

# Déchets infos

Actualités, enquêtes et reportages sur la gestion des déchets

N° 226 — 16 mars 2022

[www.dechets-infos.com](http://www.dechets-infos.com)

Twitter : @Dechets\_Infos



## Paprec augmente son capital et ses ambitions

**Le groupe entend se développer notamment sur la production d'énergie (biogaz et valorisation thermique). Il est candidat au rachat de la branche ingénierie du groupe CNIM. Et il envisage une « association » avec un ou des partenaires pour le recyclage chimique des plastiques.**

Le groupe Paprec est en train de procéder à une augmentation de son capital étalée sur 2021 et 2022, assortie d'une modification de son tour de table.

Le capital du groupe devrait à terme augmenter de 326 M€ et dépasser les 800 M€. La Société générale et le groupe Crédit mutuel-CIC sortent du capital. Le Crédit agricole y entre. Bpifrance (ex-BPI, Banque publique d'investissement, détenue à parts égale par l'État et la Caisse des dépôts) réduit sa part, qui passe de 33 % à 20 %. Au final, la famille du fondateur Jean-Luc Petithuguenin détient indirectement 40 % du groupe

mais elle le contrôle à 57 % via plusieurs holdings et des pactes d'actionnaires. Dans la holding de tête, Jean-Luc Petithuguenin a transmis, il y a déjà quelque temps, 80 % de ses parts à ses enfants et petits-enfants.

Au niveau de Paprec Holding, le capital devrait, à terme, être détenu à 20 % par Bpifrance, 20 % par le fonds Vauban Infrastructures Partners et à et à 57 % par la famille Petithuguenin, via JLPPE, holding « animatrice » de la famille Petithuguenin, dans laquelle se trouve le Crédit Agricole.

Paprec indique qu'il n'est pas possible de représenter graphiquement la totalité de la

### Au sommaire

#### ● Dépôts sauvages : détecter pour (ré)agir

La détection automatique des dépôts sauvages, avec l'aide de l'intelligence artificielle, permet de réagir rapidement et donc de limiter les coûts.

—> p. 4

#### ● Concurrence : quatre entreprises épinglées pour entente

Ortec Environnement, Excoffier Recyclage et Trigenium sont condamnées pour avoir fait des offres de couverture. Tredi a échangé des informations avant de faire une offre.

—> p. 6

#### ● Entente : des procédures rares

Ces dernières années, peu d'entreprises ont été condamnées pour entente dans la gestion de déchets. Ce qui ne veut pas dire que les ententes elles-mêmes sont rares.

—> p. 9

répartition du capital, avec les holdings, parce que la répartition changerait fréquemment. Jean-Luc Petithuguenin estime que la structure particulière de son groupe, avec notamment une holding familiale à sa tête et des banques engagées sur des durées relativement longues (7 à 15 ans, selon les cas), lui assure une stabilité qui lui a évité et lui évite encore de risquer d'être vendu à des capitaux étrangers.

Jean-Luc Petithuguenin a profité de l'annonce à la presse de ces changements capitalistiques pour indiquer la façon dont il voit l'avenir du groupe pour les années à venir.

### Croissance interne

Après avoir atteint 2,2 Md€ de chiffre d'affaires en 2021, Paprec vise les 5 Md€ de CA d'ici 2031. Selon Jean-Luc Petithuguenin, le groupe devrait, d'ici 10 ans, dépasser Suez et Veolia en France, en termes de chiffre d'affaires.

Concernant les modalités de croissance du groupe, Jean-Luc Petithuguenin a souligné que sur les dernières années, la progression a été due pour 60 % à de la croissance interne (développement du chiffre d'affaires par les différentes entités du groupe) et pour 40 % à de



Photo : Olivier Guichardaz

**Deux digesteurs verticaux « Dranco » de la société belge OWS et dont Paprec détient maintenant la licence pour la France.**

*Le groupe Paprec souhaite se développer dans la méthanisation.*

la croissance externe (acquisitions d'autres entreprises).

Paprec entend continuer de se développer sur la production de matières premières recyclées (MPR), son premier métier. Mais il souhaite également développer sa production d'énergie à partir de déchets, notamment du gaz « vert » (du biogaz), grâce en particulier à la méthanisation. De fait, en rachetant Dalkia Wastenergy, ex-Tiru, il y a un an, le groupe est devenu par

la même occasion détenteur de la licence d'exploitation en France du procédé de méthanisation Dranco, développé par la société belge OWS. Paprec entend aussi pousser ses pions sur l'incinération des déchets résiduels et sur la production et la valorisation de combustibles solides de récupération (CSR). Pour cela, il dispose notamment de la licence d'exploitation du four oscillant Cyclergie, détenu par Dalkia Wastenergy. Paprec produit actuellement environ

