

Le journal des régions

> La vie des territoires avec notre réseau de correspondants

ÉGALEMENT DANS CETTE PARTIE

44 Zoom en Limousin
Les mines du Châtelet enfin dépolluées!

46 La semaine
en bref

47 La vie des pôles
Peinture écologique pour avions



Unité de nanofiltration de l'usine de production d'eau potable de Méry-sur-Oise (Val-d'Oise), l'une des plus modernes au monde.

ILE-DE-FRANCE

A la conquête du plus gros marché de l'eau

Veolia part favori devant Suez Environnement pour obtenir le marché du Syndicat des eaux d'Ile-de-France, qui approvisionne 4 millions d'habitants. Cette compétition préfigure les futures batailles de l'eau en France.

■ **Coup de tonnerre en Ile-de-France.** En début d'année, neuf villes de Seine-Saint-Denis (Bagnole, Bobigny, Bondy, Le Pré-Saint-Gervais, Les Lilas, Montreuil, Noisy-le-Sec, Pantin et Romainville) ont donné naissance à Est-Ensemble, la plus importante communauté d'ag-

glomération de la région. Objectif affiché: défendre les intérêts communs de ses 400 000 habitants en matière de services publics comme les transports, la santé et... l'eau. L'annonce est intervenue en plein appel d'offres pour le renouvellement de l'énorme marché

du Syndicat des eaux d'Ile-de-France (Sedif), créé en 1923 et qui distribue l'eau consommée par quelque 4 millions d'habitants dans 144 communes, hors Paris. Est-Ensemble se donne un an pour décider d'adhérer ou non au Sedif. «Nous ne faisons pas sécession. Nous pre-

LES IDÉES REÇUES SUR L'EAU

➤ **L'eau coûte cher: faux**
La facture d'eau représente en France 0,8% du budget des ménages (contre 2,4% pour les télécommunications et 3,9% pour l'énergie).

➤ **La France revient en régie: faux**
Sur les 989 appels d'offres de 2009, 96% ont gardé le même mode de gestion, 3% ont opté pour la délégation de services publics et 1% seulement est passé en régie.

SOURCE: RAPPORT DU BIPE POUR LA FP2E, MARS 2010

nons du recul, assure Bertrand Kern, le maire (PS) de Pantin et président d'Est-Ensemble. Nous déciderons de nous rallier ou non au Sedif quand nous aurons vu l'offre acceptée par le syndicat. Notre objectif est de faire pression sur le prix de l'eau.»

L'action d'Est-Ensemble a conduit le Sedif... à retarder le choix du futur délégataire. La semaine dernière, le syndicat, qui est présidé depuis 1983 par André Santini, le maire (UMP-NC) d'Issy-les-Moulineaux (Hauts-de-Seine), a estimé que «le périmètre géographique initial de la consultation en cours est modifié jusqu'à une date indéterminée». Le Sedif a donc décidé «d'adapter les contours de la

