Les groupes européens de services urbains prennent position au Québec

Pierre J. Hamel et Louis Carrier, INRS-UCS Groupe de recherche sur l'innovation municipale (GRIM)

Le marché des services urbains

les grands groupes privés.

epuis quelques années déjà, la remise en question de l'État-providence s'est généralisée dans l'ensemble des pays occidentaux et nombreux sont ceux qui mettent de l'avant diverses formes de déréglementation et de privatisation¹. Mais en dépit de la montée en puissance de cette mode fa-

vorable au secteur privé, ici comme ailleurs, la majorité des services publics locaux sont encore livrés en régie directe et assurés par des fonctionnaires municipaux. En effet, à cet

égard, le Québec n'est pas une société distincte, bien au contraire, car le secteur public domine encore un peu partout; à l'exception de la France, de l'Angleterre et du Pays de Galles, le secteur privé ne détient généralement qu'une très faible part du marché des services urbains dans la majorité des pays européens, mais aussi dans l'ensemble des Amériques, y compris aux États-Unis: les services urbains y demeurent, normalement, la chasse gardée du secteur public classique et des Water & Power². Mais là où le privé a réussi à prendre pied de façon importante, on retrouve la plupart du temps les plus grands joueurs de la planète (essentiellement des groupes européens) qui se sont solidement implantés, souvent en très peu de temps. En fait, le marché des services urbains est si considérable que même une petite portion constitue déjà un lot substantiel qui ne manque pas d'allécher les grands groupes privés. Bien plus, la domination du secteur public et son corollaire, la quasi-inexistence d'entreprises privées locales qui se seraient établies depuis longtemps et qui auraient conquis des positions plus ou moins inexpugnables, constituent en eux-mêmes des attraits puisque le potentiel de passage au privé est d'autant plus considérable et que le jeu n'est pas contrôlé par des entreprises locales et demeure ouvert aux entreprises étrangères.

Nous tenterons de dresser ici un bilan provisoire des avancées récentes au Québec de ces grands groupes européens basés surtout en France et en Allemagne. On verra notamment comment se sont très rapidement imposées des filiales des trois grands groupes français de services urbains : Veolia (ex-Vivendi, ex-Générale

> des eaux), Suez (Lyonnaise des eaux) et SAUR (qui

est si considérable que même une faisait partie jusqu'à tout petite portion constitue déjà un lot récemment du groupe substantiel qui ne manque pas d'allécher Bouygues); mais on retrouvera également des filiales d'EDF (Électricité

de France), de GDF (Gaz de France), de Vinci (un très grand groupe de bâtiments et travaux publics issu du regroupement d'ex-filiales de Suez-Lyonnaise et de ce qui allait devenir Veolia) et de plusieurs autres.

L'eau

L'eau s'impose comme le premier des services de responsabilité municipale à considérer puisque c'est sans doute à son sujet qu'on remarque les débats les plus vifs quant au rôle des entreprises privées : tout semble se dérouler selon un cycle de dix ans où l'on voit d'abord remonter à la surface les mêmes arguments (remis au goût du jour) en faveur d'une plus forte participation du privé; ce qui suscite inévitablement les réactions de larges bataillons de buveurs d'eau, ameutés par les syndicalistes concernés, qui crient qu'on veut les mener en bateau; quelque scandale réel ou appréhendé vient éclabousser les propagandistes; le projet finit touché-coulé et il sombre, pour être oublié jusqu'à ce qu'on le remette à flot. Cela s'est passé ainsi à Montréal déjà à la fin des années 1980 lorsque l'administration Doré avait flirté avec l'idée; puis en 1995-1996 lorsque l'administration Bourque avait jonglé avec un projet déjà beaucoup plus concret. Et nous voici revenus à la case départ : en cet automne 2005, voici que le Comité de transition de l'agglomération de Montréal propose officiellement aux équipes nouvellement élues pour diriger Westmount et Côte Saint-Luc, des villes qui défusionneront de Montréal le premier janvier 2006, de confier la gestion de leur réseau local de conduites d'aqueduc et d'égout à la firme de génie Dessau-Soprin (choisie après un appel d'offres où l'on a vu concourir SNC-Lavalin, autre grande firme de génie). La Coalition québécoise pour une gestion responsable de l'eau Eau Secours (qui s'était formée lors des remous de 1996) tente d'attirer l'attention du public sur ce projet de privatisation depuis le printemps 2005 et il est à prévoir que la question aura fait son apparition au grand jour au moment où cet article sera publié.

Pour l'instant encore, la grande majorité des services d'eau au Québec sont assurés directement par les municipalités; il est communément admis que la part des entreprises privées correspond à moins de 5 % du chiffre d'affaires global des opérations; il en va tout autrement de la construction des usines et des réseaux (qui est depuis longtemps très largement impartie au privé).

Les services d'eau, qui étaient souvent privés à l'origine, ont pratiquement tous été municipalisés à compter de la seconde moitié du XIX^e siècle, comme d'ailleurs un peu partout en Amérique du Nord.

En ce qui concerne l'eau potable, cette implication du privé est encore plutôt marginale, mais elle est déjà un peu plus importante lorsque vient le temps de traiter les eaux usées. Plusieurs facteurs expliquent le (très relatif) succès du privé dans ce dernier cas : en premier lieu, la très grande majorité des usines d'épuration des eaux usées n'ont pas plus de vingt ou trente ans et, à cette époque déjà, le discours politique général avait commencé à évoluer vers des positions favorisant un plus grand rôle du secteur privé; en second lieu, lors de la construction, fort peu de municipalités disposaient de l'expertise nécessaire et il aura semblé plus simple à certaines d'acheter ces services plutôt que d'embaucher et de former leur propre personnel, car les techniciens qualifiés étaient rares; en troisième lieu, les usines ont été construites dans le cadre d'un programme national où le gouvernement assumait la

majeure partie de l'investissement, et ce programme était piloté par une société d'État ad hoc (la SQAE, Société québécoise d'assainissement des eaux) qui intervenait puissamment à toutes les étapes de chaque projet, en encadrant et en limitant du même coup l'autonomie municipale; en dernier lieu, les usines d'épuration desservent souvent plus d'une municipalité et, peu importe la formule de gestion retenue (qu'une régie intermunicipale l'assure ou qu'une des municipalités offre le service aux autres), il a parfois semblé préférable de ne pas embaucher directement de personnel régulier et de confier le mandat à un tiers indépendant des municipalités desservies et, pourquoi pas, à une firme privée.