## Tiru en cours d'intégration

Le groupe Tiru (ex-Dalkia Wastenergy), que Paprec a acheté à EDF il y a un an, poursuit son intégration chez son nouveau propriétaire. Le personnel devrait d'ici quelques jours emménager dans de nouveaux locaux boulevard Haussmann, à Paris, non loin du siège de Paprec. Jean-Luc Petithuguenin dit être séduit par le savoir-faire des équipes

mais regretter une culture d'entreprise selon lui trop empreinte d'« immobilisme », de sens de la « hiérarchie » (vs le fonctionnement « en réseau » qui prévaut, selon lui, chez Paprec) et de propension à sortir le « parapluie ». Selon le patron de Paprec, Tiru perdrait actuellement de l'argent. Interrogé par *Déchets Infos* sur le fait de

savoir si cela avait été décelé avant l'achat, à l'occasion des « due diligences » (la période pendant laquelle le candidat à l'achat fait expertiser l'entreprise qu'il souhaite acheter, notamment sur le plan comptable), Jean-Luc Petithuguenin a répondu en souriant : « Il faut croire que sur ce plan, nous n'avons pas été assez bons. » ●

100 000 tonnes/an de CSR sur quatre sites. Il entend disposer d'ici 10 ans d'une trentaine d'unités de production de CSR. Jean-Luc Petithuguenin estime que la hausse actuelle des prix de l'énergie est probablement durable et qu'elle « solvabilise » les projets de production et de valorisation de CSR qui, jusqu'à peu, n'étaient pas rentables, ou seulement avec un niveau conséquent d'aides publiques.

### Ingénierie

Dans la lignée de ses ambitions en matière de valorisation énergétique, Paprec indique être candidat au rachat de la branche ingénierie du groupe CNIM, actuellement en procédure de sauvegarde depuis le 24 janvier dernier. Cette branche compte environ 200 ingénieurs et réalise la construction d'unités de valorisation énergétique. La décision du tribunal de commerce de Toulon devrait

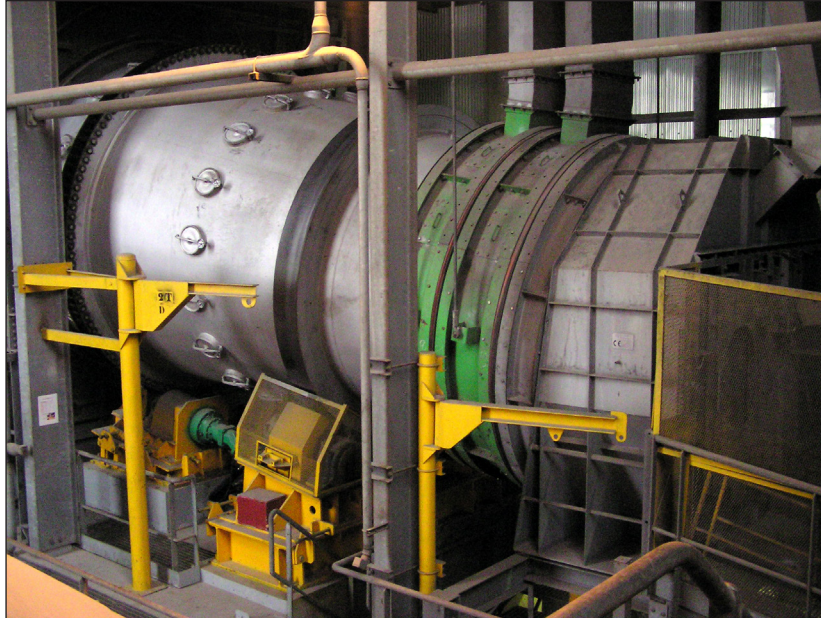


Photo : Olivier Guichardaz

*Paprec entend développer son activité de valorisation énergétique, grâce notamment au procédé Cyclergie à four oscillant (ici à Ponteinx, dans les Landes, dans une UIOM).*

intervenir d'ici quelques jours. Deux autres entreprises sont candidates, selon Paprec : le groupe belge John Cockerill et la société chinoise Shanghai Utilities.

Dans le domaine de la valorisation matière, Paprec indique étudier une « association » avec un ou plusieurs autres industriels pour le recyclage chimique des plastiques. Mais,

précise Jean-Luc Petithuguenin, pas avec Carbios, dont Paprec estime que le procédé enzymatique pourrait ne pas fonctionner de façon pertinente au stade industriel.

