si on enlevait à Patagonia sa raison d'être. Mais ce n'est pas toujours la voie la plus facile. Par exemple, lors de notre labellisation Swiss Climate, nous avons découvert qu'un de nos fournisseurs italiens importait des pièces de Chine et nous y avons remédié.

La décision d'abandonner complètement les bracelets en cuir est aussi venue d'une préoccupation environnementale?
Pas directement. On a désormais des bracelets en caoutchouc végane et en tissu avec une surpiqûre en fil «tide» composé des plastiques jetés dans les océans. Pour moi, tuer des crocodiles ou d'autres animaux pour en faire des bracelets n'a pas de sens, même si je mange de la viande. Les premiers mois, nos fournisseurs ont dû surmonter le choc et trouver des alternatives.

Une erreur que vous pouvez mentionner dans votre parcours?
En 2018, je suis allé à Bâle avec rien d'autre que ma vision d'une marque indépendante suisse. Or il ne faut pas croire que les gens vont suivre votre idée s'il n'y a pas plus de concret.

Vous êtes très transparent à propos de votre famille. On voit notamment vos enfants et votre femme sur les réseaux sociaux à l'occasion du Family Day de Norqain. Pourquoi ce choix?
Ils font partie de l'histoire de Norqain. Mes clients au Japon ou ailleurs savent qui nous sommes. Je le fais aussi pour mes collaborateurs, qui font tous plus que leur boulot. Nous avons chacun des enfants et les mêmes préoccupations. D'ailleurs, le jour où on déménagera dans nos propres locaux, on mettra en place une crèche.

Avez-vous des contacts avec les géants de l'horlogerie de Bienne?
J'en connais certains, mais je suis un petit joueur à côté d'eux. On ne parle vraiment pas des mêmes volumes, même si notre croissance si rapide était inattendue.

En résumé, Ben Küffer, c'est une belle réussite, une jolie famille, des valeurs et vous avez même le temps d'aller jouer au foot avec les potes. Rassurez-nous, vous avez des défauts?
On me dit souvent que je suis toujours positif, et c'est vrai. J'essaie de voir la «big picture», car qui serais-je pour ne pas être heureux alors qu'il y a des problèmes tellement plus grands dans le monde? Quant au foot, c'est mon équilibre. Je redeviens Ben et pas Mister Norqain. Tous me connaissent depuis que j'ai 5 ans au FC Nidau. Mais oui, j'ai un défaut, je suis têtu. Mais c'est aussi aussi une qualité.

Photo: Laurent Gilliéron/Keystone

Rififi dans le secteur du tri et des déchets

Helvetia Environnement et sa nouvelle plateforme **Metawaste** suscitent inquiétudes et indignation dans la branche. La Comco pourrait intervenir en cas de transmission de données sensibles entre les deux sociétés. **Tiphaine Bühler**

C'est l'histoire d'une politique marketing intensive, de montages financiers répétés, d'ubérisation d'un secteur, celui de la gestion des déchets, et de procédés à la limite du respect des acteurs du marché. De quoi s'agit-il? Dans les personnages principaux, on retrouve Helvetia Environnement (HE), qui affiche des pertes financières cumulées de 51,4 millions de francs de 2017 à 2021. Mais également passé maître dans l'art de capitaliser: 184,3 millions injectés dans l'entreprise depuis 2016.

De quoi se faire un joli lifting et même plus. Achat de 24 sociétés concurrentes au total, mise en place d'un centre de tri robotisé et développement de projets numériques. Helvetia, c'est aussi 560 collaborateurs en Suisse et une place de leader dans la branche des déchets avec 118 millions de chiffre d'affaires en 2021, selon un communiqué. A cela s'ajoute un refinancement de ses green bonds en juin 2022 par un emprunt bancaire. La mariée est presque prête. Car il se chuchote que le groupe suisse sera vendu au printemps.

Dans le rôle du fiancé circulent les noms d'Aldi et de Lidl, qui s'attaquent à l'économie circulaire, ou de Paprec, géant français présent dans dix pays. «Cela fait dix ans qu'on dit qu'Helvetia Environnement va être vendu», glisse Christophe Pradervand, président des Recycleurs de Genève.

A ce stade, ce n'est pas le plus important. En effet, la mariée cache sous ses jupons quelques éléments perturbants, dont un qui s'appelle Metawaste. Société fondée à l'été 2022, elle se pose en nouvel intermédiaire entre les entreprises ou communes productrices de déchets et les prestataires de services du recyclage. «La plateforme digitale développée par Metawaste permet la gestion optimisée de la collecte et du recyclage, grâce à une interface et un «reporting» pour les clients, ainsi qu'une interface dédiée aux partenaires et à la traçabilité des flux. Elle garantit la sécurité des données», résume le porte-parole de Metawaste, indiquant travailler avec 80 partenaires en Suisse.

