC. Ce transfert aurait permis de réaliser des économies de 2,5 millions \$. La région et la PUMC sont en lutte pour savoir qui devrait bénéficier de ces économies. Un conseiller a suggéré aux médias que la position de la Philip dans ce différend était « *plus ou moins du chantage* ».

En janvier 1996, on a annoncé la fermeture d'un incinérateur appartenant à la région et exploité par la PUMC. Les déchets seraient transportés par camion au site d'enfouissement situé à proximité. Conformément à l'entente qu'a signée la Philip avec la région, 60 % des économies dont les contribuables auraient pu bénéficier doivent être remis directement à la Philip. La PUMC affirme que parce qu'elle a amené ce changement et, par conséquent, les économies, elle devrait recevoir une partie des économies; cependant, certains membres du gouvernement de la région croient que cela était en marche depuis des années et que les économies devraient être versées directement à la région et aux contribuables.

Le bailleur de fonds - les profits - récolte le plus de fruits pour ce qui est de l'entente de Hamilton. La société Philip gère les installations pour les profits et ne veut aucunement être responsable des dommages. En effet, la région a donné à la Philip une « *garantie contre les dommages* » qui lui permet d'exploiter des installations publiques pour son propre compte sans encourir les risques auxquels les entreprises entièrement privées sont confrontées tous les jours. L'option de transférer l'énergie de l'incinérateur public à d'autres installations publiques représenterait des économies possibles pour les contribuables de l'ordre de 2,5 millions \$. De plus, les 3,2 millions \$ en économies réalisées en passant de l'incinération au transport par camion des boues résiduelles auraient été versés à la région (au lieu de la part de la région de 1,3 million \$ seulement). En effet, le *bailleur de fonds* a bien lié les mains de la région en l'empêchant de faire des innovations prudentes au point de vue environnemental et financier qui auraient avantage les collectivités et les contribuables.

CORPORATE

Cash-In

FACT SHEET

Canadian Union of Public Employees

21 Florence Street,

Ottawa, Ontario K2P 0W6

Telephone: (613) 237-1596 Fax: (613) 237-5508

UNITED UTILITIES (NORTH WEST WATER, CANADA)

United Utilities (UU) was formed in 1995 when North West Water (NW Water) and Norweb merged. NW Water is one of the largest private water and waste water companies in the world. UU is also involved in electrical, gas supply, and telecommunications. Revenues exceeded \$4 billion in 1996 and the company employs over 10,000 workers worldwide.

UU has set up shop in Canada and the company is called NW Water, Canada. It has two wholly-owned subsidiaries: Asdor Limited and Wallace and Tiernan Canada Inc., both suppliers of equipment for water and waste water treatment processes.

Water is *"the next biggest worldwide market after power generation. While people can live without electricity, everyone has to have water"*. (Gordon Waters, International Division Managing Director, United Utilities).

Just the facts

CEO Salary: \$761,200

Revenue: \$4 billion
(1996)

Profits: \$1.02
billion
(1996)

DO WE WANT UU PROVIDING US WITH WATER?

In the UK, between 1989 when water was privatized and 1995, there was a 106% increase in the amount of money consumers paid for water to NW Water. This is accompanied by a 692% increase in profits. The salary of the highest paid director of NW Water increased by 708% during this time.

In May, 1997, Councillors for York region in Ontario voted down a proposal to enter into a partnership with a consortium which included NW Water, Canada. This project included the construction of a pipeline from Lake Ontario and a new water treatment facility at Lake Simcoe. The regional councillors saw the importance of keeping water as a public responsibility.

HOW DOES UU TREAT ITS EMPLOYEES?

Job Security

Vertex, a subsidiary of UU provides a combined billing and invoicing service for both water and electricity. When Vertex was formed, UU announced that it would de-recognize the trade unions for Vertex staff and that it expected to axe 2,500 jobs. Vertex refused to recognize unions for collective bargaining and wanted its staff to sign personal contracts. The company admitted that the savings from the lay-offs would be used to pay for the costs of the merger and increased dividends. Customers would not see any benefit of these "savings" until the year 2000.

Health and Safety

Injuries in the UK resulting in absences of more than 3 days from work require that the employer report to the Health and Safety Executive. Employers are putting pressure on workers not to remain off work for more than these 3 days. NW Water's policy is that *"employees should be encouraged to return to work, even on alternative duties, at the earliest opportunity that their injuries will allow"*. According to UNISON, a union representing public sector workers in the UK, NW Water is using intimidation by sending managers out to convince the workers to come back to work before they are able.

