

Révélations sur des soupçons de corruption sur le marché de l'eau parisien

Plusieurs spécialistes français du traitement des eaux usées, dont une filiale de Veolia, auraient tenté d'écarter un concurrent italien.

Le Monde | 13.03.2018 à 11h16 • Mis à jour le 13.03.2018 à 13h23 | Par Franck Johannès (*journaliste/franck-johannes*)



Patrick Barbalat s'est efforcé de rester calme. C'était un peu la réunion de la dernière chance. Il l'avait remporté, ce marché, bon sang, trois ans de travail, de négociations, de courbettes, d'arrangements, on jouait quand même pour 341 millions d'euros. Et puis il y a eu ce petit Italien, sorti de nulle part, qui n'avait pas compris qu'on était dans la cour des grands et qui s'appêtait à aller devant le tribunal pour faire annuler le marché. Patrick Barbalat se rendait bien compte qu'il ne l'avait pas suffisamment pris au sérieux, que les premières manœuvres d'approche étaient maladroites. Cette fois-ci, ce 4 mars 2015, il était en mesure de mettre une trentaine de millions sur la table pour que l'Italien renonce à son recours en justice. Personne ne résiste à ça. Sauf Marco Schiavio, qui a tout enregistré et porté plainte pour « *entente illicite* », « *corruption* » et « *trafic d'influence* ».

LE SYNDICAT
INTERDÉPARTEMENTAL
POUR
L'ASSAINISSEMENT
DE
L'AGGLOMÉRATION
PARISIENNE
LANCE DES
APPELS
D'OFFRES, ET LES
PRINCIPALES
SOCIÉTÉS DU
SECTEUR

Pour bien comprendre cette histoire, il faut sans doute commencer par s'aventurer dans les coulisses des marchés de l'eau en région parisienne, un monde où tout paraît réglé comme du papier à musique. Le Syndicat interdépartemental pour l'assainissement de l'agglomération parisienne, le Siaap, lance des appels d'offres, et les principales sociétés du secteur l'emportent chacune leur tour, seules ou en association avec d'autres. Le Siaap, c'est le plus grand donneur d'ordres en France pour l'environnement, un budget de 1,3 milliard d'euros pour nettoyer les eaux usées de 9 millions d'habitants de quatre départements, dont Paris. Il est dirigé par 33 conseillers départementaux et présidé, depuis 2001, par un élu communiste, avec la bénédiction de la droite, qui l'avait, elle, dirigé les années précédentes.

Trois entreprises engrangent régulièrement des marchés : OTV, une filiale

L'EMPORTENT
CHACUNE LEUR
TOUR

du groupe Veolia (l'ex-Générale des eaux), Degrémont (une filiale de Suez), et Stereau, du groupe Saur (le numéro 3 du secteur de l'eau). Ainsi en 2009, Degrémont a décroché un premier marché sur l'usine d'Achères (Yvelines) ; OTV, associée à Degrémont, en a obtenu un deuxième dans la même usine en 2010 ; OTV et Stereau l'ont emporté dans un troisième en 2016, ils avaient déjà décroché celui de Clichy-la-Garenne (Hauts-de-Seine) en 2015, et la modernisation de l'usine de Valenton (Val-de-Marne) a été attribuée à Veolia en 2017... Des marchés colossaux, entre 300 et 700 millions d'euros chacun.

Patrick Barbalat est directeur général adjoint d'OTV, le bras armé de Veolia pour le traitement des eaux. Il sait bien comment tout cela fonctionne, et est aux petits soins avec les dirigeants du Siaap : le stand obligatoire à la Fête de *L'Humanité*, les pleines pages de publicité dans les petits journaux du Parti communiste français, et un solide budget « divertissements » pour égayer le code des marchés publics : il a reconnu en garde à vue, en mai 2017, disposer de 800 000 euros pour entretenir l'amitié, et a notamment offert un week-end de découverte des vignobles de Beaune en octobre 2011 au président et aux cadres du Siaap : une facture de 50 000 euros, selon *Ebdo* du 2 mars.