Enfin, concernant son propre avenir, Jean-Luc Petithuguenin a indiqué qu'actuellement âgé de 65 ans, il prévoyait de se mettre en retrait d'ici 5 ans, donc dans sa 70<sup>e</sup> année. ●

(publicité)

# 18 mars 2022

à Paris et en phygital



## FEDEREC se mobilise pour la Journée Mondiale du Recyclage et s'invite dans le débat de l'élection présidentielle

Tables rondes / Pitches / Ateliers / Débat avec les candidats

Suivez-nous et réagissez

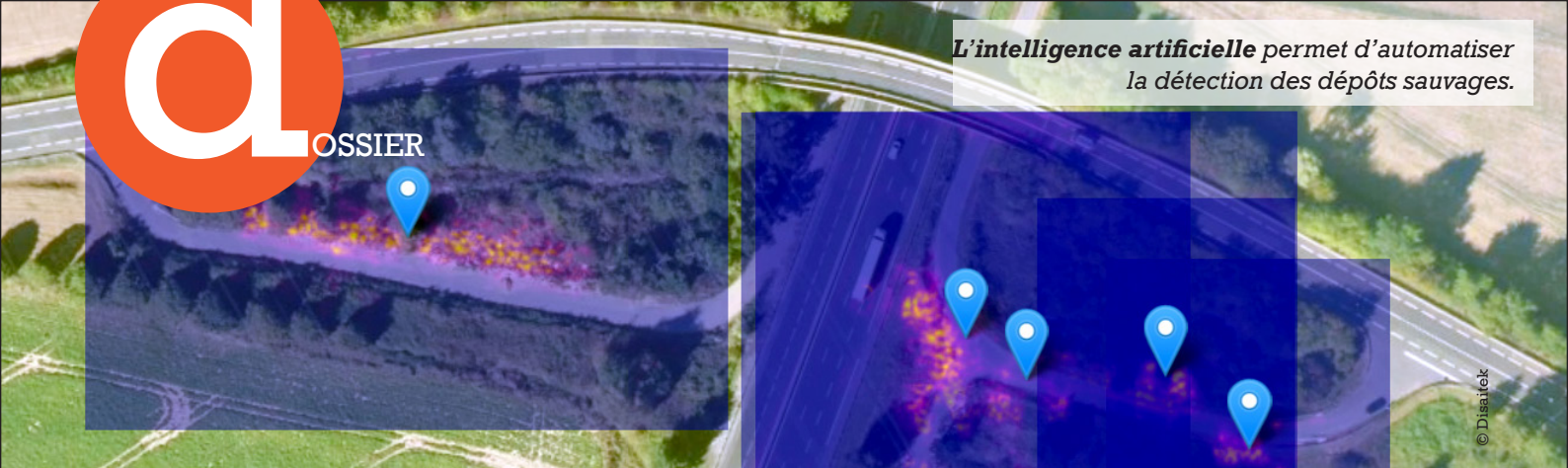






DOSSIER

L'intelligence artificielle permet d'automatiser la détection des dépôts sauvages.



© Disaitek

# Dépôts et décharges sauvages Détecter pour (ré)agir

**La détection automatique des dépôts et décharges sauvages, grâce notamment à l'analyse d'images par intelligence artificielle, peut permettre de réagir rapidement et parfois d'identifier les déposants, pour limiter les coûts. Présentation de deux solutions parmi d'autres.**

Les quantités de déchets sur un dépôt ou une décharge sauvages peuvent augmenter de façon très rapide (jusqu'à 2 000 tonnes/mois), engendrant des coûts importants (jusqu'à 10 000 € par jour de

non-réaction ; voir notre dossier dans [Déchets Infos n° 225](#)). D'où l'enjeu qu'il y a à pouvoir les détecter rapidement pour pouvoir agir ou réagir avant que les quantités ne soient trop importantes.

Les systèmes de détection automatique se développent. Nous en présentons deux ici qui nous ont paru intéressants, avec chacun une approche différente, et sans prétendre à aucune forme d'exhaustivité. ●

## ● Val-d'Oise avec Disaitek : détection par photos satellite et pour moyens et gros dépôts

Dans le Val-d'Oise, la société [Disaitek](#) a proposé au syndicat mixte Val-d'Oise Numérique un système de détection des dépôts sauvages basé sur l'analyse par intelligence artificielle d'images satellites. Les images réalisées sur une même zone à des intervalles compris entre deux semaines et un mois sont comparées entre elles. Elles tiennent compte d'autres données telles que celles du cadastre (à qui appartient la parcelle ?) ou celles de la base des installations classées (par exemple, une modification des lieux sur une installation de stockage de déchets est normale si le site est en cours d'exploitation, mais elle est suspecte si le site n'est plus exploité). A terme, il est prévu de tenir compte aussi des données sur

les permis de construire (les différences constatées sur les images peuvent être dues aux travaux et non à des dépôts sauvages).

### Sensibilité

Les données peuvent aussi être croisées avec des données géographiques, géologiques ou hydrologiques (nature du sol, présence de cours d'eau à proximité, présence d'une nappe phréatique...) permettant d'apprécier la sensibilité du lieu et l'éventuelle urgence à intervenir.

