

Par Mélina RIGOT - 24 févr. 2021 LE Progrès

## **Eau potable : « Seules les très grosses entreprises pourront candidater »**

Avec la décision de Saint-Etienne Métropole de passer par une Délégation de service public (DSP) pour gérer l'eau potable de treize communes, l'entreprise Cholton, installée dans la Vallée du Gier, risque de perdre le contrat de l'eau de Saint-Genest-Lerpt. Ses dirigeants nous expliquent pourquoi.

Lors du dernier conseil métropolitain, le 28 janvier, les élus ont décidé de confier le service de l'eau potable de treize communes à une entreprise privée à partir de 2022. Un principe qu'ont dénoncé plusieurs élus, très attachés à une régie publique.

D'autres ont également accueilli le résultat de ce vote avec amertume : les dirigeants de l'entreprise Cholton, installée dans la Vallée du Gier et spécialisée dans les travaux publics. Délégitaire du service de l'eau de Saint-Genest-Lerpt depuis janvier 2015, elle est directement concernée par cette décision métropolitaine. Car elle sait qu'elle ne pourra pas répondre à l'appel d'offres pour la future DSP. L'entreprise n'est pas dimensionnée pour un si gros contrat, représentant près de 118 000 abonnés. Malgré ses 200 salariés, Cholton fait figure de Petit Poucet à côté des mastodontes qui interviennent sur le secteur : la Stéphanoise des eaux (filiale de Suez), Veolia et Aqualter.

### **Des contrats conséquents**

Le phénomène n'est pas stéphanois. Il est national. « Les compétences de l'eau devenant intercommunales, ce ne sont plus les communes qui décident mais les métropoles pour plusieurs communes à la fois. Les contrats sont de plus en plus gros », détaille Jérôme Serpoix, directeur de Cholton. « Seules les majors peuvent répondre aux appels d'offres », se désole Audrey Serpoix-Moroni, présidente.

Et cette tendance va selon elle à l'encontre des avancées de ses dernières années dans le BTP, dont les fédérations sont parvenues à obtenir l'allotissement des marchés, « pour que les lots soient séparés et que les PME puissent répondre sur un ou plusieurs lots seulement », explique-t-elle. « Concernant l'eau, c'est l'inverse qu'il est en train de se passer ».

Les quelques distributeurs d'eau indépendants en France, comme Cholton, avaient pourtant réussi à se faire une place au milieu des géants. « On propose des prix justes, plus bas que ceux des grosses entreprises, qui sont contraintes de s'aligner. On a permis de faire baisser les prix, tout en proposant le même service qu'elles, avec même une plus grande proximité. » Aujourd'hui, elle craint donc que le secteur du service de l'eau « ne revienne qu'aux deux ou trois majors qui pourront répondre partout et pratiquer les prix qu'ils veulent ».

Néanmoins, les deux dirigeants gardent encore un espoir : que « Saint-Etienne Métropole, dans son cahier des charges, impose aux entreprises qui répondront à l'appel d'offres de s'associer à des entreprises locales qui maîtrisent le sujet ». Une clause qui permettrait de « ne pas enterrer les PME », souffle Audrey Serpoix-Moroni. Et à Cholton d'espérer ne pas perdre la gestion de l'eau lerptienne



Jérôme Serpoix, Audrey Serpoix-Moroni, Christian Cholton et David Pradier ont repris l'entreprise en 2019. Photo Up Design Hubert GENOUILHAC