THE SUMMER OF '95: DROUGHT AND MISMANAGEMENT IN THE UK

The worst example to date of the problems in water privatization occurred in the UK in 1995. During a devastating drought, NW Water imposed rotating water cutoffs at the same time as increasing water prices. Complaints were made that profits of \$213 million were not reinvested into infrastructure resulting in leaky pipes causing lack of water.

NW Water berated its customers for using sprinklers on their gardens while losing an astonishing 37 per cent of its supplies through its leaking mains and pipe network. Leakages at this time were reported at 157 million gallons/day.

Residents were given compensation for going without water, but unfortunately it was at such a low rate that it did not benefit the company to fix the leaky pipes - it was cheaper for them to disadvantage their customers and pay the fines to customers afterward.

UU's Chairman Sir Desmond Pitcher's response to the crisis: **AVOIDANCE**. While almost 18 million households were suffering from drought orders, he had an abundance of water as he was aboard his new \$1 million yacht lounging off the south of France.

WATER DISCONNECTIONS AND FORCED METERING

In 1996, Norweb, the energy arm of UU entered over 2,500 homes without the permission of the residents to disconnect supplies or to install pre-payment meters. NW Water disconnected 490 customers in 1996.

The British Medical Association in 1996 called for a ban on water disconnections citing that *"disconnection of water supplies should be made illegal because of the vital role of water in health and disease prevention"*. In 1991-92, water disconnection reached its peak in England and Wales at over 21,000 disconnections. At the same time, the number of dysentery cases increased from 2,756 in 1990 to 9,935 in 1991.

WHAT ELSE CAN WE EXPECT....

JOB LOSS - Estimate of 6,700 fewer jobs as a result of privatization in the UK water industry by the year 2000.

COMMUNITY HEALTH AND SAFETY - NW Water had the lowest rate of compliance of 12 UK water companies for suitable swimming water in 1996.

SELL-OFF OF VALUABLE RESOURCES - To add insult to injury - during the worst drought in England's history, NW Water sold off 4 reservoirs to property developers - boosting their corporate profits by \$15 million.



FICHE DE RENSEIGNEMENTS

Syndicat canadien de la fonction publique

21, rue Florence

Ottawa, Ontario K2P 0W6

Téléphone : (613) 237-1590 Télécopieur : (613) 237-5568



UNITED UTILITIES (NORTH WEST WATER, CANADA)

United Utilities (UU) a été créé en 1995 lors de la fusion de la North West Water (NW Water) et de la Norweb. La NW Water est une des plus grandes entreprises d'eau privées au monde. La UU est également présente dans le secteur de l'approvisionnement en électricité et en gaz et dans le secteur des télécommunications. Ses revenus ont dépassé les 4 milliards \$ en 1996 et la société compte plus de 10 000 travailleuses et travailleurs à son service dans le monde.

La UU a ouvert boutique au Canada sous le nom NW Water, Canada. Elle compte deux filiales qui lui appartiennent entièrement : Asdor Limited et Wallace and Tiernan Canada Inc., tous deux fournisseurs d'équipement pour les usines de traitement de l'eau et de traitement des eaux usées.

L'eau sera « le prochain marché mondial le plus important après l'énergie électrique. Alors que les gens peuvent vivre sans électricité, personne ne peut se priver d'eau ». (Gordon Waters, Directeur général de la Division internationale, United Utilities).

De simple faits...

Salaire du PDG: 761,200 \$

Revenue: 4 milliards \$
(1996)

Profits: 1,02 milliards \$
(1996)

VOULONS-NOUS QUE LA UU NOUS APPROVISIONNE EN EAU?

Au Royaume-Uni, entre 1989 quand l'eau a été privatisée et 1995, les consommateurs ont vu leur compte d'eau augmenter de 106 %. Cela s'est accompagné par une hausse des profits de 692 %. Le salaire du directeur de la NW Water le plus grassement rémunéré a augmenté de 708 % pendant la même période.

En mai 1997, le conseil de la région d'York, en Ontario, a rejeté une proposition pour une entente de partenariat avec un consortium auquel participait la NW Water, Canada. Ce projet comprenait la construction d'une pipeline du Lac Ontario et une nouvelle station de traitement de l'eau au Lac Simcoe. Le conseil régional a vu l'importance que l'eau soit fournie comme un service public.

