

## ENTREPRISES



Découvrez à travers cette édition spéciale différents portraits de chefs d'entreprise issus des domaines industriel, agricole, immobilier, touristique et de la construction.

«Nous devons, tous les jours, nous remettre en question pour être plus performants. Pour anticiper les changements»



**INTERVIEW** - Jean-Daniel Antille, directeur de l'Antenne Régions Valais romand brosse le bilan de 2015 et les perspectives 2016. Il revient aussi sur le rôle et l'utilité du travail de toute son équipe basée à Martigny.



Jean-Daniel Antille, directeur de l'Antenne Régions Valais romand. © Robert Hofer

## EDITO

**Rêver, oser, et ne jamais renoncer ! Have it all !**

Depuis plus de 13 ans maintenant, j'ai la chance de rencontrer quotidiennement des entrepreneurs brillants. Ils sont tous très différents les uns des autres, mais ils ont un certain nombre de choses en commun qui les distinguent. A force de les fréquenter, je constate que leur vie change au moment de créer ou de reprendre une société. Ils mettent un peu de temps avant de se lancer, car ça leur donne un peu le vertige. Mais tout autour d'eux, leurs amis baignent là-dedans et ils ressentent ce besoin fort de prendre en main leur vie professionnelle à 100%. Chacun d'entre eux vous le diront : c'est toujours un stress, un risque et une perte de confort. Il ne faut pas compter ses heures et ne pas «flipper» à la première difficulté (surtout quand elle s'appelle décompte TVA, paperasse, changement législatif, etc.) ; mais c'est tellement grisant, ça apporte un tel sentiment de liberté, de combativité et de créativité que ça compense tout le reste ! Si je vous parle de tout ça, c'est pour vous montrer que nos entrepreneurs n'ont pas pour habitude de renoncer. Chaque matin, au pied du lit déjà, ils n'ont de cesse de se répéter cette devise que j'apprécie tout particulièrement: «Si tu ne peux pas voler, alors cours. Si tu ne peux pas courir, alors marche. Si tu ne peux pas marcher, alors rampe ; mais quoi que tu fasses, tu dois continuer à avancer.» (Martin Luther King Jr.) Tous vous l'affirmeront, il ne s'agit pas d'argent ou de prestige social. Il s'agit simplement de liberté et de s'amuser en faisant ce qu'ils aiment. Agriculteur, hôtelier, industriel, entrepreneur dans la construction... par ces quelques pages, mon profond souhait est de vous faire découvrir cette flamme qui fait vibrer chacun d'entre eux. Et de vous amener, pourquoi pas, à ce que ces témoignages vous donnent le déclic pour vous jeter d'une falaise et construire un avion sur le chemin de la descente, à l'image de ces pilotes d'entreprise qui font la richesse du tissu économique du Valais romand. Alors à vos marques, prêts, feu: vision, mission, objectifs; détermination, motivation, action, le tout agrémenté d'un zeste de folie... A l'aube d'une nouvelle année que je vous souhaite débordante d'activités, il est désormais temps d'adapter une stratégie qui MARCHE !

Emmanuelle Samson  
Directrice adjointe  
Antenne Régions Valais romand

**Q**uel bilan tirez-vous pour 2015, en tant que directeur de l'Antenne Régions Valais romand ?  
2015 a évidemment été marquée par le 15 janvier et la décision de la Banque Nationale Suisse. Avec le franc fort, nous avons surtout remarqué que, parfois, le pouvoir politique tergiverse un peu, alors que les entrepreneurs vont de l'avant et prennent des décisions. Ils sont créatifs, ils trouvent des solutions. Ils serrent là où il faut serrer. 2015 a été une année difficile mais pas aussi négative que ce que l'on aurait pu imaginer en janvier.

**Vous estimez que le bilan 2015 est moins mauvais que prévu, comment est-ce possible ?**

Les entrepreneurs, par définition, ne lâchent rien et cherchent toujours à aller de l'avant (ndlr : lire à ce sujet les portraits-interviews de 10 d'entre eux dans ce numéro), c'est encore une fois ce qui s'est passé et je suis toujours très impressionné de voir et surtout de sentir cette envie en les côtoyant durant toute l'année. Par contre, les effets de la Lex Weber risquent d'avoir un impact néfaste.

**Vous prévoyez des soucis pour 2016 ?**

Par exemple, dans le Val d'Anniviers, nous avons mené une étude fouillée sur 4 ans et avons constaté une baisse générale du chiffre d'affaires de l'ordre de 25%, sans licenciements et sans grandes fermetures d'entreprises. On se rend donc compte que les effets sont pervers mais très présents quand même.

**Quels sont-ils, justement, ces effets ?**

On serre les boulons dans tous les sens. Il n'y a pas de licenciements spectaculaires, mais les difficultés restent vives.

**Au fond, à quoi sert l'Antenne Régions Valais romand ?**

Nous avons deux missions : l'une axée Communes pour un soutien dans la réalisation, la facilitation et la transposition de projets intercommunaux, voire de dossiers émanant des conférences de présidents des districts ; l'autre orientée entreprises pour un soutien dans la création, le développement d'affaires et la transmission. En 2015, nous avons reçu plus de 200 nouveaux créateurs d'entreprise dont 69 sont sur les rails aujourd'hui.

lire suite en p. 8

# «Je ne mets jamais deux genoux à terre»

**ANDRÉ REZZONICO, PRÉSIDENT DE LEMCO PRECISION**, possède une force de caractère peu commune. Un patron, un vrai, qui en veut encore et encore.



André Rezzonico au Petit-déjeuner économique des Régions du district de Monthey. DR

**Z**one industrielle de Monthey, un matin d'automne un peu gris, en face de feu l'entreprise Giovanola qui a disparu des radars il y a quelques années déjà. Le ton est donné, pas très glamour. Pas de réception dans la succursale de Monthey. C'est une femme qui vient vous chercher après vous être annoncé avec l'aide d'un téléphone (il faut tout de même relever que la réception est dans le bâtiment de Vionnaz). Pas commun pour un début. Et pourtant.

