



La concurrence entre éco-organismes dans le domaine des Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques

Matthieu Glachant¹

MINES ParisTech, CERNA

Etude réalisée pour Ecologic

Mai 2009

¹ CERNA, MINES ParisTech, 60, boulevard St Michel, 75006 PARIS. glachant@mines-paristech.fr

Table des matières

Synthèse	3
Introduction.....	5
1 Existe-t-il aujourd’hui une véritable concurrence entre éco-organismes ?.....	6
2 Comment expliquer cette faible concurrence sur le marché des producteurs et de la collecte sélective ?	10
3 Un bref rappel sur la théorie économique de la concurrence.....	14
4 La pertinence économique de la concurrence dans le domaine des DEEE	15
5 Les bénéfices réglementaires de la concurrence.....	20
6 Conclusions et recommandations	22
Bibliographie.....	23
Annexe.....	24

Synthèse

Cette étude a été réalisée par Matthieu Glachant, directeur du Cerna et professeur d'économie à MINES ParisTech pour l'éco-organisme Ecologic. Elle développe une analyse économique de l'effet de la concurrence entre les trois éco-organismes Ecologic, Eco-Systèmes et ERP dans le domaine des Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques (DEEE). Elle fournit des éléments de réponse à trois questions.

Quel est l'état de la concurrence entre les trois éco-organismes généralistes aujourd'hui ?

La concurrence est très affaiblie sur le marché amont des producteurs puisqu'Eco-Systèmes jouit d'une part de marché d'environ 70% fin 2008. Elle est quasi inexistante sur le marché aval de la collecte sélective. Elle est en revanche présente sur le marché de la logistique, du transport et du traitement. Ce n'est pas négligeable puisque ces activités représentent environ 60 % des coûts totaux des éco-organismes.

Comment expliquer ce résultat ?

Notre analyse montre que ce moins des considérations économiques, et en particulier le niveau des barèmes, que des considérations politiques ou stratégiques qui semblent expliquer le résultat du processus concurrentiel. De nombreux producteurs ou distributeurs ont simplement rejoint l'éco-organisme soutenu par la fédération professionnelle défendant leur intérêt dans l'arène politique et réglementaire. Cette situation nous semble difficilement réversible sans évolution du cadre institutionnel.

Du point de vue de l'intérêt général, la concurrence entre éco-organismes est-elle préférable au monopole dans le domaine des DEEE ?

Le tableau ci-après résume nos arguments sur les avantages et inconvénients de la concurrence par rapport au monopole. Le pour l'emporte-t-il sur le contre dans le cas des DEEE ? C'est affaire de jugement puisqu'il existe des arguments en faveur des deux options.

Notre propre jugement est favorable à la concurrence et peut se résumer en trois points. Tout d'abord, les bénéfices économiques de la concurrence ne nous semblent pas peser d'un poids très important du fait de la gouvernance des éco-organismes. Leur caractère non lucratif et le fait qu'ils tendent à rassembler les acteurs d'un même marché viennent en effet atténuer les incitations à réduire les prix et les coûts. La concurrence ne peut en outre produire l'intégralité de ses effets économiques à partir du moment où l'accès aux DEEE reste non concurrentiel.

Avantages et inconvénients de la concurrence entre éco-organismes

Avantages	Inconvénients
<p>Bénéfices économiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diminue le montant du barème producteurs et donc le coût pour les consommateurs. • Augmente les incitations à réduire les coûts de gestion des DEEE et limite ainsi les gaspillages. <p>Bénéfices pour la régulation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fournit une meilleure information à la puissance publique et améliore ainsi la régulation de la REP • Rend plus crédible les sanctions prévues en cas de non respect par l'éco-organisme de son cahier des charges • Disjoint la fonction opérationnelle de gestion des DEEE de la fonction stratégique de défense des intérêts des producteurs liés à l'actionnariat de certains éco-organismes (l'éco-organisme comme groupe d'intérêt) 	<ul style="list-style-type: none"> • Déséquilibre le rapport de forces avec les opérateurs du secteur des déchets quand ces derniers disposent d'un fort pouvoir de marché. • Nécessite l'instauration d'un dispositif complexe autour de l'OCADÉEE pour organiser un accès aux DEEE des collectivités conciliant égalité des soutiens et universalité pour les collectivités.

Les inconvénients de la concurrence ne nous semblent pas plus importants. Certes l'organisation de l'accès aux DEEE des collectivités a engendré des coûts depuis le lancement du programme de REP. Mais il s'agit des premières années de fonctionnement et l'on peut anticiper moins de problèmes dans le futur.

Ce sont les bénéfices réglementaires qui nous font pencher en faveur de la concurrence. La REP repose sur une logique de délégation de service public. La régulation publique joue donc un rôle clé. Or pour cela, une bonne information pour définir les règles du jeu efficaces et des sanctions crédibles pour les faire appliquer sont essentielles. La concurrence, ou a minima la coexistence de plusieurs éco-organismes, le permet.

La concurrence est aujourd'hui limitée et cette situation n'est pas spontanément réversible. De notre point de vue, la puissance publique doit donc jouer un rôle actif pour la préserver, voire pour l'intensifier. Nous voyons plusieurs pistes possibles d'action :

- En matière de gouvernance des éco-organismes, éviter que les producteurs d'un même marché ne se rassemblent au sein d'un éco-organisme. Cela limiterait les risques de collusion, augmenterait les incitations à réduire les coûts et limiterait la confusion des genres entre éco-organismes et groupes d'intérêt.
- Exiger que les distributeurs ne puissent être actionnaires d'un éco-organisme au titre de leur implication dans la reprise « un pour un » qui en fait des fournisseurs des éco-organismes.

Introduction

Cette étude a été réalisée par Matthieu Glachant, directeur du Cerna et professeur d'économie à MINES ParisTech pour l'éco-organisme ECOLOGIC de septembre 2008 à mai 2009. Elle développe une analyse économique de l'effet de la concurrence entre éco-organismes dans le domaine des Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques (DEEE) en France. Ces éco-organismes ont été créés pour mettre en œuvre les exigences de la Directive européenne dite DEEE (2002/96/CE) qui vise à favoriser le recyclage des équipements électroniques et électriques. Fondée sur le principe de Responsabilité Elargie du Producteur (REP), la directive impose aux fabricants et aux importateurs d'équipements électroniques et électriques de prendre en charge les coûts de ramassage et de traitement des déchets d'équipement électriques et électroniques. Dans la pratique, les producteurs et importateurs cotisent à un éco-organisme qui prend en charge leurs obligations.

Quatre éco-organismes existent en France. Les trois plus importants, Ecologic, Eco-Systèmes et ERP, prennent en charge tous les types de DEEE, à l'exception des lampes usagées. Ils sont donc potentiellement en concurrence pour attirer les producteurs et les importateurs. Le dernier, RECYLUM opère lui en monopole sur le seul segment des lampes usagées.

