

Se retrouver à l'image d'une équipe de foot avec quelques remplaçants... voilà la formation du KI Vevey-Montreux de mardi dernier à l'Eurotel de Montreux, pour le début de la saison de ces lunchs facultatifs. C'était un peu dommage car, à tous les niveaux, nous avons sonné la charge : **se retrouver après cette période exceptionnelle d'anxiété, de doute, d'inquiétude, de confinement... enfin libres !** J'ai pris du plaisir à revoir les potes, me trouver à table accompagné de Philippe et François (les rois du camping-car) et Pierre Garcin, transféré de Montpellier, qui a choisi notre pays, avec son épouse, pour vivre une retraite bien méritée... même s'il est encore très actif dans la gestion de ses affaires...

Bien sûr nous pensions devoir refuser du monde mais le point positif, c'est que nos « actifs » ont le nez dans le guidon, avec priorité à leurs clients et pas toujours le temps nécessaire pour des moments de convivialité qui font tant de bien... alors un petit effort pour mardi 09.06., je vous rappelle le lien pour vous inscrire à chaque fois (dernier délai la veille à midi) <https://cally.com/p9xp483qdy9akv5>

Aujourd'hui, je donne la parole à :

Pascal Fiaux, conseiller de vente au service externe chez Metals Distribution à Bulle : *Cette entreprise (une dizaine de collaborateurs) est spécialisée dans la fourniture de matières 1ères (acier, inox, aluminium etc) pour les grands groupes de constructions métalliques (Morand, Berisha, Sottas etc) et les entreprises de construction (Orlati, Implenja, Induni etc). Sous la raison sociale Metalsenvironnement SA, elle s'occupe également du recyclage et de la gestion des déchets pour les entreprises (récupération de ferraille, métaux, et autres services de mise à disposition de conteneurs, transport, démolition et d'évacuation).*

En ce qui concerne mon job, je me souviendrai encore longtemps de cette année 2020 puisque je suis rentré de vacances de Thaïlande en même temps que les mesures du CF étaient mises en application. Mais paradoxalement, mon activité n'a pas été trop impactée par cette crise car dans mon secteur, certains délais de livraison, par exemple pour les panneaux sandwichs pour les façades et toitures, sont de 5 à 6 semaines ce qui fait que les entreprises, même durant la pandémie alors qu'elles étaient au ralenti, continuaient à passer des commandes pour la planification des chantiers futurs. En conséquence, nous n'avons pas fait appel au chômage durant cette période mais il est évident que notre CA a connu une légère baisse.

Nous sommes équipés pour répondre aux normes sanitaires en vigueur, si nécessaire, avec masques et désinfectants, suivant les exigences de certains chantiers.

La structure modeste de notre société nous permet de maîtriser sans encombre nos charges fixes et cette période a été mise à profit pour rechercher une diversification de nos activités en reprenant le segment « candélabres et éclairage public » du groupe Gétaz/Miauton dont nos principaux prospects seront les Administration Communales, Romande Energie et les grandes entreprises en général). Avec le savoir-faire de notre nouveau partenaire, un des leaders du marché spécifique des mâts d'éclairage.

Yves Scyboz, pompes funèbres de la Riviera à Clarens : *Il a créé cette entreprise en 2000, en collaboration avec son épouse Anne-Catherine et depuis 2017 il s'est associé avec Massimo Carbonara.*

Je me suis longtemps posé la question si je devais également traiter ce genre d'activité dans le cadre de ce journal hebdomadaire ? Il m'a semblé logique de lui donner également la parole car la mort fait partie de la Vie... Sans vouloir entrer dans les détails des activités proposées qui sont bien définies sur leur site internet pfriviera.ch – il m'intéressait simplement de savoir comment une PME si particulière avait vécu cette période ?

C'est vrai que nous avons été souvent sollicités mais c'est plutôt dans la gestion de l'évènement que les difficultés sont apparues car les règles étaient édictées par des personnes qui ne connaissaient pas nécessairement les fondamentaux liées à une entreprise de Pompes Funèbres. Pendant les 1ères semaines tout est devenu plus compliqué, surtout avec l'obligation du respect des règles sanitaires imposées par le Service de Santé Publique du Canton. Nous avons dû parer au plus pressé dans la recherche de matériels spécifiques (gants, gel hydro-alcoolique, masques, vêtements etc.), jusqu'à fabriquer nous-mêmes ces produits désinfectants...

