



**Conseils
et témoignages**

Devenir indépendant:
faire le saut et réussir p. 26

CHABLAIS RIVIERA

20 entreprises familiales qui font la région

p. 48



GRAU ELECTRICITÉ ELECTRICITÉ

ANNÉE DE FONDATION: 1903

FONDATEUR: CHARLES GRAU

DIRECTION: GÉRALDINE GRAU

LOCALISATION: MONTHEY

COLLABORATEURS: 85

En termes d'expérience produit, Grauelectricité se prévalue d'un savoir-faire unique en Chablais, transmis sur quatre générations: «Mon arrière-grand-père, autodidacte, a fondé l'entreprise en 1903, à peu près au moment de l'arrivée de l'électricité dans la région, explique Géraldine Grau. Depuis lors, nous avons toujours été à la pointe de la technologie.» En plus d'un siècle, l'électricité s'est démocratisée et l'entreprise a profité de la «croissance extraordinaire dans le bâtiment en Chablais» pour se lancer dans de nouvelles activités, comme la domotique. «Nous recevons de plus en plus de demandes d'automatisation de la gestion des bâtiments, afin de faire des économies d'énergie.» Pour satisfaire la demande, Grauelectricité, dont la maison mère se trouve à Monthey, a ouvert des succursales à Aigle, Villars et Morgins.



GARDEN CENTRE BRÖNNIMANN

VENTE DE VÉGÉTAUX

ANNÉE DE FONDATION: 1954

FONDATEUR: JEAN BRÖNNIMANN

DIRECTION: NICOLAS BRÖNNIMANN

LOCALISATION: NOVILLE

COLLABORATEURS: 40

Avec 100 000 géraniums vendus au printemps, Gar-

den Centre Brönnimann fait fleurir le Chablais – et pas seulement: «Notre clientèle s'étend du bassin lémanique au Valais, explique Nicolas Brönnimann. Mon grand-père venait d'une famille de paysans, mais il a décidé de produire des fleurs à la place des légumes.»

L'entreprise, qui affiche aujourd'hui un chiffre d'affaires de 8 millions de francs, a bénéficié pendant longtemps de sa situation stratégique à Noville: «Nous étions sur le passage des camions qui allaient desservir Migros Valais. Un jour, le directeur nous a demandé de les fournir en fleurs, ce que nous avons accepté. Cela nous a aidés à nous développer.»

Au début des années 1980, face à la concurrence accrue et à la pression sur la rentabilité «au détriment de la qualité», l'horticulteur abandonne néanmoins la grande distribution pour se recentrer sur les privés avec la reconversion de l'entreprise en Garden Centre. Cette réorientation réussie passe par l'inauguration d'une enseigne en Gruyère et le développement des activités de paysagisme, «un secteur en croissance».

GUIBERT PISCICULTURES PISCICULTURE

ANNÉE DE FONDATION: 1950

FONDATEUR: CHARLY GUIBERT

DIRECTION: MARC-HENRI GUIBERT

LOCALISATION: CHAMBY ET BELP

COLLABORATEURS: 7

Deuxième acteur suisse dans son domaine, Guibert Piscicultures s'est spécialisé dans la production et la transformation de la truite arc-en-ciel et de l'omble de fontaine. «Nous commercialisons entre 200 et 250 tonnes de

poisson par année, en Suisse uniquement, explique Marc-Henri Guibert, petit-fils du fondateur. Nos clients sont des hôtels et restaurants, des poissonneries et des grands distributeurs.»

L'entreprise de Chamby, dont le site de production se trouve à Belp (Berne), profite de l'engouement actuel pour le poisson: «Les gens ont envie d'avoir du poisson suisse dans leur assiette. Notre flexibilité et notre rapidité nous donnent un avantage: nous prenons au maximum 24h pour livrer, alors que nos concurrents de pays voisins exigent de prendre les commandes une semaine à l'avance.»



REITZEL CONDIMENTS

ANNÉE DE FONDATION: 1909

FONDATEUR: HUGO REITZEL

DIRECTION: PHILIPPE REITZEL

LOCALISATION: AIGLE

COLLABORATEURS: 573

Reitzel figure parmi les plus grandes réussites entrepreneuriales du Chablais. Pour le président du conseil d'administration, Philippe Reitzel, petit-fils du fondateur de la société active dans la production et la vente de condiments, de cornichons et de sauces, l'internationalisation des activités est le point marquant d'une histoire de plus d'un siècle. «Jusqu'à l'arrivée de Bernard Poupon aux commandes de l'entreprise en 1986, l'entreprise ne commercialisait ses produits qu'en Suisse. Mais il a fallu s'ouvrir à l'étranger avec la saturation du marché local.»