La concurrence est une originalité de la filière DEEE. Dans les autres filières, il n'existe le plus souvent qu'un éco-organisme en monopole – par exemple, EcoEmballages pour les emballages – ou pas d'éco-organisme du tout comme pour les véhicules en fin de vie. L'analyse de cette spécificité est l'objet de ce rapport. Nous cherchons à répondre aux questions suivantes :

- Quel est l'état de la concurrence entre les trois éco-organismes généralistes aujourd'hui ? Comment l'expliquer ?
- Du point de vue de l'intérêt général, la concurrence entre éco-organismes est-elle préférable au monopole dans le domaine des DEEE ?

Le rapport fait l'hypothèse que le lecteur connaît bien le système en place aujourd'hui. Les données quantitatives utilisées proviennent en grande partie des indicateurs de suivi de la filière publiés par l'ADEME en 2008. Il comporte six parties. Dans une première partie, nous montrons que la concurrence est très limitée en amont sur le marché des producteurs mais aussi en aval – notamment sur l'accès aux déchets collectés par les collectivités et les distributeurs. Dans la partie suivante, nous cherchons à en comprendre les raisons et nous nous interrogeons sur la réversibilité de cette situation.

Dans les trois parties suivantes, nous adoptons un point de vue plus normatif : du point de vue de l'intérêt général, cette concurrence affaiblie pose-t-elle un problème ? Dans la partie 3, nous rappelons quelques éléments de théorie économique de la concurrence qui sont mobilisés dans la suite. Puis nous passons en revue des arguments en faveur ou en défaveur de la concurrence dans le domaine des DEEE dans la partie 4. La partie 5 est consacrée plus spécifiquement aux bénéfices de la concurrence pour la régulation publique de la REP. Enfin, la dernière partie résume nos résultats et évoque quelques pistes d'évolution du système.

1 Existe-t-il aujourd'hui une véritable concurrence entre éco-organismes ?

Les éco-organismes interviennent sur deux types de marché : le marché amont des producteurs et les marchés aval de la gestion des DEEE (l'accès aux déchets issus de la collecte sélective, la logistique et le traitement des déchets). Nous allons montrer que la concurrence n'est effective que sur le marché aval de la logistique et du traitement des déchets. C'est peu mais ce n'est malgré tout pas négligeable puisque ces deux postes représentent environ 60% des coûts des éco-organismes.

1.1 Le marché amont des producteurs

Comme le montre le Tableau 1, la concurrence est très réduite sur le marché amont des producteurs. Eco-Systèmes domine largement avec 72% du marché, en particulier sur le segment des Gros Appareils Ménagers (84%). Ecologic et ERP sont plus présents dans l'informatique et les télécoms.

L'indice de concentration HHI² est de 5 600. A titre de comparaison, en matière de concentration, la Commission Européenne considère qu'il y a un risque pour la concurrence au delà de 1 800.

Tableau 1 : Parts de marché, globales et par catégorie (fin 2007, source Ademe)

	Gros appareils ménagers	Petits appareils ménagers	Informatique et télécoms	Matériel grand public	Jouets et loisirs	Toutes catégories
Ecologic	7%	24%	39%	22%	20%	17%
Eco-systèmes	84%	68%	31%	66%	79%	72%
ERP	9%	8%	31%	12%	2%	11%

Note : nous n'avons reporté les données que pour les catégories d'EEE importantes

Telle est la situation aujourd'hui. Mais la concurrence a-t-elle produit des effets significatifs au moment de la fixation des barèmes en 2006. Ces barèmes ont été définis à l'issue d'un processus en deux étapes. Les éco-organismes ont d'abord proposé simultanément un premier barème. Ils ont ensuite eu la possibilité de réviser cette proposition initiale lors d'une seconde étape. C'est la version révisée qui est aujourd'hui en place.

Les trois acteurs ont tous révisé à la baisse leur barème. Comme le montre le Tableau 2, Eco-Systèmes a diminué ses prix dans l'informatique et la bureautique, ERP pour tous les gros appareils ménagers et les écrans et Ecologic pour les gros appareils ménagers les plus pondéreux. Par ailleurs, ERP et Eco-Systèmes ont augmenté la modulation de leur barème, notamment pour les écrans.

² Le HHI est le Herfindahl- Hirschmann-Index. Il est égal à la somme des carrés des parts de marché.

Tableau 2 : Evolutions des barèmes entre la version initiale et la version finalement adoptée

	Ecologic	Eco-Systèmes	ERP
GEM Froid	Simplification du barème et baisse sur les produits pondéreux	Néant	-20% pour s'aligner sur EE
GEM Hors Froid	Légère simplification (une classe de poids supprimée)	Baisse et + de modulation sur les convecteurs	Très forte baisse pour s'aligner sur ES : -45% sur +20kg ; - 15% sur -20kg
Ecran	Légère simplification	+ de modulation	Forte baisse (jusque -30% sur les petits écrans)
PAM	Légère baisse	Forte baisse sur IT et bureautique : -50% ordinateurs fixes ; -85% ordinateurs portables ; - 50% photocopieurs et imprimantes Forte baisse sur l'outillage et les jouets (-50%)	Légère baisse

Pour donner une idée plus précise des conséquences de cette phase concurrentielle, nous simulons en annexe l'effet de cette diminution sur un panier arbitraire de 23 équipements électriques et électroniques. L'éco-contribution annuelle pour ce panier aurait diminué de 14% chez Ecologic, 11% chez Eco-Systèmes et 26% chez ERP. C'est loin d'être négligeable.

1.2 Les marchés aval de la gestion de DEEE

Le cœur de l'activité d'un éco organisme est d'organiser et financer la collecte et le traitement d'un volume de D3E correspondant aux obligations des producteurs adhérents. Les éco organismes ne sont pas en France des opérateurs dans ces activités. Ils contractent avec des entreprises spécialisées, des acteurs de l'économie sociale et solidaire et des municipalités.

On peut distinguer trois niveaux dans la filière de gestion des DEEE (Henique, 2007) : 1) la collecte sélective auprès des consommateurs, 2) le transport des lieux de collecte vers les centres de traitement, 3) le traitement proprement dit (dépollution, recyclage, réemploi, valorisation thermique, élimination/destruction). Nous décrivons successivement la concurrence à ces trois niveaux

La collecte sélective

Elle est assurée par trois types d'acteurs : les municipalités gérant des déchetteries ou assurant une collecte de proximité auprès des ménages ; les entreprises de l'économie sociale et solidaire qui réalisaient cette activité bien avant l'adoption de la directive DEEE et les distributeurs dans le cadre

de leur obligation de reprise « un pour un ». Le Tableau 3 décrit la répartition des tonnages collectés par les éco-organismes.

Tableau 3 : Répartition de l'origine des quantités enlevées par les éco-organismes

	2007	A terme
Collectivités locales	39%	60%
Economie sociale et solidaire	11%	5-10%
Distributeurs	49%	30-35%
Autres	1%	ε

Source ADEME pour 2007 ; source Ecologic pour les taux prospectifs.

L'accès aux DEEE des collectivités n'est pas organisé sur un mode concurrentiel. En effet, il a été décidé dès le départ d'organiser cet accès de manière concertée entre les éco-organismes et les représentants des collectivités locales. Un organisme unique, l'OCADEEE, a été créé pour réaliser l'interface. Il a été décidé que chaque éco-organisme contracterait avec des collectivités particulières mais qu'il financerait ces collectivités selon un barème commun.

