

L'entreprise Piretti assure sa pérennité

29 Janvier 2014

PAR SERGE GUERTCHAKOFF

Rares sont les entreprises de gypserie et peinture à être reprises par des personnes extérieures. C'est pourtant ce qui vient de se produire à Genève avec l'une des plus grandes PME du secteur.



Mike Wolfson, un des trois repreneurs de Piretti, et Hugues Lesbre, directeur de Piretti.

SUCCESSION

Voici quelques semaines, l'entreprise genevoise plus que centenaire Piretti, active dans la gypserie et peinture, a été rachetée par trois jeunes entrepreneurs : le Canadien Mike Wolfson, 43 ans, le promoteur Georges Thaler, 40 ans, et Claudio Moscaritolo, 44 ans. Rien de révolutionnaire, sauf que dans ce secteur d'activités, les PME sont toujours reprises par des membres de la famille ou par des cadres. Dans le cas présent, il s'agissait d'assurer la succession des deux gendres de feu Paul Piretti, soit Yvan Strasser et François Perrin.

Parmi les quelque 400 PME actives dans ce domaine à Genève, représentant plus de 1800 salariés, le problème de la succession est très répandu. Roland Andrey vient de parvenir à assurer sa succession progressive en ce qui concerne deux de ses trois sociétés, soit Nobile et Martin : «Ce sont Bruno Petitjean et Antonio da Silva qui vont racheter mes parts sur une période de dix ans, ceci à partir du 1^{er} janvier de cette année», nous confie-t-il.

Avec une cinquantaine de collaborateurs, sa société est d'une taille identique à Piretti. Parmi les autres exemples, citons Fleury et Hollenstein (le deuxième plus important acteur genevois avec près de 80 personnes, derrière le « géant » Belloni et ses quelque 300 employés) où la transition est en cours avec deux techniciens. Idem avec Pelosi (repris par Renato Mandola) et Barcellini & Cie (avec Tobia Pallante).

Un actif immobilier

Dès lors, on peut s'interroger sur les motivations ayant poussé Mike Wolfson et ses deux associés à reprendre Piretti. D'autant que, comme nous le déclare Pierre Belloni, patron de l'entreprise éponyme, «il n'y a aucun intérêt à racheter une entreprise locale. Le matériel ne vaut rien. La clientèle est extrêmement volage. Cela n'a de sens que lorsqu'il y a des actifs immobiliers et de grosses machines, ou si cela permet de s'implanter ailleurs en Suisse romande».

Dans le cas présent, il y a justement un actif immobilier. «Nous avons repris un bâtiment à Plainpalais avec une autorisation de construire en force. Cela concerne une surface de plancher de 750 m², très vétuste. C'était une belle opportunité», reconnaît Mike Wolfson. Venu tout d'abord en Suisse comme moniteur de ski à Crans-Montana, il y est revenu pour décrocher un MBA à HEC Genève, avant de décrocher un job chez Hewlett Packard. C'est là qu'il s'est lié d'amitié avec Claudio Moscaritolo. Huit ans plus tard, il a rejoint Westcore Europe, une société qui reprend des sites, les réaménage, trouve des locataires de qualités, puis revend les bâtiments. «Cela a été un grand succès. J'ai débuté en 2007 avec une halle de Coca-Cola à Bussigny que personne ne voulait. Nous y avons mis notamment DHL et deux ans plus tard, Westcore l'a cédée au fonds Procimmo avec un joli bénéfice à la clé.» A Genève, il s'est chargé des anciennes halles d'Agie Charmilles.

Avec les problèmes liés à Fatca, il devenait toujours plus compliqué pour lui d'œuvrer au sein de l'américain Westcore. Il décide alors de se mettre à son compte. «Je ne suis pas parvenu à trouver de bonnes opportunités à des prix intéressants en Suisse romande. J'ai alors décidé de me réorienter vers les murs des PME rencontrant des problèmes de succession. C'est comme cela que je suis arrivé chez Piretti. Mais en fait, j'ai été petit à petit séduit par la qualité des hommes qui façonnent cette entreprise. J'ai décidé de relever ce challenge et de me battre pour développer Piretti.»

Œuvrant pour des clients exigeants comme UBS, Hermès, Audi ou encore le Starling Hôtel de l'aéroport, il souhaite contribuer à apporter de nouveaux mandats et améliorer la marge dans ce secteur fortement concurrentiel. Car, comme le relève Alain Meylan, secrétaire patronale de la gypserie et peinture dans le canton de Genève, «ce métier est accessible pour beaucoup de gens». Le directeur de Piretti, Hugues Lesbre confirme : «Avec une échelle, de la peinture, un téléphone portable, vous pouvez ouvrir une entreprise de peinture, mais vous n'êtes pas peintre ! La confiance se gagne sur le long terme.»