COMMENT LA UU TRAITE-T-ELLE LES PERSONNES À SON EMPLOI?

Sécurité d'emploi

La société Vertex, une filiale de la UU, fournit des services combinés de facturation et d'états de compte pour les services d'eau et d'électricité. Lors de la création de la Vertex, la UU a annoncé qu'elle ne reconnaîtrait pas les syndicats du personnel de la Vertex et qu'elle s'attendait à supprimer 2500 emplois. La Vertex a refusé de reconnaître les syndicats aux fins de la négociation collective et elle voulait que son personnel signe des contrats personnels. La société a reconnu que les économies réalisées à la suite des licenciements serviraient à payer les coûts de la fusion et les dividendes plus élevés. Les clients ne verraient aucun avantage de ces « économies » avant l'an 2000.

Santé et sécurité

Au Royaume-Uni, les lésions qui entraînent des absences de plus de trois jours exigent que l'employeur fasse un rapport au bureau de la santé sécurité. Les employeurs font pression sur les travailleuses et travailleurs pour que ces personnes ne s'absentent pas plus de trois jours du travail. La politique de la NW Water est « *qu'il faut encourager les employés à revenir au travail, même pour faire d'autres tâches, dès que leur état de santé le leur permettra* ». Selon UNISON, un syndicat qui représente les travailleuses et travailleurs du secteur public au Royaume-Uni, la NW Water fait de l'intimidation lorsqu'elle envoie ses cadres convaincre les travailleuses et travailleurs à revenir au travail avant que leur état de santé ne le leur permette.

L'ÉTÉ 1995 : SÉCHERESSE ET MAUVAISE GESTION AU ROYAUME-UNI

À ce jour, le pire exemple des problèmes de la privatisation de l'eau est celui du Royaume-Uni en 1995. Lors d'une sécheresse dévastatrice, la NW Water a imposé des interruptions du service d'eau en rotation tout en augmentant le tarif de l'eau. Des plaintes ont été portées à l'effet que des profits de 213 millions \$ n'ont pas été réinvestis dans l'infrastructure; ainsi il y a eu des fuites dans les tuyaux, ce qui a provoqué une pénurie d'eau.

La NW Water a réprimandé ses clients qui arrosaient leurs jardins alors qu'elle a perdu un important 37 pour cent de son approvisionnement à cause de fuites dans les principales canalisations de son réseau. On rapporte que les fuites étaient de l'ordre de 157 millions de gallons par jour.

Les résidents étaient récompensés pour s'être privés d'eau; malheureusement, le taux était tellement faible que la société n'était pas avantagée à réparer la pénurie d'eau; il était moins cher de désavantager leurs clients et de payer les amendes aux clients par la suite.

Le président de la UU, Sir Desmond Pitcher a répondu comme suit à la crise : **ÉVITER**. Bien que près de 18 millions de foyers souffraient du manque d'eau, il n'en manquait certainement pas puisqu'il se reposait dans le sud de la France, à bord de son nouveau yacht évalué à un million de dollars.

INTERRUPTION DE SERVICE ET COMPTEURS OBLIGATOIRES

En 1996, la Norweb, le bras énergétique de la UU, est entré de plus de 2500 foyers sans l'autorisation des résidents pour couper l'approvisionnement en eau ou pour y installer des compteurs « payez d'avance ». La NW Water a interrompu le service chez 490 clients en 1996.

En 1996, l'Association médicale britannique a demandé qu'on interdise les coupures d'eau disant que « le débranchement de l'approvisionnement en eau aurait dû être déclaré illégal parce que l'eau joue un rôle capital au niveau de la santé et de la prévention de la maladie ». En 1991-1992, les interruptions de service d'eau ont atteint leur point maximum en Angleterre et au Pays de Galles avec plus de 21 000 débranchements. En même temps, le nombre de cas de dysenterie a augmenté de 2756 en 1990 à 9935 en 1991.

À QUOI D'AUTRE POUVONS-NOUS NOUS ATTENDRE...

PERTES D'EMPLOIS - On estime qu'en l'an 2000, il y aura 6700 emplois de moins à cause de la privatisation de l'industrie de l'eau au Royaume-Uni.

LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ DANS LES COLLECTIVITÉS - En 1996, la NW Water a eu le taux le plus bas des 12 entreprises de distribution des eaux du Royaume-Uni pour ce qui est de la qualité de l'eau de baignade.

LA VENTE DE RESSOURCES PRÉCIEUSES - Pour ajouter l'insulte à l'injure : pendant la pire sécheresse de toute l'histoire de l'Angleterre, la NW Water a vendu quatre réservoirs à des promoteurs immobiliers, accroissant ses profits de quelque 15 millions de dollars.

CORPORATE

Cash-In

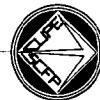
FACT SHEET

Canadian Union of Public Employees

21 Florence Street,

Ottawa, Ontario K2P 6W6

Telephone: (613) 237-2593 Fax: (613) 237-5508



LYONNAISE DES EAUX

Lyonnaise Des Eaux (LDE), based in France is active in the privatization of water and distributes to 68 million people in more than 30 countries on all five continents. The company's world-wide revenue in 1995 exceeded \$27.2 billion and it employs over 150,000 workers. Almost half of its investments are in the water sector with the remainder in the privatization of garbage, construction, energy, communications, and transportation.

The company's development strategy is to increase its environmental services businesses (water, energy and waste management) on the overseas markets, especially Canada and the United States. Analysts expect that the utility sector to eventually shake down, leaving four or five major players, with LDE taking one of these powerful positions.

Just the facts

CEO Salary: not reported

Revenue: \$27.2 billion
(1995)

Profits: \$999 million
(1995)

WAITING ON THE SHORE: LDE IN CANADA AND THE UNITED STATES

LDE has been located in Toronto since 1995 and has actively promoted the privatization of water in Canada. It is one of the sponsors listed for the Canadian Council on Public-Private Partnerships and is a regular presenter at water privatization conferences. One of LDE's many subsidiaries, Degremont Infilco Ltee is located in Lachine Quebec and specializes in the design and supply of water treatment facilities to municipalities in the nuclear, paper, steel and chemical sectors and has worked with the municipalities of Montreal, Laval, Chateaugay, Saint-Jean, Repentigny and Drummondville.

LDE is not only interested in Canada's water. It is also active in the areas of energy, garbage collection, communications construction, and road building contracts in Canada through various subsidiaries (Trigen, GTM-Entrepose, Janin, and Entreprise Jean Lefebvre/Construction DJL Inc.) Most notably, Janin won the contract for the building of the Confederation bridge linking Prince Edward Island to New Brunswick.

LDE is the main shareholder of United Water Resources (UWR), the second largest water utility in the US which supplies water to more than 2.5 million Americans across 14 states. In 1995, a 5 year contract with Jersey City resulted in the largest privatization contract ever signed in the US for distribution of drinking water. Through another jointly-owned subsidiary, JMM Operational Services Inc., LDE is involved in an additional 19 plants in the US. UWR is also active in Banff and Edmonton, Alberta.

With the possibility of water privatization in Canada, companies with holdings in the US will be at an advantage when selling our water to the US. Water is included in the tariff schedule under NAFTA and once it is diverted south of the border, it will be next to impossible to get it back. When water is sent to the US, LDE will be more concerned in their healthy profit level than healthy drinking water for Canadians.

WHO ARE THE WINNERS AND WHO ARE THE LOSERS WHEN WATER IS PRIVATIZED?

Between 1989 when water was privatized in the UK and 1995, there was a 110% increase in the amount of money consumers paid for water to Northumbrian Water, a subsidiary of LDE. The salary for the CEO increased by 150% during this time. Corporate profits rose by 800%. Leakages at this time were reported at 16 million gallons/day. It is clear that consumers are paying for these incredibly high profits through increased rates. Money is pumped to inflate an already huge profit margin instead of being pumped back into repairing and maintaining needed infrastructure.

France's national audit office recently criticised the degree of concentration in the water supply market because of the dominance of LDE and Generale Des Eaux, another large supplier. As a result of privatization in France, the price of water rose by a national average of 47.7% from 1990 to 1994. This has led the mayor of Lyon to force LDE to cut the base price of water by 7%.

The British water regulator OFWAT recently criticised LDE for excessively contracting work to their own subsidiaries. Two transportation subsidiaries of LDE have been bidding for vehicle maintenance in contracts held by Northumbrian Water (subsidiary of LDE).