Une fois dans le bureau d'André Rezzonico, l'homme fort de Lemco Precision, le ton est donné. Et ce ne sont pas les meubles très communs qui changent quoi que ce soit. Ici, c'est l'humain qui est au centre de toutes les attentions. Pas de place pour le bla-bla, c'est du concret et du vrai. «*Quand c'est dur, parfois, il est nécessaire de mettre un genou à terre pour encaisser les coups, mais je ne mets jamais deux genoux à terre*», indique le président du conseil d'administration. «*Et cela, même lorsque nous avons perdu 60% de notre chiffre d'affaires en quelques mois il y a quelques années. Ça ne devrait pas arriver, mais, dans la vraie vie économique, ça arrive et c'est là que l'on reconnaît les vrais capitaines, ceux qui sont capables de diriger dans la tempête et pas seulement lorsqu'il fait beau et que le ciel est bleu. Ce qui compte, c'est la sincérité avec les collaborateurs. Ils ont besoin de comprendre la situation, dans les bons et dans les mauvais moments, sans langue de bois, en toute transparence. Il faut les informer clairement, en direct*». Des anecdotes comme celles-là, le patron peut vous en raconter des tonnes. Mais ce n'est pas tellement le style de la maison. Ici, on produit. On fabrique des millions de contacts par année, de toutes petites pièces qui naissent non pas dans les choux-fleurs, mais dans le bruit, l'huile et la sueur. C'est un peu du Zola, mais en 2015.

## Ne jamais s'arrêter

L'histoire récente de Lemco Precision, c'est un peu tout ça et bien plus encore. C'est surtout l'histoire d'un homme qui a, depuis 1995, monté patiemment l'un des leaders mondiaux du décolletage avec un parc de plus de 500 machines entre Monthey et Vionnaz. Bien sûr, tout n'a pas été facile, tout ne s'est pas fait en un jour. «*Il ne faut jamais s'arrêter. Si tu crois que tu es arrivé, tu es déjà mort. Dans notre secteur hyper concurrentiel, rien n'est jamais acquis. Tu peux être un king le matin, et le soir, tu as perdu ton plus gros client. Donc, chez nous, la hiérarchie est réduite à son strict minimum. J'interdis aux responsables de production de faire des séances le matin. Le matin, dans une usine, on s'occupe des machines, on produit. En plus de 20 ans, j'ai eu le temps de trouver les bonnes personnes aux bons endroits et surtout je fais totalement confiance aux gars qui sont sur le terrain, les mécanos, les ingénieurs, s'ils ont décidé de bosser ensemble, ce sont eux les stars. Pas moi. Si je ne sais pas, je ne sais pas. Chacun*

*doit faire ce qu'il sait faire. Les vrais rapports humains sincères, c'est la clef*».

C'est ainsi, avec beaucoup de culot et une sacrée dose de persuasion, qu'André Rezzonico a bâti son petit empire. Des négociations avec les banques pour éviter la faillite au tout début, puis au rachat de son concurrent qui était 3 fois plus gros que lui à l'époque. «*C'est simple, un jour je me suis levé et je me suis dit: soit on bosse ensemble, soit on meurt tous les deux. Alors nous avons racheté*». Et ça marche. La méthode fait ses preuves et, aujourd'hui, la société n'est pas loin du top mondial. «*Je vais souvent aux Etats-Unis, je cherche de nouveaux marchés, de nouveaux clients, cela me donne beaucoup de plaisir. Il faut sans cesse investir pour signer de nouveaux contrats comme si c'était une question de vie ou de mort*». Autre particularité. «*Lemco Precision ne verse pas de dividende depuis le management buy-out de 1995, un grand merci à mes associés! Si tu pompes les bénéficiaires pour les actionnaires quand ça va bien, tu risques de crever le jour où il faut repasser à la caisse!*».

## Une idée à la seconde

Franc fort, concurrence féroce sur les prix, clients qui vous quittent. Le quotidien de Lemco Precision, c'est tout sauf un long fleuve tranquille. «*Chez nous, c'est tous les jours la guerre, franc fort ou pas. Le 15 janvier, lorsque la BNS a pris sa décision, le soir, j'étais en séance à Genève avec mon frère avocat, je suis parti faire une bonne bouffe! Le lendemain, nous avons mis en place en quelques jours un plan de bataille pour lutter contre ce coup très dur. Et nous avons gagné. 2015 est meilleure que 2014*».

Ce combat de tous les instants ne se gagne pas facilement. «*Il faut se battre tous les jours. Il faut chasser en permanence, aller chercher de nouveaux clients. Trouver de nouvelles manières de produire plus vite, des pièces plus petites et plus complexes afin de réduire la concurrence et d'augmenter la valeur ajoutée. Nous sommes condamnés à innover tout le temps. Et non ce n'est pas lassant, c'est passionnant et j'y crois dur comme fer, comme au premier jour. Si tout se passe bien, nous allons devenir numéro un mondial dans quelques années. Il existe ici un savoir-faire et une envie incroyable chez mes gars. Je les connais tous. Ils sont capables de déplacer des montagnes. Cette industrie, ces compétences, le Valais et la Suisse doivent tout faire pour les préserver. C'est mon cri du cœur car je sens que parfois, c'est tellement plus facile d'uniquelement délocaliser dans un pays où les coûts du travail sont beaucoup plus bas; ouvrir une filiale dans un pays à moindres coûts est utile pour augmenter ses parts de marché dans certaines zones géographiques, mais pas simplement pour remplacer la base! Nous devons nous battre, c'est plus dur qu'avant, mais c'est possible, il y a toujours une place pour les meilleurs! J'ai dit un jour aux gars en plaisantant que nous serons les derniers des Mohicans dans notre région!*».

## Les repères

**Entreprise:** Lemco Precision SA (Monthey et Vionnaz)

**Dirigeant:** André Rezzonico

**Nombre d'employés:** 223

**Site internet:** [www.lemco-precision.ch](http://www.lemco-precision.ch)

## Le pari de produire ses propres machines

En plus de toutes les innovations et les nouveaux produits qui sont en cours de développement, le coup de génie d'André Rezzonico, c'est d'avoir pris, comme d'habitude, un pari un peu fou. «*Il y a deux ans, nous sommes tombés sur une équipe d'ingénieurs qui savaient améliorer et construire des machines. Je me suis dit: tu les engages et aujourd'hui, après deux ans à peine, nous améliorons nos process de production, et nous avons développé de nouvelles machines pour notre business. Nous en vendons aussi certaines à nos gros clients. C'est un secteur qui fonctionne très bien et je suis certain que ce n'est pas fini, il y a plein d'opportunités qui surgissent grâce à ce savoir-faire dynamique et la positive-attitude.*»

## Vision pour 2016

«*2016 sera une année fascinante. Il y a ceux qui se laissent aller et ceux qui font aller! Lemco Precision a des projets extraordinaires. Je me réjouis à fond de vivre tout ça. On doit avoir du plaisir au travail.*»