Suite page 42 ▶

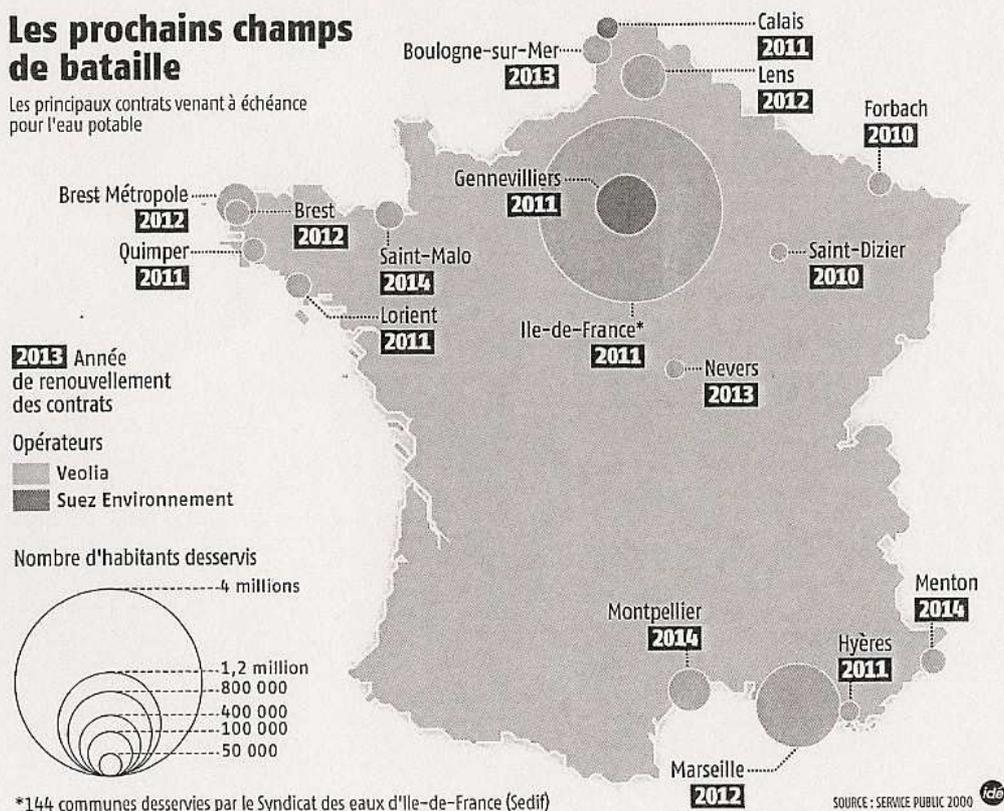
► Suite de la page 41 procédure de négociation avec les entreprises candidates et d'en infléchir légèrement le calendrier», mais il a assuré que «la procédure n'est nullement interrompue». Une décision sans précédent pour une telle modification d'un appel d'offres... et qui ouvre la porte à des recours juridiques. Le choix du futur délégataire devrait intervenir en juin, et non plus au printemps, comme annoncé initialement. Il départagera Suez Environnement et Veolia, qui détient le marché depuis... 85 ans!

Vitrine technologique et jackpot financier

L'enjeu est énorme: avec ses 371 millions d'euros de revenus par an, le contrat du Sedif est l'un des plus gros marchés de l'eau au monde. Remis en jeu pour la première fois depuis 1962, le contrat sera limité à dix ans, prolongeable jusqu'à douze ans. Pour l'ensemble de cette durée, il pourrait rapporter quelque 4 milliards d'euros au candidat choisi. Actuellement, le contrat du Sedif représente 7% du chiffre d'affaires de Veolia Eau en France. Outre son importance financière, L'Ile-de-France est une vitrine

Les prochains champs de bataille

Les principaux contrats venant à échéance pour l'eau potable



technologique pour Veolia. Pour rafler ce contrat au leader mondial du secteur, la bataille a commencé l'année dernière. Sont apparus sur le champ de surprenants acteurs. Comme Deriche-

bourg. Ce spécialiste des déchets s'est allié à l'allemand Remondis. «Avec notre connaissance des collectivités françaises et l'expertise technique dans le domaine de l'eau de nos alliés,

nous avons toutes nos chances», commente Bernard Regis, le directeur général adjoint de Derichebourg. L'offre n'a cependant pas été retenue. Moins inattendue, peut-être, la Saur a tenté de faire son entrée dans la cour des grands par l'Ile-de-France. La Saur alimente et assainit les eaux de 5,5 millions de français, principalement dans des villes de taille moyenne.

«Depuis le rachat par le consortium Sédif Environnement/Caisse des dépôts/Axa, en 2007, nous avons retrouvé la stabilité et la crédibilité nécessaires pour nous développer à nouveau. Nous étions prêts à nous lancer sur de plus gros appels d'offres», explique Olivier Brousse, le directeur général de la Saur. Mais le premier renouvellement d'importance qui s'est présenté pour l'outsider français est cet énorme contrat du Sedif. «Nous avons décidé d'y aller quand même», poursuit le directeur général. Après avoir passé le premier tour,

L'AVIS DE

OLIVIER BROUSSE
 Directeur général de la Saur

"Prêts à décrocher de grandes villes"



Pourquoi la Saur s'est-elle retirée de l'appel d'offres du Sedif alors que son offre technique était acceptée?