Le barème est uniforme alors que les coûts d'enlèvements des déchets collectés sont très différents d'une collectivité à l'autre. Il est bien plus élevé en Corse par exemple que dans la région parisienne. Pour permettre une répartition « équitable » des collectivités, les éco-organismes ont classé les départements en quatre groupes à peu près homogènes du point de vue des coûts d'enlèvement. Ont ainsi été désignés des départements ruraux (en deçà d'une densité de 70 hab/km²), semi urbains (entre 70 et 700 hab/km²), semi urbains avec une grande métropole (par ex : la Loire Atlantique avec Nantes) et urbains (au-delà de 700 hab/km²). Les départements ont ensuite été répartis équitablement entre les éco-organismes au prorata des parts de marché de chacun. Les éco-organismes sont ensuite allés démarcher directement les collectivités des départements qu'ils leur avaient été affectés.

Ce dispositif non concurrentiel a été mis en place pour trois raisons : assurer l'enlèvement universel des DEEE, y compris dans les collectivités dans lesquelles c'est coûteux ; assurer une égalité entre les collectivités (le barème ne dépend pas de leur localisation) et instaurer un guichet unique et la continuité du service – l'OCADEE – qui était réclamé par les collectivités pour simplifier les relations avec les producteurs.

L'accès aux déchets collectés par les distributeurs et par le secteur de l'Economie Sociale et Solidaire pourrait être concurrentiel puisqu'aucune règle ne vient a priori contraindre les éco-organismes, les distributeurs ou les entreprises de l'EES. Il ne l'est pas dans la pratique. Le rapport ADEME sur les indicateurs de suivi ne fournit pas l'information sur les volumes collectés par les différents éco-organismes. Mais il fournit la répartition des points de collecte. Comme le montre le Tableau 4, Eco-

Systemes gère la quasi totalité des points tant chez les distributeurs que chez les acteurs de l'ESS. Nous chercherons plus loin à expliquer ce résultat.

Tableau 4 : Nombre de points de collecte par éco-organisme

	Ecologic	Eco-Systèmes	ERP
Collectivités locales	431 (26%)	605 (36%)	630 (38%)
Distributeurs	223 (7%)	2980 (93%)	10 (0%)
ESS	0 (0%)	186 (100%)	0 (0%)

Le transport et la logistique

Cette activité est réalisée par des entreprises de la collecte des déchets ou des logisticiens généralistes (par ex : Géodis pour le compte de ERP). Il s'agit a priori d'un marché assez concurrentiel même si les éco-organismes ont pu parfois être contraints par les collectivités locales de contracter avec l'opérateur qui gère les déchets municipaux de la collectivité concernée.

Le traitement

En 2007, le recyclage représentait en France 84% des quantités traitées, le réemploi représentait 3%, 6% pour la valorisation énergétique, le reste étant détruit. Compte tenu des coûts de transport et des économies d'échelle dans les activités de recyclage, certaines entreprises peuvent bénéficier d'un pouvoir de marché. Il existe notamment des monopoles géographiques sur le froid. Mais leurs territoires se sont restreints puisque, de 3 prestataires initiaux, nous sommes aujourd'hui à 7 sites.

En résumé, la concurrence est très affaiblie sur le marché amont des producteurs puisqu'Eco-Systèmes jouit d'une part de marché de 72%. Elle est quasi inexistante sur la collecte sélective. Elle est en revanche présente sur la logistique, le transport et sans doute sur les marchés du traitement. Ce n'est pas négligeable puisque ces activités représentent environ 60 % des coûts totaux des éco-organismes comme le montre le Tableau 5.

Tableau 5 : Structure des coûts des trois éco-organismes (hors provisions)

	Ecologic	Eco-systèmes	ERP
Coût logistique et traitement	58%	55%	61%
Soutien à la collecte sélective	8%	25%	20%
Fonctionnement	23%	15%	6%
Etudes / R&D	1%	0%	1%
Communication	10%	4%	13%

2 Comment expliquer cette faible concurrence sur le marché des producteurs et de la collecte sélective ?

Nous avons déjà vu que le choix d'une non concurrence à l'accès aux DEEE des collectivités avait été fait dès le départ. En revanche, aucune règle institutionnelle n'explique son absence, ou sa faiblesse, sur le marché des producteurs et sur le marché de l'accès aux DEEE collectés par les distributeurs. Comment un processus apparemment concurrentiel a-t-il conduit à un résultat qui ne l'est pas ?

2.1 Le marché des producteurs

Sur un marché classique, une position concurrentielle favorable s'explique par un prix plus faible ou une qualité du bien ou du service rendu plus élevée. En matière de REP, la qualité n'est pas une variable pertinente puisque le service est simple et garanti par l'agrément : prendre en charge la responsabilité du producteur. Reste le prix. En l'occurrence, Eco-Systèmes pratique-t-il des tarifs plus faibles que ceux d'Ecologic ou d'ERP ?

La comparaison du niveau des barèmes n'est pas immédiate car leurs principes de calculs ne sont pas toujours identiques. L'éco-contribution peut varier ou pas avec le poids, selon des seuils et des classifications de produits différents. Pour limiter la difficulté de l'exercice, nous avons décidé de nous concentrer sur deux catégories. Nous avons choisi celles qui étaient les plus différentes du point de vue de la concurrence : le gros électro ménager pour lequel Eco-Systèmes domine très fortement avec 84% de parts de marché et l'informatique et les télécoms, un segment dans lequel sa part de marché est la plus faible avec 31%.

La Tableau 6 compare les barèmes pour le gros électro ménager. Sur le GEM froid et hors froid qui constitue la plus grosse part de DEEE de la catégorie, le barème d'Ecologic est légèrement inférieur à ceux des deux autres éco-organismes. Sur le segment spécifique du chauffage et la ventilation (hottes, convecteurs, etc.), Eco-Systèmes bénéficie d'un avantage sur les petits équipements dont le poids est inférieur à 0,5 kg. Mais cela ne représente a priori qu'une part très faible des tonnages dans cette catégorie.

Au vu de ces tarifs, il semble difficile d'attribuer au prix la part de marché de 84% d'Eco-Systèmes dans le gros électroménager.

Tableau 6 : Les barèmes producteurs des trois éco-organismes pour le gros électroménager

	Ecologic	Eco-Systèmes	ERP
Part de marché (rappel)	7%	84%	9%
Gros Equipements Ménagers :			
Froid	6 - 12,5	13	13
Hors Froid > 20 kg	2 - 6	6	6
Hors Froid < 20 kg	0.5 - 2	2	2
Chauffage et ventilation :			
> 5 kg	0.5 - 6	1	2
0,5 - 5 kg	0,5	0,5	2
< 0,5 kg	0,5	0,1	2

Le Tableau 7 compare maintenant les barèmes pour les équipements informatiques et les télécoms. L'exercice est plus compliqué que pour le GEM car les barèmes reposent sur des principes très différents. L'éco-contribution d'Eco-Systèmes est le plus souvent un forfait uniforme par catégorie de produit alors que celles d'ERP et Ecologic sont fondées sur le poids des équipements. Nous avons résolu ce problème de comparabilité en nous concentrant sur quelques équipements a priori représentatifs de la catégorie.

