

WE ARE ECSA



Great stories of great people.

MOVE IN SYNC

Digital Transformation Program:
construire aujourd'hui l'avenir d'ECSA Group
page 44

Sponsors
page 50

#017

Salutations de
Barbara Pacchetti
page 4

ECSA Group, Gold Winner 2026
des Switzerland's Best Managed Companies
page 12

OCTOBRE 2026

Salutations de Barbara Pacchetti	page 4
Développement économique du Groupe ECSA	page 8
Histoires de réussite	
ECSA Group, Gold Winner 2026	
des Switzerland's Best Managed Companies	page 12
ESSENCE E10-SP95 Plus Green Ethanol :	
une nouvelle étape green pour ECSA Energy	page 14
Suncolor : au-delà du produit et du prix,	
il y a des relations à cultiver	page 16
Collaborations & Partenariats	
ECSA Chemicals et NatIng :	
un nouveau partenariat dans le monde de la nutraceutique	page 20
ECSA Chemicals et CP ESSENZE :	
une synergie qui crée de la valeur pour le marché	
de la cosmétique et de la détergence	page 22
ECSA Maintenance et Harapol :	
un partenariat stratégique pour les fluides techniques	page 26
ECSA Energy et Chicco d'Oro :	
le goût d'un bon espresso arrive dans les	
stations-service ECSA et les Easy Stop	page 28
ECSA Energy et Real Shop :	
un nouveau service pour celles et ceux qui voyagent,	
avec des avantages dédiés aux collaborateurs	page 30
ECSA Chemicals et ECSA Energy en Chine	page 32
Entretiens avec les collaborateurs	
Giuseppe Longoni:	
25 ans entre couleurs et relations humaines	page 34
Entre chiffres, montagne et esprit Scorpion :	
l'histoire de Loredana Leo	page 36

SOMMAIRE



Nouveaux projets	
Resinelli for ECSA Energy	
de nouveaux projets pour une offre toujours plus riche	page 38
Un nouveau site web pour ECSA Chemicals :	
quand la technologie devient un outil de vente	page 40
Focus on	
Digital Transformation Program :	
construire aujourd'hui l'avenir d'ECSA Group	page 44
Projets réalisés	
Cosmetics Webinar : un nouveau rendez-vous	
de formation en ligne pour les clients d'ECSA Chemicals	page 46
Formation, échanges et esprit d'équipe :	
une journée de team building pour les responsables	
des stations-service ECSA	page 48
Sponsors	page 50
Stations-Service	
Cindy Caillat:	
cinq années de développement à la station de Monthey	page 52
P&L	
Histoires de dépôts	
Entretien avec Fabrizio Pata	page 56
ECSA on the road	
Entretien avec Andrea Molteni	page 58
This is us	page 60
Flashback	page 68
Salons	page 72
ECSAgram	page 76

SOMMAIRE



Salutations de Barbara Pacchetti

Chères collaboratrices, chers collaborateurs,

Je me rapproche du cap des deux ans depuis mon arrivée au sein du **Groupe ECSA** en tant que *Chief Quality Officer*, et le temps est vraiment passé très vite. Dans mon premier article pour **WE ARE ECSA**, j'avais surtout raconté d'où je venais et ce que la Qualité représentait pour moi. Aujourd'hui, je peux aller un peu plus loin : partager ce que j'ai appris en découvrant le **Groupe ECSA** de l'intérieur et présenter ma vision pour l'avenir.

Pour celles et ceux qui ne me connaissent pas encore, mon parcours professionnel s'est développé pendant plus de 25 ans dans le secteur des Life Sciences, entre recherche, développement, affaires réglementaires, qualité et sécurité des produits et des processus. Au sein du **Groupe ECSA**, j'ai trouvé l'opportunité de mettre cette expérience au service d'une réalité qui possède une caractéristique qui m'a marqué dès le début : sa capacité à évoluer sans perdre son identité.

Rejoindre une nouvelle entreprise signifie avant tout apprendre à écouter.

