

Dipan, la PME vaudoise qui s'attaque à New York

Un métier on ne peut plus classique – le nettoyage des tuyauteries d'immeubles –, un brevet qu'elle exploite depuis trente ans et beaucoup d'ambition. Après avoir acquis une position dominante en Suisse romande, Dipan se lance sur les marchés étrangers.

VANDA JANKA

Nous détenons 80% du marché romand et entamons notre expansion en Suisse alémanique, commente Pierre Descloux, CEO et propriétaire de Dipan. L'objectif est de tripler notre chiffre d'affaires sur le territoire national d'ici à trois ans. Nous exploitons par ailleurs des solutions innovantes qui laissent présager de solides développements à l'étranger. Une entreprise sœur a d'ores et déjà été lancée en Italie et nous sommes en négociation en vue de céder une licence d'exploitation de notre propriété intellectuelle aux Etats-Unis.»

Pour autant, Dipan n'a pas le profil des start-up que l'on associe volontiers à l'innovation. Fondée en 1963, et forte d'une cinquantaine de collaborateurs, la société nyonnaise est spécialisée dans le nettoyage et l'entretien des tuyauteries. Son rayon d'action: les alimentations d'eau potable, réseaux de chauffage central, circuits de refroidissement et système anti-incendie. Des domaines dans lesquels elle s'illustre par la mise en œuvre d'une procédure de maintenance protégée.

ORIGINE. Dans les années 1960, Joseph Descloux, fondateur de l'entreprise Dipan, travaille à l'élaboration d'une solution minérale capable

d'épurer les circuits hydrauliques des dépôts et autres déchets responsables de leur corrosion. Le chimiste de formation conçoit une substance appropriée et imagine un système d'application



«A l'étranger, diverses études de marché ont montré l'absence de concurrence directe dans notre secteur de niche.»

PIERRE DESCLOUX
CEO, Dipan

dûment balisé. Une première demande de brevet est déposée en 1981.

Pierre Descloux prend la relève en 2000 et introduit de nouvelles méthodologies de travail qui intègrent les aspects curatifs et un diagnostic initial des réseaux d'eau. L'expertise s'appuie sur des analyses métallographiques,

chimiques et bactériologiques permettant d'identifier les problématiques autant que la fréquence et la durée des traitements indiqués. L'objectif est de déterminer avec précision la durée de vie des installations. Les développements débouchent sur l'obtention d'une famille de huit brevets européens et un titre de propriété intellectuelle aux Etats-Unis.

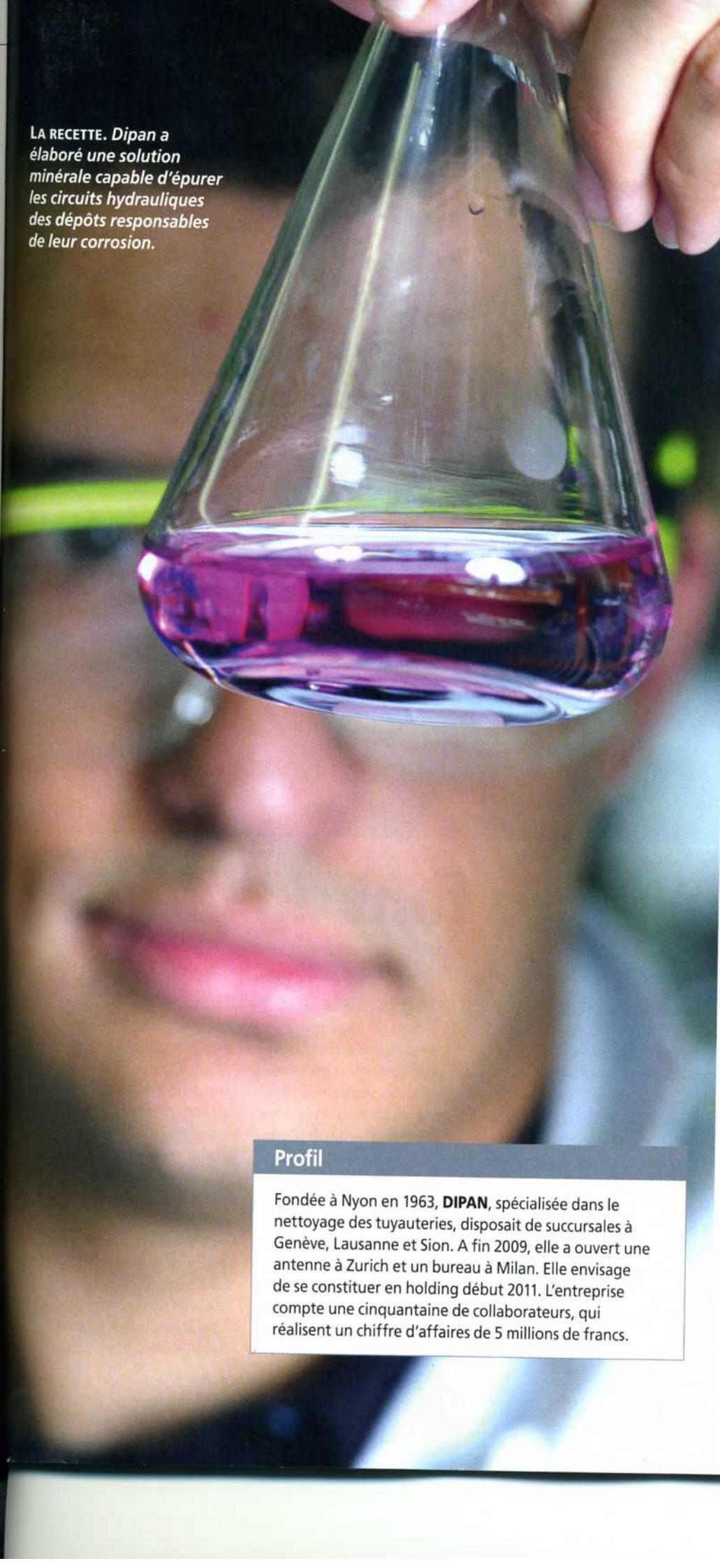
«L'innovation couvre les procédures autant que les outils nécessaires à leur mise en œuvre, précise le chef d'entreprise. Nous disposons par ailleurs d'une gamme de cinq substances actives qui complète notre palette de solutions.»