PATRICK
BARBALAT
S'INQUIÈTE UN
PEU QUAND IL
APPREND QU'UN
NOUVEAU VENU
SOUHAITE
ENTRER DANS LE
JEU

En 2012, un appel d'offres est lancé pour la refonte de l'usine de Clichy-la-Garenne (Hauts-de-Seine) qui « prétraite » les eaux usées de la région et en déverse l'excédent dans la Seine. Patrick Barbalat s'inquiète un peu quand il apprend qu'un nouveau venu veut entrer dans le jeu : Marco Schiavio, un Milanais de 47 ans, patron de la société Passavant, spécialisée dans le traitement de l'eau depuis un demi-siècle. Voilà un moment que le marché parisien l'intéresse, mais sans grand succès jusqu'à présent. Passavant a déjà tenté de monter un groupement d'entreprises en 2009, puis en 2010, pour répondre aux appels d'offres du Siaap, mais les entreprises françaises, d'abord intéressées, ont mystérieusement renoncé au dernier moment. Marco Schiavio revient à la charge à Clichy, avec une équipe franco-italienne cette fois, et compte bien monter une offre.

A quoi rime cet étrange rendez-vous ?

Son arrivée n'est pas une bonne nouvelle pour Patrick Barbalat d'OTV, ni pour l'un de ses partenaires, Stereau, du groupe Saur, qui préféreraient que le Milanais s'occupe des eaux sales de son pays. Une première phase d'approche pour l'écarter a lieu le 28 mars 2013. Le directeur général de Stereau invite Marco Schiavio à déjeuner au restaurant Le Standard, porte Maillot, à Paris. Les deux hommes se connaissent un peu. Stereau et Passavant, la société de Schiavio, avaient déjà essayé de monter un dossier commun à Thonon-les-Bains (Haute-Savoie), jusqu'au jour où Stereau avait cessé de donner des nouvelles, pour finalement enlever seul le marché. Marco Schiavio avait peu apprécié, et le déjeuner est remarquablement froid. Le patron de Stereau se contente de lui demander s'il tient vraiment à candidater pour la refonte de l'usine de Clichy. Le Milanais répond que oui, et se demande à quoi rime cet étrange rendez-vous.

Deux personnes mises en cause répondent

Dans un entretien au « Monde », deux dirigeants d'une filiale de Veolia (http://abonnes.lemonde.fr/police-justice/article/2018/03/13/patrick-barbalat-et-didier-le-tallec-il-n-y-a-jamais-eu-de-negociation_5270126_1653578.html) mis en cause par l'entreprise italienne Passavant nient toute tentative de corruption. Sans savoir que certaines conversations ont été enregistrées à leur insu.

Lire aussi : Patrick Barbalat et Didier Le Tallec : « Il n'y a jamais eu de "négociation" » (http://abonnes.lemonde.fr/police-justice/article/2018/03/13/patrick-barbalat-et-didier-le-tallec-il-n-y-a-jamais-eu-de-negociation_5270126_1653578.html)

Le deuxième épisode intervient le 14 janvier 2014, aux vœux du Siaap, passage obligé du petit monde de l'eau. Patrick Barbalat est présenté à Marco Schiavio par son compatriote Andrea

Lasagni, de GLS, une société d'ingénierie qui fait partie du groupement Passavant. Lasagni a travaillé une bonne dizaine d'années chez Veolia, et Patrick Barbalat, qui le connaît bien, en profite pour demander à Marco Schiavio s'il peut venir le voir à son hôtel le lendemain matin, à 7 h 30. L'Italien s'étonne mais n'a pas de raison de refuser.

A l'heure dite, le patron d'OTV passe à l'hôtel en coup de vent. Andrea Lasagni est présent, lui aussi. « *M. Barbalat m'a dit que beaucoup de temps avait été perdu, explique Marco Schiavio, puisque la date limite de dépôt des offres pour Clichy était moins d'un mois plus tard. Il a dit que le représentant de Stereau n'avait "pas fait le boulot" et m'a demandé d'augmenter mon offre de 100 millions d'euros en échange d'un million d'euros. Ça n'a pas duré plus de trois minutes.* »

Estomaqué, le Milanais ne répond pas. Mais la manœuvre lui paraît claire : son offre est si basse, 110 millions d'euros de moins que celle d'OTV, qu'il a toutes les chances de l'emporter. En l'augmentant d'un coup de manière artificielle – moyennant une jolie enveloppe –, il devient trop cher et le Siaap peut attribuer en toute tranquillité l'usine de Clichy à la filiale de Veolia. Les mois suivants, le marché est finalement déclaré infructueux, et chaque groupement doit retravailler son offre. Mais Marco Schiavio commence à se dire que la compétition est truquée. C'est à ce moment-là qu'il décide de s'acheter un stylo enregistreur – on en trouve à moins de 15 euros.