Au cours de ces derniers mois, j'ai eu l'occasion de mieux connaître les personnes et de comprendre les différents business du **Groupe ECSA**, très différents les uns des autres par leurs dynamiques et leurs besoins, mais profondément interconnectés. Et j'ai une nouvelle fois constaté à quel point la Qualité est transversale et combien elle peut contribuer concrètement à la croissance de l'entreprise. En effet, la Qualité ne se construit pas dans un seul bureau : elle naît des décisions prises au quotidien, de notre manière de travailler, de notre capacité à partager les informations et du sens des responsabilités que chacun ressent envers son travail, ses collègues et les clients.

Ce qui s'est déjà passé

Ces derniers mois ont été riches en défis : nouveaux projets, audits et certifications, nouvelles réglementations et processus à améliorer. Mais, avec le recul, le résultat le plus important n'est pas un projet ou une étape en particulier.

C'est d'avoir commencé à construire avec l'ensemble

des collègues une approche de la Qualité toujours plus partagée : davantage orientée vers le risque, la prévention et l'amélioration continue, et toujours mieux intégrée aux exigences du business.

Ce qui se passe aujourd'hui

Depuis le début de l'année 2026, nous avons décidé avec la Direction d'accélérer fortement le développement des thématiques **Quality**, avec une approche qui va au-delà du modèle traditionnel.

Ce changement de rythme ne répond pas à une volonté de changer pour le simple fait de changer, mais à celle de continuer à regarder vers l'avenir. Après 113 ans d'histoire, le **Groupe ECSA** a traversé de profondes transformations précisément grâce à sa capacité à faire face au changement. Le **Groupe ECSA** sait que rester en phase avec son époque signifie aussi avoir le courage d'anticiper le changement lorsque cela est possible.

Cette démarche est cohérente avec la vision de la Direction et avec les valeurs qui guident le **Groupe ECSA : Safety, Innovation et Trust**.

"Quality est la responsabilité de tous."



Barbara Pacchetti, Chief Quality Officer (CQO) ECSA Group

Des valeurs qui, de mon point de vue, sont étroitement liées à la Quality.

Pour moi, cela signifie interpréter la Quality à 360°.

Il s'agit de dépasser l'idée de la qualité comme simple « *contrôle* ». Contrôler est important, mais anticiper l'est encore davantage : identifier les risques, comprendre leurs causes, anticiper les changements, simplifier lorsque cela est possible, mieux utiliser les données et les outils digitaux, et créer des processus qui aident les personnes à bien travailler plutôt que d'ajouter de la complexité.

C'est pourquoi la Quality doit dépasser les frontières de sa fonction traditionnelle.

La Qualité intervient dans la sécurité, la protection des données et des informations, la cybersécurité, la durabilité, la gestion des fournisseurs et dans de nombreux autres processus de l'entreprise. Non pas pour ajouter des règles, mais pour créer une manière plus structurée et plus consciente de prendre des décisions.

WHAT QUALITY NOW

C'est de cette vision qu'est né en 2026 **WHAT QUALITY NOW**, le projet de transformation du modèle de gouvernance de la qualité du **Groupe ECSA**.

Le point de départ repose sur un concept simple mais ambitieux : Quality as Business Infrastructure.

Nous voulons passer de la compliance à la continuité, du service à la stratégie : passer d'une vision de la qualité comme fonction de contrôle et de réponse aux exigences et aux demandes, à une Qualité conçue comme une infrastructure qui protège l'entreprise, soutient sa continuité et contribue aux décisions stratégiques.

Notre slogan résume cette ambition : ***Quality. Protecting today, enabling tomorrow.***

Protéger aujourd'hui signifie garantir la sécurité, la compliance et la fiabilité, tout en prévenant les risques.

Préparer demain signifie créer les conditions permettant d'innover, de grandir et d'affronter avec davantage de conscience un contexte

toujours plus complexe.

Mais aucun modèle, aussi bien conçu soit-il, ne peut fonctionner sans les personnes.