Les dépôts sauvages sont détectables à partir de 4 à 5 mètres carrés. Cela exclut ce que les anglophones appellent le « *littering* » (le dépôt de détritiques à l'unité ou presque : emballages, sacs poubelle...). Mais cela peut

aller jusqu'aux décharges sauvages de grande ampleur (quelques milliers de tonnes). Le système ne peut pas identifier les déposants. En revanche, il permet d'avoir une estimation du volume et de son évolution, et donc une estimation de la vitesse de croissance des « tas ». Une fois un dépôt détecté, les autorités concernées (commune, intercommunalité, département, préfecture..., selon le propriétaire du terrain, l'ampleur du dépôt...) pourront, au choix :

- intervenir pour le résorber ;
- mettre en place une surveillance humaine ou automatique (caméras, pièges photos...) pour tenter d'identifier le ou les déposants.

Selon Disaitek, la précision de son dispositif est supérieure

à 90 % (il y a donc moins de 10 % des dépôts qui ne sont pas signalés) et la sensibilité est supérieure à 80 % (plus de 80 % des signalements correspondent effectivement à des dépôts sauvages).

Le dispositif est actuellement en cours de développement, dans le cadre d'un contrat d'innovation conclu entre Val-d'Oise Numérique et Disaitek. Il s'appuie sur les images produites par deux satellites d'Airbus baptisés Pléiades, fournies à prix réduit dans le cadre du dispositif Dinamis (pour en savoir plus sur Dinamis, voir le [site Internet](#)).



Photo : © Vizzia

**Des caméras au sol** avec un système d'intelligence artificielle peuvent permettre de détecter les dépôts sauvages et d'identifier les déposants.

Dans un premier temps, le système va être testé sur le territoire de la communauté de communes Carnelle Pays de France, particulièrement touché par les dépôts sauvages. À terme, s'il est jugé concluant, Val-d'Oise

Numérique souhaite pouvoir le mettre à disposition des communes et intercommunalités du département comme outil de détection, de gestion et d'aide à la décision concernant les dépôts. ●

## ● Vizzia : détection au sol et identification pour petits dépôts

À une autre échelle, la société [Vizzia](#) propose un système de détection des dépôts sauvages lui aussi basé sur l'intelligence artificielle mais à partir d'images réalisées au sol, par des caméras disposées dans les endroits qui ont été repérés comme sujets à ces dépôts. L'analyse des images permet de distinguer les dépôts sauvages des autres activités humaines (simples passants, promeneur, etc.).

À la différence des dispositifs basés sur des images prises par satellite, le système peut permettre d'identifier les déposants, par exemple en relevant la plaque d'immatriculation de leur véhicule. Il fonctionne aussi en vision nocturne et peut filmer, de jour comme de nuit, jusqu'à une distance de 50 mètres. En cas de détection, une alerte est envoyée par le réseau de téléphonie mobile, chaque boîtier de détection étant équipé d'une carte SIM.

Actuellement, les alertes en cas de dépôt sauvage détecté sont envoyées une fois par jour.

Mais Vizzia indique travailler à une évolution pour que les alertes soient envoyées toutes les heures (s'il y a lieu). Le délai entre la constatation du dépôt et la réaction des autorités (verbalisation, enlèvement des déchets...) peut ainsi être réduit. Sur un point d'apport volontaire, le système peut distinguer un dépôt « normal », autorisé, d'un dépôt illégal, par exemple au pied des conteneurs ou de déchets inadaptés (DEEE, gravats...).

### Une minute

Les séquences vidéo envoyées aux services ont une durée maximale d'une minute, ce qui permet aux services de sélectionner rapidement les séquences qui doivent donner lieu à intervention.

L'ensemble est géré via une plate-forme informatique sécurisée, accessible aux seuls agents assermentés.

Les dispositifs de détection incluant une caméra et un dispositif de transmission ont une

taille d'environ une demi-boîte à chaussures. Ils peuvent être disposés en hauteur, sur des pylônes d'éclairage public ou de câbles électriques ou téléphoniques, ou sur des façades de bâtiment si les propriétaires l'autorisent. Sur le plan électrique, ils peuvent être reliés au réseau ou être autonomes, fonctionnant sur batterie avec une autonomie d'une quinzaine de jours. L'installation de panneaux solaires permettant de recharger la batterie et donc d'améliorer l'autonomie électrique est aussi possible.

Comme tout système de vidéosurveillance — mais à la différence des images satellites —, il faut obtenir une autorisation préfectorale pour implanter le dispositif.