Reitzel, qui a réalisé un chiffre d'affaires de plus de

95 millions de francs l'an passé et vient de racheter son principal concurrent français Christ, essaie aujourd'hui de conquérir les marchés russe et américain avec ses cornichons produits en Inde: «Ce sont des produits d'appel qui nous permettront par la suite d'y écouler notre gamme complète de condiments.» Pour autant, «il est indispensable de maintenir le siège de la société à Aigle, précise Philippe Reitzel. Sans quoi, nous perdriions la continuité familiale qui fait notre force. Pourvu que ça dure!»



LOMBOIS CONSTRUCTION DE CHALETS

ANNÉE DE FONDATION: 1911

FONDATEUR: JACQUES LOMBARDI

DIRECTION: PIERRE-ALAIN LOMBARDI

LOCALISATION: LEYSIN

COLLABORATEURS: 30

En plus d'un siècle d'existence, l'atelier de la famille Lombardi à Leysin a évolué de la fabrication de portes et de fenêtres à la conception et la réalisation de chalets entiers. «Notre base, c'est l'ossature bois», explique Pierre-Alain Lombardi, petit-fils du fondateur. Avec ses 30 employés, Lombois compte des clients dans toute la Suisse romande pour un chiffre d'affaires de 7 millions de francs, mais aussi beaucoup de clients étrangers attirés par les montagnes suisses. «Sur les cinq dernières années, il y a une forte demande à Leysin même, qui a représenté 80% de notre revenu.»

Une tendance qui est en train de s'inverser en raison de l'acceptation de l'initiative Weber sur la limitation des permis pour résidences



NICOLAS ET YANN GEHRIG.
«En Europe, nous sommes pénalisés par le renforcement des réglementations.»

PRODUITS DENTAIRES DENTAIRE

ANNÉE DE FONDATION: 1940

FONDATEUR: WILLIAM GEHRIG

DIRECTION: NICOLAS ET YANN GEHRIG

LOCALISATION: VEVEY

COLLABORATEURS: 60

«Nous sommes en train de transformer une société des années 1980 en une entreprise du XXI^e siècle.» Exportant dans plus de 100 pays, la société veveysane Produits Dentaires opère depuis quelques années une mue d'ampleur, sous l'impulsion de Nicolas et Yann Gehrig (la troisième génération à la tête de l'entreprise, dont le père Jean-Louis reste président du conseil d'adminis-

tration). «Face à des grands groupes internationaux qui rachètent beaucoup d'acteurs sur le marché des dispositifs dentaires, notre redynamisation est indispensable pour demeurer familial et indépendant», explique Nicolas Gehrig.

La société qui emploie 60 personnes a donc lancé il y a sept ans une structure dédiée à la recherche et au développement, Odus Technologies, pour renforcer les produits phares de l'entreprise (la petite instrumentation pour dentistes et les solutions pharmaceutiques), mais pas seulement: «Nous innovons également dans l'électronique. Par exemple, nous avons développé des systèmes électroniques de

contrôle de la stérilisation des instruments dans les cabinets dentaires.»

Aujourd'hui encore, la structure profite du vaste réseau de distribution développé dès les années 1940 par son fondateur, William Gehrig: «Au départ, il était lui-même distributeur de produits dentaires américains. Lorsqu'il a pris son indépendance, il a fait plusieurs tours du monde pour établir son réseau.» Autre héritage: une gamme très complète de produits pour cabinets dentaires. «C'est cette flexibilité dans notre catalogue de ventes qui nous sauve aujourd'hui, alors que nos plus gros concurrents se concentrent souvent sur un seul type de produit. Nous

pouvons répondre très vite aux demandes de nos clients et nous adapter.»

Face aux difficultés liées au franc fort, la société, dont l'ensemble des activités est piloté depuis la Suisse, investit dans son outil de production ainsi que sur de nouveaux marchés, notamment en Afrique du Nord, au Moyen-Orient et en Asie, qui composent déjà actuellement la moitié de ses débouchés. «En Europe, nous sommes pénalisés par le renforcement des réglementations. Chaque nouvel enregistrement requiert beaucoup d'efforts, qui n'en valent parfois pas la peine.» Pour Produits Dentaires comme pour beaucoup d'autres PME romandes, l'avenir se dessine notamment en Asie.