Quality est la responsabilité de tous

Ces derniers mois m'ont confirmé que la force du **Groupe ECSA** réside précisément dans les compétences de ses collaborateurs et dans leur capacité à travailler ensemble. J'ai constaté beaucoup de compétence, de disponibilité et une réelle capacité à affronter collectivement des situations complexes.

Souvent, le travail le plus important se déroule précisément dans les moments d'échange, lorsque des compétences différentes se rencontrent pour trouver une solution.

Le **Quality Team** constitue le point de référence pour de nombreuses activités, mais la qualité appartient à l'ensemble du **Groupe ECSA**.

Chaque résultat obtenu naît de la collaboration entre différentes fonctions, du partage des compétences et de la capacité à travailler ensemble vers un objectif commun. Le véritable défi consiste à faire en sorte que la Quality soit toujours davantage intégrée aux processus et aux décisions de toutes les fonctions, en tant que partenaire et non uniquement comme fonction de contrôle.

Le **Quality Team** a lui aussi été le premier à se transformer, en traversant des défis, des incertitudes et des succès. Nous nous sommes renouvelés, réorganisés et sommes aujourd'hui prêts à répondre au mieux aux ambitions de **WHAT QUALITY NOW**.



Chères collaboratrices, chers collaborateurs,

nous approchons de la dernière partie de l'année 2026 dans un contexte économique et géopolitique qui reste marqué par une forte incertitude. Après des années rythmées par la pandémie, l'inflation, les crises énergétiques, les conflits et les tensions commerciales, cette année nous rappelle une fois encore à quel point il est devenu difficile de faire des prévisions et à quelle vitesse les conditions dans lesquelles nous opérons peuvent évoluer.

Un Groupe solide grâce à la diversification

À l'échelle du Groupe, nous nous situons actuellement légèrement en dessous de

nos objectifs budgétaires. Ce n'est pas le résultat que nous nous étions fixé, mais dans un contexte aussi complexe, notre diversification continue de démontrer toute son importance.

Nos différentes activités, les marchés sur lesquels nous sommes présents et notre capacité à développer continuellement de nouveaux produits et de nouvelles opportunités nous permettent de compenser des situations différentes d'un secteur à l'autre et de maintenir un bon équilibre global.

Le maintien d'un fort accent sur l'innovation, l'élargissement de notre portefeuille de produits et la recherche de nouvelles opportunités de marché reste donc l'un des piliers fondamentaux de notre stratégie. Nous ne pouvons pas contrôler ce

qui se passe dans le monde, mais nous pouvons décider de la manière dont nous réagissons et de la rapidité avec laquelle nous nous adaptons.

Un marché de l'énergie particulièrement exigeant

Le secteur Energy traverse une phase plus difficile. Le faible niveau du Rhin dans le nord de la Suisse complique la logistique et influence les conditions d'approvisionnement, tandis qu'au Tessin nous assistons à une forte pression concurrentielle et à une véritable guerre des prix sur le marché des stations-service, en particulier dans le Sopraceneri. En regardant les prochains mois, nous ne pouvons pas non plus relâcher notre vigilance. L'hiver 2026/2027 pourrait à nouveau représenter un défi important pour l'Europe. La sécurité des approvisionnements énergétiques et la capacité

à reconstituer de manière adéquate les stocks de gaz restent des éléments essentiels, non seulement pour le secteur de l'énergie, mais aussi pour l'ensemble de l'industrie européenne.

Dans un scénario de forte pénurie énergétique, les industries à forte consommation d'énergie seraient parmi les premières à en subir les conséquences, avec de possibles réductions ou interruptions de production. Et lorsque l'industrie européenne ralentit, les effets se répercutent inévitablement tout au long des chaînes de valeur.

L'Europe doit retrouver sa compétitivité

À ces difficultés s'ajoute un autre sujet que je considère comme de plus en plus important : la complexité croissante de la réglementation européenne.

