

INTERVIEW

Veolia-Suez : « Si c'était à refaire, je referais la même chose », dit Antoine Frérot

Bruxelles a autorisé mardi la fusion des deux géants français de l'eau et des déchets Veolia et Suez, une opération à 13 milliards d'euros scellée au printemps, après des mois de bataille entre les deux rivaux historiques. Le patron de Veolia, Antoine Frérot, revient sur cette étape majeure du feuilleton de l'année.



Antoine Frérot, PDG de Veolia. (Eric Piermont/AFP)

Par **Myriam Chauvot**

Publié le 15 déc. 2021 à 6:55 | Mis à jour le 15 déc. 2021 à 8:24

Quelle est la portée de cet accord de l'antitrust européen à votre opération ?

C'est une magnifique nouvelle, le dernier feu qui passe au vert ! L'accord de la Commission européenne était en effet la seule condition suspensive que nous avons mise à notre offre publique d'achat sur Suez. L'Autorité des marchés financiers peut donc dès maintenant acter la levée de cette condition, les actionnaires de Suez peuvent apporter leurs titres et la date de clôture être fixée, a priori le 7 janvier.

Le règlement-livraison des titres Suez apportés serait alors le 18 janvier, jour où nous deviendrons l'actionnaire majoritaire. Nous avons dit que notre projet nécessiterait 12 à 18 mois, au final, si le règlement-Livraison est le 18 janvier ce sera 16 mois et demi. C'est la preuve ultime que nous n'avons jamais dévié de notre calendrier.

L'autorisation de la Commission européenne est le quinzième accord obtenu à ce stade sur les 18 requis par notre opération, nous attendons les trois accords britannique, australien et chilien dans les jours à venir mais ils n'empêchent pas la finalisation de l'OPA. Tout cela montre bien que cette opération est réalisable en maintenant un bon niveau de concurrence, en France, comme ailleurs.

Mais il fallait convaincre l'antitrust européen... Quel a été son verdict ?

L'enjeu était d'obtenir le feu vert de la Commission européenne dans le cadre d'une enquête simplifiée, afin d'éviter de subir les délais qu'aurait impliqués a contrario une enquête approfondie. Pour cela, il fallait satisfaire ses exigences en matière de cessions pour que la fusion maintienne une concurrence sur le marché. Le gros du travail a été fait de manière proactive, dès la première étape du projet, puisque nous avons tout de suite prévu de céder les activités françaises de Suez dans l'eau et les déchets banals au futur « Nouveau Suez ».

Les chiffres gargantuesques du nouveau géant du CAC 40

Sabrina Soussan choisie pour diriger le « nouveau Suez »

Nous anticipions cependant qu'il faudrait des cessions complémentaires. Au final, dans son autorisation de ce jour la Commission européenne en demande de deux natures.

D'une part, la cession de contrats dans les services d'eau pour les clients industriels, en France et dans d'autres pays européens, pour un chiffre d'affaires total de 75 millions d'euros.

Elle demande, d'autre part, des **cessions en matière de déchets dangereux**, qui ne concernent que la France et portent sur quatre des sept sites de stockage de déchets dangereux de Suez ainsi que sur sa filiale ayant noué des partenariats avec des cimentiers pour faire du combustible alternatif à partir de déchets dangereux.

Cela signifie que Veolia passera à l'issue de cette opération de cinq à huit sites de stockage de déchets dangereux en France, tout en assurant une saine concurrence sur le marché français, où un autre acteur apparaîtra. La concurrence sera d'autant plus réelle que les déchets dangereux voyagent, parfois sur 2.000 kilomètres. Leur marché est en réalité européen.



La Story
Veolia-Suez, le «happy end»

[🔗](#) [+](#) [Acast](#)

14 avril 2021 · 26 min · [Écouter plus tard](#)

[Conditions d'utilisation](#)

Ces cessions supplémentaires remettent-elles en cause votre projet originel ?

Elles le valident au contraire ! En effet, au total, les cessions supplémentaires demandées représentent un chiffre d'affaires de 325 millions d'euros, si l'on ajoute aux contrats d'eau avec les industriels les 280 millions d'euros estimés pour les activités de déchets dangereux. Or, pour mémoire, à l'issue du rapprochement avec Suez, nous réaliserons plus de 37 milliards de chiffre d'affaires. Les cessions supplémentaires nécessaires pour assurer la concurrence représentent donc au final moins de 1 % du chiffre d'affaires de Veolia, qui progresse par ailleurs en moyenne de 2 % à 3 % par an.

Comment se passeront ces cessions ?

Elles surviendront dans le cadre d'un appel d'offres, auxquels participeront les acquéreurs dont la candidature, soumise par Veolia, aura été approuvée par la Commission européenne. Il pourra techniquement se dérouler dès que nous serons actionnaire majoritaire, donc dès le 19 janvier dans l'hypothèse d'un règlement-livraison le 18 janvier.

Le « Nouveau Suez » disposera légitimement d'un droit de premier refus, ce qui signifie qu'il sera retenu s'il propose un prix et des garanties sociales équivalant au mieux-disant. Nous exigerons en effet les mêmes garanties sociales que celles que nous avons nous-mêmes promises s'agissant de toutes les activités qui rejoignent Veolia, à savoir le maintien de l'emploi et des acquis sociaux pour les quatre années à venir.

Comment la Saur grandit dans l'ombre des géants Veolia et Suez

La procédure européenne nous accorde six mois pour signer des documents de cessions engageants puis trois mois supplémentaires pour finaliser les cessions, elles seront donc actées pour la fin de 2022.

Vu la dureté de la bataille que vous avez menée pour ce rapprochement, si c'était à refaire, que changeriez-vous ?

Je retiens moins la dureté de la bataille que le champion auquel elle a permis de donner naissance. Dès lors qu'Engie avait mis en vente ses 32 % de Suez, les enjeux étaient trop grands pour ne pas se lancer et, si c'était à refaire, je referais la même chose. Nous créons le champion mondial des métiers de l'environnement pour les vingt ans à venir, et c'est une grande fierté que ce champion soit français, face à la concurrence émergente de pays comme la Chine.

Un tel rapprochement est nécessaire pour déployer plus vite les solutions environnementales existant déjà et inventer celles n'existant pas encore face aux besoins du monde. Il fallait allier nos talents. Depuis septembre, chaque personne de Suez rejoignant Veolia sait quel sera son poste dans le nouveau groupe. Dans un mois la phase boursière s'achèvera et nous pourrons enfin aborder l'étape la plus importante :

celle de la construction de ce grand champion français. C'est donc maintenant que tout commence

Notre sélection d'articles

ZOOM - Thérapie génique : la filière industrielle française se fait attendre

FOCUS - Coup de balai à la tête d'Auchan France

EN CHIFFRES - Renault supprimera moins de postes que prévu

DECRYPTAGE - Rafale : pourquoi l'avion « invendable » enchaîne désormais les succès

Myriam Chauvot