## Kiss : la machine à café la plus petite et la plus innovante au monde

Pour avoir une chance de passer à travers les crises, le maître-mot, c'est évidemment l'innovation. Et dans la bouche de Denis Albrecht, ce petit bijou s'appelle Kiss. «Il s'agit d'une nouvelle machine à café entièrement développée en Valais. C'est la plus petite et la plus innovante au monde. Elle est née d'un défi un peu fou. Nous avons investi pas loin de 4 millions de francs en R&D, avec l'aide bienvenue de fonds publics pour les brevets, certifications et autres foires commerciales». Et ça marche ? Le produit se vend ? «Oui, c'est un formidable défi qui commence à prendre forme, puisque nous avons vendu plus de 1000 machines et que nous avons signé avec un grand acteur du secteur du café, les Italiens d'Illy. Je suis prudemment optimiste pour la suite et nous travaillons déjà sur le développement d'autres produits. Il ne faut jamais croire que c'est gagné. C'est une lutte perpétuelle.»

## «Nous devons retrouver l'envie d'avoir faim»

POUR DENIS ALBRECHT, DIRECTEUR DE GOTEC À SION, l'industrie suisse vit au-dessus de ses moyens. Il préconise une cure d'innovation et surtout l'envie de prendre des risques.

Il existe des décisions qui marquent plus que d'autres. Celle du 15 janvier 2015, lorsque la Banque Nationale Suisse (BNS) décide de lâcher le taux plancher et donc de lâcher le franc suisse, Denis Albrecht s'en souviendra longtemps. «Les chaussettes me sont tombées», se souvient le directeur de Gotec, entreprise spécialisée dans la fabrication de pompes. «Nous étions déjà en légère difficulté depuis le mois de décembre 2014 avec un premier coup de frein; alors, l'abandon du taux plancher, pour nous, c'était un peu comme le coup de grâce. Nous réalisons 95% de nos ventes à l'export».

### Retrouver le goût du risque

Une fois le choc encaissé, que faire ? «En Suisse, en Valais, nous vivons dans beaucoup de secteurs au-dessus de nos moyens. La force de l'acquis est trop grande. Le coussin de confort trop important. Nous devons retrouver le goût du risque. Nous



devons retrouver l'envie d'avoir faim. Lorsque nos prix se prennent 30% dans les gencives par rapport à nos concurrents, nos clients attendent un geste immédiat, pas dans 6 mois, le jour même. Conclusion, pas la peine de s'apitoyer, il faut réagir et vite. C'est donc

le branle-bas de combat, car nos marges sont minimes et nous devons tout contrôler tout le temps pour éviter de perdre de l'argent en fabriquant nos produits. Nous menons alors rapidement plusieurs réflexions sur, par exemple, une augmentation de l'automatisation encore plus importante de nos processus de fabrication. Nous travaillons aussi sur les produits à plus forte valeur ajoutée. Nous gelons certains projets. Nous lançons des mesures impopulaires de chômage technique pour préserver les postes de travail qui constituent la vraie valeur de l'entreprise. Nous avons un rôle social à jouer. Il s'agit de collaborateurs que je connais, certains depuis très longtemps, de familles qui vivent sur ces salaires. Le plus important pour moi, dans toutes les crises, c'est de préserver le capital humain. Si les gens se sentent bien, ils bossent bien. Si c'est la crise, c'est impossible de se concentrer et c'est le début de la spirale infernale. En tant que patron, il faut montrer l'exemple. Si nous, on n'y croit plus, comment demander à nos employés d'y croire?»

La dernière option, c'est évidemment la délocalisation, le rêve de tout produire à moindre coût dans un autre pays. «Mais je ne peux pas me résoudre à me dire que je vais construire ma nouvelle halle à Evian ou Etroubles, voire plus loin encore, alors que nous travaillons sur un nouveau projet au top dans la région de Sierre».



Denis Albrecht, directeur de Gotec à Sion. DR

## Les repères

Société : Gotec SA (Sion)

Directeur : Denis Albrecht

Nombre d'employés : 53

Site internet : www.gotec.ch

## Vision pour 2016

«Je souhaite que 2016 soit dynamique, innovatrice et passionnante, pour qu'ensemble, les sociétés valaisannes puissent contrarier les prévisions de crises et de stagnations. Engageons nos forces et notre courage pour pousser nos entreprises vers le futur. Gotec vous souhaite une excellente année 2016.»



## «Il faut tenir ses investissements à jour»

POUR GAËTAN FOURNIER, PATRON DE FOURNIER & CIE, l'une des clefs pour survivre, c'est le renouvellement des machines et de l'outil de production. Il faut toujours être à la pointe.

Même s'il bosse dans le bois depuis toujours, Gaëtan Fournier, patron de Fournier & Cie, c'est un roc. Un pur produit valaisan, un dur de nos montagnes. «Travailler dans la filière du bois en Suisse, c'est aujourd'hui devenu très difficile, car les marges sont en chute libre sous la pression de nouveaux géants, en particulier en Autriche et en Allemagne. Grâce notamment à des subventions de Bruxelles, ces sociétés européennes inondent le marché suisse avec d'importants volumes. Il y a donc trop de marchandises et les prix chutent. Sans parler évidemment du franc fort qui vient encore nous pénaliser», indique Gaëtan Fournier.

Comment résister alors ? «Il faut investir intelligemment dans un outil de production

au top qui nous permet de proposer d'autres produits comme le mélèze valaisan notamment.

On ne vient pas riche dans le bois. Le problème dans notre secteur, ce sont les grandes surfaces nécessaires pour stocker le bois, des investissements lourds et des marges faibles. Nous devons donc trouver de nouveaux débouchés tout le temps. Et le bois de pays certifié est une bonne piste, à condition de bien le faire et surtout de ne pas tout englober dans des certifications et des normes qui ne servent souvent à pas grand-chose.

L'Etat et les bourgeoisies étant propriétaires de notre matière première, ne serait-il également pas bien inspiré d'exiger du bois du pays pour les marchés publics?»