Les services d'eau, qui étaient souvent privés à l'origine, ont pratiquement tous été municipalisés à compter de la seconde moitié du XIX^e siècle³, comme d'aileurs un peu partout en Amérique du Nord. La fenêtre de tir pour le privé ne s'est donc entrouverte que pendant une quinzaine d'années, de la fin des années 1970 au début des années 1990, et presque uniquement pour les eaux usées. Or, dans le secteur de l'eau, les grands groupes européens n'ont vraiment débarqué en Amérique qu'après cette période et les grandes entreprises américaines qu'elles ont achetées étaient absentes du marché québécois. Certes, la Générale des eaux (Veolia) était – et est toujours – bien là, solidement implantée et depuis longtemps, par l'entremise de John Meunier, une entreprise qui vend aux opérateurs des produits et des façons de faire. Mais à vrai dire, en ce qui concerne l'opération des services, le groupe Bouygues était le seul grand groupe présent et, résultat logique, c'est l'une de ses filiales, Aquatech (contrôlée par la SAUR), qui a ramassé l'essentiel de ce qui s'offrait et qui demeure le plus gros joueur privé dans le domaine de l'eau au Québec. Depuis avril 2002 cependant, la SAUR a réduit sa participation dans Aquatech, au point d'ailleurs que le site Internet de la maison mère n'en fait même plus mention, pas plus que des autres filiales québécoises (spécialisées dans la gestion d'immeubles, la gestion de projets et la production d'énergie par incinération des ordures; nous y reviendrons). Deux de ces filiales délaissées affichent encore le logo typique de la SAUR et toutes les quatre sont regroupées au sein du Groupe Helios (dont la SAUR détiendrait encore le quart des actions). Depuis 2004, le groupe Bouygues a cédé à un fonds de placement européen la majorité des actions de la SAUR qui devient NOVASAUR, Bouygues se recentrant sur ses activités les plus lucratives (construction, téléphonie cellulaire et télévision : TF1).

Si les plus importants réseaux québécois de transport en commun sont encore presque hermétiquement fermés au privé, il en va tout autrement des conseils intermunicipaux de transport.

Rappelons qu'au total, l'activité du privé dans l'eau demeure réduite. Outre Aquatech, il n'y a que quelques entreprises privées québécoises, de taille plutôt modeste. En fait, le seul autre joueur d'importance dans l'eau est l'entreprise qui fournit la quasi-totalité du gaz naturel consommé au Québec : Gaz Métro. Au tournant du millénaire, Gaz Métro a acquis des participations de 50 % dans deux petites entreprises spécialisées, dans le diagnostic de réseau pour l'une (Aquadata) et dans la réhabilitation sans tranchée des conduites d'aqueduc, pour l'autre (Aqua-rehab). Le nom de Gaz Métro avait déjà été associé à l'eau par le grand patron de la Lyonnaise des eaux, dans une entrevue accordée en 1996, à une époque où il était question d'une plus grande implication du privé dans les réseaux d'eau de Montréal : après quelques questions sur l'identité du mystérieux partenaire québécois de la Lyonnaise, Jérôme Monod avait fini par lâcher qu'il s'agissait de Gaz Métro⁴. Nous y reviendrons brièvement, mais mentionnons déjà que Gaz de France possède un peu plus de 17 % d'une société qui contrôle Gaz Métro. À cette époque circulaient également divers noms d'entreprises qui se disaient (ou qu'on disait) intéressées, alors qu'elles n'avaient pratiquement aucune activité dans l'eau au Québec : diverses entreprises du BTP (bâtiment et travaux publics), plusieurs firmes de génie-conseil dont SNC-Lavalin, mais aussi le Fonds de solidarité FTQ.

Les transports en commun

En ce qui concerne les transports en commun, le portrait est assez semblable à celui qu'on vient de dresser pour l'eau, l'âpreté et la récurrence des débats sur la privatisation en moins. Municipalisés depuis long-temps, les réseaux des villes les plus importantes sont tous, sans exception, opérés par les municipalités. Toutefois, trois des plus importantes sociétés (publiques) de transport urbain, celles de Montréal, de Québec et de Longueuil ont fait appel à la firme Slivia

pour superviser la gestion de l'entretien du matériel roulant. Slivia est détenue à 60 % par SNC-Lavalin (la grande firme de génie-conseil) et à 40 % par Keolis; cette dernière est elle-même possédée à 52,5 % par 3i, un fonds d'investissement britannique et à 44,5 % par la SNCF (Société nationale des chemins de fer français) – et les 3 % restants du capital de Keolis sont détenus par les cadres de l'entreprise. On admettra sans peine que « la supervision de la gestion de l'entretien », qui n'implique quotidiennement que quelques cadres, tient davantage de la brèche que de la pleine participation du privé, tant pour ceux qui la souhaitent que pour ceux qui la craignent. Or, selon des adversaires de la privatisation, dans les entreprises importantes de transport en commun, la présence de Slivia en constitue le seul cas⁵. Mais cette brèche était déjà de trop aux yeux des syndiqués de Longueuil qui ont réussi en mars 2004, dans le cadre de la négociation de leur contrat collectif, à faire en sorte que le Réseau de transport de Longueuil ne renouvelle pas le contrat de Slivia.

