

# Ce que Lorenzo Stoll m'a appris

PAR PATRICK DELARIVE



**S**WISS – VOUS SAVEZ, notre compagnie nationale – propriété allemande, dirigée depuis la capitale économique de notre pays, a pris deux décisions qui méritent d'attirer notre attention.

Elle a tout d'abord décidé d'investir massivement pour relancer ses activités au départ de Genève. C'était après avoir réalisé, en 2012, qu'il devait se passer quelque chose au bout du lac Léman, puisque EasyJet y génère 42% du trafic total en desservant 60 villes contre 15% et 13 destinations pour Swiss.

La deuxième décision majeure de Zurich a été de nommer au poste de directeur général pour le Welschland un homme pas comme les autres. Un homme qui ne connaissait rien à l'industrie mais qui – issu de l'Ecole hôtelière de Lausanne – œuvrait depuis toujours pour le bien-être de ses clients. Je vous présente Lorenzo Stoll.

A 43 ans, il est le premier directeur général Suisse romande de Swiss à faire partie de la direction générale du groupe. A ce titre, on lui a donné une mission et un budget non pas pour concurrencer EasyJet qui, je cite, «déplace des gens d'un point A vers un point B», mais pour faire différemment et possiblement mieux: «Faire voyager des passagers d'un point A vers un point B.» Nuance très importante quand le prix n'est plus un facteur concurrentiel, EasyJet ayant ouvert la voie vers des tarifs meilleur marché que le parking de l'aéroport.

Je retrouve Lorenzo Stoll au restaurant du Montreux Jazz de l'aéroport. Mon invité, chargé à 100 000 volts, est très enthousiaste face à son nouveau métier. Je ressens chez lui la fraîcheur de celui qui n'a pas vécu crash, grounding et restructurations. Lorenzo Stoll, qui arrive de Nestlé, doit presque avoir l'impression de se retrouver dans une PME (90 milliards de chiffre d'affaires contre 5 milliards). En fait, c'est le cas. Il gère une entité, dans l'entité, avec la même rigueur qu'à la direction commerciale de Nestlé Waters Suisse qu'il dirigeait. Il n'y a en effet pas de marge d'erreur lorsque, comme

Swiss, on gagne – dans les bonnes années – quinze petits francs par passager transporté.

## «Projet Calvin»

Le développement de Swiss à l'aéroport de Genève porte le nom de code de «Projet Calvin». Le challenge de Lorenzo Stoll est de faire passer Swiss Genève de plusieurs millions de pertes à des millions de bénéfices en... trois ans. Pour arriver à cet objectif, on lui a donné un cadre très large et beaucoup de latitude dans les processus pour faire passer ses effectifs de 80 à 350 personnes à la fin de 2015. En huit mois, tout en apprenant un nouveau métier et à gérer une soudaine forte visibilité médiatique, il a ouvert 17 nouvelles destinations et sa flotte assignée est passée à 8 avions. J'apprends qu'un Airbus 320 nécessite l'engagement de 12 pilotes et de 22 flight attendants. Notre discussion devient passionnée et je prends conscience de l'immensité de ce qui est nécessaire entre le clic de «confirmer votre vol» et la fin de la mission du transporteur.

Le challenge de Lorenzo Stoll est en bonne voie. Il pense déjà à la suite. Le développement des lignes intercontinentales au départ de Genève. On commence à rêver d'un Tokyo ou d'un Shanghai, ou d'un Los Angeles au départ de «chez nous». Le temps passe et il me manque encore quelque chose à me mettre sous la dent. J'aborde le sujet des miles; pas grand-chose de nouveau de ce côté-là. Toujours compliqués à utiliser.

Finalement, une vraie information. Pour voyager «pas cher», il faut voler Swiss, le mardi, et réserver six mois à l'avance. Notre rendez-vous se termine à la vitesse du son. Je suis comblé que Swiss ait décidé de faire vivre Genève avec aux commandes un véritable entrepreneur, comme il en existe peu dans les multinationales. «Cabin crew, take off in one minute.»

PATRICK DELARIVE est un entrepreneur vaudois actif dans la gestion de fortune, l'immobilier et le showbiz.