Une première application du système devrait avoir lieu bientôt dans la Drôme. Vizzia indique que des sociétés d'autoroutes, confrontées elles aussi à des dépôts sauvages, notamment sur des aires de sécurité, sont intéressées. ●





Photo : Olivier Guichardaz

# Concurrence

## Quatre entreprises épinglées pour entente

**Ortec Environnement et Excoffier Recyclage ont été condamnées à des amendes élevées pour avoir mis en place un système d'offres de couverture en Haute-Savoie. Tredi (groupe Séché) et Trigenium, une PME locale, se voient reprocher des faits de moindre ampleur.**

L'Autorité de la concurrence (AdlC) a infligé le 3 mars dernier des amendes d'un montant total de 1,5 M€ à quatre entreprises pour des faits d'entente relatifs à des marchés publics de collecte des déchets en Haute-Savoie, commis entre 2010 et 2016 (voir [la décision](#)). Les quatre entreprises sont Ortec Environnement (condamnée à 950 000 € d'amende), Excoffier Recyclage (410 000 €), Tredi, filiale du groupe Séché Environnement (80 000 €), et Trigenium (60 000 €). La procédure s'est conclue par une transaction. Autrement dit, les quatre entreprises ont reconnu leur culpabilité et collaboré à l'enquête, ce dont l'Autorité de la concurrence a tenu compte dans le calcul des montants des amendes. La principale pratique condamnée dans

cette affaire est celle d'offres dites « de couverture ». Le mécanisme est le suivant. Une collectivité lance un appel d'offres pour une prestation d'une valeur estimée à 100. Une entreprise A, candidate à cet appel d'offres, contacte une entreprise B et lui demande de faire une offre dite « de couverture » pour un montant de 120 ou 130. L'entreprise A fait pour sa part une offre pour un montant de 110 ou 120, donc au-dessus du prix « de marché ». Ainsi, si aucun autre candidat ne vient perturber l'opération, l'entreprise A remporte le marché avec une marge augmentée de 10 ou 20 comparé à ce qu'elle aurait été si elle avait proposé un prix « de marché ». L'entreprise B perd l'appel d'offres, mais elle peut demander, en retour, à l'entreprise A de lui

rendre le même service sur un autre appel d'offres. Au final, les entreprises A et B ont des marges confortables, au détriment de leurs clients. Le mécanisme est évidemment possible à plus de deux entreprises.

### Rapport

Les offres de couverture visées par la présente procédure ont porté sur 13 marchés d'un montant total d'un peu plus de 6 M€. Elles ont concerné essentiellement Ortec (impliqué sur les 13 marchés visés par la procédure) et Excoffier Recyclage (impliqué dans 12 marchés sur les 13 de la procédure, dont deux marchés partiellement, pour seulement un lot sur deux chacun), d'où les amendes relativement conséquentes infligées à ces entreprises. Trigenium n'est impliqué que dans

trois marchés, dont deux pour un lot sur deux chacun (voir le tableau). Tredi, pour sa part, se voit reprocher d'avoir indiqué à Excoffier Recyclage qu'il avait l'intention de faire une offre sur un marché de gestion de déchets dangereux et de ne pas en faire sur un autre marché. La procédure de l'AdIC avait été ouverte sur la base d'un rapport réalisé par la Direction générale de la concurrence, de la consommation et

de la répression des fraudes (DGCCRF). Particularité du dossier : il s'appuie sur des mails échangés entre les protagonistes, qui matérialisent l'entente (ou sa tentative) et que [la décision de l'AdIC](#) reproduit (seuls sont masqués les noms des personnes physiques). En revanche, nous ignorons ce qui avait conduit la DGCCRF à ouvrir une enquête sur les entreprises impliquées (dénonciation d'un salarié, d'un concu-

rent, d'un client, autre ?...). La décision de l'AdIC est susceptible de faire l'objet d'un recours pour ce qui est des montants des amendes. Joint par *Déchets Infos*, Tredi a indiqué qu'il ne ferait pas de recours et pas de commentaire. Ortec ne nous a pas répondu. Trigenium a indiqué qu'il ne ferait pas appel. Quant à François Excoffier, patron d'Excoffier Recyclage et par ailleurs président de Federec (Fédéra-

## Synthèse des marchés concernés par les offres de couverture

Lots / Marchés publics	Montant des commandes effectuées sur la durée du marché (en €)	Participations individuelles des entreprises en cause aux faits reprochés			
		Excoffier Recyclage		Ortec Environnement	Trigenium
		Excoffier Frères	Excoffier Recy- clage Chablais		
Thonon- les-Bains	2 847 385	X		X	
Collines du Léman - lot n° 1	417 581	X		X	X
Collines du Léman - lot n° 2	77 563	X		X	
Bas-Chablais - lot n° 2	335 458		X	X	X
Val d'Abondance - lot n° 2	75 616			X	X
Pays d'Évian (mars 2014) - lot n° 1	24 240	X		X	
Pays d'Évian (mars 2014) - lot n° 2	275 254	X		X	
Pays d'Évian (mars 2014) - lot n° 3	94 909	X		X	
Pays d'Évian (mars 2014) - lot n° 4	101 377	X		X	
Pays d'Évian (mars 2014) - lot n° 5	1 009 959	X		X	
Pays d'Évian (mars 2014) - lot n° 6	283 299	X		X	
Pays d'Évian (avril 2014) - lot n° 1	313 129	X		X	
Pays d'Évian (avril 2014) - lot n° 2	196 777	X		X	
<b>Total</b>	<b>6 052 547</b>				
<b>Montants des amendes infligées (en €)</b>		<b>410 000</b>		<b>950 000</b>	<b>60 000</b>

**Les implications** des entreprises sont variables selon les marchés. Les amendes infligées en tiennent compte. Le cas de Tredi est traité à part puisqu'il ne lui est pas reproché d'offre de couverture mais un échange d'information avant remise de son offre.

