

Nyon

Après la distillerie, Didier Fischer s'occupe de traitement d'eau

L'entrepreneur et président du Servette FC prend la direction générale de la société spécialisée dans le traitement de tuyauterie Dipan

Jean-Marc Corset

Président du Servette FC depuis ce printemps, et du Rugby Club Servette, qui joue son championnat en France, Didier Fischer enfile une nouvelle casquette professionnelle: à la tête de la distillerie Morand à Martigny jusqu'à fin août, il a été transféré au poste de directeur général et membre du conseil d'administration de la société Dipan, à Nyon, spécialisée dans le traitement... de l'eau.

L'entreprise familiale était dirigée jusque-là par son actionnaire et président, Pierre Descloux. Fils du



Pierre Descloux, propriétaire et président de Dipan, et Didier Fischer, le nouveau directeur général DR

fondateur de la société, créée en 1963, il va se concentrer sur la présidence et le lancement d'Hydropure Swiss, une société sœur de Dipan, chargée de l'expansion à l'international. L'entreprise basée à Nyon, qui compte des succursales à Genève, Zurich, Aadorf, Lausanne

et Sion, s'occupe de l'entretien et de la surveillance des tuyauteries et réseaux hydrauliques (traitements anticorrosifs, antibactériens et anticalcaires) pour le compte des propriétaires et professionnels de l'immobilier. Elle travaille en collaboration avec les autorités sanitaires.

Dipan traite différents types de réseaux hydrauliques, tels que les réseaux sanitaires d'eau chaude et d'eau froide, les systèmes de chauffage et de refroidissements, ainsi que les équipements anti-incendie (sprinkler). Elle traite les problèmes de calcaire, rouille liée à la corrosion, eau rouge et bactéries, notamment la légionellose. Elle intervient dans la phase de prévention, de diagnostic et de traitement. Parmi ses clients, elle compte des établissements hôteliers et des hôpitaux. Mais sa part de marché n'est pas connue. L'entreprise familiale est avare de chiffres et de résultats.

Partenariat avec l'EPFL

Didier Fischer a indiqué dans le communiqué qu'il comptait miser sur l'innovation grâce notamment à son nouveau département R&D constitué en partenariat avec l'EPFL et l'EPFZ. La société ne lui est pas inconnue, indique l'entreprise, car il l'a déjà accompagnée.

Dans le communiqué de cette annonce, le président de Dipan salue pour sa part ce parcours: «Didier Fischer a démontré au cours de sa carrière ses talents de manager et sa capacité à fédérer autour d'une vision entrepreneuriale» relève Pierre Descloux.

Une semaine en Bourse



Thomas Veillet*

Semaine dans un grand huit

J e l'ai déjà dit et répété dans cette chronique, le marché a une vision à très court terme. La semaine qui vient de se terminer était clairement l'illustration parfaite de cela.

Il y a quelques années en arrière, avant l'arrivée en masse des sites de finance online et autre médias financiers, il y avait trois grandes catégories d'investisseurs: les traders, qui avaient un horizon d'investissement qui dépassait rarement la demi-journée. Il y avait les investisseurs «classiques» qui achetaient pour quelques mois ou quelques années, certains allaient même jusqu'à investir «jusqu'à la majorité des enfants». Et puis il y avait les fonds de pension qui avaient évidemment une vision à plus de 15 ans, voire plus.

«Ce qui serait bien, c'est que l'on puisse relativiser et investir avec une vision à un peu plus long terme que demain matin»

Autant vous dire que lorsque vous investissez pour 20 ans, il vous importe peu que Mario Draghi soit positif pour l'économie européenne à 3 ans ou pas. Vous parlez sur le fait que d'ici à 20 ans, la croissance aura repris ses droits. Et puis si ça se trouve, d'ici là, vous serez aussi à la retraite.

Tout ça pour dire qu'aujourd'hui, en 2015, ce n'est plus du tout le cas.

Tous les intervenants du marché, sans exception (ou presque) ont une vision à 24 heures. Le début de semaine fut secoué à cause de la Chine. Jeudi Draghi nous dit qu'il fera ENCORE une fois «tout ce qui est en son pouvoir pour relancer l'Europe sur le chemin de la croissance». Les marchés du Vieux Continent s'emballent et en plus la Chine est en vacances, ce qui facilite les choses et finalement, vendredi les chiffres de l'emploi sont moins bons que prévu, mais le chômage est en baisse, les indices se cassent la figure parce que l'on arrive pas à savoir si c'est une bonne nouvelle ou pas.

Ce qui serait bien, c'est que l'on puisse relativiser et investir avec une vision à un peu plus long terme que demain matin, ça nous ferait le plus grand bien. A nous, à nos nerfs et la volatilité du marché.