Si les plus importants réseaux québécois de transport en commun sont encore presque hermétiquement fermés au privé, il en va tout autrement des conseils intermunicipaux de transport (CIT), ces petits réseaux développés au cours des vingt ou trente dernières années. Soutenues par le gouvernement du Québec, de nombreuses municipalités de banlieue ont mis sur pied des organismes dont le mandat est essentiellement d'assurer un transport vers le centre de l'agglomération (à Québec, mais aussi et surtout à Montréal). Or, les conseils municipaux ont presque toujours préféré confier l'opération du service pour ces nouveaux corridors à des entreprises privées qui, pour la plupart, exploitaient déjà des circuits de ramassage scolaire, souvent des services d'autocars nolisés, parfois des circuits interurbains; cela demeure le fait d'entreprises moyennes, voire petites.

Comme toute industrie, celle du transport des personnes a tendance à se concentrer et voici que, soudainement, deux des trois plus grandes entreprises privées québécoises viennent d'être achetées par des groupes européens. En mai 2004, Connex (Veolia) s'est porté acquéreur du Groupe GVI (qui compte plusieurs entités, dont Autobus Viens), troisième entreprise en importance dans son secteur. Mais, déjà en 2002, Keolis (encore) avait acquis 75 % des actions d'Orléans Express, principal transporteur interurbain de passagers par autocars au Québec.

Si l'on rappelle que les transports en commun sont avant tout publics au Québec, on constate que Keolis y est donc relativement importante (et inversement, car le Québec est le seul territoire qui compte une implantation de Keolis hors d'Europe). En fait, outre Keolis et Connex, et mis à part l'inévitable SNC qui est partante sur tous les coups, la seule entreprise privée importante qui semble se profiler dans le décor serait la Québécoise Bombardier, qui est déjà engagée notamment dans le métro de Londres.

Le stationnement

Pour aller du transport en commun au stationnement, passons par l'AMT (Agence métropolitaine de transport), qui relève du ministère des Transports et dont le mandat est de soutenir le développement du transport en commun dans la région de Montréal en organisant, entre autres, des parcs de stationnement incitatifs à la tête des lignes de métro, autour des stations de train de banlieue et le long des lignes de bus qui voiturent les banlieusards au centre-ville. En octobre 2003, l'AMT confiait la gestion de ses stationnements au numéro un mondial, Vinci, qui, en moins de cinq ans, est devenu le premier gestionnaire de stationnement au Ouébec. La première implantation de ce qui allait devenir Vinci ne remonte qu'à 1999 et faisait intervenir Parcs GTM (Grands Travaux de Marseille, alors membre du groupe Suez). Après avoir acquis la moitié des actions d'un gros joueur local, Gestiparc, et forte de nouveaux contrats. Vinci Park Canada revendique maintenant 46 000 places de stationnement (principalement au Québec), ce qui est relativement considérable : rapportée à la population du Québec (7,5 millions), l'implantation de Vinci y est presque aussi importante qu'en France (443 000 places pour une population de 60 millions et 357 000 ailleurs dans le monde).

Au deuxième rang, on trouve la SPAQ – Société Parc-Auto du Québec avec 39 000 places, une curieuse entreprise « privée » à but non lucratif qui appartient à ses membres, parmi lesquels on retrouve des ministères et des agences gouvernementales. Au troisième rang, on tombe sur Stationnement de Montréal, une entreprise mise sur pied par la Chambre de commerce de Montréal pour gérer les espaces de stationnement payants contrôlés par la municipalité (près de 16 000 places sur rue avec parcomètre et 5 000 places hors rue); ce partenariat entre la municipalité et la

Chambre de commerce a fait l'objet de nombreuses critiques, y compris de la part du Vérificateur de la Ville et pour de nombreux motifs, parmi lesquels le peu de rentabilité du point de vue de la Ville⁶. Mentionnons enfin la présence sur ce marché, aux côtés de multiples petites entreprises locales, de quelques filiales de groupes canadiens et américains, implantés là depuis toujours et assez peu dynamiques. Et c'est dans ce contexte que Vinci a pris la première place en moins de cinq ans.

En octobre 2003, l'AMT confiait la gestion de ses stationnements au numéro un mondial, Vinci, qui, en moins de cinq ans, est devenu le premier gestionnaire de stationnement au Québec.

Bâtiment et travaux publics

Numéro un du stationnement au Québec, Vinci est également le numéro deux du BTP (Bâtiment et travaux publics), derrière Bouygues et devant le Suisse Holcim: les trois premières places sont détenues par des groupes européens! La quatrième est occupée par une entreprise encore québécoise et la cinquième est étroitement associée à l'Allemand Hochtief⁷.

Au Québec, la palme des BTP revient donc à Colas (Bouygues) qui, par sa filiale Sintra, récolte 13 % du chiffre d'affaires généré par les contrats accordés par le ministère des Transports. Sintra est associée à Bouygues depuis 1974 et elle a été complètement intégrée en 2001. Dans la perspective de grands travaux annoncés ces dernières années par le gouvernement du Québec, Sintra et Bouygues Travaux Publics se sont associés à Axor, une firme québécoise de génieconseil, pour former le consortium Novaroute⁸.

Le numéro deux, Construction DJL du groupe Vinci, pèse presque deux fois moins que le premier, avec 7 % de la valeur des contrats. DJL est issue de l'association, au cours des années 1990, entre Désourdy, la Québécoise, et Entreprise Jean Lefebvre, la Française, qui faisait déjà partie du Groupe GTM (Suez) et qui fut intégrée à Vinci en 2000. Vinci compte également au Québec une autre filiale, spécialisée dans les grands travaux : Janin Atlas⁹. Dans la perspective de grands travaux annoncés et pour ne pas être en reste à

l'ère des PPP (partenariats public privé), les filiales de Vinci, DJL et Janin Atlas, se sont associées elles aussi à une firme de génie-conseil québécoise, Tecsult, pour former le consortium Infraroute.