SYSTÉMIQUE. Le spécialiste des réseaux hydrauliques a systématisé ses procédures au fil du temps. Ultrason, infrarouges et autres technologies de pointe interviennent désormais dans le sondage des tuyauteries et contribuent à définir la fréquence des actions nécessaires à leur entretien. Des pompes à injections automatisées assurent des dosages volumétriques savamment calculés en fonction de la consommation d'eau des bâtiments traités. Et Dipan, qui investit quelque 2,5% de son chiffre d'affaires dans la recherche et développement, n'entend pas s'arrêter là, grâce à ses collaborations avec les écoles polytechni-

ques de Lausanne et Zurich. Un exemple: responsable de la cité du Lignon à Genève depuis 1974, Dipan assure l'entretien du réseau hydraulique de quelque 2800 appartements. «Construit dans les années 1960, le parc immobilier n'a enregistré aucun dégât depuis trente-six ans, souligne l'intéressé. Nous pouvons affirmer que nos opérations de maintenance contribuent à prolonger la durée de vie des infrastructures.»

EXPANSION. Difficile de chiffrer les bénéfices de la méthode tant ils dépendent de l'amplitude du réseau et de la qualité de l'eau et des métaux utilisés. «Une chose est certaine, prévient Pierre Descloux, le coût d'un nettoyage intégral est 20 fois plus économique qu'un remplacement de tuyauteries, qui engendre par ailleurs nombre de problèmes organisationnels et financiers importants.»

Non contente de traiter quelque 1500 immeubles en Suisse romande, l'entreprise s'est installée à Zurich à fin 2009. «Le volume d'affaires est potentiellement 20 fois plus important du côté alémanique, observe Pierre Descloux. Les détenteurs de patrimoine immobilier y sont par ailleurs plus sensibles aux questions environnementales.» A fin 2009, l'entreprise s'est dotée d'une filiale en Italie. En ligne de mire, le parc immobi-



LA RECETTE. Dipan a élaboré une solution minérale capable d'épurer les circuits hydrauliques des dépôts responsables de leur corrosion.

Profil

Fondée à Nyon en 1963, **DIPAN**, spécialisée dans le nettoyage des tuyauteries, disposait de succursales à Genève, Lausanne et Sion. A fin 2009, elle a ouvert une antenne à Zurich et un bureau à Milan. Elle envisage de se constituer en holding début 2011. L'entreprise compte une cinquantaine de collaborateurs, qui réalisent un chiffre d'affaires de 5 millions de francs.

lier de Milan et de Turin qui représente un terrain d'action 30 à 40 fois supérieur à la Suisse romande. «Diverses études de marché ont démontré l'absence de concurrence directe dans notre secteur de niche, explique Pierre Descloux. Nous disposons d'une petite équipe en phase de démarrage et il y a fort à parier qu'elle sera bientôt renforcée.»

NEW YORK. Et Dipan est encore plus gourmande. Forte de son brevet protégé aux Etats-Unis, l'entreprise tisse sa toile à New York. «Des contacts poussés avec les principaux détenteurs de patrimoine new-yorkais ont confirmé l'intérêt du marché et renforcé notre volonté de valoriser l'innovation par le biais de licences d'exploitation», explique l'intéressé. La société a mandaté un cabinet chargé d'effectuer les démarches nécessaires à l'homologation de ses produits sur territoire américain. Elle devrait obtenir un droit d'exploitation d'ici à l'automne.

Parallèlement, elle a intensifié son networking et identifié un éventuel futur licencié. «Il s'agit d'une société d'investissement proche des milieux immobiliers et non d'une entreprise active dans le secteur de la maintenance des réseaux hydrauliques, lâche Pierre Descloux. Les négociations sont bien avancées. Le dossier devrait être finalisé début 2011.»

Dipan prospecte également l'Etat de Chicago et projette d'y appliquer la même stratégie de développement. «Notre rôle se limitera à effectuer le transfert de technologie nécessaire, remarque le chef d'entreprise. La démarche offre l'avantage de valoriser notre innovation sans endosser les risques liés à une implantation hasardeuse et compliquée.» ■