Gaëtan Fournier, patron de Fournier & Cie. DR

## Les repères

Société : Fournier & Cie (Ardon et Riddes)

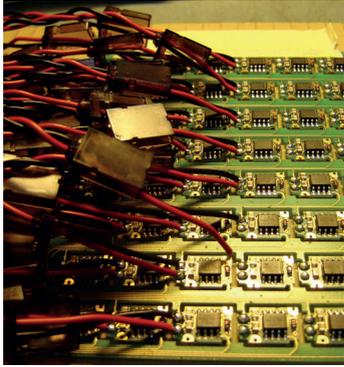
Dirigeant : Gaëtan Fournier

Nombre d'employés : 30

Site internet : www.fournierbois.ch

## Vision pour 2016

«J'espère vivement que la pression sur les prix va se stabiliser, sinon notre branche va au-devant de gros soucis. Mais je reste optimiste grâce à nos produits de niche comme le mélèze valaisan et l'épicéa du pays.»



Assemblages mixtes SMD. DR

## Les repères

**Société :** Cottet Electronic SA  
(Collombey-le-Grand)

**Dirigeants :** Patrice (directeur technique) et Myriam (directrice administrative) Cottet

**Nombre d'employés :** 25,  
collaborateurs formidables

**Site internet :** [www.cottet.ch](http://www.cottet.ch)

## Vision pour 2016

«Nous souhaitons que 2016 offre la santé sur tous les plans de la vie économique, familiale et sociale, ce qui nous donnera la force d'y croire toujours.»

## «Notre entreprise a une âme»

**POUR PATRICE COTTET ET SA SŒUR MYRIAM,** il ne faut jamais baisser les bras, même dans les pires moments.

Patrice Cottet et sa sœur Myriam, patrons de Cottet Electronic SA à Collombey-le-Grand, forment un sacré duo. Cette direction à deux têtes constitue incontestablement un formidable atout pour la société. «Nos deux caractères, nos compétences complémentaires font de nous un drôle de duo c'est vrai, mais qui fonctionne formidablement bien depuis de nombreuses années», se réjouit Patrice. «Il est plus impulsif, je suis peut-être plus calme. En tous les cas, c'est une belle histoire», confirme Myriam.

### Une transmission familiale

L'histoire de Cottet Electronic démarre en 1966. «Par la suite lorsque notre père nous a transmis l'entreprise, nous avons été mis dans le bain très abruptement. Je m'en souviens très bien. Nous étions descendus à Genève, avec Myriam, pour rencontrer notre plus gros client et signer pour l'année suivante. Et là, douche froide. On ressort avec rien. Dans la bagnole, sur le retour, pas un mot jusqu'à Lausanne. Et puis nous avons pensé à notre père, aux collaborateurs qui sont, comme souvent dans notre secteur, l'âme de nos PME; et on s'est dit: Pa Capona. On va trouver des solutions».

### L'atout de la communication

Et des solutions, Cottet Electronic doit en trouver tous les jours dans une branche en perpétuels changements, tous plus violents les uns que les autres. «Il faut penser différemment, penser valeur ajoutée,

qualité, innovation. Et surtout anticiper les problèmes, après il est souvent trop tard. C'est la raison pour laquelle nous impliquons tous les collaborateurs dans des séances de travail hebdomadaires, nous les informons de la situation. Le dialogue permanent, c'est vital dans nos métiers; car lorsque les crises arrivent, et c'est très souvent, il faut se serrer les coudes ensemble pour passer à travers. Pas besoin de grandes théories, il faut juste des solutions simples, faciles à communiquer. C'est l'une de nos forces. On peut réagir très vite et tenir des délais très courts, tout en délivrant un job de qualité».



Patrice Cottet et sa sœur Myriam. DR



L'équipe du GEVS. DR

## Le GEVS : le plus grand atelier du Valais

Fondé en 2002, le Groupement des Equipementiers Valaisans offre une palette de prestations dans le domaine de la production de tous composants pour l'industrie. La mission consiste à mettre en relation les demandes des clients avec le tissu économique valaisan dans un partenariat fort et durable. Une organisation souple mais super efficace simplifie la réalisation du produit fini. Une seule porte d'entrée se charge ainsi de mettre en réseau toute une structure de production et surtout de compétences variées. L'atout concurrentiel sera la qualité, les délais, le prix dans une certaine mesure mais surtout, la confiance dans les hommes. Plus d'infos: [www.gevs.ch](http://www.gevs.ch)



Récolte des Vergers du Soleil. DR

## «Ne jamais abdiquer»

**POUR MAURICE ARBELLAY ET SA FEMME ROMAINE,** patrons des Vergers du Soleil à Granges, il faut toujours se remettre en question, en particulier lorsque l'on vend des fruits et des légumes.

Les Vergers du Soleil portent bien leur nom. Parce que du soleil, il n'y en a pas seulement dans les fruits et les légumes proposés à la vente, mais aussi dans les sourires de Maurice et Romaine Arbellay, moteurs de la société depuis plus de 20 ans. «Dans notre métier, si vous ne réagissez pas, vous disparaîsez comme malheureusement beaucoup de nos collègues. Vendre des fruits et des légumes en Valais, ce n'est pas suicidaire, mais ce n'est jamais facile, même si je sens depuis quelques années chez nos clients un certain retour à la nature, à des produits locaux dont on connaît les producteurs et le lieu de production», indique Maurice Arbellay.

«Nous avons commencé il y a plus de 20 ans avec la fraise en libre-service. Nous étions pionniers, mais rapidement, nous avons été copiés et il a fallu trouver d'autres débouchés: asperges, carottes, virgules, courgettes, puis

des fruits comme les abricots, les pruneaux et les pommes. Et puis, comme ça devenait de plus en plus dur, nous avons décidé d'ouvrir un des premiers self-services en Valais pour avoir un contact direct avec nos clients qui nous le demandaient et surtout, pour arrêter de se faire tondre par les structures qui nous achetaient nos produits à vil prix. Ce virage fondamental a été possible grâce à mon épouse Romaine, qui possède une véritable fibre de vendeuse alors que moi, plus discret, je bosse dans les champs et j'imagine avec elle de nouvelles possibilités, notamment techniques, en bricolant de nouvelles machines. Je suis mécanicien de métier, pas agriculteur. J'y suis venu après mon apprentissage. Chaque année donc, on invente un nouveau truc, on teste, on propose: transformation en jus, séchage, conserves, etc. C'est parfois dur, il faut toujours se remettre en question, mais nous aimons beaucoup notre métier».



Maurice Arbellay. DR

## Les repères

**Société :**  
Les Vergers du Soleil (Granges)

**Dirigeants :**  
Maurice et Romaine Arbellay

**Nombre d'employés :** 4

**Site internet :**  
[www.lesvergersdusoleil.ch](http://www.lesvergersdusoleil.ch)

## Vision pour 2016

«Quand on travaille avec la nature, on accepte ce qu'elle nous donne ou pas. Avec les années, on devient plus sage, on s'inquiète moins, on ne fait plus trop de prévisions, on attend pour voir.»