Le numéro trois, avec 5 % du chiffre d'affaires, est DEMIX Construction, une filiale de Ciment Saint-Laurent (dont nous reparlerons), elle-même contrôlée ultimement par le Suisse Holcim (depuis un peu plus de soixante ans).

Le numéro quatre, avec près de 5 % du chiffre d'affaires, est Simard-Beaudry : il s'agit de la plus importante entreprise encore contrôlée par des intérêts québécois (un entrepreneur en construction et le Fonds de solidarité FTQ). La reprise de Simard-Beaudry par ce duo date de 1999 et il s'en est fallu de peu que Sintra (Colas, Bouygues), le numéro un, ne l'ajoute à sa collection.

Le numéro cinq du palmarès du BTP québécois est la firme Aecon, dont la moitié appartient à des intérêts canadiens et l'autre, depuis 2000, au groupe allemand Hochtief. Toujours dans la perspective de grands travaux et de PPP, Aecon a rejoint le consortium Infraroute, noyauté par les filiales de Vinci.

Cette mise en ordre de bataille implique également l'Espagnol Dragados (intégré en 2003 à ACS, Actividades de Construcción y Servicios) associé à Roche, une firme alliant le génie-conseil avec la construction, très présente auprès des municipalités québécoises (qui a été possédée de 2002 à 2005 par l'Américain The Shaw Group). On retrouve aussi SNC, qui a formé son consortium en s'associant à une autre firme québécoise de génie-conseil Dessau-Soprin (ceux-là mêmes qui leur seraient préférés pour gérer le réseau des conduites d'eau de Westmount et de Côte Saint-Luc), ainsi qu'avec le groupe français Egis. Ledit groupe Egis gagnera à être connu : il s'agit d'une émanation de la SCET (Société centrale d'équipement du territoire), elle-même filiale de la Caisse des dépôts et consignations française. SNC est par ailleurs impliqué dans le consortium qui a acheté en 1999 une (fameuse) autoroute en Ontario aux côtés de Capital d'Amérique CDPO, une filiale de la Caisse de dépôt et de placement du Québec¹⁰ et de Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transporte, copropriété de l'Espagnol Grupo Ferrovial et de l'Australien Macquarie Infrastructure. Il est très rare qu'une autoroute nordaméricaine soit ainsi gérée par le privé, encore plus

qu'elle en soit la propriété. Le gouvernement du Québec devrait lancer sous peu des appels d'offres pour la construction et la gestion de deux tronçons d'autoroutes qui seront financés par un péage (le péage autoroutier avait complètement disparu du paysage québécois depuis plus de vingt ans).

On ne saurait aborder le thème du BTP sans glisser quelques lignes sur les fournisseurs de matériaux, d'autant que ce versant de l'industrie présente plusieurs caractéristiques qui nous semblent particulièrement à propos : il est fortement concentré et dominé par des géants européens. En effet, ceux qui dominent le marché québécois sont, sans surprise, les plus grands groupes à l'échelle mondiale : le géant français Lafarge, bien sûr, mais aussi le Suisse Holcim, représenté par sa filiale, Ciment Saint-Laurent (qui contrôle, on l'a vu, le nº 3 du BTP). Ciment Québec appartient, pour moitié à ESSROC; celle-ci avait été la propriété de Ciments français de 1976 jusqu'en 1992. au moment où Italcementi prit le contrôle de Ciments français. Les noms respectifs de ces trois grands se retrouvent dans ce qu'il est désormais légitime d'appeler le cartel du béton. Il est très rare que des ententes entre concurrents soient démontrées au point qu'un tribunal les condamne formellement, mais c'est pourtant ce qui s'est produit une première fois en 1983. puis une deuxième, avec les mêmes, en 1996¹¹. Un quatrième larron, Béton Orléans, figurait au rang des coupables de 1996 : Ciment Saint-Laurent (Holcim) en possédait 50 % des actions depuis janvier 1995 et s'est depuis porté acquéreur de la totalité des actions.

> Le gouvernement du Québec devrait lancer sous peu des appels d'offres pour la construction et la gestion de deux tronçons d'autoroutes qui seront financés par un péage.

Les déchets : les groupes américains et le contrôle des décharges

Le BTP mène à tout, y compris à la gestion des déchets. En effet, par la force des choses, les firmes du BTP possèdent fréquemment de belles carrières et rien de tel qu'une carrière en fin de carrière pour se transformer en une élégante décharge profonde et solidement encastrée dans des parois rocheuses, taillées sur mesure. Mais aujourd'hui hélas, la vie n'est plus aussi simple qu'avant et les projets de passage de la carrière à la décharge sont à jeter aux poubelles. C'est tout juste si le gouvernement permettra d'en faire un lieu de dépôt de matériaux secs (rebuts de construction et autres). Pour comprendre la dynamique de cette industrie, il faudrait sans aucun doute regarder de près le contrôle de ce qu'on appelait jadis les dépotoirs, mais qu'il vaut mieux nommer dorénavant, de façon plus « tendance », LES (lieux d'enfouissement sanitaire, et c'est l'appellation la plus courante, ou bien encore centres de tri et d'élimination des déchets, usines de triage, sites de valorisation, lieux de dépôt des matières résiduelles, etc.). En effet, le contrôle d'un LES constitue probablement la clé de voûte d'un système où l'entrée de nouveaux concurrents est étroitement limitée, tout particulièrement dans un contexte où le gouvernement du Québec est finalement intervenu pour favoriser le recyclage, le réemploi et la réduction des déchets et pour limiter le développement anarchique des dépotoirs : ils doivent en principe se soumettre à des normes de plus en plus sévères et surtout, il est devenu pratiquement impossible de décrocher un permis d'exploitation pour un nouveau LES (lieux d'enfouissement sanitaire) - on ne voit pour ainsi dire plus que des permis accordés pour agrandir ceux qui existent déjà.

> La percée des groupes européens sur le tout nouveau marché du recyclage est particulièrement remarquable.