Rappelons que, sur ce secteur, Ecologic est le leader avec 39% du marché. Or là encore, hormis pour les unités centrales d'ordinateurs, cet éco-organisme ne semble pas bénéficier d'un avantage « prix » décisif. Il est cependant vrai que les parts de marché sont moins déséquilibrés que dans le cas précédent.

Tableau 7 : Les barèmes producteurs des trois éco-organismes pour quelques équipements informatiques et télécoms

	Ecologic	Eco-Systèmes	ERP
Part de marché (rappel)	39%	31%	31%
Unité centrale (10 kg)	0,75	1	1
Imprimante à jet d'encre (5 kg)	0,5	0,5	0,5
Téléphone fixe (1 kg)	0,05 – 0,15	0,1	0,05 – 0,15
Téléphone portable (200g)	0,01 – 0,03	0,01	0,01 – 0,03
Moniteur (25 kg)	4	2-8*	4

Le poids entre parenthèse est utilisé pour calculer les contributions au poids. C'est un coût moyen des équipements de chaque catégorie. * Dépend de la surface.

Si le prix n'explique pas les parts de marché, quels en sont alors les déterminants ? L'histoire des éco-organismes semble être un élément clé de l'explication. A l'exception d'ERP, les éco-organismes ont été créés à l'initiative de fédérations professionnelles. En l'occurrence :

- Ecologic a été soutenu par la FICIME et Alliance TICS. La première fédération regroupe les acteurs internationaux du marché français des biens durables et d'équipement dans la mécanique et l'électronique et la seconde les entreprises de l'informatique et des télécoms.
- Eco-Systèmes est soutenu par le GIFAM, le Groupement Interprofessionnel des Fabricants d'Appareils Ménagers, qui représentent les grandes marques du gros électroménager et du petit électroménager, la FCD qui est la Fédération des entreprises du Commerce et de la Distribution et SIMAVELEC représentant les grandes marques de l'électronique grand public.

Or la part de marché d'Eco-Systèmes est justement la plus forte dans le gros et petit électroménager et dans le matériel grand public (dont les producteurs sont représentés par le GIFAM et SIMAVELEC) alors qu'Ecologic est leader dans le secteur de l'informatique et des télécoms (représenté par ailleurs par Alliance TICS).

2.2 Le marché aval des DEEE des distributeurs

Etudier les déterminants de la situation de dominance d'Eco-Systèmes sur le marché aval généré par la reprise « un pour un » des distributeurs est plus difficile. En particulier, aucune information n'est disponible sur les prix pratiqués par cet éco-organisme. Mais là encore, il est difficile de ne pas mettre en relation la situation concurrentielle avec le fait que la Fédération des entreprises du Commerce et de la Distribution représentant la distribution est l'une des fédérations professionnelles à l'origine d'Eco-Systèmes.

2.3 La situation est-elle réversible ?

Peut-on s'attendre à une redistribution des cartes dans l'avenir par les seuls mécanismes concurrentiels ? Avec les règles du jeu actuelles, c'est très peu probable pour plusieurs raisons. Tout d'abord, cela exigerait qu'ERP ou Ecologic initient une guerre des prix sur le marché des producteurs pour attirer des adhérents d'Eco-Systèmes. Ils n'en ont sans doute pas les moyens financiers : la première période de fonctionnement du système a conduit à une accumulation importante de trésorerie chez Eco-Systèmes qui lui permettrait de résister plus longtemps que les autres en cas de guerre des prix. Selon les indicateurs de suivi de l'ADEME, ses provisions à la fin 2007 étaient de 79,8 M€ contre 11,9 M€ pour Ecologic et 2,6 M€ pour ERP.

Une seconde raison tient au fait que la structure des coûts d'Eco-Systèmes est aujourd'hui plus favorable que celle des autres éco-organismes. Pour le montrer, nous avons utilisé les indicateurs de suivi de la filière pour calculer le coût à la tonne des différents postes de dépenses. Le Tableau 8 présente le résultat de ces calculs pour les trois éco-organismes. On observe que le coût d'Eco-Systèmes est nettement inférieur à celui d'ERP et Ecologic. Plus précisément,

- Le coût de logistique et de traitement est beaucoup plus faible (de 90 à 120 € par tonne) sans doute du fait d'une composition produits favorable : en proportion, Eco-Systèmes collecte plus de gros électroménager (voir Tableau 1) qui est beaucoup moins coûteux à traiter.

- En revanche, les coûts de la collecte sont plus importants. Cela peut résulter d'un coût plus élevé de l'enlèvement des DEEE auprès des distributeurs ou d'une efficacité plus faible du système d'enlèvement auprès des collectivités. Mais au final l'écart est plus faible que sur le poste précédent (environ 50 € la tonne).
- Enfin, sans surprise, les tonnages plus importants d'Eco-Systèmes conduisent à des coûts fixes - frais de fonctionnement, études et R&D, communication - plus faibles quand on les ramène à la tonne.

Tableau 8 : Coût à la tonne (€) des différents éco-organismes*

	Ecologic	Eco-systèmes	ERP
Logistique et traitement	290	222	310
Collecte sélective	47	94	72
Sous total	337	316	382
Fonctionnement	133	62	29
Etudes / R&D	8,1	1,2	3,1
Communication	58,6	18,2	65,3
Sous total	199	81	97
Total	536	397	479

* net de la rétroactivité payée aux collectivités

La dernière raison qui fait douter de la possibilité d'un rééquilibrage est sans doute la plus importante : le mécanisme non économique ayant conduit à l'adhésion de certains secteurs à Ecologic ou Eco-Systèmes via les fédérations professionnelles qui les représentent n'a pas de raison de cesser d'opérer.

En résumé, ce sont moins des considérations économiques, et en particulier le niveau des barèmes, que des considérations politiques ou stratégiques qui semblent expliquer le résultat du processus concurrentiel observé aujourd'hui. De nombreux producteurs ou distributeurs ont simplement rejoint l'éco-organisme soutenu par la fédération professionnelle défendant leur intérêt dans l'arène politique et réglementaire. Cette situation nous semble difficilement réversible sans évolution du cadre institutionnel.

3 Un bref rappel sur la théorie économique de la concurrence

La faible intensité de la concurrence pose-t-elle un problème ? Afin de pouvoir répondre à cette question, cette partie présente très rapidement quelques éléments de théorie économique de la concurrence qui seront mobilisés par la suite³.

La théorie économique repose sur une présomption favorable à la concurrence. Quand elle est viable – et nous reviendrons sur ce point plus bas –, la concurrence présente plusieurs avantages :

- Elle exerce une pression à la baisse sur les *prix* conduisant à les rapprocher des coûts marginaux de production. Elle limite ainsi les rentes.
- Elle crée des incitations plus fortes que le monopole à réduire les *coûts* (ou à augmenter la qualité des services rendus).