# «Il faut retrouver une stabilité politique et juridique»

**POUR ALAIN MÉTRAILLER, DIRECTEUR DE DÉNÉRIAZ SA,** l'heure est à la mobilisation des patrons pour retrouver un peu de stabilité dans notre cadre juridique.



Alain Métrailler, directeur de Dénériaz SA, entouré d'exemples réalisés par son entreprise. DR

C'est au siège de Dénériaz SA, à Sion, perché au sommet d'un bâtiment mêlant béton et bois, que se trouve le bureau chaleureux du directeur, Alain Métrailler. Ce patron imposant, marié, 4 enfants est aussi président de l'Association des Entrepreneurs Valaisans (AVE). Il possède donc une double casquette qui lui confère une excellente vision de la situation économique sur le terrain, mais également du champ politique et économique qui ne cesse d'évoluer, malheureusement pas toujours de manière très positive. «Depuis quelques années, nous sommes face à une avalanche de mauvaises nouvelles pour notre économie: Lex Weber, LAT, initiative contre l'immigration de masse, franc fort. La situation est plus complexe à gérer, car ces événements, dont les conséquences pratiques sont parfois très difficiles à cerner, rendent prévisions et anticipations très ardues. Or sans visibilité, nous pilotons nos entreprises à vue.

## Des investisseurs frileux

Je dois dire que cela me préoccupe beaucoup, car la Suisse a longtemps été un îlot de stabilité

juridique et politique au milieu de l'Europe. Aujourd'hui, il y a trop d'incertitudes, ce qui n'est évidemment pas bon pour l'économie et surtout pour les investisseurs qui hésitent à deux fois avant de se lancer dans de nouveaux projets. Cette frilosité constitue un grave danger pour la santé de notre économie, de manière globale, car si le doute s'installe, plus rien ne se fait.

De plus, j'ai l'impression que seuls ceux qui crient et pleurent le plus fort intéressent les médias, au risque de créer un catastrophisme ambiant très dangereux. Je vous donne un exemple avec le franc fort. Bien sûr que l'impact est brutal pour de nombreuses branches et que la construction sera à terme évidemment aussi touchée par cette mesure qui risque de pénaliser l'ensemble de l'économie, mais dans un premier temps, lorsque nous devons acheter des machines et des fournitures fabriquées en Europe, les prix sont extrêmement intéressants. Il s'agit d'impacts positifs pour certaines entreprises dont malheureusement personne ne parle. Dans chaque situation, il y a toujours deux côtés: le positif et le négatif. Evitons donc de tout peindre en noir».

## Les repères

Société : Dénériaz SA (Sion)

Dirigeant : Alain Métrailler

Nombre d'employés : 240, dont 17 apprentis

Site internet : [www.deneriaz.com](http://www.deneriaz.com)



Société Dénériaz SA. DR

## Plus d'implication de l'économie dans le monde politique

Face à ces incertitudes nouvelles, il n'existe, aux yeux d'Alain Métrailler, pas de solutions toutes faites. «Face à l'adversité, il faut se battre. Quand vous avez 240 salaires à payer tous les mois, vous devez avoir une vision à moyen et long termes. Les patrons doivent pouvoir anticiper pour diminuer les risques. Nous essayons de compenser cette difficulté d'anticipation en diversifiant au maximum nos activités dans plusieurs secteurs, de manière à éviter de mettre tous nos œufs dans le même panier; mais répartir les risques ne suffit plus.

J'appelle donc de mes vœux plus d'implication du monde économique en politique pour essayer de retrouver un peu de cette stabilité. L'économie doit s'opposer à l'avalanche de nouvelles règles bureaucratiques et à la multiplication des initiatives et référendums lancés à des fins électorales. Les patrons doivent être plus présents dans le débat politique, être plus actifs au niveau du lobby pour défendre les intérêts de nos entreprises, ce qui aura naturellement aussi des conséquences positives pour les emplois et pour la prospérité du pays.»

## Vision pour 2016

«Je souhaite que les conditions-cadres fluctuantes et les incertitudes économiques et politiques se stabilisent, pour que la Suisse retrouve un peu des vertus qui ont fait sa force ces dernières années.»



## Les repères

**Société :** Groupe Bernard Micheloud Immobilier (Sion)

**Dirigeant :** Bernard Micheloud

**Nombre d'employés :** 146

**Site internet :**  
[www.micheloud-immobilier.ch](http://www.micheloud-immobilier.ch)

## Vision pour 2016

«J'espère vivement que mon projet d'ascenseur à Valère franchisse une étape décisive en 2016. Comme ça fait 20 ans que j'en parle, il serait peut-être temps de conclure.»

## «Le seul échec, c'est quand on arrête d'essayer»

**POUR BERNARD MICHELOUD, PLUS ENTREPRENEUR QU'AGENT IMMOBILIER,** les combats d'idées valent la peine d'être menés, même si cela dure des dizaines d'années.

Bernard Micheloud, c'est la persévérance incarnée. La fameuse devise des Saviésans - Pa Capona - a probablement dû être écrite pour lui. Mieux, c'est sûrement lui, qui l'a inventée! Le groupe Bernard Micheloud exploite plusieurs entreprises dans les domaines du tourisme, de la construction en Suisse romande, de la recherche et du consulting dans les domaines touristiques et culturels (réaménagement des mines de charbon à Bramois en un lieu de rencontre et de souvenir) et aussi une agence immobilière et des sociétés d'investissement immobilier et de recherches, notamment dans la désalinisation de l'eau de mer.

Jamais à court d'idées, cet homme d'affaires de métier a vraiment, je crois que l'on peut le dire, quitter ses origines pour aller vers différents champs d'invention ou de projet tous plus séduisants ou originaux les uns que les autres : voiture blindée, destination unique pour le Valais, reprise du village de vacances du Moléson et surtout, l'un de ses préférés, l'ascenseur de Valère. «Je suis patient, car je porte ce projet d'ascenseur à Valère depuis 20 ans. J'ai bientôt tout entendu sur le sujet. Mais maintenant que j'ai l'accord de l'évêché et que la commune de Sion semble enfin y croire, je pense que nous irons au bout. Enfin, quand je dis «nous», c'est surtout «eux», car contrairement à la rumeur publique, je n'ai plus l'intention de construire cet ascenseur».