O surprise, le frein au développement constitue une prime à l'existant et quel n'est pas notre étonnement de constater qu'il s'agit d'un secteur où les groupes européens ont eu beaucoup de peine à prendre pied, bien que l'industrie soit très largement investie par le privé. Deux sociétés américaines occupent assurément les premiers rangs: WM Intersan, filiale du numéro un mondial, l'Américan Waste Management, qui affirme desservir une population d'un million de clients québécois et BFI Environnement (filiale de l'Américain Allied Waste, qui a racheté BFI). Et en dépit d'un contrôle – comment dire ? – musclé¹², une très large proportion du marché était encore récemment aux mains de petits et moyens entrepreneurs locaux; car le marché des déchets recèle plusieurs niches de taille réduite où des petits sont souvent en

mesure de faire mieux que les grands : d'une part, plusieurs grandes municipalités fractionnent les contrats de collecte à dessein (c'est, singulièrement, le cas de Montréal qui se réserve en plus la moitié de la collecte qu'elle opère en régie, dans le but explicite de disposer d'un secteur témoin) sans compter, de toute façon, la myriade de petites municipalités qui n'offrent souvent pas de grands volumes; d'autre part, les commerces et les industries ne peuvent généralement pas laisser leurs déchets à la rue et ils sont tenus de faire affaire directement avec une entreprise de collecte des ordures, ce qui laisse une chance aux plus petites. Mais si les géants toléraient tant bien que mal les nains à condition que ces derniers sachent rester à leur place, humblement, les choses seraient en train de changer avec l'entrée en scène des grands opérateurs internationaux que sont SITA (Suez) et Onyx (Veo $lia)^{13}$.

L'entrée par de petites portes : les déchets dangereux et le recyclage

SITA (Suez) tout comme Onyx (Veolia) ont accédé au marché québécois de la collecte des déchets ménagers en achetant de petits opérateurs locaux qui avaient déjà leurs permis et leurs entrées¹⁴. Par ailleurs, ces entreprises se sont implantées sur le marché de la collecte des déchets des commerces et des industries en passant des contrats client par client. Enfin, elles ont pris leur part de marché en développement : les déchets dangereux et la décontamination (SITA, Onyx et un Américain composent le trio de tête¹⁵) mais aussi le recyclage. Et elles ont fort bien réussi en très peu de temps!

La percée des groupes européens sur le tout nouveau marché du recyclage est particulièrement remarquable : SITA (qui apparaît maintenant davantage sous le nom de Matrec et qui faisait partie jusqu'à très récemment du groupe Suez), Onyx (Veolia) et aussi TIRU ont rapidement conquis les positions dominantes de façon incontestable. TIRU (qui s'appelait à l'origine Traitement industriel des résidus urbains) opère également sous les noms de Col Sel (comme dans collecte sélective) et de RSC (pour Rebuts solides canadiens); TIRU est possédée par Électricité de France (EDF) à 51 %, mais aussi à 24 % par une filiale de Veolia, à 19 % par la Compagnie parisienne de chauffage urbain (CPCU) et à 6 % par Elyo (Suez). Or, la CPCU est elle-même possédé à 33 % par la Ville de Paris mais aussi à 64 % par Elyo, de sorte que, au total,

Suez, tout comme Veolia, pèse pour le quart de TIRU. Les activités de TIRU au Québec remontent à 1994-1995 et elles représentent une part importante de l'activité du Groupe à l'international : en effet, les opérations de Montréal et de Québec totalisent un tonnage qui équivaut au double de toutes les autres activités internationales de TIRU, qui n'est présent, hors de France et du Québec, qu'en Italie, au Royaume-Uni et en Catalogne. TIRU exploite notamment le centre de tri des matières recyclables de Montréal (ainsi que l'incinérateur de Québec, nous y reviendrons).

Nous avons relevé le résultat des derniers appels d'offres (couvrant les contrats en cours) pour les circuits de collecte des matières recyclables de tous les arrondissements des villes de Montréal et de Québec (après la fusion de 2001 et avant la défusion partielle de 2006, elles comptent ensemble pour un peu moins du tiers de la population québécoise). À elles trois, SITA, Onyx et TIRU y ont raflé plus de la moitié des contrats et nettement plus de la moitié d'un chiffre d'affaires annuel de près de 20 millions \$CAN. TIRU domine à Montréal avec 43 % du chiffre d'affaires, ses contrats provenant essentiellement des quartiers centraux, plus anciens et plus denses; quelques indépendants s'affirment surtout dans la partie ouest de la ville et, ensemble, les indépendants obtiennent 46 % du total du chiffre d'affaires sur Montréal; SITA et Onyx se partagent le reste, en ne laissant rien du tout à une filiale de Waste Management, le numéro un mondial des déchets et le seul Américain qui ait présenté des dossiers de candidature. À Québec, SITA s'accapare une grosse moitié du chiffre d'affaires, en laissant un petit tiers à la filiale de Waste Management et un petit cinquième à Onyx.

> La percée des groupes européens sur le tout nouveau marché du recyclage est particulièrement remarquable.

À Montréal, la période couverte par ces nouveaux contrats a débuté en 2003, un an après l'échéance des contrats précédents qui avaient été exceptionnellement prolongés à la faveur d'un décret spécialement adopté à cet effet : le gouvernement estimait la situation suffisamment exceptionnelle pour s'immiscer dans un processus normalement libre de toute ingérence gouvernementale. Il faut dire, d'une part, que

les propositions initiales étaient toutes supérieures de 50 % aux termes des contrats qui venaient à échéance et, d'autre part, que les compétiteurs présentaient une belle unanimité dans leur hausse comme dans leurs offres finales. La concurrence pouvait même sembler féroce puisque l'écart entre la proposition la plus faible et la proposition la plus haute était très réduit. Mais les compétiteurs étaient peu nombreux : souvent, on ne retrouvait que deux propositions, celle d'une filiale de TIRU et une autre de SITA. Lorsqu'il fut connu que Suez contrôlait le quart des actions de TIRU et la totalité des actions de SITA, certains élus en ont tout de suite tiré de fâcheuses conclusions; on a même entendu le terme « collusion » 16. La prorogation a permis de « retiédir » les ardeurs des entreprises qui ont finalement présenté de nouvelles offres ne contenant plus que des hausses réduites de moitié.