Quand la concurrence est « parfaite » – c'est à dire quand elle est très intense du fait de la présence de nombreuses entreprises sur le marché –, la modélisation économique montre même qu'elle permet d'atteindre une situation optimale du point de vue de l'intérêt général. Cette théorie constitue l'un des fondements de la politique de la concurrence. L'un des rôles essentiels de l'Etat est de préserver, voire de restaurer la concurrence quand elle est affaiblie.

Toutefois, il existe des situations dites *d'imperfections de marché* dans lesquelles la concurrence seule ne permet pas d'atteindre l'optimum. La gestion des DEEE est potentiellement concernée par deux imperfections de marché :

- **Le monopole naturel** est une situation dans laquelle l'importance des coûts fixes conduit le processus concurrentiel à un monopole de fait. La concurrence n'est pas viable. Cela concerne notamment les industries de réseau dans lesquelles le coût des infrastructures est très important. Ce monopole qui s'impose « naturellement » doit alors être régulé par la puissance publique car il aura tendance, comme tout monopole, à pratiquer des prix trop élevés et à ne pas faire suffisamment d'efforts pour réduire ses coûts.
- **Les externalités environnementales.** Le problème intervient quand les entreprises ne supportent pas l'intégralité des coûts environnementaux générés par leur activité de production. Dans un contexte concurrentiel, elles négligeront ces coûts externes en produisant « trop » ou « trop salement ». La compétition alignera le prix non pas sur un coût social incluant les nuisances environnementales mais sur le seul coût économique. Si la puissance publique peut réintégrer ces coûts dans les coûts de production grâce à des écotaxes, des systèmes de permis négociables ou des règles juridiques de responsabilité – les économistes parlent d'internaliser les coûts –, la concurrence peut à nouveau être efficace. Attention, il est très important pour notre analyse de souligner que l'instauration d'un monopole, naturel ou non, ne règle pas ce second problème.

³ Pour en savoir plus sur l'analyse économique de la concurrence, on peut par exemple se référer à l'ouvrage introductif « L'économie de la réglementation » de François Lévêque (2004).

Ce cadre d'analyse conduit à un jeu de questions qui seront explorées dans la partie suivante : dans le domaine des DEEE, la structure des coûts confère-t-elle un avantage décisif à la taille conduisant à terme à un monopole naturel ? Un éco-organisme en monopole est-il plus apte à internaliser les coûts environnementaux que des éco-organismes en concurrence ? Nous allons mobiliser les éléments théoriques que nous venons de présenter pour répondre à ces questions.

4 La pertinence économique de la concurrence dans le domaine des DEEE

4.1 Eco-organismes et monopole naturel

L'activité des éco-organismes relève-t-elle du monopole naturel ? Le fait que la première période ait conduit Eco-Systèmes à une position de quasi monopole peut le laisser penser même si nous avons également évoqué le poids de facteurs non économiques. La structure des coûts des éco-organismes est l'élément fondamental que nous devons juger pour trancher ce point.

En fait, les coûts fixes ne constituent pas une part très importante du coût total comme le montre le Tableau 5. Les coûts variables de soutien de la collecte sélective, de la logistique et du traitement représentent de 70 à 80% du total. Cette structure de coût tient au fait que l'éco-organisme n'a pas à mettre en place un réseau et/ou une infrastructure pour organiser la collecte sélective, transporter les déchets et les traiter. Il a simplement un rôle d'organisation sachant qu'il contracte avec des entreprises spécialisées du monde des déchets, de la logistique, de l'économie sociale et solidaire pour la réalisation concrète de ces opérations.

De manière indirecte, l'argument du monopole naturel peut retrouver une certaine validité. Si les rendements d'échelle sont a priori modérés au niveau des éco-organismes, tel n'est pas toujours le cas chez leurs prestataires de service. Par exemple, les coûts fixes et les coûts de transport conduisent certaines entreprises du secteur des déchets à disposer d'un important pouvoir de marché, voire à jouir d'une position de monopole géographique. Dans cette situation, un éco-organisme en monopole peut rééquilibrer un rapport de forces trop défavorable avec les prestataires de service. La pertinence de cet argument varie sans doute fortement d'un marché à l'autre. Il ne s'applique pas à la collecte sélective où la concurrence est inexistante. Il ne s'applique pas non plus à l'enlèvement et la logistique qui est une activité concurrentielle. Il peut concerner certaines activités de recyclage comme dans le secteur du froid.

En résumé, La part des coûts fixes ne conduit pas l'activité des éco-organismes à relever du monopole naturel. La concurrence est donc possible. Toutefois, un éco-organisme en monopole peut bénéficier d'un rapport de forces plus favorable avec certains recycleurs disposant d'un important pouvoir de marché.

4.2 La gouvernance des éco-organismes

La théorie économique rapidement résumée dans la partie précédente repose sur l'hypothèse que les entités en concurrence recherchent le profit maximal. Ce n'est pas tout à fait le cas des éco-

organismes puisqu'ils sont à but non lucratif. Vont-ils alors chercher à réduire les prix et les coûts ? Notons en passant que les deux sont liés dans le système tel qu'il est conçu aujourd'hui puisqu'un prix élevé est nécessairement le résultat d'un coût élevé. Répondre à cette question nécessite d'examiner leur gouvernance.

Un éco-organisme est une société anonyme. Il poursuit donc les objectifs prescrits par son actionnariat. Comme le rappelle le Tableau 9, les éco-organismes sont contrôlés par deux types d'actionnaires :

- Des producteurs qui sont également leurs clients. Remarquons que l'inverse n'est pas toujours vrai. Si les actionnaires représenteraient 90% des clients chez ERP, le pourcentage n'est que de 50 à 60% chez Eco-Systèmes et 20% chez Ecologic (voir le Tableau 9).
- Dans le cas d'Eco-Systèmes, des fournisseurs puisque certains actionnaires sont des distributeurs qui alimentent l'éco-organisme en DEEE collectés dans le cadre de la reprise « un pour un ».

Les producteurs souhaitent évidemment que le dispositif leur coûte le moins cher possible. Ils exigeront donc une éco-contribution aussi faible que possible. Mais cette volonté est structurellement moins forte que dans un marché traditionnel pour deux raisons. Tout d'abord, la pratique de la « visible fee » facilite le transfert des charges de la REP sur les consommateurs. La seconde raison tient au fait que les producteurs d'un même marché sont souvent adhérents du même éco-organisme. Les distributeurs et les producteurs de GEM blancs sont plutôt chez Eco-Systèmes. La bureautique, l'électronique et l'informatique plutôt chez ERP et Ecologic⁴. Une baisse du barème d'un éco-organisme profite alors de manière à peu près équivalente aux producteurs d'un même marché. Elle n'est donc pas source d'avantages concurrentiels permettant à certains d'entre eux d'améliorer leur performance commerciale au détriment des autres.

Le second type d'actionnaires - les distributeurs actionnaires d'Eco-Systèmes- n'ont eux aucun intérêt à ce que le barème diminue. Son augmentation peut même leur être profitable si la ressource financière ainsi dégagée est utilisée pour augmenter le prix des prestations qu'ils fournissent à l'éco-organisme.