Au fond, nul n'est prophète en son pays et l'exemple de la reprise du village de vacances du Moléson le prouve bien. «Si nous avons sorti cette affaire des soucis, c'est essentiellement car nous ne sommes pas du coin. Et aussi, car nous avons appliqué des méthodes simples mais efficaces de gestion. On ne dépense pas l'argent que l'on n'a pas. En clair, s'il n'y a pas de moyens pour faire de la pub, alors on imagine autre chose. Il faut être créatif».

Son deuxième cheval de bataille, c'est le Matterhorn, le Valais et la destination unique. Pensez-vous que nous puissions nous en sortir avec 67 destinations? «C'est de la folie pure. Une seule suffit et nous connaissons tous son nom. Lorsque l'on a la chance d'avoir, à deux pas de chez nous, une montagne mondialement connue, il faudrait être aveugle pour ne pas s'en servir comme d'emblème. Pas besoin de chercher autre chose. Je me demande pendant combien de temps le Valais va encore tergiverser. C'est ridicule, malsain et suicidaire. Mais bon, ça pourrait encore durer quelques années», sourit-il en conclusion.



Bernard Micheloud, entrepreneur et agent immobilier. DR



## Les repères

**Société :** Hôtel Olympic (Crans-Montana)

**Dirigeant :** Jean-Daniel Clivaz

**Nombre d'employés :** 50

**Site internet :** [www.hotelolympic.ch](http://www.hotelolympic.ch)

## Vision pour 2016

«Je me demande quand nos affaires tendront à nouveau vers le haut. Pas sûr que ce soit pour 2016. En attendant de rebondir, nous travaillons de nouveaux modèles!»

## «Le tourisme a besoin d'un électrochoc»

**POUR JEAN-DANIEL CLIVAZ, HÔTELIER ET PRÉSIDENT DE CRANS-MONTANA TOURISME ET CONGRÈS,** le secteur vit des heures sombres. Tout le monde est à la recherche d'un nouveau modèle

Jean-Daniel Clivaz, c'est un peu comme le héros dans Indiana Jones. Il court tout le temps, possède mille ressources, mais à la fin, contrairement au film, ce n'est pas toujours le héros qui s'en sort, malheureusement. Bossier dans le tourisme, en Valais en particulier, c'est un sacerdoce dans des périodes aussi troubles. «A Crans-Montana par exemple, ces 10 dernières années, nous avons perdu au moins 30% de la fréquentation hôtelière. La diminution du parc hôtelier a eu des conséquences très négatives sur le commerce et sur nos infrastructures touristiques. Je pense que nous devons collectivement commencer par arrêter de nous mentir pour affronter la réalité. Le modèle économique construit sur de la résidence secondaire peine à renouveler la clientèle d'une destination. Les conséquences sont visibles en station, notamment par la fermeture de nombreux commerces et services. On engage moins de monde et le centre scolaire se vide peu à peu. Les contrats sont plus courts, plus précaires. Le nouveau modèle de développement touristique basé sur de l'exploitation, de la location, n'est pas encore prêt à nourrir tout le Valais.»

Que faire ? Tout vendre et partir sous les tropiques ? «Il n'en est pas question ! Même si parfois l'idée nous traverse l'esprit, avec mon épouse, nos 4 enfants ont vite fait de nous rappeler à l'ordre. Nous sommes nés ici, nous vivons ici et nous voulons trouver un

moyen d'offrir de belles perspectives pour nos enfants. Pas question donc de quitter le navire. Alors on met en place de nouveaux concepts d'hôtels, on diversifie nos activités (restaurants, bars, traiteurs, autres), on vend certaines affaires, on investit dans de nouveaux secteurs plus porteurs et surtout on serre les fesses pour aller de l'avant. Ce n'est évidemment pas tous les jours facile, mais j'adore ce que je fais. J'adore me lever tous les matins et repartir au front pour tenter l'impossible : redonner un peu de souffle, un peu de vie, un peu d'envie au tourisme de notre région. Ça passera par plus de sourires, plus de fun, plus d'accueil. Ce sera un peu la révolution, mais au fond, je crois que j'aime ça, les révolutions, surtout si c'est pour développer mieux et plus durablement la région que j'aime».



Jean-Daniel Clivaz, hôtelier et président de Crans-Montana Tourisme et Congrès. DR

## Les repères

Société : Zoo et Piscine des Marécottes Sàrl

Co-propriétaires : Pierre-Angel, Florian et Thierry Piasenta

Nombre d'employés : 20, à 100% à l'année

Site internet : [www.zoo-alpin.ch](http://www.zoo-alpin.ch)

## Le zoo des Marécottes, c'est quoi ?

Le zoo se trouve être le plus haut d'Europe, situé à une altitude de 1100 mètres, au milieu de forêts de sapins et de mélèzes. Sur 35'000 m<sup>2</sup>, vous pourrez découvrir la plupart des représentants de la faune alpine dans leur environnement naturel, tels que ours noirs, loups, lynx, marmottes, renards, chouettes, cerfs, chamois, bouquetins, sangliers et bien d'autres animaux. Le zoo est ouvert toute l'année. Pour les horaires : [www.zoo-alpin.ch](http://www.zoo-alpin.ch)

# «Pour survivre, notre tourisme a besoin de lits chauds»

**PIERRE-ANGEL PIASENTA** a racheté avec ses fils le zoo des Marécottes. Le pourquoi d'un coup de cœur.

Pierre-Angel Piasenta est un homme de parole, de conviction et par-dessus tout un entrepreneur qui aime sa région de Salvan-les Marécottes. Si nous étions en Grande Bretagne, nous dirions c'est un gentleman. Or, comme nous sommes en Valais, on se contentera d'un entrepreneur. «Comme personne ne voulait reprendre le zoo, je ne pouvais pas concevoir que ce joyau ferme ses portes», indique-t-il, plus résolu que jamais. «Nous avons donc décidé avec mes fils de reprendre l'exploitation du zoo et je dois dire que nous avons bien fait, même s'il y a un énorme boulot», sourit celui qui s'occupe notamment de la caisse à l'entrée. «L'année a très bien commencé avec plus de 5000 visiteurs lors de la réouverture et du monde tout le temps, y compris le dernier jour d'ouverture du restaurant où nous avons été un peu dépassés».