Avoir franchi cette étape était déjà pour nous un réel accomplissement. Nous avons montré que nos propositions techniques n'avaient rien

à envier à celles des grands. Mais nous gérons actuellement le service d'eau de 5 millions d'habitants, dans des villes de taille moyenne. Doubler notre population desservie en un seul appel d'offres, à ce moment-là et dans ces conditions techniques et financières, présentait un gros risque.

L'annonce de votre arrivée sur les grands marchés semble avoir exacerbé la lutte entre les deux grands et la guerre des prix.

Est-ce votre impression?

Pas vraiment, nous n'avons pas vocation à être les «low cost» de l'eau. Nous voulons nous démarquer par des offres techniques innovantes et une vraie qualité de services. C'est grâce à nos propositions sur les économies d'énergie et sur la qualité des eaux traitées que nous avons décroché la station d'épuration de Saint-Etienne (Loire), par exemple. Mais c'est vrai que nous sommes très soucieux de nos coûts!

Nombre de villes françaises vont renouveler leurs contrats d'approvisionnement en eau d'ici à 2017, quelles sont vos priorités?

Les villes que nous gérons comptent de 50 000 à 250 000 habitants. Nous pouvons doubler cette taille voire passer au million d'habitants tout en garantissant notre qualité de service actuelle. Nous ne serons pas de tous les appels d'offres mais nous avons la capacité de regarder de près cinq grandes villes par an. ▶

les dirigeants de la Saur hésitent. Est-ce bien raisonnable d'essayer de doubler son marché d'un seul coup? «Après de nombreux débats internes, la voix de la raison l'a emporté. Nous nous sommes désistés. Mais nous avons montré que nous étions techniquement prêts», se réjouit Olivier Brousse.

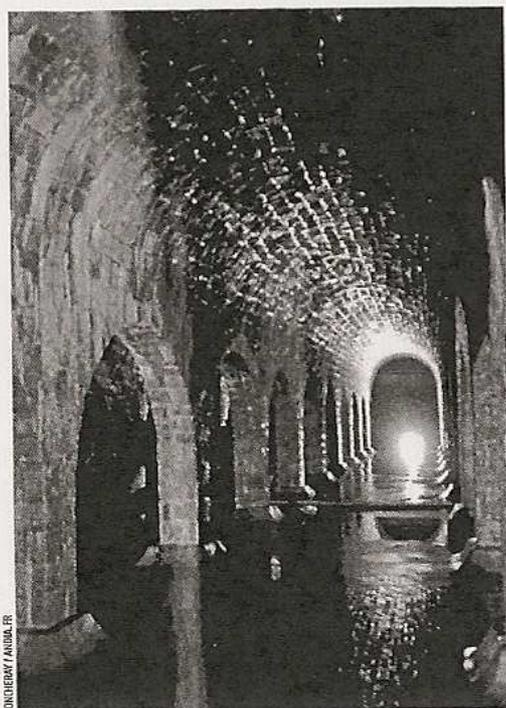
Restent, sans surprise, l'acteur historique, Veolia, et son challenger perpétuel, Suez. «Les jeux sont faits, Veolia sera confirmé sur ce marché, après avoir consenti une baisse des prix», pronostique Dominique Voynet, la sénatrice et maire (Les Verts) de Montreuil. Suez reste bien décidé à en découdre. Dans un premier temps, son directeur général, Jean-Louis Chaussade, avait écrit aux 144 maires des communes adhérentes du Sedif pour demander le partage en plusieurs lots du contrat, à l'instar de ce qui a été fait à Nantes (lire l'encadré ci-contre). Un appel qui n'a pas été entendu. «De même que les membres du Sedif n'ont pas eu la réelle possibilité de débattre du passage en régie, le découpage en lots a été rejeté par le bureau du syndicat», dénonce Dominique Voynet. Cela aurait rendu le marché plus accessible aux concurrents de Veolia.

Le prix de l'eau devrait baisser

Suez ne rend pas les armes et a mijoté une réponse innovante à l'appel d'offres, en misant par exemple sur la protection de la ressource. «Quoi qu'il arrive, c'est la première fois que la différence de taille n'a pas joué pour juger de la capacité d'une entreprise à fournir une offre de qualité», se réjouit Jean-Louis Chaussade. Son groupe détient en France environ 20% de parts de marché en volume, deux fois moins que Veolia. Une chose est certaine: en Ile-de-France, le prix de l'eau va baisser! Assez pour convaincre Est-Ensemble d'adhérer? Bertrand Kern, son président, pointe les difficultés d'une

Nantes Métropole joue l'émulation public-privé

Pour la distribution d'eau potable, comme pour l'assainissement et les déchets ménagers, la communauté urbaine de Nantes (Loire-Atlantique) fait cohabiter un système de régie publique et d'opérateurs privés. En reprenant en



Granit. Construit au début du XX^e siècle, le réservoir de la Contrie, à Nantes, peut contenir 20 000 m³ d'eau potable.