Voici qu'en mars 2005, la société d'investissement Transforce, surtout active dans le camionnage et contrôlée par la famille montréalaise Saputo, a acquis SITA Canada qui opérait notamment sous le nom de Matrec. Récemment, Suez a également vendu des participations dans des compagnies d'eau britanniques et elle semble donc se replier sur ses activités les plus lucratives liées à l'énergie (électricité et gaz), essentiellement en France et en Belgique. Ce retrait de Suez fait écho au désengagement de Bouygues qui s'est partiellement retiré des activités de la SAUR quelque temps après que la SAUR ne se soit elle-même partiellement retirée du Québec.

Le Québec a fait une croix sur l'incinération des déchets et a donc permis un développement important de l'enfouissement, soit exactement le contraire du choix de la France (qui a choisi de délaisser l'enfouissement, encore majoritaire, pour promouvoir l'incinération); cependant, de part et d'autre, tous semblent persuadés d'avoir fait le bon choix et, après tout, c'est l'essentiel : vérité en deçà de l'Atlantique, mensonge au-delà.

De toute façon, dans les deux cas, l'incinération et l'enfouissement se sont récemment métamorphosés en des opérations écologiquement correctes puisque, désormais, on valorise les déchets. En effet, l'incinération permet la production d'électricité et de chaleur revendue via des réseaux de chauffage urbain; l'incinérateur de Québec, l'un des rares incinérateurs encore en fonction et le plus gros, est exploité par TIRU, et l'énergie produite est vendue à une papeterie voisine.

Quant aux lieux d'enfouissement sanitaire, ils sont en train de se réincarner en réservoirs gorgés de ressources alimentant des bioréacteurs, rien de moins! Les opérateurs de ces grosses merveilles expliquent que, à bien y penser, c'est tout bénéfice pour l'environnement. En effet, la putréfaction des déchets produit un biogaz qui peut être transformé en gaz « naturel » et revendu comme tel – ce que font au nord de Montréal EBI, un entrepreneur local et BFI (Allied), avec comme opérateur Biothermica; le biogaz peut aussi être brûlé sur place pour produire électricité et chaleur – c'est ce qui se fait en plein cœur de Montréal, au Complexe environnemental de Saint-Michel. L'usine de Montréal de valorisation des biogaz est possédée par Biothermica (encore) et SNC (encore et toujours), et est exploitée par Dynatech, une filiale du Groupe Helios (où la SAUR demeure comme actionnaire minoritaire).

> En fait, la liste est longue de ces groupes européens qui se sont solidement implantés au Québec.

L'énergie

Partant de la valorisation des déchets, on aurait pu glisser sur l'énergie pour étudier la participation de Gaz de France dans Intragaz (avec 40 % du capital de cette entreprise de stockage de gaz naturel, qui se fait connaître ces temps-ci par son projet de terminal méthanier aux environs de Québec) ainsi que sa présence en amont (depuis 1994) dans la société contrôlant Gaz Métro; cette compagnie exerce le monopole historique de distribution du gaz de ville mais se diversifie dans l'eau, on l'a vu, ainsi que – et c'est beaucoup moins connu – dans la fibre optique. Chemin faisant, on aurait ainsi découvert que Gaz de France mais aussi EDF (Électricité de France) sont également, chacune de leur côté, associées à Hydro-Québec, le monopole historique de la distribution d'électricité, pour quelques projets dans des pays tiers. On aurait relevé au passage qu'un des très rares véritables réseaux de chaleur, la Compagnie de chauffage urbain de Montréal (qui chauffe plusieurs des plus grands immeubles du centre-ville), a été possédé, de 1990 à 1996, par la Compagnie parisienne de chauffage urbain (Veolia, Elyo-Suez et Ville de Paris), avant de tomber dans le giron de Gaz Métro. Mais il est plus que temps de mettre fin à ce – tout de même – bref état des lieux.

Le débarquement sur une presqu'île

Au Ouébec, la majorité des services publics locaux sont encore livrés en régie directe et assurés par des fonctionnaires municipaux. Ainsi, l'essentiel des services d'eau sont fournis par le public, quoique l'on ait parfois fait appel au privé, surtout pour l'exploitation d'usines d'assainissement construites plus récemment. et particulièrement lorsque cela impliquait plusieurs municipalités, auquel cas on note la présence de filiales d'un des trois grands groupes français. De même, les transports en commun des grandes villes sont tous entièrement publics, même si certains services de soutien sont impartis au privé. Mais le portrait est déjà différent en banlieue des grands centres et dans les plus petites municipalités où les opérateurs privés ont fait des percées conséquentes. Or, voici que les plus importantes de ces entreprises privées de transport sont rachetées l'une après l'autre par de grands groupes européens. La présence du privé est déjà beaucoup plus marquée dans l'exploitation des parcs de stationnement et encore plus dans les travaux publics et la gestion des déchets où de grandes entreprises européennes ont rapidement conquis des positions de force; cette avancée est tout particulièrement remarquable dans de nouveaux marchés comme la gestion des matières recyclables.

En fait, la liste est longue de ces groupes européens qui se sont solidement implantés au Québec, souvent en très peu de temps : Suez et Veolia Environnement bien sûr (qui affichent de plus en plus distinctement leurs couleurs – SITA pour la première (présente jusqu'en 2005) et pour la seconde, Onyx et Connex), mais aussi la SAUR (PAI partners et Bouygues), Colas (Bouygues), Vinci, Hochtief, Lafarge, Holcim, Italcementi, Keolis (3i et SNCF), Alstom, TIRU (EDF, Veolia et Suez), Gaz de France et d'autres encore sur un mode mineur comme Egis (Caisse des dépôts et consignations).

