



Qui n'a pas croisé, au détour d'un chantier, une voiture ou une camionnette aux logos d'Alpiq? Cette présence en force inquiète les milieux valaisans de la construction. SABINE PAPILLOUD

Les PME valaisannes inquiètes face aux géants

BÂTIMENT Les PME du second œuvre sont préoccupées voire fâchées. Le Valais serait victime de marchés publics faussés par des entreprises paraétatiques comme Alpiq qui casse les prix. Prise de température.

PAR PASCAL FAUCHERE@LENOUVELLISTE.CH

Les grandes sociétés paraétatiques actives dans l'énergie phagocytent-elles les PME du second œuvre? Inquiets, les patrons d'entreprises valaisannes sont nombreux à se poser la question. C'est que, depuis plusieurs mois, le grossiste en électricité, par sa filiale In Tec, se réoriente en prestataire de services, dans un marché en forte croissance soumis à une rude concurrence.

Offres très bon marché

Trop rude, la concurrence? Tronquée, accusent les entrepreneurs valaisans actifs non seulement dans les installations électriques – quelque 120 entreprises représentant 1200 salariés en Valais – mais aussi dans la technique du bâtiment – 150 entreprises dans le Valais romand – secteur qui couvre notamment le chauffage, l'isolation, le sanitaire ou la ventilation (voir encadré). Les patrons crient à l'injustice. A commencer par le Centre

patronal valaisan – le Bureau des métiers – qui représente le second œuvre dans la construction. «La concurrence est saine. Seulement, des sociétés comme Alpiq soumissionnent avec des offres de 15% à 30% inférieures à celles des PME valaisannes dans les marchés publics», déplore le président Vincent Bonvin. «Il est impossible d'être rentable à ces prix.»

Concurrence déloyale?

Le président de TEC-BAT, Patrice Cordonier, enfonce le clou. Chiffré. «En 2016, Alpiq a décroché entre 8 et 10 millions de francs sur les marchés publics valaisans, sans parler des privés.» Et Patrice Cordonier de citer l'EPFL, l'atelier-école du Centre de formation professionnelle, l'EMS de Venthône ou le dépôt des bus séduois, chantiers sur lesquels Alpiq est présent. «On est en droit de se demander si l'on a affaire à de la concurrence déloyale.» Son discours oscille entre iniquité et irrégularité. L'argument est

Alpiq soumissionne avec des offres de 15% à 30% inférieures à celles des PME."

VINCENT BONVIN
PRÉSIDENT DU BUREAU DES MÉTIERS

double. D'une part, Alpiq est en mains des collectivités publiques. Autrement dit des contribuables suisses et valaisans. D'autre part, le grossiste en électricité va bénéficier de subventions dans le cadre des primes de marché pour l'hydroélectricité dès 2018. Inacceptable pour ces patrons d'entreprises privées et souvent familiales. A l'image de Thierry Salamin, président de l'Association valaisanne des installateurs-électriciens et chef d'une entreprise fondée par son grand-père. «Après nous avoir affaiblis, ces grandes sociétés nous approchent pour nous de-

mander de leur céder notre affaire.» Les responsables patronaux, impuissants, se disent très préoccupés. La stratégie de ces grands groupes est-elle d'absorber le marché du second œuvre, balayant au passage le tissu des PME valaisannes? «Ce serait la mort assurée des petites entreprises et du lien social qu'elles génèrent dans le travail, la formation ou le sponsoring», prévient Vincent Bonvin.

«Pas de subvention croisée»

Alpiq, pour sa part, rappelle que sa filiale prend part aux appels d'offres publics aux mêmes conditions que les autres entreprises. «Alpiq In Tec travaille dans un segment de marché qui n'a rien à voir avec la production énergétique. Chez Alpiq, il n'y a pas de subventions croisées, ni de transferts financiers entre les différentes divisions», se défend son service de presse. «Alpiq peut proposer des services à des prix concurrentiels notamment en

Les entreprises paraétatiques à l'assaut du marché du second œuvre

Chauffage, isolation, sanitaire, ventilation, domotique: les solutions globales de gestion d'énergie dans la construction sont en pleine expansion. Alors que leur métier historique fait face à un environnement délicat, les grands producteurs d'électricité font une large percée dans la technique du bâtiment. C'est le cas d'Alpiq In Tec, filiale de la holding, qui opère par acquisition de sociétés. En sept ans, son chiffre d'affaires est passé de 819 millions à 1,24 milliard de francs, le nombre de ses collaborateurs de 3800 à 5000. La tendance à l'élargissement du territoire d'intervention est similaire chez les autres grands acteurs du secteur. BKW a par exemple acheté cette année LAMI à Martigny, une société spécialisée en ingénierie électrique. En 2016, le producteur bernois a dépassé la barre des 500 millions de francs de chiffre d'affaires dans le secteur des services. De son côté, Romande Energie vise les 100 millions à l'horizon 2020. Elle a annoncé l'an dernier la création d'un département entier consacré aux services. Quant au Groupe E, on estime que ses revenus annuels liés aux services dépassent les 150 millions. En 2011, le groupe a racheté l'entreprise séduoise Baud Electricité.

raison des synergies au sein du groupe en termes de volumes d'achats plus importants, de compétences diversifiées et de larges palettes de services.»

Une solution politique?

Dans cet environnement difficile, les PME doutent que le salut vienne des politiques «puis que certains sont pris entre ces deux feux», analyse Patrice Cor-

donier. «Et les collectivités adjugent parfois les marchés sur le seul critère du prix.» Un débat de clarification pourrait toutefois voir le jour à Berne. Une motion sera traitée au Conseil national prochainement. La motion Schilliger demande en effet au Conseil fédéral d'analyser la situation en matière de concurrence entre entreprises paraétatiques et privées.