Synthèse des marchés et des entreprises concernés et des amendes infligées.

Source : Autorité de la concurrence. Tableau : *Déchets Infos*.



tion des entreprises du recyclage), il a d'abord accepté de nous répondre avant finalement, après quelques échanges téléphoniques, de refuser tout échange.

Les collectivités locales victimes des ententes peuvent,

pour leur part, demander réparation des préjudices qu'elles estimeraient avoir subis, par une procédure devant le tribunal administratif, en s'appuyant sur la décision de l'Autorité de la concurrence. Contactées par *Déchets Infos*, les deux princi-

pales collectivités concernées, la communauté d'agglomération de Thonon-les-Bains et la communauté de communes Pays d'Évian Vallée d'Abondance, indiquaient en fin de semaine dernière réfléchir aux suites à donner à cette affaire. ●

## Appels d'offres, concurrence De la difficulté d'acheter... et de vendre

**La concurrence sur les marchés publics de gestion de déchets peut être plus ou moins réduite ou faussée, par des manœuvres volontaires ou involontaires. Du côté des entreprises, plusieurs facteurs peuvent conduire à ne pas faire d'offre.**

Ceux qui en sont chargés le savent : passer un appel d'offres public relatif à la gestion de déchets et qui permette une bonne mise en concurrence n'est pas chose facile. Mais selon des témoignages de « l'autre bord » (les entreprises vendant des services ou des produits), répondre à ces mêmes appels d'offres n'est pas non plus tâche aisée. Détail intéressant, parmi les témoignages que nous avons recueillis, certains émanent de personnes qui sont ou ont été des deux côtés : acheteurs et vendeurs.

### Besoins

Côté acheteur, la difficulté est évidemment, à la base, de bien définir et décrire ses besoins, pour que les candidats puissent y répondre de la manière la plus précise (ni trop, ni trop peu). Il faut également définir des critères d'appréciation de la réponse aux besoins, en affectant à chaque critère un coefficient particulier, le tout devant



Photo : Olivier Guichardaz

**Collecte des OMR à Thonon-les-Bains, une des agglomérations touchées par l'affaire d'entente. Les marchés concernés se sont élevés à plus de 6 M€.**

permettre d'arriver à une note globale pour comparer globalement chaque offre. Et il faut enfin qu'il y ait un nombre d'offres suffisant pour que la concurrence puisse jouer correctement son

rôle — ce qui, le plus souvent, ne dépend pas des acheteurs. Côté entreprises, il faut analyser les besoins du client et tenter d'y répondre de façon aussi adaptée que possible,



avec notamment la question du prix, qui doit être suffisant pour que l'entreprise ne perde pas d'argent et si possible en gagne, mais pas trop élevé pour ne pas qu'à qualité de produit ou de prestation égale, un concurrent emporte le marché grâce à un prix moindre.

À la fin, l'acheteur est censé avoir choisi l'offre la « *mieux-disante* ». Et le meilleur candidat, vendeur de produits ou de services, est censé l'avoir emporté. Le mécanisme de concurrence est supposé avoir joué pleinement son rôle, en faisant en sorte que le produit ou le service acheté soit le meilleur au meilleur prix, sans offrir une rente indue pour le vendeur.

Ça, c'est la théorie.

Dans la réalité, chacun le sait, c'est plus compliqué.

### Proximité

Tout d'abord, il arrive que l'acheteur ait, avant l'appel d'offres, une petite idée de l'attributaire du marché qu'il souhaite, pour X raisons. Certaines de ces raisons sont relativement avouables : proximité de l'entreprise, candidat déjà attributaire du précédent marché ou d'un autre et qui, jusque-là, a donné satisfaction... D'autres raisons sont juste pragmatiques. Par exemple, quand les autres candidats, déjà testés dans le passé par l'acheteur, sont simplement moins bons, sans que l'entreprise en place soit forcément très bonne. Il y a parfois des raisons peu avouables : une entreprise qui sponsorise une équipe de sport locale, par exemple, peut avoir les faveurs de l'acheteur (car si l'acheteur l'écarte, le sponsoring du club local se poursuivra-t-il ?). Enfin, certaines préférences sont censées relever de pratiques passées et dépassées, mais à en croire certains témoignages, il

arrive qu'elles persistent : corruption de certains élus ou de certains fonctionnaires...

Parfois, le souhait de garder un prestataire ou un fournisseur peut simplement être dû au souhait de ne pas se compliquer la vie avec un changement, lequel peut impliquer un travail important : transfert d'une partie du personnel (avec parfois des risques de conflits sociaux), « acculturation » du nouveau prestataire au territoire et/ou à l'installation, etc.