L'Europe a construit sa prospérité sur la force de

Développement économique du Groupe ECSA

son industrie, sur l'innovation et sur la capacité de ses entreprises à être compétitives sur les marchés mondiaux. Aujourd'hui, nous risquons au contraire de voir un nombre croissant de réglementations, d'obligations administratives et de barrières bureaucratiques mobiliser des ressources qui pourraient être consacrées à l'innovation, aux investissements et à la croissance.

Ce qui s'est récemment produit en Allemagne constitue, au-delà des appartenances politiques, un signal qui ne peut être ignoré. Les élections en Saxe-Anhalt ont montré un changement très significatif dans les équilibres politiques ainsi qu'une forte insatisfaction d'une partie importante de l'électorat à l'égard du statu quo.

Il ne nous appartient pas de juger les choix politiques des électeurs. En tant qu'entrepreneurs, nous devons toutefois observer et comprendre les signaux qui viennent de la société et de l'économie. Une part croissante de la population européenne demande des réponses concrètes en matière de croissance économique, de coût de l'énergie, de compétitivité industrielle, d'emploi et de réduction de la bureaucratie.

L'Allemagne, première économie industrielle européenne, jouera un rôle déterminant dans la définition de la direction future. Sa capacité à renforcer à nouveau son industrie et à créer des conditions favorables aux investissements aura des conséquences bien au-delà de ses frontières.

La Suisse ne peut pas non plus se considérer comme étrangère à ces dynamiques. Nous sommes profondément intégrés dans l'espace économique européen : lorsque l'industrie européenne se développe, nous en bénéficions ; lorsqu'elle perd en compétitivité, nous en ressentons inévitablement les effets.

C'est pourquoi je pense que l'Europe doit retrouver un meilleur équilibre entre ses objectifs environnementaux et sociaux et la nécessité de maintenir une base industrielle forte et compétitive. La transition énergétique, la durabilité et la réglementation restent

des thèmes fondamentaux, mais ils doivent avancer de pair avec la croissance économique, l'innovation et la capacité des entreprises européennes à être compétitives à l'échelle mondiale.

Nous concentrer sur ce que nous pouvons contrôler

Dans un contexte international sur lequel notre influence reste limitée, nous devons nous concentrer encore davantage sur ce qui dépend directement de nous.

Cela signifie rester proches de nos clients, rechercher de nouvelles opportunités, innover, introduire de nouveaux produits, travailler de manière efficace et accorder une grande attention aux coûts. Même de petites améliorations, multipliées par l'ensemble des personnes qui font partie du Groupe, peuvent produire un résultat important.

C'est précisément dans les périodes les plus complexes que la contribution de chaque personne fait la différence.

Au cours de plus de cent ans d'histoire, nous avons traversé de nombreuses phases difficiles et nous avons toujours continué à évoluer. La diversification que nous avons construite, notre capacité d'adaptation et, surtout, les personnes qui composent ECSA représentent notre force.

Continuons donc à regarder vers l'avenir avec prudence, détermination et esprit entrepreneurial.

Je remercie chacune et chacun d'entre vous pour votre contribution quotidienne, pour votre attention portée aux coûts et pour votre engagement à créer de nouvelles opportunités pour notre Groupe.

Be Part

Matteo Centonze, CEO ECSA Group

HISTOIRES DE RÉUSSITE

ECSA Group

Gold Winner 2026 des Switzerland's Best Managed Companies

ECSA Group figure parmi les **Switzerland's Best Managed Companies 2026** pour la quatrième année consécutive. Une reconnaissance qui récompense notre vision, mais surtout le travail de toutes les personnes qui contribuent chaque jour à la croissance du Groupe.

Grâce à cette quatrième confirmation consécutive, ECSA Group a également obtenu la distinction **Gold**, attribuée aux entreprises qui parviennent à maintenir dans le temps les standards élevés exigés par le programme et à obtenir ce titre pendant quatre années consécutives.