DO WE TRUST LDE WITH OUR WATER?

In 1995, a French court confirmed that the water contracts awarded LDE in Grenoble in 1989 involved corrupt dealings and this resulted in the mayor of the city receiving a 5 year prison sentence for taking bribes from the company. Also sentenced were high level managers of LDE. All sentences are currently under appeal. As a result of the renegotiation of the contract, LDE will now stop levying extra user charges and will also surrender majority control of the water concession back to Grenoble.

CASE STUDY: LYONNAISE DES EAUX AND CASABLANCA, MOROCCO

"We are here to make money. Sooner or later the company that invests recoups its investment, which means the customer pays for it". (Mr During, Director of LDE in Casablanca)

In 1995 LDE signed a contract to supply water to the city of Casablanca. The deal was finally solidified in April, 1997. The two year wait was a result of the city council's concerns over the eminent cost increase of water to the citizens of Casablanca resulting from privatization by LDE. The contract projected a rise in water prices of 10-15% and of waste-water disposal by 60%. A senior city official stated that nothing justifies the increase in prices the company is projecting. In addition, criticism was waged that LDE was not injecting enough of its own capital into the project. Investment money was coming from bank loans and the company paid virtually no new capital at all.

LES ENTREPRISES

passent à la caisse

FICHE DE RENSEIGNEMENTS

Syndicat canadien de la fonction publique

21, rue Florence

Ottawa, Ontario K2P 0W6

Téléphone : (613) 237-1590 Télécopieur : (613) 237-5508



LYONNAISE DES EAUX

La Lyonnaise des eaux (LDE), basée en France, travaille activement à la privatisation de la distribution de l'eau. Elle distribue de l'eau à plus de 68 millions de personnes dans plus de 30 pays sur les cinq continents. En 1995, les revenus mondiaux de l'entreprise dépassaient les 27,2 milliards \$; elle avait plus de 150 000 personnes à son service. Près de la moitié de ses investissements sont dans le secteur des services d'eau et le reste dans la privatisation des services de cueillette des ordures ménagères, la construction, l'énergie, les communications et le transport.

La stratégie de développement de l'entreprise consiste à augmenter ses entreprises de services environnementaux (eau, énergie et gestion des déchets) sur les marchés étrangers, surtout au Canada et aux États-Unis. Les analystes s'attendent à ce que le secteur des services publics connaisse à terme de grands bouleversements, laissant quatre ou cinq joueurs importants, dont la LDE.

De simple faits...

Salaire du PDG: non déclaré

Revenus: 27,2 milliards \$
(1995)

Profits: 999 millions \$
(1995)

ATTENDRE SUR LE RIVAGE : LA LDE AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

La LDE est basée à Toronto depuis 1995 et elle fait activement la promotion de la privatisation des services d'eau au Canada. C'est un des commanditaires du Conseil canadien des sociétés publiques-privées et elle fait régulièrement des présentations aux conférences sur la privatisation de l'eau. Une des nombreuses filiales de la LDE, la Degremont Infilco Ltée, se trouve à Lachine, Québec. Elle se spécialise dans la conception et l'approvisionnement d'installations de traitement des eaux naturelles dans les secteurs de l'énergie nucléaire, du papier, de la sidérurgie et des produits chimiques pour les municipalités; à cet effet, elle a travaillé avec les villes de Montréal, Laval, Châteauguay, Saint-Jean, Repentigny et Drummondville.

La LDE ne s'intéresse pas seulement à l'eau du Canada. Elle est également active dans les domaines de l'énergie, de la cueillette des ordures ménagères, des communications, de la construction et de la construction de routes au Canada par la voie de diverses filiales (Trigen, GTM-Entrepose, Janin et Entreprise Jean Lefebvre/Construction DJL Inc.). Fait marquant, la société Janin a obtenu le contrat pour la construction du Pont de la Confédération reliant l'Île-du-Prince-Édouard au Nouveau-Brunswick.

La LDE est le principal actionnaire de la United Water Resources (UWR), la deuxième plus importante société de distribution des eaux aux États-Unis qui approvisionne en eau plus de 2,5 millions d'Américaines et d'Américains dans 14 états. En 1995, le plus important contrat de privatisation jamais signé aux États-Unis pour la distribution de l'eau potable a été le résultat d'un contrat de cinq ans avec Jersey City. Par l'entremise d'une autre filiale commune, la JMM Operational Services Inc., la LDE détient des parts dans 19 autres usines américaines. De plus, la UWR travaille activement à Banff et à Edmonton, en Alberta.

d'une autre filiale commune, la JMM Operational Services Inc., la LDE détient des parts dans 19 autres usines américaines. De plus, la UWR travaille activement à Banff et à Edmonton, en Alberta.