### Poursuivre un chemin pour grandir

Mais au fond, pourquoi, après une vie professionnelle bien remplie, vouloir se remettre la pression ? «Ce zoo a quelque chose de particulier. Et puis, avec les remontées mécaniques, cela fait un bon complément. Mais rien n'est facile. J'ai l'impression que le franc fort nous a peu touchés car notre prix

d'entrée reste modeste et nous avons mis le paquet sur Chamonix qui accueille des millions de touristes toute l'année. Avec un billet combiné, entrée au zoo + petit train dans les montagnes, c'est une excursion de quelques heures absolument formidable pour une famille un jour de pluie, mais par beau temps aussi évidemment. La SNCF a très bien joué le jeu et il faut maintenant que nous poursuivions sur ce chemin pour grandir encore et assurer l'avenir du zoo.»

### «Maintenant il faut agir»

Et pourtant, le tourisme à Salvan, comme dans de nombreuses stations valaisannes, est un peu à l'agonie. «Je confirme cet état de fait. Les temps sont très durs. Les hôtels ferment, la construction s'essouffle, les remontées souffrent et je sais de quoi je parle puisque je suis président de celles de Salvan. Nous devons retrouver un peu de l'élan des pionniers et recommencer à investir dans le tourisme avec l'aide de l'Etat et des collectivités publiques comme en Autriche. Pour survivre, nous avons besoin de lits chauds. Il faut donc tout faire pour mettre en place des pistes pour y parvenir. On a assez parlé, assez fait de groupes de travail. Maintenant il faut agir, sinon, il sera trop tard».



Pierre-Angel Piasenta avec ses fils, repreneurs du zoo des Marécottes. DR



Zoo des Marécottes. DR

## Vision pour 2016

«Il ne faut jamais avoir peur de l'avenir. Nous avons des projets d'agrandissement pour le zoo. J'y crois dur comme fer. En 2016, aiguïser ses 5 sens au Zoo des Marécottes entre le parc zoologique, la piscine alpestre et le restaurant restera une expérience sans pareil.»

# «J'ai la chance de faire ce que j'aime»

**CÉDRIC OVERMEER A CRÉÉ L'ENTREPRISE REMORAS IL Y A 11 ANS.**

Pour n'en faire qu'à sa tête et surtout pour surprendre ses clients qui en redemandent. Et ça marche plutôt bien. Mais chut, ce n'est pas l'essentiel.

Certains prétendent que le travail, c'est la santé. Pas pour Cédric Overmeer qui a lancé son rêve il y a 11 ans. «La santé, c'est faire ce que l'on aime. Un beau matin, j'ai regardé mon ventre qui poussait sous ma belle chemise blanche et je me suis dit: «Pas envie de continuer comme ça». J'ai alors décidé de tout plaquer et de me lancer en créant ma propre entreprise active dans la création d'aventures (pour des team building, chasses aux trésors, etc). Depuis, nous concevons et réalisons différents mondes dans lesquels le héros que vous êtes peut s'exprimer», indique ce patron un peu atypique. Et ça marche ? «Oui, pour nous très bien, nous sommes bientôt 15 personnes à graviter autour de la société; mais mon objectif n'est pas de gagner de l'argent, cela ne fait aucun sens pour moi. Si j'ai décidé de lancer ma boîte, c'est pour m'amuser, créer des aventures, faire plaisir aux gens, rarement voire jamais pour gagner

plus. Dans l'idéal, je souhaiterais être le petit poisson qui vit en symbiose avec le grand. Ce qui compte, pour moi et pour ma tribu (pas mon entreprise), mais aussi pour ma sœur avec qui je bosse, c'est d'avoir des rêves et des envies, mais surtout de les concrétiser».

### Innovation et création

Alors lorsqu'on lui parle crise, franc fort et soucis, Cédric Overmeer sort son sac de l'aventurier qu'à un attaché-case. «Chez nous le maître-mot, c'est l'innovation et la création. Je ne suis pas très fort pour gérer les soucis et les chiffres. Ce n'est pas ma tasse de thé. C'est bien sûr un choix fort, mais je l'assume. Ce n'est pas tous les jours facile, il faut savoir manger du riz lorsqu'il n'y a rien d'autre. On est souvent seul pour tirer le train et faire la locomotive dans son coin, mais franchement, j'adore ça et je ne changerais pour rien au monde».

## Les repères

Société : Remoras Sàrl (St-Maurice)

Dirigeant : Cédric Overmeer

Nombre d'employés : 15

Site internet : [www.remoras.ch](http://www.remoras.ch)



## Vision pour 2016

«J'attends beaucoup de plaisir et de découvertes en 2016. Nous avons plein de projets de développement. Je me réjouis de poursuivre l'aventure.»



Cédric Overmeer a créé l'entreprise Remoras. DR

Suite de l'interview de Jean-Daniel Antille :

**Vous n'êtes pas les seuls, sur le marché. Quel est votre point fort ?**

Nous sommes les seuls sur le marché traditionnel. Ce dernier est l'économie des PME/PMI qui sont actives dans l'artisanat : garages, petits commerces, construction, etc. C'est la colonne vertébrale de notre économie valaisanne, celle que l'on oublie souvent de soutenir et d'aider.

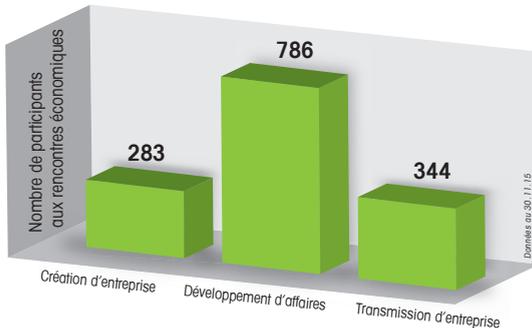
**Que faites-vous d'autres ?**

Nous mettons aussi un accent particulier à préserver les emplois qui existent en abordant de front les questions de succession qui sont tellement importantes. Chaque année, en Valais, sur les quelque 8000 PME existantes, près de 400 changent de mains. Si chaque PME compte 3 emplois, cela touche 1200 emplois dans le canton. Nous devons trouver des solutions viables et proposer des pistes pour bien réussir sa succession, en abordant particulièrement les aspects émotionnels, qui peuvent freiner, voire souvent bloquer le processus. En parallèle, nous réalisons notamment durant toute l'année des soirées d'information avec des témoignages d'entrepreneurs. En 2016 sortira de presse un guide très complet laissant la part belle non seulement aux repreneurs mais également aux cédants. Mais encore une palette d'autres outils à disposition des entrepreneurs...

**Qui peut vous solliciter ?**

Tout le monde et toutes les sociétés peuvent nous contacter avec plaisir. Nous organisons des petits déjeuners économiques sous forme de plateformes de réseautage.