> ***«Nous ne collaborerons pas pour des questions de valeurs. L'ubérisation d'un marché comme celui du recyclage est peut-être inéluctable.»***
>
> **Bertrand Girod** CEO, Serbeco

Quel lien entre les deux entités?
Sur le site web de Metawaste, on lit «SRS Global Services devient Metawaste», basée à Givisiez. La société fribourgeoise SRS a été rachetée par Helvetia Environnement en 2017. Au Registre du commerce, l'adresse de Metawaste est pourtant à Carouge, la même qu'Helvetia Environnement. Plus délicat, trois des quatre membres de la direction de Metawaste sont également membres de la direction de HE: Vincent Chapel, Jean-

Pierre Tetaz et Anne Le Manac'h. Dès lors, on comprend la réticence des acteurs du recyclage à partager leurs tarifs avec Metawaste. Les 15 entreprises membres des Recycleurs de Genève, association de laquelle Helvetia a démissionné, prennent position, par l'intermédiaire du secrétaire patronal Milos Blagojevic: «Metawaste propose une plateforme payante. Ce nouveau tableau de bord est censé compiler les données, permettre au client une diminution des coûts en mettant en concurrence les différents intervenants. A court terme, les prestataires de services risquent de perdre leurs clients. Chacun cherchera à battre le marché, avec des effets néfastes sur le plan écologique. A long terme, Metawaste sera en possession de toutes les données d'un client, ainsi que des tarifs des prestataires, ce qui n'est pas souhaitable sur un plan concurrentiel.»

Ce modèle se développant dans toute la Suisse ne plaît pas plus dans les autres cantons romands. «Si vous participez, vingt minutes plus tard, vos tarifs seront aux mains d'Helvetia», note un recycleur vaudois préférant rester anonyme. Même scepticisme du côté d'un spécialiste du tri et déchets de Neuchâtel: «Certains participent car ils ne peuvent pas faire autrement, mais sans oser le dire.» Le malaise s'étend jusqu'à Zurich.

Eric Girardet, sous-directeur chez Cand Landi, une société de 240 collaborateurs, traite notamment les déchets d'Yverdon. Il est allé à la rencontre de Metawaste. «On n'aura pas le choix, relève-t-il. Je me suis rendu dans leurs bureaux pour expliquer que je n'étais pas très chaud à l'idée de partager mes tarifs avec ceux d'Helvetia, puisque ce sont les mêmes patrons que Metawaste. Ils m'ont assuré que ce serait un bon partenariat. J'ai reçu ensuite un courrier me disant d'envoyer ma facture non plus à mon client, mais à Metawaste. Et la semaine dernière, j'ai reçu une demande de Metawaste pour un appel d'offres d'un gros compte que j'ai déjà comme client en direct. On a le couteau sous la gorge.»

La question du tourisme des déchets, potentiellement accentué par ce modèle, revient en force auprès des intervenants interrogés. La société de Carouge avait déjà été épinglée à ce sujet par la RTS fin 2021. Depuis, la certification B Corp est venue poudrer le nez de la mariée.

Les Recycleurs de Genève évoquent également un dégât d'image possible pour le client qui conserve un devoir de contrôle.

80 à 90 millions

La Suisse produit 80 à 90 millions de tonnes de déchets par an. Le secteur de la construction en est le premier producteur. Près de deux tiers de l'ensemble des déchets sont des matériaux d'excavation et de percement.