Nous avons également à disposition de notre société une douzaine de personnes auxiliaires, certaines avec des spécificités propres en fonction des activités à réaliser. Mais certains de ces collaborateurs temporaires étant également des personnes vulnérables, il a fallu rechercher d'autres collaborations avec du personnel plus jeunes. En ce qui concerne le Covid-19, nous n'avons plus eu la maîtrise des personnes concernées car elles étaient directement dirigées vers le CHUV à Lausanne. C'est la Police qui prenait le relais et décidait du choix de la société funéraire et le principe de la « régionalité » n'était plus respecté. Un problème social s'est posé avec

les familles des personnes atteintes car les visites étaient interdites et, en cas de décès, le cercueil était fermé immédiatement dès la mise en bière. Sans parler des restrictions quant au nombre de proches admis au service funèbre (5 personnes maximum), nous avons pu assister à de véritables drames.

De plus, la gestion des constats de décès était devenue plus compliquée avec une quantité d'informations complémentaires à fournir et qu'il fallait chercher tant auprès des médecins que des familles. Dans une procédure logique, même si les familles peuvent avoir des approches différentes face au départ d'un être cher, certains choix habituels n'étaient plus possibles. Dans notre région de la Riviera, nous avons été épargnés au niveau des cas déclarés. Nous n'avons pas eu plus d'engagement que d'habitude, mais c'est plutôt sous la forme que notre activité a été particulièrement difficile à réaliser.

Comme nous accueillons de plus en plus de couples âgés dans notre région, nous avons la possibilité au travers de la « prévoyance funéraire » de gérer cette problématique en amont en étroite collaboration avec les familles. Cela nous permet de bien respecter les directives et les vœux de toutes ces personnes, en harmonie et conformément aux instructions données. Notre métier est particulier, j'irai jusqu'à dire que c'est une vocation et nous faisons tout notre possible pour répondre au mieux aux attentes.

Thierry Rossiaud, administrateur Technicongres à Montreux : *Fondée en 1977, ce groupe qui emploie une vingtaine de collaborateurs, est complété régulièrement, selon les besoins, par des freelances professionnels. Il s'agit en fait de trois secteurs d'activités qui ont été transformés en 3 entités juridiques distinctes : Technicongres Engineering SA (pour la vente de matériels) – Technicongres Rental SA (pour la location de matériel haut de gamme) et Créations Events S.à r.l. (pour l'organisation et la planification d'événements). Cette nouvelle orientation a eu lieu en 2010, déjà du temps de notre ami Philippe Viquerat. Je vous invite, là aussi, à jeter un œil sur leur site www.technicongres.ch qui est particulièrement explicite et bien structuré.*

Nous avons été particulièrement touchés par cette crise pour l'ensemble du groupe et nous avons fait appel aux RHT à près de 80% à fin mars et 40/50% actuellement, pour une douzaine de collaborateurs sans tenir compte des freelances qui sont indépendants (ou via entreprises tierces). Dans les circonstances actuelles, c'est le secteur « événementiels » qui a le plus souffert par l'annulation d'un certain nombre de festivals ou autre congrès en raison essentiellement de la fermeture des aéroports et par conséquent l'absence de clientèle étrangère.

Notre plus grande partie de CA se réalise dans le domaine de la vente de matériels (chiffre d'affaire important mais avec peu de marge). Ce secteur a été particulièrement touché, même si nous avons un carnet de commandes en cours bien garni, mais nous n'avons pas la possibilité d'effectuer ces installations chez nos clients qui ne souhaitent pas nous voir, pour l'instant, pour des raisons liées aux normes sanitaires.

Dans le chapitre des bonnes surprises, nous avons pu équiper et installer deux salles de gymnastique pour la tenue de certains conseils communaux. D'ici la fin de l'année, nous espérons encore pouvoir équiper quelques congrès internationaux avec traduction simultanée.

C'est évident que les conséquences de cette crise auront un impact sur nos objectifs annuels et nous tablons sur une baisse de CA de l'ordre de 20% - idem pour notre marge bénéficiaire. Nous allons devoir utiliser une partie de nos réserves constituées historiquement, sans toutefois péjorer l'équilibre financier de notre groupe. Mais ce millésime 2020 restera une expérience extraordinaire en matière de gestion adaptée durant une période de crise.