Un stylo enregistreur lors de l'entretien

Il ne l'a pas avec lui lors d'un troisième et curieux épisode, le 2 avril 2014, lors d'un rendez-vous organisé à Lens (Pas-de-Calais), chez un cabinet conseil. Il y a là un certain « Monsieur Pascal » que Marco Schiavio a certes déjà croisé, mais, espion novice, dont il ne connaît ni le nom ni la fonction. Ce « Monsieur Pascal » lui explique que Jacques Olivier, le directeur général du Siaap, est « *très nerveux* » à l'idée que Stereau et OTV aient laissé sa société déposer une offre – « *Il a montré sa gorge, avec un geste de la main* », indique Marco Schiavio – en clair, « il avait les boules ». « *Il m'a dit qu'il connaissait parfaitement le système, et qu'il était sûrement possible de trouver une compensation.* » L'Italien répond qu'il n'est pas intéressé. On en reste là.

Le stylo enregistreur trouve enfin son utilité le 4 mars 2015. Cette fois, Patrick Barbalat demande à Andrea Lasagni (GLS) de faire venir Marco Schiavio à l'Hôtel Méridien, porte Maillot, où il a ses habitudes. Le patron d'OTV est en position de force : son groupement vient de remporter le fameux marché de Clichy avec une offre superbe – bien qu'un peu chère : 341 millions d'euros. Degrémont, avec 371 millions, n'est pas dans la course, mais Passavant, avec 270 millions, est écartée, et Marco Schiavio ne l'admet pas. Son offre est plus basse de 71 millions que celle de Veolia, et le Siaap n'est-il pas censé ménager les deniers publics ? Le Syndicat explique qu'il n'attribue naturellement pas les marchés à l'offre la moins chère (le moins-disant), mais à la plus complète et la plus sûre (au mieux-disant), avec un système de notation complexe sur les solutions techniques proposées.

Un système complexe, mais contestable. Patrick Barbalat sait que Passavant va contester l'attribution du marché devant le tribunal administratif. Or l'annulation ou un report serait à coup sûr une catastrophe, et OTV n'a que quelques jours pour convaincre le Milanais de renoncer à son recours.

« Ça foutrait un bordel pas possible »

Patrick Barbalat arrive au Méridien avec l'un de ses proches, Didier Le Tallec, alors patron opérationnel d'OTV, qui gère les grands projets de l'Europe de l'Est à la région parisienne. En face, ils sont trois. Les trois perdants du groupement Passavant : Marco Schiavio (le mandataire et chef d'équipe), Andrea Lasagni (GLS), et Alessandro Chemise, de Tecnimont, une société de génie civil italienne. Il est un peu plus de 10 heures du matin. On confisque les téléphones pour garantir une complète confidentialité ; on prend un café, un thé citron. Le duo Barbalat-Le Tallec avance à pas prudents ; Marco Schiavio a sorti négligemment son stylo enregistreur, et laisse venir.

PASSAVANT
RENONCE À
ALLER AU
TRIBUNAL, ON LUI
TROUVE EN

« *Nous déjà, bien évidemment, on aimerait pas que vous fassiez un recours sur Clichy, attaque Le Tallec. C'est évident, parce que ça foutrait un bordel pas possible, ça nous mettrait dans une situation difficile, même globalement nos entreprises, je dirais, de l'eau française... Donc on est prêt à discuter, justement pour éviter ça.* » Il admet que Passavant « *a mis énormément d'investissement dans Clichy, beaucoup de temps, beaucoup*

ÉCHANGE UNE
AIMABLE
COMPENSATION

d'argent, beaucoup de développement ». Et il propose « *qu'en tout cas, que tout ça pour vous soit une ardoise qui soit effacée, que cette opération au minimum ne vous ait rien coûté* ». C'est clair : Passavant renonce à aller au tribunal, on lui trouve en échange une aimable compensation. Andrea Lasagni le dit sans détour : « *Il faudra à un moment donné faire marchand de tapis.* »