2001 la compétence de l'eau sur vingt-quatre communes, Nantes Métropole a hérité d'une mosaïque de cas particuliers. Depuis, la carte s'est simplifiée afin de permettre aux opérateurs de travailler sur des masses critiques, mais la mixité des modes de gestion demeure. Pour l'eau potable, une régie sert Nantes et sept communes périphériques, soit 74% des 590 000 habitants, tandis que les opérateurs se partagent le reste: trois communes pour la Saur et treize pour Veolia. «Le système est fondé sur des principes simples: l'affirmation de l'autorité organisatrice comme la seule autorité légitime et le fait que tout habitant est en droit d'attendre un service équitable au même tarif, quel que soit le lieu ou le mode de gestion», explique Philippe Marest, le directeur général de l'environnement et des services urbains de l'agglomération. Autrement dit, Nantes Métropole détermine la politique tarifaire, qui a fait l'objet d'une convergence sur cinq ans, et uniformise les missions à exécuter. Le tout fait l'objet d'une charte à laquelle tous les opérateurs doivent se conformer. «Les tarifs sont calculés en fonction des investissements mais il ne s'agit pas d'une péréquation, précise Philippe Marest. On a dépassonné le débat public-privé et créé une émulation entre ces modes de gestion.» Avant l'harmonisation, les tarifs variaient du simple au double sur le territoire communautaire. A 2,60 euros TTC le mètre cube, Nantes offre, parmi les villes de sa catégorie, l'un des tarifs les plus compétitifs. ▀

A NANTES, EMMANUEL GUIMARD

éventuelle sécession: «Ne pas adhérer au Sedif signifierait que nous devons couper des arrivées d'eaux, investir dans des équipements, notamment des pompes pour amener l'eau dans nos communes situées en hauteur.» Est-Ensemble pourrait même récupérer 10% des dettes du Sedif...

Dominique Voynet, elle, fait preuve de moins de retenue. «Nous regarderons l'intérêt de nous rapprocher de Paris [dont l'eau est gérée par une régie municipale depuis le 1^{er} janvier dernier, NDLR]», précise-t-elle. Si elles quittent le Sedif, les neuf communes d'Est-Ensemble passeront en régie. «Nous aurions du mal, seuls, à avoir les mêmes conditions que celles du Sedif», admet Bertrand Kern.

Alors que Veolia et Suez se partagent déjà presque toutes les délégations d'eau des grandes villes françaises, ce qui engendre régulièrement des protestations d'élus locaux et de collectifs d'usagers sur le manque de concurrence, l'appel d'offres du Sedif aura pris des allures de test pour jauger du niveau réel de concurrence dans le secteur. Les rebondissements sur le marché francilien préfigurent la bataille de l'eau en France au cours des prochaines années. Car les contrats de plusieurs métropoles expirent bientôt, comme ceux de Marseille (2012), Lyon (2016), Lille (2015), et seront renégociés (voir la carte ci-contre). «Malgré le rejet de notre offre, il y a désormais de la place pour une réelle

compétition en France», avance le directeur général adjoint de Derichebourg, Bernard Régis. A l'avenir, Dedis, la filiale créée par Derichebourg et Remondis, sera sur les rangs. La Saur aussi. «Depuis le retour de cet acteur sur le marché, la guerre fait rage, commente Loïc Mahévas, le directeur du cabinet d'aide aux collectivités, Service public 2000. Sur les réponses aux appels d'offres que nous avons étudiés, nous avons constaté que, désormais, les prix des opérateurs colent au plus près des coûts que nous avons évalués.» Quels que soient les groupes qui emporteront ces futurs marchés, le prix de l'eau devrait baisser un peu partout en France. ▀

AGATHE REMOUÉ