### Amont

Dans tous les cas, les préférences a priori pour telle ou telle entreprise, quels que soient leurs motifs, ne sont pas censées avoir cours au stade de l'appel d'offres. Les seuls critères théoriquement valables sont la qualité et le prix du produit ou du service, tels que présentés dans l'offre

et analysés selon les critères définis en amont, au stade de l'appel d'offres (donc avant d'avoir reçu les offres, et pas après...).

### Vacances

Pour pouvoir donner toutes ses chances à l'entreprise préférée et/ou pour éviter que les autres ne remportent le marché, il existe divers moyens plus ou moins sophistiqués. Sans prétendre être exhaustif, on peut citer :

- **le calendrier** ; par exemple, passer l'appel d'offres en période de vacances (en espérant que les candidats indésirables le laisseront passer ou n'auront pas les ressources humaines suffisantes pour y répondre à cause des congés) ; ou laisser peu de temps aux candidats non souhaités pour répondre, mais en ayant prévenu (oralement, de préfé-

## Entente, atteinte à la concurrence : des procédures rares

Si l'on en juge par ce que l'on trouve sur le site Internet de l'Autorité de la concurrence, les procédures pour des faits d'entente sont rares dans le secteur des déchets. Nous en avons recensé 17 sur la période 1998-2022, dont 2 avant 2000, 11 entre 2000 et 2010 et 5 depuis 2010. Ce qui ne veut pas dire que les faits eux-mêmes sont rares (ni qu'ils sont nombreux...) ; l'Autorité mène des procédures sur les faits dont elle a connaissance ; ceux dont elle n'a pas connaissance, par définition, restent dans l'ombre.

La particularité de l'affaire haut-savoyarde est qu'elle

s'appuie sur des échanges de courriels que l'enquête de la DGCCRF avait mis à jour. Or selon plusieurs sources, généralement, lorsqu'il y a entente, il n'y a pas de trace ou le moins possible, et certainement pas d'écrit. Les procédures instruites par l'AdlC sont donc la partie émergée de l'iceberg, sans qu'il soit possible de se prononcer sur le volume de la partie immergée. Selon plusieurs témoignages, les cas d'entente implicite (ou discrète) seraient assez courants. Mais comme c'est discret ou implicite, cela n'est pas (ou très difficilement) prouvable... ●

rence, pour ne pas laisser de trace...) l'entreprise préférée pour qu'elle ait le temps de se préparer avant le lancement de l'appel d'offres ;

- les « signaux faibles » ou « messages discrets », volontaires ou pas ; en gros, cela consiste à faire savoir d'une manière ou d'une autre à un ou des candidats potentiels qu'ils n'ont aucune chance de l'emporter ; le risque est toutefois alors que l'appel d'offres ne reçoive pas assez de candidatures et qu'il faille alors le déclarer infructueux, et donc le relancer ;

- la manière de définir le besoin, la fixation des critères d'évaluation des offres, l'allocation du marché ou son absence ; cela peut permettre, pour un acheteur public, de « flécher » son appel d'offres en l'orientant vers les particularités du candidat préféré, qui permettront à son offre d'arriver en tête.

### Personnel

Toutes ces manœuvres faussent, d'une manière ou d'une autre, la procédure. Elles peuvent conduire à un prix payé par la collectivité publique supérieur au prix « de marché ».

Du côté des entreprises, il y a divers éléments qui peuvent conduire à ne pas répondre à un appel d'offres, indépendamment du produit ou du service sur lequel il porte.

En premier lieu, il faut rappeler que répondre à un appel d'offres prend du temps, mobilise du personnel compétent et donc coûte de l'argent. Les coûts en jeu sont variables, en particulier selon la complexité et le coût de la prestation ou du produit. Pour les marchés les plus complexes et les plus importants, le coût peut atteindre voire dépasser le mil-



Photo : Olivier Guichardaz

*La façon dont les appels offres sont rédigés peut permettre de « flécher » les marchés vers tels ou tel fournisseurs ou prestataires.*

lion d'euros. Un acheteur qui estime n'avoir pas de chance raisonnable de l'emporter peut donc décider de ne pas faire acte de candidature, pour s'éviter une dépense inutile.

Il peut prendre cette décision parce qu'il a perçu des « signaux faibles » qui auraient été envoyés par les élus ou les fonctionnaires chargés du dossier, ou parce que l'analyse de la situation l'y conduit. Répondre à un appel d'offres peut aussi parfois être complexe et les petites entreprises n'ont pas toujours, dans leur personnel, les compétences nécessaires.

La géographie et la logistique peuvent avoir leur importance, notamment sur certains types de marché ou certains lieux. En matière de collecte, notamment, le fait de pouvoir disposer d'un garage pas trop éloigné des lieux de collecte, où il sera possible ranger les véhicules, est un atout. A contrario, le fait de ne pas en avoir peut être un handicap, en particulier dans les zones où le fon-

cier disponible est rare et/ou cher (souvent les deux), ce qui peut conduire à avoir peu de candidats.