Didier Le Tallec essaie d'abord de s'en tirer à moins de 10 millions d'euros, et propose à Alessandro Chemise, de Tecnimont, dont c'est le métier, de lui garantir un chiffre d'affaires d'études d'ingénierie. Qui serait prélevé sur un autre marché, et réglé par Eiffage, le grand groupe de travaux publics. « *Ils s'engagent à faire en sorte de faire travailler ta boîte sur le projet, assure Didier Le Tallec, à définir le montant, Eiffage, je te parle du groupe Eiffage qui le fait.* » « *Et pas Bouygues ?* » demande Chemise. « *Pour Eiffage, y a pas de problème, poursuit Didier Le Tallec, pour Bouygues, je peux pas te dire aujourd'hui. Je ne pourrais pas comprendre que Bouygues ne suive pas, en tout cas, on s'assurera que des gens puissent leur dire qu'il faut qu'ils arrêtent leurs conneries, il faut qu'ils fassent un effort.* »

Entente entre géants de l'eau et du BTP

La conversation en dit long sur les mœurs du métier : un géant de l'eau décroche un marché, il en confie les travaux à un groupe de BTP, qui en échange doit en régler les petits arrangements s'il veut continuer à travailler. Pour Clichy, Eiffage a bien compris, et le groupe est même prêt à aller à Milan en discuter avec le groupement Passavant. « *Eiffage, c'est bon, on a vu le patron* », confirme Patrick Barbalat. Il s'agit de Philippe Seitz, le directeur général d'Eiffage génie civil - qui n'a pas souhaité répondre aux questions du Monde. A quelle hauteur ? « *Vous avez déjà une idée, hein ?* » dit Marco Schiavio. « *Moi j'ai une idée en tout cas sur la partie génie civil, entre 5 et 10 millions,* répond Didier Le Tallec, *c'est ce que je veux essayer de faire admettre, je veux dire, est-ce que ce sera oui, je ne sais pas jusqu'où ils iront, jusqu'où ils accepteront.* »

LE DIRIGEANT
PROPOSE DONC,
SUR LES APPELS
D'OFFRES QUE
VEOLIA A
GAGNÉS, D'EN
RÉTROCÉDER
UNE PARTIE À
PASSAVANT

Voilà de quoi attendrir Tecnimont, dont les études techniques constituent le cœur du métier. Reste Passavant. « *Parce qu'il y a trois phases, dans notre proposition, reprend Patrick Barbalat. La première phase, je le répète, Didier dit, "On sait que ça coûte de l'argent, beaucoup d'argent ces études", je dis on est prêt en gros à effacer la dette, on voit à peu près ce que ça coûte – un. Deux : on reprend, en gros, voire même en détail les montants d'études de 5 à 10 millions d'euros, mais qui restent à négocier avec nos partenaires génie civil. Trois, pour notre famille, pour la partie génie épuration, Didier a aussi des propositions à faire.* »

Effectivement. « *On est dans la même logique du remboursement, insiste Didier Le Tallec. Est-ce que ça vous intéresse de vous joindre à moi, de faire des affaires à l'export, et on continue jusqu'à ce que vous ayez un chiffre d'affaires...* » Il lui propose de lui sous-traiter un lot dans un autre marché Veolia, que ce soit au Bangladesh, au Qatar, en Colombie ou en Slovénie. « *Je tourne vers l'export, parce que pour moi c'est plus compliqué de, de... La France, c'est pas raisonnable* », convient Le Tallec. Parce que plus visible. Il propose donc, sur les appels d'offres que Veolia a gagnés, d'en rétrocéder une partie à Passavant. Sans appel d'offres, sans complications bureaucratiques, avec une façade légale et une marge conséquente. « *C'est facile à faire sur une grosse opération* », explique Didier Le Tallec. « *Même pour les raisons de sécurité* », confirme Patrick Barbalat. « *C'est pas la première fois que j'arrive à placer des gens plus chers que d'autres, hein* », conclut Didier Le Tallec.