La forte présence des groupes européens dans les services urbains au Québec est soulignée par la relative absence d'entreprises canadiennes ou américaines. En effet, en dépit du récent repli de Suez et de Bouygues, les groupes européens ont conquis en très peu de temps des positions dominantes presque partout où le secteur privé est important, à la seule exception de la collecte des ordures ménagères qui demeure sous l'emprise de deux groupes américains.

	Entreprise québécoise	Actionnaires majoritaires européens (ou « mino » pour minoritaire)
Eau	Aquatech (groupe Helios) John Meunier Aquadata (50 % Gaz Métro) Aqua-rehab (50 % Gaz Métro)	Mino : SAUR (dont Bouygues est mino) Veolia Mino : Gaz de France Mino : Gaz de France
Transport en commun	Orléans Express Groupe GVI (Viens) Alstom Telecite Slivia	Connex (Veolia) Keolis (dont SNCF est mino) Alstom Mino : Keolis (dont SNCF est mino)
Stationnement	Vinci Park Gestiparc	Vinci 50 % à Vinci
Bâtiment et travaux publics	Sintra Construction DJL Janin Atlas Demix Construction Aecon Lafarge Ciment Saint-Laurent Ciment Québec	Colas (Bouygues) Vinci Vinci Holcim Hochtief Lafarge Holcim 50 % à Italcementi
Matières recyclables, déchets dangereux et valorisation des déchets domestiques	TIRU, RSC, Col Sel Onyx Matrec Dynatech (groupe Helios)	TIRU (EDF, mino : Veolia et Suez) Veolia SITA (Suez) jusqu'en 2005 Mino : SAUR (dont Bouygues est mino)
Énergie	Gaz Métro Intragaz Projet Rabaska CCUM (Compagnie de chauffage urbain de Montréal)	Mino : Gaz de France Mino : Gaz de France Gaz Métro (dont Gaz de France est mino) et Gaz de France Gaz Métro (dont Gaz de France est mino) De 1990 à 1996 : Compagnie Parisienne de Chauffage Urbain (Veolia, Elyo-Suez et Ville de Paris)

Notes biographiques

Pierre J. Hamel est professeur-chercheur à l'Institut national de la recherche scientifique (INRS-Urbanisation, culture et société). Travaillant pour le compte de syndicats, d'associations, d'entreprises, de municipalités, de ministères, ou encore dans le cadre de recherches subventionnées, il s'intéresse de diverses façons aux finances publiques locales (tant à la gestion des services publics locaux qu'à la fiscalité locale). Il a

une formation de premier cycle en administration (HEC-Montréal), une maîtrise en sociologie (U. de Montréal) et un doctorat en économie et sociologie (LEST-CNRS et U. de la Méditerranée – Aix-Marseille II).

http://www.inrs-ucs.uquebec.ca/default.asp?p=hamel

Louis Carrier est expert-comptable (U. Laval). Il a été vérificateur chez Raymond, Chabot, Martin, Paré, comptables agréés, et analyste en planification financière pour Alcan. Par

la suite, il a été directeur des finances successivement au Centre de services sociaux Saguenay–Lac-Saint-Jean à Chicoutimi, à l'Office municipal d'habitation de Montréal et à la ville de Châteauguay. Il vient d'entreprendre son doctorat en études urbaines et sa thèse portera sur le financement des infrastructures urbaines.

Notes et références

- Sauf indication contraire, les données utilisées sont tirées des sites Internet des sociétés mentionnées, telles qu'elles figuraient au cours de l'automne 2005. On pourra consulter à l'adresse mentionnée plus bas la longue version originale de cet article qui comprend beaucoup plus de détails et de références et, comme il se doit, une importante section de nature méthodologique qui expose sans complaisance toutes les difficultés que pose notre démarche; nous avons résolu certaines de ces difficultés, mais il demeure de nombreuses zones d'ombre. Nous tenons à remercier Magali Dupont pour sa lecture critique. Nous remercions également, pour son soutien à nos travaux, le réseau interuniversitaire d'études urbaines et régionales VRM Villes, régions, monde. http://www.inrs-ucs.uquebec.ca/pdf/ GroupesEuropeens. pdf
- Les Water & Power, ce sont ces paramunicipales américaines et canadiennes qui ont été municipalisées à la fin du XIX^e siècle et qui fournissent l'eau, l'électricité, le gaz et aussi parfois l'éclairage de rue et qui, plus rarement, ont ajouté ensuite le téléphone, la télévision par câble, etc. À plusieurs égards, elles sont semblables aux Stadtwerke (ateliers municipaux) allemands.
- Pour Montréal, voir Fougères, D. (2004). « De l'eau partout pour tous. La naissance du service d'eau universel à Montréal au milieu du XIX^e siècle », *Flux*, n° 55 (janviermars), p. 30-42. Fougères, D. (2004a). *L'approvisionnement en eau à Montréal. Du privé au public*, 1796-1865, coll. « Cahiers des Amériques », Sillery, Septentrion, 472 p.
- Szacka, A.E. et K. Parent. (1996). « D'argent et d'eau fraiche », *Enjeux*, Montréal, SRC, émission diffusée le 15 avril.
- Larouche, V. (2004). « Des hommes de conviction », L'Aut'Journal, nº 227 (mars), http://www.lautjournal.info/autjourarchives.asp?article=1895&noj=227
 C'était le seul cas, du moins, jusqu'à tout récemment, si on exclut quatre exceptions somme toute marginales. D'abord, Alstom (qui fait l'achat en 1999 de la compagnie qui avait décroché le contrat) exploite des écrans à bord des wagons d'une ligne du métro de Montréal; puis, une filiale du groupe qui contrôle le réseau américain CBS exploite depuis 1990 les panneaux publicitaires des abribus à Montréal (mais aussi à Québec); ensuite, la régie publicitaire des autobus de la Société de transport de Montréal (STM) est confiée à la filiale d'un groupe nord-américain