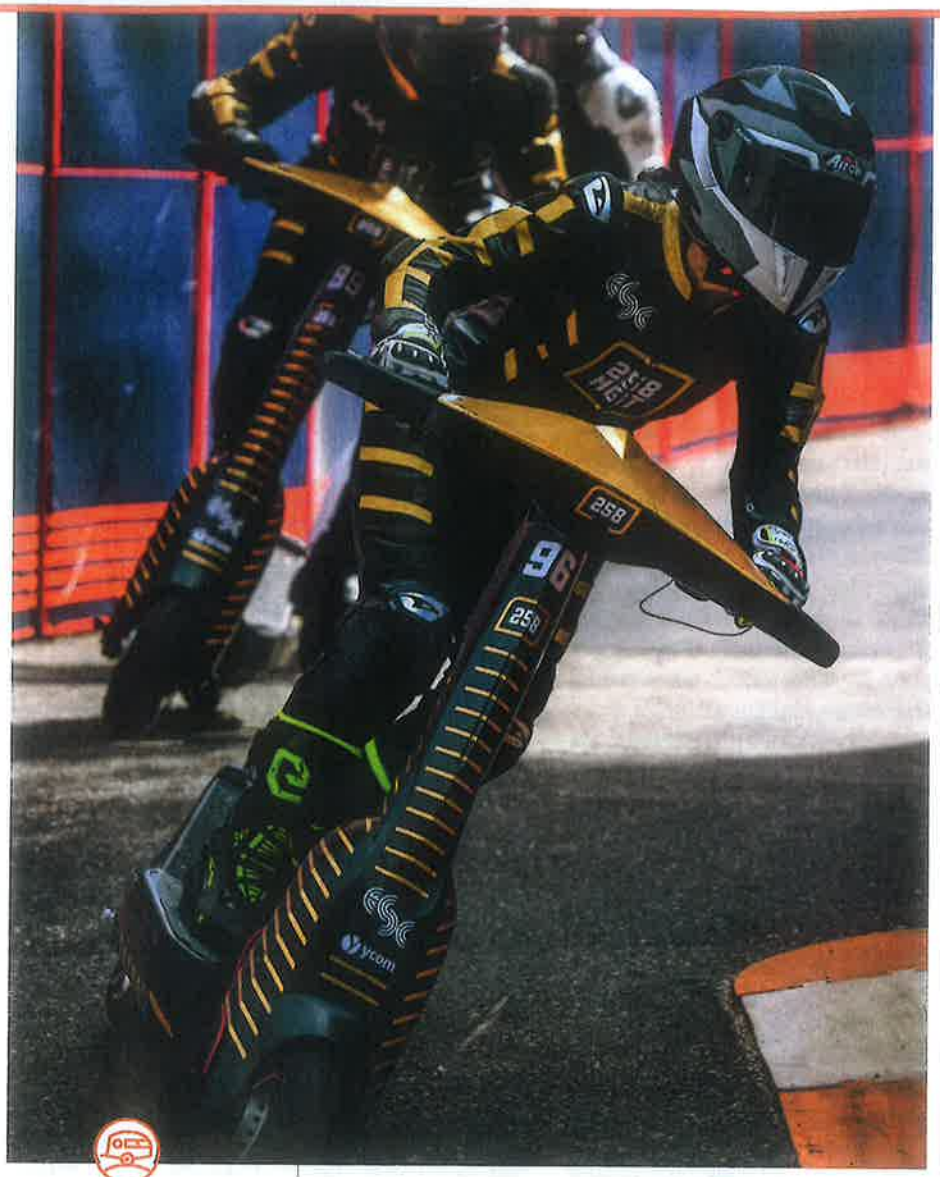
ıblicité

«Les risques d'atteinte à l'environnement en cas de recours à des exutoires plus polluants, car uniquement choisis pour des gains financiers, existent. Les circuits courts seraient alors mis de côté sans penser aux économies de CO_2», souligne la faîtière genevoise. La solvabilité du prestataire de même que la protection des données sont deux éléments également mentionnés.

Bertrand Girod, CEO de Serbeco, résume la problématique de l'arrivée de la plateforme. «Nous ne collaborerons pas pour des questions de valeurs. L'ubérisation d'un marché comme celui du recyclage est peut-être inéluctable. Mais que les acteurs qui développent cette activité soient aussi ceux qui sont les prestataires de services pose la question de la transparence et de l'accès aux données confidentielles.»

Contactée, la Commission de la concurrence (Comco) rappelle la loi sur les cartels: «Celle-ci prohibe certains accords entre entreprises ainsi que les comportements d'entreprises ayant une position dominante. Certains échanges d'informations entre entreprises concurrentes peuvent constituer des accords illicites au sens de cette loi.»

Franck Stüssi, directeur suppléant du secrétariat de la Comco, précise un élément qui n'a pas échappé aux sociétés du recyclage: «L'obtention par Helvetia Environnement, au travers de Metawaste, d'informations sensibles, comme les prix pratiqués par ses concurrents pour certains services, pourrait ainsi être illicite, selon la loi sur les cartels. La Comco ne dispose en l'état pas d'informations selon lesquelles Metawaste serait organisée de telle sorte à permettre, voire favoriser la transmission de données sensibles à Helvetia Environnement et part du principe qu'une séparation stricte est mise en place. La Comco pourrait toutefois intervenir si elle recevait des informations contraires.»



Compétition
Les e-scooters ne peuvent pas dépasser 20 km/h, la puissance maximale de leur moteur est fixée à 500 watts et ils doivent emprunter les voies cyclables. L'an dernier, la ville de Sion organisait le premier championnat du monde de e-scooters (*photo*), des engins capables de rouler à plus de 100km/h

L'ère des trottinettes électriques ne fait que commencer

Un nombre croissant d'usagers s'intéresse aux **e-scooters**, dont les ventes ont explosé ces dernières années en Suisse. Tour d'horizon.

William Türler

Les trottinettes électriques ont le vent en poupe et cette tendance n'est pas près de s'arrêter. Selon la société de recherche américaine Grand View Research, les ventes mondiales se sont élevées à 4,3 milliards de dollars l'année dernière et elles devraient enregistrer un taux de croissance annuel de près de 14% d'ici à 2030. Avec plus de 50% des recettes, l'Europe se taille la part du lion.

En Suisse, ces engins sont de plus en plus utili-

Photos: Jean-Christophe Bott/Keystone et DR