Un bon chiffre d'affaires sur plusieurs années

Marco Schiavio lui demande quels montants il a en tête. Il ne s'agit pas de glisser une enveloppe sous la table, mais de garantir un bon chiffre d'affaires sur plusieurs années. En Slovénie par exemple, Veolia a construit une usine d'épuration pour 20 millions d'euros près de Ljubljana. « *Ça coûte pas 20 millions d'euros, estime Didier Le Tallec. Ça coûte 16 millions d'euros, donc euh, Ljubljana par exemple, ce serait 5 millions [pour vous], un truc comme ça. Cinq ou sept millions.* » Patrick Barbalat, pour emporter la décision, va jusqu'à 25 millions. « *Parce que 25 qui rentrent, ça te fait deux années de chiffres d'affaires* », dit-il à Marco Schiavio. Il ne s'agit évidemment plus de « *remboursement* » des frais engagés pour répondre à l'appel d'offres de Clichy, et l'Italien a bien compris : 25 millions de chiffre d'affaires garantis, plus 8 à 10 millions d'études, c'est ce qu'il peut

encaisser pour renoncer au tribunal.

MARCO SCHIAVIO
EST QUAND MÊME
SIDÉRÉ PAR LES
MŒURS
FRANÇAISES, ET
LES LIENS
TROUBLES AVEC
LES ÉLUS QUI
ATTRIBUENT LES
MARCHÉS

Marco Schiavio demande à réfléchir. Il promet d'en parler aux autres membres du groupement, à Milan. Il est quand même sidéré par les mœurs françaises, et les liens troubles avec les élus qui attribuent les marchés. « *Je suis étonné de voir comment le monde politique pense avoir la capacité de couvrir le problème, dit-il. En Italie, c'est impossible. Moi je travaille en France depuis dix années, j'ai vu des choses absurdes. Absurdes...* » « *Oui, mais si tu veux, répond Patrick Barbatat, tu as les deux plus grands groupes mondiaux, mondiaux, en construction, qui sont français...* » « *Parce que vous avez le monde politique qui est avec vous* », insiste Marco Schiavio. « *C'est pas qu'il soit avec nous, mais enfin, bon, euh, explique Patrick Barbatat, on leur propose depuis soixante ans des technologies... Tu prends le Siaap, on a travaillé ensemble à développer des procédés, recherche et développement... Il y a aussi, avec monsieur le ministre, des choses comme ça...* »

On se sépare bons amis. Six jours plus tard, le 10 mars 2015, on se retrouve au Méridien avec les patrons italiens de Tecnimont. Patrick Barbatat confirme son offre, en échange d'un renoncement à la procédure. Mais après avoir, non sans mal, obtenu du Siaap une partie des documents sur l'appel d'offres perdu, Passavant saisit le tribunal administratif en référé dès le lendemain. Veolia s'inquiétait pourtant à tort : la requête des Italiens est rejetée le 1^{er} avril 2015. Le 21 juin suivant, ils demandent au tribunal l'annulation du marché. L'affaire est en cours.

Lire aussi : [La tentative de corruption : la conversation enregistrée](http://abonnes.lemonde.fr/police-justice/article/2018/03/13/la-tentative-de-corruption-la-conversation-enregistree_5270107_1653578.html) (police-justice/article/2018/03/13/la-tentative-de-corruption-la-conversation-enregistree_5270107_1653578.html)



Marco Schiavio a également porté plainte au pénal le 12 janvier dernier pour « *entente illicite, corruption active, trafic d'influence et toute infraction que l'enquête mettrait à jour en relation avec les marchés publics passés par le Siaap* ». Le Parquet national financier (PNF) a ordonné une enquête préliminaire, qui prendra quelques mois. « *Cette affaire met en lumière la fermeture des marchés, les ententes entre groupes industriels, qui conduisent à augmenter le prix de l'eau pour les consommateurs, analyse M^e Pierre-Alexandre Kopp, l'avocat de l'entrepreneur milanais. Et si les faits étaient avérés, il y aurait bien ici la preuve d'une volonté de payer quelqu'un pour qu'il retire sa*

plainte. »

Cash investigation consacre mardi 13 mars sur France 2 un dossier à l'affaire, « L'eau, scandale dans nos tuyaux ».