En résumé, la gouvernance des éco-organismes conduit à des incitations à réduire les coûts et les prix moins élevées que sur un marché classique pour deux raisons : le fait que les producteurs d'un même marché tendent à adhérer au même éco-organisme et la présence dans l'actionnariat d'un éco-organisme (Eco-Systèmes) d'entreprises de la distribution qui sont également des fournisseurs.

Tableau 9 : Actionnariat des trois éco-organismes et part des actionnaires dans les quantités de DEEE pris en charge par chaque éco-organisme

⁴ Le fait que les producteurs d'un même marché tendent à adhérer au même éco-organisme augmente également le risque qu'ils se coordonnent pour influencer le marché des produits. Ce risque de collusion existe en théorie. Il me paraît limité dans la pratique : le coût de la REP ne constitue qu'une très faible part du prix total des produits.

	Actionnariat	% des tonnages collectés
Ecologic	Plutôt produits "gris": Sagem, Epson, Sharp, Daewoo, Lexmark, Canon, Kodak, etc.	Env. 20%
Eco-Systèmes	35 producteurs et distributeurs. Tous les grands distributeurs (sauf les indépendants Intermarché, Système U et Leclerc) et beaucoup de produits blancs (par ex Brandt, Whirlpool, Miele)	50-60%
ERP	Sony, HP, Electrolux, Braun	Env. 90%

4.3 L'internalisation des coûts environnementaux

Nous allons nous interroger sur la capacité des éco-organismes à internaliser les coûts environnementaux à deux niveaux : au niveau global et au niveau de chaque producteur grâce à la modulation des barèmes.

Le niveau global de l'internalisation

D'un point de vue très général, le niveau global de l'internalisation d'un programme de REP dépend au premier chef du périmètre des coûts environnementaux que les producteurs doivent prendre en charge. Ce choix relève évidemment de la puissance publique. Deux périmètres sont a priori possibles :

- Les nuisances environnementales de la post-consommation.
- Les nuisances environnementales de l'ensemble du cycle de vie du produit (ce qui inclut la post-consommation).

Pour l'effectuer, les pouvoirs publics doivent prendre en compte le fait que la REP n'est pas le seul instrument d'internalisation des coûts. La fiscalité sur l'élimination des déchets - enfouissement, incinération - internalise au moins une part de nuisances environnementales dans le coût économique de l'élimination. En outre, des projets de bonus-malus concernant certaines catégories d'EEE pourraient internaliser une part des coûts environnementaux amont. Une fiscalité environnementale sur le transport routier est également prévue par le Grenelle 1.

Ces choix ne sont aujourd'hui pas totalement tranchés en France. Mais, en tout état de cause ils ne relèvent pas des éco-organismes même s'ils vont directement influencer le niveau des barèmes.

Mais le point le plus important est que la théorie économique n'identifie pas de différences entre la concurrence et le monopole dans leur capacité à internaliser ces coûts. Pourtant certains acteurs développent une thèse défavorable à la concurrence que l'on peut résumer de la manière suivante : comme elle conduit à réduire le niveau des barèmes et donc le budget des éco-organismes, ces derniers disposeraient de moins de moyens financiers que le monopole pour financer des actions en faveur de l'environnement ou de l'Economie Sociale et Solidaire.

Ce point de vue nous semble discutable. Un budget plus élevé peut effectivement être affecté à des activités environnementales ou sociales. Mais il peut aussi autoriser une gestion des DEEE non optimisée économiquement. Il n’y a pas de raisons de penser qu’un éco-organisme en monopole va spontanément préférer utiliser le confort que lui procure un budget plus important pour faire de l’environnement plutôt que pour relâcher les efforts de réduction de ses coûts.

Or, selon la stratégie choisie, les conséquences environnementales risquent d’être totalement opposées. En particulier, il est probable qu’une moindre optimisation économique induise dans les activités de logistique ou de traitement des gaspillages, source de nuisances environnementales.

En fait, il convient d’éviter le mélange des genres : la mission d’un éco-organisme, en monopole ou non, n’est pas de définir une politique environnementale. Son rôle est de respecter un cahier des charges défini dans son arrêté d’agrément. C’est à ce niveau qu’il faut intégrer des obligations environnementales et sociales. La fonction de l’éco-organisme étant alors de les respecter de la manière la plus efficace possible.

La modulation du barème producteurs

L’internalisation des coûts exige en théorie que chaque producteur prenne en charge à travers la REP les coûts environnementaux induits par la consommation de ses propres produits. Pour cela, le barème producteurs doit être modulé en fonction des caractéristiques de chaque produit. Ce barème récompensera ainsi les efforts individuels de prévention et d’éco-conception.

La concurrence permet-elle une meilleure modulation des éco-contributions que le monopole ? Comme les coûts de fin de vie des produits sont différents, elle devrait en théorie conduire à une modulation alignant la contribution de chaque produit sur son vrai coût. On peut l’expliquer de la manière suivante : un barème peu modulé désavantage les produits dont les coûts de fin de vie sont moindres par rapport aux autres. Les producteurs concernés ont alors intérêt à se tourner vers un éco-organisme offrant un barème qui leur est plus favorable. La concurrence conduit ainsi de proche en proche à un équilibre dans lequel chaque producteur paye le vrai coût de ses produits.

Mais ce mécanisme ne peut pas opérer dans la pratique car un éco-organisme ne finance pas la gestion des déchets générés par les produits de ses seuls adhérents. Il finance le coût des déchets qu’il enlève auprès des collectivités ou des distributeurs avec qui il est en relation. Le coût répercuté dans son barème est donc plutôt un coût moyen de la fin de vie de l’ensemble des producteurs dont les équipements aboutissent chez les collectivités et les distributeurs chez qui il enlève les DEEE.

En résumé, la concurrence et le monopole ne semblent pas avoir des capacités différentes à internaliser efficacement les coûts environnementaux.

4.4 L’accès aux déchets collectés par les collectivités

Nous avons vu que l’accès aux DEEE des collectivités était organisé de manière coordonnée avec un barème commun à tous les éco-organismes et une répartition concertée des collectivités entre éco-organismes pour assurer une certaine équité.

Pour pouvoir juger de l'intérêt de ce système, il est nécessaire d'imaginer ce qu'induirait un système concurrentiel. Comme le coût d'accès aux DEEEE est très différent d'une collectivité à l'autre, les éco-organismes seraient en compétition pour contracter avec les collectivités les moins coûteuses. Cela conduirait à une différenciation des barèmes avec des soutiens plus élevés aux collectivités à bas coût. Ce processus concurrentiel conduirait a priori à ne pas enlever les DEEE dans les collectivités les moins intéressantes.

D'un point de vue économique, un tel système aurait été efficace. Il aurait conduit à sélectionner la partie du gisement des DEEE la plus facile à collecter. La concurrence aurait permis de minimiser le coût de la collecte des quantités correspondant aux obligations des producteurs.