Compte tenu de la possibilité de la privatisation de l'eau au Canada, des entreprises qui ont des holdings aux États-Unis auront un avantage lorsque nous vendrons notre eau aux États-Unis. L'eau est incluse dans la liste tarifaire de l'ALENA et une fois qu'elle sera détournée au sud de la frontière, il sera presque impossible de la récupérer. Lorsque l'eau sera envoyée aux États-Unis, la LDE sera plus préoccupée par des profits sains que par une eau potable de qualité pour la population canadienne.

QUI SONT LES GAGNANTS ET QUI SONT LES PERDANTS QUAND L'EAU EST PRIVATISÉE?

Entre 1989, quand l'eau a été privatisée au Royaume-Uni, et 1995, il y a eu une augmentation de 110 % dans le montant d'argent que les consommatrices et consommateurs devaient payer pour l'eau à la Northumbrian Water, une filiale de la LDE. Le salaire du PDG a augmenté de 150 % au cours de cette période et les profits de l'entreprise de 800 %. On a rapporté des fuites, à ce moment-là, de l'ordre de 16 millions de gallons par jour. Il est clair que les consommatrices et consommateurs payent pour ces profits incroyablement élevés par le biais de l'augmentation des tarifs. L'argent est injecté pour gonfler une marge de profits déjà énorme au lieu d'être réinjecté dans la réparation et l'entretien des infrastructures nécessaires.

Le bureau du vérificateur national de France a récemment critiqué le degré de concentration du marché d'approvisionnement des eaux en raison de la dominance de la LDE et de la Générale Des Eaux, un autre fournisseur important. En raison de la privatisation en France, le prix de l'eau dans ce pays a connu une hausse nationale moyenne de 47,7 % entre 1990 et 1994. Cela a obligé le maire de Lyon à forcer la LDE à réduire de 7 % le tarif de base de l'eau.

Le régulateur de l'eau britannique OFWAT a récemment critiqué la LDE qui donne, de façon excessive, du travail à contrat à ses propres filiales. Deux filiales de transport de la LDE ont soumissionné pour des contrats d'entretien de véhicules appartenant à la Northumbrian Water (une filiale de la LDE).

DOIT-ON FAIRE CONFIANCE À LA LDE POUR NOTRE EAU?

En 1995, un tribunal français a confirmé que les contrats d'eau donnés à la LDE à Grenoble en 1989 impliquaient des manœuvres de corruption; en conséquence, le maire de la ville a reçu une sentence de cinq ans d'emprisonnement pour avoir accepté des pots-de-vin. Des hauts dirigeants de la LDE ont également reçu des sentences d'emprisonnement. Toutes les sentences sont actuellement en appel. À la suite de la renégociation du contrat, la LDE cessera maintenant de percevoir des droits supplémentaires d'utilisation et cédera également la participation majoritaire de la concession de l'eau à la Ville de Grenoble.

ÉTUDE DE CAS : LA LYONNAISE DES EAUX ET LA VILLE DE CASABLANCA, AU MAROC

« Nous sommes ici pour faire de l'argent. Tôt ou tard, l'entreprise qui investit récupère ses investissements, ce qui signifie que le client doit payer. » (M. Daring, directeur de la LDE à Casablanca)

En 1995, la LDE a signé un contrat pour approvisionner en eau la ville de Casablanca. L'entente a finalement été concrétisée en avril 1997. L'attente de deux ans a été le résultat des préoccupations du conseil municipal concernant l'importante augmentation des coûts de l'eau pour la population de Casablanca, en raison de la privatisation par la LDE. Le contrat projetait une hausse des prix de l'eau entre 10 et 15 % et de 60 % pour les eaux usées. Un haut fonctionnaire municipal a déclaré que rien ne justifie l'augmentation des prix que l'entreprise projette. De plus, on a critiqué la LDE qui n'injectait pas suffisamment de son propre capital dans le projet. L'argent de l'investissement provenait de prêts bancaires et l'entreprise ne payait presque aucun nouveau capital.