Pour y remédier, il peut arriver qu'une collectivité souhaitant disposer d'un choix plus large parmi les candidats mette à disposition un terrain ou un garage, afin de s'assurer que les prestataires qui n'en disposeraient pas ne soient pas découragés de postuler.

### Intensité

Les zones frontalières, celles difficiles d'accès et/ou celles à faible densité de population risquent souvent de disposer de moins de candidats, et donc d'une intensité concurrentielle moindre, voire nulle, les vendeurs considérant que les conditions d'exercice sont trop compliquées, avec un risque de marges trop faibles.

Le calendrier peut — encore — jouer son rôle. Par exemple, si une entreprise postule déjà sur plusieurs appels d'offres au point que ses équipes dédiées à cette tâche sont déjà satu-





Photo : Olivier Guichardaz

**Répondre à un appel d'offre peut prendre du temps et coûter cher, notamment si le marché est complexe (conception, construction...). Ici, l'incinérateur d'Ivry, en cours de reconstruction.**

rées de travail, elle peut décider, faute de moyens humains disponibles suffisants, de ne pas postuler sur les nouveaux appels d'offres dont elle a connaissance.

L'intensité concurrentielle peut également être réduite du fait... qu'il n'y a pas assez de concurrents (sans que certains aient été évincés par des manœuvres ou aient refusé de postuler).

### Emploi

On sait en effet que certains secteurs économiques sont très concentrés, avec seulement une poignée d'entreprises potentiellement candidates, tandis que d'autres secteurs sont plus émiettés, avec une foule d'acteurs.

Un acheteur public relate par exemple qu'il trouve pléthore de bureaux d'études mais peine à trouver des entreprises de construction métallique. Ce « marché des candidats » est lié en partie à l'intensité capitalis-

tique des activités concernées ; il faut par exemple beaucoup de capital pour construire des fours-chaudières, mais un très faible capital pour démarrer comme bureau d'études.

Enfin, la capacité des entreprises à répondre à un appel d'offres peut aussi être dépendante du marché de l'emploi, certains secteurs peinant à recruter, ce qui peut affecter le développement commercial des entreprises.

Quelles que soient les causes, l'excès de concurrence comme son insuffisance peuvent compliquer les choses pour les acheteurs : dans le premier cas, on peut se trouver avec un (trop) grand nombre d'offres à analyser, d'où une charge de travail importante pour les analyser, les comparer... ; dans le second cas, on a des acteurs peu nombreux qui se connaissent (trop) bien, d'où un risque plus grand d'entente plus ou moins explicite, et donc de prix trop élevés. ●

## Déchets infos

Actualités, enquêtes et reportages sur la gestion des déchets

Parution quinzomadaire (23 numéros par an)

Diffusion par courriel

13, avenue du Dr Antoine Lacroix  
94 270 Le Kremlin-Bicêtre

Directeur de la publication et rédacteur en chef :  
**Olivier Guichardaz**

[guichardaz@dechets-infos.com](mailto:guichardaz@dechets-infos.com)  
[www.dechets-infos.com](http://www.dechets-infos.com)

*Déchets Infos* est édité par Déchets Infos, SAS au capital de 6 000 € (RCS 792 608 861 Créteil). Principal associé : Olivier Guichardaz.

La reproduction de tout ou partie du contenu de *Déchets Infos* est rigoureusement interdite, sauf accord exprès de l'éditeur.

**La liberté de la presse ne s'use que si l'on ne s'en sert pas. Elle peut aussi, parfois, pâtir d'un manque de ressource. Si les articles publiés dans *Déchets Infos* vous semblent pertinents, le meilleur moyen de le faire savoir est de vous abonner. C'est aussi le meilleur moyen de continuer à nous lire.**

Si vous effectuez des copies de numéros ou d'articles de *Déchets Infos* (par exemple pour une revue de presse), merci d'en informer le Centre français d'exploitation du droit de la copie (CFC ; [www.cfcopies.com](http://www.cfcopies.com)).

**Abonnement** (TVA : 2,1 %) :

— 1 an, 23 numéros : 195 €HT (199,10 €TTC),

— 1 an, tarif réduit (ONG, chômeurs, indépendants...) : 145 €HT (148,05 €TTC)

— 3 mois, 6 numéros, non renouvelable : 60 €HT (61,26 €TTC).

**Abonnements groupés :**

le premier à plein tarif, les suivants à demi-tarif.

Vente au numéro : 30 €HT (30,63 €TTC)

Pour s'abonner :

[www.dechets-infos.com/sabonner](http://www.dechets-infos.com/sabonner)

ISSN 2261-2726

CPPAP : 0520 W 91833

Dépôt légal à parution

© Déchets Infos

Tous droits réservés