

Forts ensemble

Les partenariats peuvent être un moyen de subsister dans l'environnement très compétitif des citernes et révisions de citernes.

Le marché des citernes a considérablement évolué ces dernières années. Le contexte s'est durci et exige de la part des entreprises concernées un meilleur positionnement et le regroupement de leurs forces. Markus Hoppler, CEO de Hoppler SA, répond aux questions de Pétrosphère.

Comment ressentez-vous l'évolution des conditions du marché?

Dans le canton de Zurich, la vague d'assainissements liée à la mise en conformité des citernes enterrées à simple paroi s'est totalement calmée en 2015. De nouveaux partenariats et des fusions d'entreprises

«La marge de manœuvre entrepreneuriale est de plus en plus réduite en Suisse.»

sont en cours pour que les activités de vente et de marketing puissent se développer. Une phase de consolidation, comme celle qu'ont déjà connue d'autres branches, est désormais en cours chez nous aussi.

Du côté des clients, nous ressentons une inquiétude alimentée par l'âpreté du débat sur la politique énergétique.

En tant que PME, souffrez-vous des effets de cette régulation accrue?

Oui, la marge de manœuvre entrepreneuriale des PME est de plus en plus réduite. La charge administrative lors d'une révision de citerne a notamment beaucoup augmenté. Nous passons de plus en plus de temps à appliquer des normes et répondre à des questionnaires statistiques. Le perfectionnisme helvétique est très clairement préjudiciable à notre compétitivité.

Comment faites-vous pour fidéliser vos clients dans la durée?

Nous privilégions la qualité et les compétences professionnelles. Par une formation continue ciblée de nos collaborateurs, nous nous préparons aux exigences futures en matière de contrôles de citernes. Le catalogue des exigences auxquelles sont soumises les citernes va par exemple s'allonger avec la prise en compte de la protection contre les inondations. C'est un nouveau

domaine dans lequel nous pouvons d'ores et déjà faire bénéficier les clients de notre savoir-faire.

Nous élargissons aussi notre offre: les citernes de chantier doivent répondre aux exigences légales concernant le transport de marchandises dangereuses sur route et sont donc régulièrement contrôlées. Nous avons obtenu la certification qui nous permet d'exécuter les travaux de préparation à ces contrôles.

L'opinion publique est devenue plus critique à l'égard des vecteurs énergétiques fossiles. Quels sont vos arguments en faveur du mazout?

Le chauffage à mazout conserve une cote élevée. Les chaudières modernes à condensation ont un excellent rendement énergétique et consomment moins de mazout. De plus, il existe aujourd'hui de très bonnes solutions combinées, qui répondent aux préoccupations environnementales et dont de nombreux clients sont convaincus.

Quel soutien attendez-vous de la part de l'Union Pétrolière?

L'UP doit continuer de représenter activement le mazout. Sa présence lors de foires spécialisées est un bon moyen pour y parvenir et doit être maintenue. Les fausses informations relayées par les médias doivent être contredites de manière argumentée. L'importance économique de l'industrie pétrolière dans son ensemble ne doit pas être marginalisée. ///

Markus Hoppler

Propriétaire et CEO de Hoppler SA



© Photo: Hoppler SA

Le 1^{er} avril 2015, Hoppler SA et Bürke SA concluaient un partenariat dans le domaine des révisions de citernes. Cette fusion permet d'améliorer le professionnalisme, l'efficacité et le regroupement des compétences. Même après cette fusion, la société Bürke SA, à Zurich, reste responsable de la vente de combustibles et carburants (Avia).
hopplerag.ch