Le système qui a été retenu repose lui sur une collecte sélective universelle des DEE dans toutes les communes de France et un principe d'égalité des tarifs. En la matière, il existe clairement une contradiction entre efficacité économique – en l'occurrence ici, la minimisation des coûts d'enlèvement des DEEE – et des objectifs politiques d'égalité et d'universalité. Il n'appartient pas à un économiste de juger la pertinence du choix de privilégier les seconds. Remarquons cependant que l'application du principe d'universalité n'est pas générale dans le domaine des déchets. Ainsi, Eco-Emballages n'est pas contraint de soutenir toutes les collectivités. Elle ne l'a d'ailleurs pas fait pendant longtemps. L'application du principe d'égalité l'est encore moins. Les coûts de gestion des ordures ménagères varient également fortement d'une collectivité à l'autre. Et il n'existe pas de systèmes de péréquation pour chaque ménage paye une TEOM ou une redevance uniforme.

Enfin, combiner le principe d'égalité et d'universalité avec l'existence de plusieurs éco-organismes a conduit à une organisation compliquée – et source d'inefficacités – pour répartir la ressource entre les différents éco-organismes à travers l'OCADEEEE. L'existence d'un seul éco-organisme éviterait ce problème. C'est un avantage du monopole.

En résumé, l'absence de concurrence dans l'accès aux DEEE des collectivités est justifiée par des considérations politiques d'universalité et d'égalité des subventions aux collectivités. Elle a un coût «économique puisqu'elle implique l'enlèvement des DEEE dans toutes les communes de France, y compris dans celles où cette opération est très coûteuse.

En outre, sa mise en œuvre dans un contexte où existent plusieurs éco-organismes nécessite une organisation compliquée pour répartir de façon équitable les collectivités entre les éco-organismes. La présence d'un éco-organisme unique simplifierait évidemment le système.

4.5 L'accès aux déchets collectés par les distributeurs

Faut-il développer une concurrence pour l'accès aux déchets collectés par les distributeurs ? La réponse est immédiatement affirmative. Nous venons de voir l'intérêt de la concurrence dans le paragraphe précédent. Seules des considérations politiques d'égalité et d'universalité peuvent justifier son absence au niveau des collectivités. Or ces considérations ne sont à l'évidence pas légitimes pour les distributeurs.

5 Les bénéfiques réglementaires de la concurrence

La REP repose sur une logique de délégation d'une mission d'intérêt général à des organisations privées. La régulation publique des éco-organismes dans le cadre de la procédure d'agrément est donc essentielle. La concurrence entre plusieurs éco-organismes facilite-t-elle cette régulation ? Une idée répandue est que la présence de trois éco-organismes augmente le coût de la régulation en accroissant le nombre d'entités à réguler. Mais la concurrence présente également des avantages que nous allons passer en revue.

5.1 La concurrence fournit une information de meilleure qualité au régulateur

Réguler efficacement les programmes de REP exige de l'information sur les coûts et les performances des éco-organismes. Or cette information est au départ détenue par les éco-organismes. Son transfert jusqu'au régulateur n'a rien d'évident. En effet les éco-organismes n'ont pas forcément intérêt à la transparence totale dans la mesure où ils savent que cette information sera utilisée pour définir des règles les contraignant. C'est un problème très général de la régulation publique que les économistes ont cherché à analyser en élaborant la théorie des incitations (voir le livre "A Theory of Incentives in Procurement and Regulation", Laffont et Tirole, 1993).

Or observer trois éco-organismes est à l'évidence beaucoup plus informatif qu'en observer un seul. Pour cela une concurrence entre eux n'est d'ailleurs pas forcément nécessaire. Ainsi, les britanniques ont systématisé cette approche dans le domaine de la gestion de l'eau en organisant une « concurrence par comparaison » (yardstick competition) pour réguler plus efficacement les monopoles régionaux privés en charge de l'alimentation en eau potable et de l'assainissement.

5.2 La coexistence de plusieurs éco-organismes rend plus crédible les sanctions en cas de non respect des obligations liées à la REP

En simplifiant le seul moyen dont dispose l'Etat pour sanctionner un éco-organisme qui ne respecterait pas son cahier des charges est de lui retirer son agrément. Cette menace n'est à l'évidence pas crédible quand un éco-organisme est en situation de monopole. C'est une faiblesse cruciale de la régulation de la REP quand elle est mise en œuvre par le monopole.

En revanche, retirer l'agrément est plus crédible si un ou plusieurs autres éco-organismes peuvent suppléer au non ré-agrément de l'un d'eux. Cette menace de sanction est également un levier utile dans les négociations entre les pouvoirs publics, la commission et les éco-organismes.

Comme pour l'argument précédent, la concurrence n'est pas nécessaire. La coexistence de plusieurs éco-organismes suffit.

5.3 La concurrence évite qu'un éco-organisme ne devienne un groupe d'intérêt

La mission première d'un éco-organisme est opérationnelle. Il s'agit d'organiser la gestion des DEEE en conformité avec des principes et des objectifs définis dans l'Arrêté d'Agrément. Mais nous avons vu qu'un éco-organisme peut être amené à exercer une fonction supplémentaire : être l'organe

défendant l'intérêt des producteurs ou des distributeurs lors des débats et des discussions avec les pouvoirs publics sur l'évolution des dispositifs et des règles du jeu. Cela concerne potentiellement Eco-Systèmes et Ecologic qui s'appuient sur des fédérations professionnelles et chez lesquels se rassemblent les producteurs par secteur (le gros équipement ménager, la distribution chez Eco-Systèmes par exemple, l'électronique et l'informatique chez Ecologic).

Si la défense de ces intérêts est parfaitement légitime, cumuler la fonction de groupe d'intérêt avec la fonction opérationnelle de gestion des DEEE n'est pas sain. Cela pose à la fois des problèmes de transparence mais surtout d'efficacité. En effet la fonction stratégique d'influence du processus réglementaire peut exiger l'adoption de comportements opérationnels non optimisés.

Illustrons ce point avec un exemple purement hypothétique. Supposons que des discussions soient en cours sur une augmentation des objectifs de recyclage, ce que les producteurs voient d'un mauvais œil. Dans ce contexte, les incitations de l'éco-organisme à réduire les coûts du recyclage sont atténués. En effet, ce que l'éco-organisme perd à court terme – des coûts plus élevés – peut être compensé par des bénéfices à moyen ou à long terme si cela conduit la puissance publique à réviser à la baisse un projet que l'observation des coûts des éco-organismes le conduit à juger coûteux.

La concurrence permet de limiter cette confusion des genres à la condition que les producteurs d'un secteur donné n'adhèrent pas à un même éco-organisme.

6 Conclusions et recommandations

Le tableau 10 résume nos arguments sur les avantages et inconvénients de la concurrence. Le pour l'emporte-t-il sur le contre ? C'est affaire de jugement puisqu'il existe des arguments en faveur des deux thèses. Certains peuvent par exemple juger que la complexité du système d'accès aux DEEE des collectivités l'emporte toute autre considération.