En 2015, l'Antenne Régions Valais romand a organisé 30 manifestations en faveur du tissu économique et a réuni 1413 participants



C'est souvent lors de ces rencontres que la magie se met en place. Tout d'un coup, on lève la tête du guidon et l'on se rend compte qu'il y a un voisin avec qui on pourrait

collaborer et on entre en business. Notre rôle est de faire que l'étincelle se crée ; après on se retire et on laisse faire.

**Que faites-vous avec les communes du Valais romand ?**

Nous apportons nos compétences dans la mise en œuvre de certains de leurs projets ; à titre d'exemple, la taxe sur les déchets qui concerne l'ensemble des communes du Valais romand. Nous devons trouver des solutions rapidement, sous peine de ne plus être en règle avec la loi, voire d'avoir des règlements obsolètes. En collaboration avec un groupe de travail, cette tâche nous a beaucoup occupés ces derniers mois. Les communes sont en train de prendre position.

**Et par rapport aux Agglos ?**

Notre apport dans ces dossiers est une tâche de secrétariat et de comptabilité, mais également de coordination avec l'ensemble des acteurs concernés (communes, canton, confédération). C'est un gros investissement en termes de ressources humaines.

**Et pourtant, malgré toutes ces missions, des esprits critiques se demandent toujours à quoi vous servez ?**

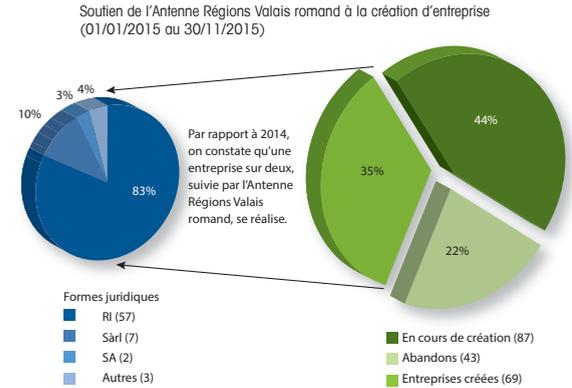
C'est vrai... mais la critique est aisée. Négative, elle est issue des tripes jalouses ; par contre, si elle est constructive, elle nous incite à viser l'excellence et passe par une remise en question permanente, en particulier en ce qui concerne la communication. Nous avons un fichier à jour de 5000 clients qui participent à nos événements, qui nous sollicitent. Au niveau des communes, la collaboration et surtout la connaissance fine des projets existent. Nous sommes là pour offrir nos compétences, toujours dans l'optique d'apporter notre aide. Dans le dossier de la Maison de la Santé en Entremont, par exemple, nous avons fait, en collaboration avec le préfet, une grande partie du travail en amont. Quand le projet a été mûr, les communes l'ont repris et nous nous sommes éclipsés. Notre rôle consiste à être efficace dans la mise en route, puis de s'effacer discrètement.

**A votre avis, existe-t-il des doublons en Valais dans votre secteur d'activité ?**

Il y a quelques chevauchements, mais l'organisation du développement économique en Valais est bien structurée. Chacun est à sa place, chacun sait ce qu'il doit faire. Nous sommes les gens de terrain, avec les pieds dans la fouille. Une complémentarité existe également avec les organisations professionnelles.

**Et pour 2016, comment s'annonce l'année ?**

Les grands axes, c'est d'abord l'intensification de la création d'entreprise et le renforcement des séances d'information itinérantes sur ce thème à travers le Valais romand.



Créer aussi des projets qui permettent une collaboration entre les villes et la montagne pour faire vivre les coteaux. Une des idées à l'étude, c'est par exemple d'offrir un bonus à ceux qui consomment sur place et diminuer ainsi les éventuelles taxes touristiques. Nous allons également poursuivre l'animation des zones industrielles en allant à leur rencontre pour mieux les faire connaître au grand public et intensifier les manifestations thématiques. Toute idée est à ce propos la bienvenue !

**Comment voyez-vous la situation en 2016 pour l'économie valaisanne ?**

Je suis un optimiste de nature. Cela ne sera pas simple, mais je pense que nous allons vers une embellie. Le Valais doit tout miser sur la créativité. Dans de nombreux secteurs, nous vivons encore sur l'acquis. Nous devons, tous les jours, nous remettre en question pour être plus performants. Pour anticiper les changements.

Propos recueillis par Pascal Vuistiner

## Impressum

**L'Echo des Régions** | Journal gratuit d'information de l'Antenne Régions Valais romand. Numéro 6, Hiver 2016. Tiré à 3'800 exemplaires, distribué dans les Régions du Valais romand.

**Editeur** Antenne Régions Valais romand **Directeur** Jean-Daniel Antille **Rédaction** Pascal Vuistiner, conseil en communication **Réalisation et impression** Centre d'impression Montfort-Schoechli SA, Sierre et Martigny **Distribution** La Poste

Ce numéro est également consultable en ligne sur le site [www.regionsvalaisromand.ch](http://www.regionsvalaisromand.ch), onglet Journal de l'Antenne Régions Valais romand.

Reproduction autorisée avec indication de la source et à condition d'envoyer un exemplaire de la production à l'Antenne Régions Valais romand.

Si vous souhaitez recevoir ce numéro ou vous abonner gratuitement à l'Echo des Régions, nous vous prions de nous contacter à l'adresse [info@regionsvalaisromand.ch](mailto:info@regionsvalaisromand.ch)

Les points de vue exprimés dans les divers articles ne concernent que leurs auteurs et n'engagent pas l'Antenne Régions Valais romand.

© Antenne Régions Valais romand  
Développement économique régional  
Centre du Parc, Rue Marconi 19, 1920 Martigny  
T +41 27 720 60 16  
F +41 27 720 60 18  
[www.regionsvalaisromand.ch](http://www.regionsvalaisromand.ch)  
[info@regionsvalaisromand.ch](mailto:info@regionsvalaisromand.ch)



## A l'aube de 2016...

Dans la dynamique économique actuelle où la proactivité et le renouvellement permanent sont de mise, le Valais romand possède toutes les cartes entrepreneuriales nécessaires pour entrer à pieds joints dans son troisième siècle d'existence. Ensemble et passionnément, osons notre créativité en poursuivant la valorisation de notre savoir-faire.

**Meilleurs vœux et excellente année !**

Antoine Lattion  
Président de la Région Bas-Valais

François Genoud  
Président de la Région Valais central