Le programme, promu par **Deloitte Private** en collaboration avec **EFG Private Banking**, **SIX Swiss Exchange** et la **Chambre de commerce de Zurich**, récompense les entreprises qui se distinguent par la qualité de leur gestion, leur stratégie, leur capacité d'innovation, leur culture d'entreprise, leur gouvernance et leur solidité financière. Être à nouveau reconnu parmi les entreprises les mieux gérées de Suisse et atteindre le niveau Gold représente pour ECSA Group

bien plus qu'un prix. C'est la confirmation d'un parcours construit au fil des années autour d'une vision claire, d'investissements continus et d'une grande attention portée aux personnes, aux clients et aux partenaires.

Chaque projet réalisé, chaque défi relevé et chaque objectif atteint contribue à construire une entreprise toujours plus solide, innovante et tournée vers l'avenir.

Dans un contexte économique en constante évolution, être reconnu au niveau international pour notre excellence managériale constitue une motivation supplémentaire pour continuer à nous améliorer et poursuivre le chemin de croissance durable qui caractérise **ECSA Group**.

Cette importante réussite appartient à chacun d'entre nous.

Félicitations à toutes les personnes qui, par leur professionnalisme, leur passion et leur esprit d'équipe, rendent ce succès possible année après année.

SWITZERLAND BEST
MANAGED
COMPANIES
Gold Winner





ESSENCE E10-SP95 Plus Green Ethanol

Une nouvelle étape green pour ECSA Energy

D'un premier test à la station-service de Mendrisio à son introduction dans 11 stations de notre réseau : **ECSA Energy** élargit son offre avec une essence qui associe performances et composante d'origine renouvelable.

La mobilité évolue, et notre manière de faire le plein aussi. **ECSA Energy** suit cette transformation depuis longtemps : depuis plus de 15 ans, nous sommes actifs dans l'importation et la distribution de biocarburants, en développant de nouvelles solutions pour accompagner le marché vers une mobilité toujours plus attentive à la durabilité. C'est dans cette démarche que s'inscrit **E10-SP95 Plus**, l'essence 95 octanes introduite en 2026 dans une partie de notre réseau de stations-service. Le projet a démarré en avril 2026 avec un premier

test à la station **ECSA Svincolo** de **Mendrisio**. La colonne a été identifiée avec un nouveau visuel dédié et des supports d'information ont été mis à disposition des clients afin d'expliquer simplement les caractéristiques de l'essence E10. Le personnel de la station a également été impliqué afin de pouvoir répondre aux premières questions et recueillir les retours des clients. Le résultat du test s'est révélé très positif et a permis de donner le feu vert à la phase suivante. Entre le mois de mai et les premiers jours de juin, **E10-SP95 Plus** a progressivement été introduite dans dix autres stations ECSA. En quelques semaines, ce qui avait commencé comme un projet pilote est devenu une nouvelle offre disponible dans plusieurs points de notre réseau. Un résultat rendu possible grâce à la collaboration entre plusieurs départements :

gestion des approvisionnements, adaptation des colonnes et des totems, préparation des supports d'information et suivi des volumes.

Que signifie E10 ?

Le sigle E10 désigne une essence contenant jusqu'à 10 % de bioéthanol, un composant d'origine renouvelable issu de résidus et de biomasses. **E10-SP95 Plus** présente un indice

d'octane **RON 95** et est formulée avec des additifs spécifiques. La présence de bioéthanol permet d'intégrer au carburant une part d'énergie renouvelable, tandis que la formulation est conçue pour garantir une combustion stable et efficace ainsi que de bonnes performances dans l'utilisation quotidienne. Une solution pensée pour celles et ceux qui recherchent les performances d'une essence moderne tout en accordant une plus grande attention à l'impact environnemental.

Convient-elle à toutes les voitures ?

E10-SP95 Plus est compatible avec la majorité des véhicules *produits après 1991* et est particulièrement adaptée aux motorisations les plus récentes. Pour les véhicules plus anciens, il est toutefois important de vérifier les indications du constructeur avant de faire le plein. En cas de doute, les prescriptions figurant dans le manuel du véhicule restent toujours la référence à suivre.

Où la trouver ?