Tableau 10 : Avantages et inconvénients de la concurrence

Avantages	Inconvénients
<p>Bénéfices économiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diminue le montant du barème producteurs et donc le coût pour les consommateurs. • Augmente les incitations à réduire les coûts de gestion des DEEE et limite ainsi les gaspillages. <p>Bénéfices pour la régulation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fournit une meilleure information à la puissance publique et améliore ainsi la régulation de la REP • Rend plus crédible les sanctions prévues en cas de non respect par l'éco-organisme de son cahier des charges • Disjoint la fonction opérationnelle de gestion des DEEE de la fonction stratégique de défense des intérêts des producteurs liés à l'actionnariat de certains éco-organismes (l'éco-organisme comme groupe d'intérêt) 	<ul style="list-style-type: none"> • Déséquilibre le rapport de forces avec les opérateurs du secteur des déchets quand ces derniers disposent d'un fort pouvoir de marché. • Nécessite l'instauration d'un dispositif complexe autour de l'OCADEEE pour organiser un accès aux DEEE des collectivités conciliant égalité des soutiens et universalité pour les collectivités.

Notre propre jugement est favorable à la concurrence, ou a minima à la coexistence de plusieurs éco-organismes et peut se résumer en trois points :

- Tout d'abord, les bénéfices économiques de la concurrence ne nous semblent pas peser d'un poids très important du fait de la gouvernance des éco-organismes. Leur caractère non lucratif et le fait qu'ils tendent à rassembler les acteurs d'un même marché viennent en effet atténuer les incitations à réduire les prix et les coûts. La concurrence ne peut en outre produire l'intégralité de ces effets économiques à partir du moment où l'accès aux DEEE reste non concurrentiel.

- Les inconvénients de la concurrence ne nous semblent pas plus importants. Certes l'organisation de l'accès aux DEEE des collectivités a engendré des coûts depuis le lancement du programme de REP. Mais il s'agit des premières années de fonctionnement et l'on peut anticiper moins de problèmes dans le futur.
- Ce sont les bénéfices réglementaires qui nous font pencher en faveur de la concurrence. La REP repose sur une logique de délégation de service public. La régulation publique joue donc un rôle clé. Or pour cela, une bonne information pour définir les règles du jeu efficaces et des sanctions crédibles pour les faire appliquer sont essentielles.

La concurrence est aujourd'hui limitée et cette situation n'est pas spontanément réversible. De notre point de vue, la puissance publique doit donc jouer un rôle actif pour la préserver, voire pour l'intensifier. Nous voyons plusieurs pistes possibles d'action :

- En matière de gouvernance des éco-organismes, éviter que les producteurs d'un même marché ne se rassemblent au sein d'un éco-organisme. Cela limiterait les risques de collusion, augmenterait les incitations à réduire les coûts et limiterait la confusion des genres entre éco-organismes et groupes d'intérêt.
- Exiger que les distributeurs ne puissent être actionnaires d'un éco-organisme au titre de leur implication dans la reprise « un pour un » qui en fait des fournisseurs.

A plus long terme, je pense nécessaire de réfléchir à une révision du système organisant l'accès aux DEEE des collectivités pour permettre plus de concurrence.

Bibliographie

ADEME (2008) Indicateurs de suivi de la filière Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques (DEEE) ménagers.

Lévêque François, "Economie de la réglementation", Collection Repères, Editions La Découverte, 2004 (2ème édition).

Laffont, Jean-Jacques et Jean Tirole (1993) A Theory of Incentives in Procurement and Regulation, MIT Press.

Henique, Julien (2007) Organisation et coûts de la filière des déchets d'équipements électriques et électroniques, AgroParisTech – Engref, www.agroparistech.fr/IMG/pdf/Henique.pdf.

ANNEXE

Simulation de l'effet de la phase initiale de concurrence sur les barèmes sur un panier de 24 appareils ménagers

Les barèmes producteurs sont fondés sur le poids. Un premier tableau présente le poids annuel de 24 appareils ménagers. Le poids moyen de chaque équipement est son poids divisé par sa durée de vie.

Ce poids annuel nous permet ensuite de calculer une contribution annuelle en le multipliant par le taux des barèmes. Le second tableau présente ces contributions annuelles avec les barèmes en vigueur et leur évolution entre la première version proposée par les 3 éco-organismes et celle qu'ils ont finalement retenu.

Calcul du poids annuel d'un panier de 24 appareils ménagers

	Équipement	Poids moyen (kg)	Durée de vie	Poids par an (kg)
Équipement de la maison	Lave linge	65	8	8,13
	Aspirateur	5	5	1,00
	Fer à repasser	1	10	0,10
	Téléphone	1	8	0,13
Cuisine	Lave vaisselle	50	10	5,00
	Réfrigérateur	50	10	5,00
	Congélateur	35	10	3,50
	Plaques de cuisson	7	10	0,70
	Hotte aspirante	15	14	1,07
	Four	35	10	3,50
	Micro ondes	15	7	2,14
	Machine à café	1	4	0,25
	Grille pain	1	5	0,20
	Radio	1	10	0,10
	Salon	TV	30	10
Lecteur DVD		4	5	0,80
Chaîne hifi		10	10	1,00
Ordinateur fixe (UC)		10	4	2,50
Moniteur		25	10	2,50
Imprimante jet d'encre		5	8	0,63
Salle de bains	Sèche cheveux	1	10	0,10
	Rasoir électrique	0,5	8	0,06
	Pèse personne	1	8	0,13

Contribution annuelle aux trois éco-organismes et variation par rapport à la première version (€)

Equipement	Ecologic		Eco-Systèmes		ERP	
	Contribution annuelle	Variation	Contribution annuelle	Variation	Contribution annuelle	Variation
Lave linge	0,75	-0,25	0,75	0	0,75	-0,63
Aspirateur	0,10	0	0,20	0	0,10	-0,08
Fer à repasser	0,01	0	0,05	0	0,02	0
Téléphone	0,01	0	0,13	0	0,02	0
Lave vaisselle	0,60	-0,20	0,60	0	0,60	-0,50
Réfrigérateur	1,25	0,05	1,30	0	1,30	-0,35
Congélateur	0,60	-0,20	1,30	0	2,00	-0,35
Plaques de cuisson	0,10	0	0,10	0	-0,02	-0,03
Hotte aspirante	0,14	0	0,14	0	0,11	-0,02
Four	0,60	0,20	0,60	0	0,60	-0,50
Micro ondes	0,29	0	0,29	0	0,23	-0,04
Machine à café	0,01	0	0,25	0	0,04	0
Grille pain	0,01	0	0,20	0	0,03	0
Radio	0,01	0	0,14	-0,04	0,02	0
TV	0,40	-0,40	1,20	-0,40	0,80	-0,10
Lecteur DVD	0,05	-0,05	0,34	-0,14	0,10	-0,08
Chaine hifi	0,08	-0,03	0,10	0	0,10	-0,09
Ordinateur fixe (UC)	0,19	-0,06	0,75	-0,25	0,25	-0,21
Moniteur	0,40	0	0,20		0,50	-0,40
Sèche cheveux	0,02	0	0,05	0	0,02	0
Rasoir électrique	0,01	0	0,06	0	0,00	0
Pèse personne	0,02	0	0,06	0	0,02	0
Imprimante jet d'encre	0,06	0	0,19	-0,06	0,06	-0,05
Contribution totale annuelle	5,68	-0,94	9,00	-0,89	7,64	-2,71
% variation	-	-14%	-	-9%	-	-26%