- depuis 1993 (même chose à Québec); finalement, en 2001, la STM a concédé à un imprimeur l'exclusivité de la distribution d'un quotidien gratuit à l'intérieur des stations de métro (ce que conteste un concurrent qui distribue son journal gratuit à l'extérieur, aux portes du métro). Mais voici que, depuis l'automne 2004, la STM a monté une coentreprise qui s'associe, d'une part, avec une entreprise privée pour exploiter de gigantesques écrans télé dans les stations de métro et, d'autre part, avec une autre firme privée pour tirer un meilleur revenu des espaces commerciaux à l'intérieur des stations de métro.
- Hamel, P.J. (2000). Analyse comparée des recettes nettes obtenues de Stationnement de Montréal avec celles qui auraient pu être obtenues en conservant la gestion du stationnement en régie (1994-2024), pour le compte du Vérificateur de la Ville de Montréal, Montréal, Groupe de recherche sur les infrastructures et les équipements urbains (GRIEU) et Groupe de recherche sur l'innovation municipale (GRIM), INRS-Urbanisation, 14 p. http://www.vrm.ca/stationnement.asp
- Ce classement a été établi à partir des contrats octroyés par le ministère des Transports, pour deux périodes de douze mois entre 2001 et 2003. Dubuc, A. (2003). « Deux géants français dominent l'industrie du pavage d'ici », Les Affaires, (2 août), p. 15.
- Sur le site de Sintra, on peut d'ailleurs lire que « La société Novaroute répond aux besoins des nouveaux projets de privatisation de routes ».
- Janin et Atlas avaient été fondées au début du XX^e siècle et elles s'étaient depuis longtemps associées, chacune de son côté, à des entreprises françaises qui allaient ensuite se réunir dans Vinci. Janin s'était rapprochée des Grands Travaux de Marseille (GTM) dès 1955 et Atlas de Dumez en 1979. De plus, Janin et Atlas avaient créé une co-entreprise en 1988 : Jaltas. Au cours des années 1990, GTM et Dumez s'associèrent au sein du groupe Suez pour ensuite, en 2000, rejoindre les activités BTP de Vivendi qui formaient la base de Vinci.
- La Caisse de dépôt et de placement du Québec affichait en décembre 2004 un actif total sous gestion de 174 Md\$ CAN; on comprend mieux l'énorme poids relatif de la Caisse québécoise si on rapproche ce montant du total de bilan consolidé de la Caisse des dépôts et consignations, qui est de 188 Md€, dont on reconnaît l'étonnante puissance et si on se remémore les populations respectives, environ 7,5 millions pour le Québec et 60 millions pour la France : les actifs sont dans un rapport de un à un et demi pour des populations qui sont dans un rapport de un à huit.
- Giguère, M. (1995). « Cartel du béton à Québec : 4 compagnies condamnées en 1983 », Le Soleil, 27 juillet, p. A3; Giguère, M. (2001). « Le cartel du béton », Le Soleil, 8 mai, p. A3

- Crooks, H. (1993). Les géants des ordures. L'ascension de la nouvelle industrie des déchets et de l'environnement, Montréal, Boréal, 403 p.; Lorrain, D. (2002). « Waste Management : les entreprises américaines de déchets (II) », Flux, n°s 48/49, p. 103-121.
- Au niveau mondial, les deux grandes sociétés américaines, Waste Management loin devant, et Allied Waste (qui a absorbé BFI), continuent de dominer de par leur emprise vacillante sur le marché nord-américain et en dépit du fait qu'elles se sont retirées du reste de la planète, vendant leurs actifs aux groupes européens; SITA avait acheté, en 1998, la majeure partie des actifs de BFI hors d'Amérique du Nord, ainsi que quelques filiales de Waste Management (comme en Suède, en 2000 et en Australie), pendant que Onyx rachetait des filiales de WM au Brésil, au Mexique, au Danemark, en Slovaguie et en Tchéquie. En 2000, Waste Management avait un chiffre d'affaires de 12,5 Md US\$, suivie d'Allied Waste, Onyx (Veolia) et SITA (Suez), toutes trois avant des chiffres d'affaires d'un peu plus de 5 MdUS\$ et, complétant le peloton de tête, de l'Allemand RWE Umwelt et l'Américain Republic Services avec chacun un peu plus de 2 Md US\$ (Davies, 2002 et 2003). En faisant l'acquisition de Superior en 1999,
- Onyx (Veolia) est devenue le quatrième joueur en importance sur le marché nord-américain.
- Hamel, P.J. et A. Sterck. (1999). « Les sociétés d'économie mixte au Québec : une entreprise peut-elle être transparente? », in S. Petitet et D. Varaschin (dir.), Intérêts publics et initiatives privées. Initiatives publiques et intérêts privés. Travaux et services publics en perspectives, Vaulx-en-Velin, ENTPE (École nationale des travaux publics de l'État) et Arras, Presses Universitaires d'Artois, p. 153-162.; Hamel, P.J. (2004). « Loin des yeux... Les agences unifonctionnelles et les sociétés d'économie mixte (SEM) », in S. Cueille, R. Le Duff et J.-J. Rigal (dir.), Management local, de la gestion à la gouvernance : 6e Rencontres Ville-Management, coll. « Thèmes et commentaires », Paris : Dalloz, p. 337-359.
- De Smet, M. (2002). « Les opérateurs en nettoyage industriel bénéficieront d'une formation uniforme », Les Affaires, (31 août), p. 34.
- Corriveau, J. (2002). « La survie du bac vert est compromise », Le Devoir, 25 juillet, p. A3. Voir également Noël, A. (2002). « Recyclage: les entrepreneurs acceptent les offres réduites de Montréal », La Presse, 24 août, p. F1.

Publicité

Maîtrise en gestion de projet