

ROGER BONVIN – BONVIN NETTOYAGES SA

« J'ai appris ce que signifie la gestion de crise »

RECONSTRUCTION | En juin 2024, l'entreprise Bonvin Nettoyages SA a presque tout perdu à la suite des crues dévastatrices du Rhône à Chippis. Comment cette PME s'est-elle relevée de cette catastrophe. Les explications de son patron, Roger Bonvin.

Yannick Barillon
Journaliste RP

Roger Bonvin, une année et demie après la catastrophe quel est le premier souvenir qui vous revient ?

J'étais à l'étranger quand mon fils Quentin, qui travaille au sein de la société, m'a prévenu. On ne s'imagine pas l'ampleur des dégâts avant d'y être réellement confronté. Arrivé sur place, j'avais de l'eau jusqu'aux mollets et je marchais pieds nus sur le limon accumulé. Mes véhicules d'entreprise avaient pris l'eau. Nous avions intégré nos nouveaux locaux il y avait moins d'une année. On ne savait pas par où commencer. C'était irréel et apocalyptique.

Comment avez-vous pu chiffrer les dégâts dans ces circonstances ?

Par chance nos bureaux avec tous les documents administratifs se situaient à l'étage, on a pu rapidement y accéder et, grâce à OIKEN, retrouver de l'électricité après 3 jours. Par exemple, on avait les copies des cartes grises et les factures des 43 véhicules d'entreprises, dont 21 étaient stationnées sur le parking. Avec mon équipe, nous avons tout photographié et avec l'aide de ma secrétaire, nous avons dressé des tableaux Excel pour documenter les dégâts avant même de commencer à nettoyer et à débarrasser les machines noyées au rez-de-chaussée. On a jeté pour plus de 250 000 francs de machines, tout était hors d'usage. La solidarité du personnel a vraiment été exemplaire.

Quelles ont été les premières décisions clés pour se relever économiquement ?

J'ignore encore d'où m'est venue l'énergie et l'élan de me battre, car j'étais épuisé. Ma maison a aussi été impactée quelques centaines de mètres plus loin. L'objectif était de pouvoir continuer à exploiter le plus vite possible. Dès les premiers jours, tout le monde s'est organisé et mobilisé pour assainir la halle, pomper l'eau, frayer une route d'accès et dégager les détritus. Puis nous avons racheté très rapidement pour plus de 600 000 francs de véhicules, soit sept la première semaine, puis 14 autres plus tard. De nouvelles machines ont été commandées et livrées en une semaine par nos fournisseurs. Puis, nous avons appelé nos clients pour les rassurer. Finalement, nous n'avons pratiquement pas eu de pertes d'exploitation. Quinze jours après la catastrophe, nous étions quasi-ment opérationnels.





Roger Bonvin prépare la transmission de l'entreprise à son fils Quentin (à gauche). YANNICK BARILLON

Sur quelles aides financières avez-vous pu compter?

Les assurances ont joué le jeu des acomptes, mais au-delà d'un mètre du bâtiment, nous n'étions plus couverts. Ce qui signifie que la remise en état des aménagements extérieurs estimée à plus de 80 000 francs reste à ma charge. Les véhicules de l'entreprise ont été remboursés à hauteur de 450 000 francs. Toutes les franchises à payer représentent presque 50 000 francs. Pour ce qui n'a pas été assuré, pour l'instant, je n'ai touché aucun centime de la Chaîne du Bonheur sur les millions récoltés pour Chippis. Aucune aide du canton, de la commune et de la Confédération n'a été reçue à ce jour.

«Pour ce qui n'a pas été assuré, pour l'instant, je n'ai touché aucun centime de la Chaîne du Bonheur sur les millions récoltés pour Chippis. Aucune aide du canton, de la commune et de la Confédération n'a été reçue à ce jour.»

Roger Bonvin

Quel a été l'impact de cette catastrophe pour votre entreprise?

On a presque tout perdu, mais nos 145 employés n'ont pas baissé les bras. J'étais présent constamment. Ce qui m'a sauvé c'est une bonne gestion financière au cours des 23 ans d'activité de l'entreprise fondée en 2002. J'ai toujours fait des réserves, donc je n'ai pas eu de souci pour réinvestir

et obtenir le soutien des banques. En tant qu'entreprise de services (nettoyage, entretien, conciergerie), nous avons pu nous relever plus rapidement que d'autres. De plus, 99,9 % de nos clients et de nos fournisseurs ont joué le jeu. Les factures ont été payées rapidement. La commune et la région nous ont aussi soutenus en nous adjugeant des travaux.

En tant que patron, qu'avez-vous appris de cette crise?

Précisément, j'ai compris ce que signifie la gestion et communication de crise pour une entreprise. J'ai d'ailleurs été accompagné par le spécialiste Jean-Marie Bornet. Cela a été mon meilleur investissement. On n'est jamais prêt à vivre un tel drame. L'ampleur de la tâche demande de l'organisation. Par exemple, j'ai géré sept sinistres avec les assurances. La communication avec les médias et sur les réseaux sociaux est aussi primordiale. Enfin, je conseille de soigner son inventaire et de bien étudier ses contrats d'assurance. Pour le reste, comme entrepreneur, il faut prendre les choses en main et ne pas trop se poser de questions.

Aujourd'hui quelles sont vos ambitions?

Le marché du nettoyage se porte bien et nos clients nous sont fidèles. Aujourd'hui, je réfléchis surtout à la transmission de l'entreprise à mon fils Quentin, qui est déjà dans le comité de direction. Il a un CFC d'agent de propreté et termine actuellement un brevet fédéral spécialisé en nettoyage. C'est une décision réfléchie. Le processus déjà amorcé s'étendra sur plusieurs années. Nous collaborons déjà ensemble et cette transmission me tient très à cœur. ■