* Fondateur du site Investir.ch

Menegalli forme les concierges pour un service propre en ordre

Les entreprises et la société
En collaboration avec le CP Centre Patronal

Fournisseur en produits d'entretien des immeubles, l'entreprise lausannoise fait le ménage pour adapter cette activité aux normes environnementales

Petite PME familiale, Menegalli SA est spécialisée dans la fourniture des concierges en matériel et produits d'entretien pour les immeubles. Mais derrière ce job, qui peut paraître banal, se cache une riche activité de touche-à-tout au service des ménages. Et cela, à tous les étages, de la cage d'ascenseur jusqu'à la chambre à lessive.

Contrairement à la tendance récente de rationaliser les prestations de nettoyage et autres, en groupant plusieurs immeubles, on assiste désormais à un retour en arrière, selon le patron Orlando Menegalli. Beaucoup de propriétaires sont en train de changer leur politique en réintroduisant un service de conciergerie propre à chaque bâtiment. «Le concierge joue un rôle important d'ambassadeur dans l'immeuble et fait le lien avec les propriétaires»



Olivier Dumont (à g.), directeur administratif et Jonathan Diniz, responsable logistique, participent à un atelier de formation au nettoyage avec des liquides acides écologiques destinés aux concierges, cours donné par l'entreprise Menegalli CHRISTIAN BRUN

«Le concierge joue un rôle important d'ambassadeur dans l'immeuble et fait le lien avec les propriétaires»

Orlando Menegalli (à dr.) et Sandro Menegalli

sa société est un service social. Ce n'est pas exactement sa vocation. Néanmoins, en tant que fournisseur, celle-ci veille à éviter que les gardiens d'immeuble ne se retrouvent dans de sales draps parce qu'ils sont mal équipés. Par exemple, lorsqu'un plomb disjoncte, une ampoule rend l'âme ou lorsque, aux premiers verglas dangereux de l'automne, il n'a pas fait les réserves de sel suffisantes.

Menegalli SA est fournisseur de plus de 5800 concierges et 400 régies, dans toute la Suisse romande, ce qui représente 1100 clients pour 9500 immeubles.

Elle a ouvert une antenne à Genève en 2007. Mais son site principal est situé à l'avenue de Provence. Dans l'immeuble qui a été frappé par un gigantesque incendie en 2009. Après 3 ans d'exil, l'entreprise a retrouvé des locaux flamboyants neufs pour stocker ses produits. Et

pour les présenter à ses clients: «Pas mal de concierges ont besoin de voir et de toucher les produits, remarque Orlando Menegalli. En particulier les différents modèles d'ampoules et équipements électriques que nous livrons.»

L'assortiment «des consommables» du concierge est très large. Mais on remarque avant tout des brosses et des balais, des papiers ménage, sacs plastiques de tous types et naturellement des quantités de détergents et produits de nettoyage spéciaux, qui arrivent par wagons quatre fois l'an depuis une usine proche de Lucerne. Le commerçant vend également des aspirateurs et diverses machines de nettoyage.

Orlando Menegalli raconte que c'est sa maman, Senta, qui a créé l'entreprise il y a 35 ans, en commençant par distribuer un concentré universel «miracle» pour le nettoyage, avant d'élargir son assortiment pour répondre à la demande des concierges. Son frère Sandro a rejoint la société fin des années 80. La décennie suivante, celle-ci a continué sa croissance, malgré les années de crise immobilière. Il y avait alors 4 à 5

employés. Après 7 ans passés en Allemagne, pour le compte de Nestlé et d'un petit brasseur bavarois, Orlando Menegalli reprend conjointement la direction de l'entreprise dès 2000, puis la succession en 2006. Les deux frères vont alors adopter une nouvelle stratégie en passant des contrats cadres avec des propriétaires d'immeubles, comprenant toute une série de prestations de services.

Comme le relevé des compteurs, la gestion des cartes lessive ainsi que des formations spécifiques des concierges dans différents domaines. L'un des ateliers phares concerne l'emploi des produits de nettoyage et leur dosage, selon le type de salissures, pour optimiser la consommation.

A partir de 2008, afin de devenir une «PME durable», celle-ci a adopté une charte qui comprend maintenant 17 objectifs. Il s'agit principalement de minimiser les déchets et l'impact environnemental au moyen d'un monitoring touchant à toute leur activité et celle des concierges. Un suivi qui implique l'ensemble des 12 employés et apprentis.

Jean-Marc Corset



24heures.ch

- Retrouvez toute l'actualité économique sur **24heures.ch/economie**
- Consultez les cours de la Bourse en temps réel sur **bourse.24heures.ch**