Après le projet pilote de Mendrisio, **E10-SP95 Plus** a été introduite dans un total de 11 stations ECSA : **Mendrisio Svincolo** • **Biasca** • **Lodrino**

• **Kunzi Giubiasco** • **Giumaglio** • **Aniceto** • **Madonna di Ponte** • **Pregassona** • **Charly Sessa** • **Stabio Gaggiolo** • **Ponte Tresa**

L'identité visuelle du produit a elle aussi été conçue pour le rendre facilement reconnaissable : dans les stations concernées, la nouvelle essence est identifiée par un visuel dédié sur les colonnes de distribution et, lorsqu'ils sont présents, sur les totems.

Une nouvelle étape dans le parcours d'ECSA Energy

L'introduction de **E10-SP95 Plus** constitue une nouvelle étape dans l'évolution de notre réseau. Ces dernières années, **ECSA Energy** travaille en effet sur plusieurs fronts afin de répondre aux transformations du secteur : nouveaux carburants, infrastructures de recharge électrique, installations photovoltaïques dans les stations et nouvelles solutions liées à la transition énergétique. **E10-SP95 Plus** concrétise cette évolution directement à la pompe, en offrant à nos clients une possibilité supplémentaire dans le choix de leur carburant.

BENZINA SP95
E10 – Green Ethanol *Plus*

Un projet commencé par un test, développé grâce au travail d'équipe et aujourd'hui présent concrètement sur le territoire.

Suncolor: au-delà du produit et du prix, il y a des relations à cultiver



Ces dernières années, notre secteur a profondément évolué. Si les prix sont constamment sous pression, souvent dictés par le marché, et si les produits sont tous – ou presque – de bonne qualité, la logistique est devenue toujours plus importante. Les commandes se passent désormais par un simple message, les livraisons doivent être rapides, précises et directement effectuées sur les chantiers. Rapidité, compétitivité et qualité sont devenues des défis à relever chaque jour, dans un marché saturé d'alternatives.

C'est une évolution inévitable, qui nous a poussés à nous poser une question : *lorsque tout le monde*

est capable d'offrir un bon produit, d'excellents prix et un service efficace, qu'est-ce qui fait réellement la différence ?

La réponse à cette question peut faire la différence entre être un leader ou simplement un acteur parmi d'autres. Et la nôtre ne figure dans aucun tarif : **nous avons décidé d'investir dans les personnes et dans la qualité des relations.**

De cette décision est née une orientation stratégique précise. Alors que le marché – et nous avec lui – a progressivement investi dans la rapidité, la digitalisation et le développement des

livraisons, nous avons décidé d'aller un peu plus loin et de mieux valoriser l'un de nos atouts majeurs : nos **quatre dépôts**, répartis de manière capillaire dans tout le Canton et capables de constituer un réseau unique sur le territoire. Pour nous, ils ne représentent pas simplement **quatre points de vente**, mais surtout **quatre occasions concrètes d'être proches de nos clients**, avec un objectif clair : en faire de véritables points de référence pour les professionnels, **des lieux où il devient naturel et agréable de s'arrêter, d'échanger, de rencontrer des personnes compétentes et de se sentir bien accueilli.**

C'est dans cet esprit que nous avons développé un calendrier de rendez-vous mensuels dans nos dépôts, avec des petits-déjeuners, des apéritifs, des grillades et d'autres moments conviviaux destinés à nos clients ainsi qu'à de potentiels nouveaux clients.

Des formats volontairement simples et informels, mais justement très appréciés par une clientèle composée principalement d'artisans, habitués à des relations directes et concrètes, et qui apprécient la possibilité de rencontrer personnellement les personnes qui travaillent dans les dépôts.

À première vue, offrir un petit-déjeuner ou organiser une grillade pourrait sembler n'être qu'un geste d'hospitalité. En réalité, ces moments vont bien au-delà. **Il ne s'agit pas de chercher à réaliser une vente supplémentaire ce jour-là, mais de créer le contexte dans lequel peuvent naître des conversations authentiques, capables de construire une véritable relation de confiance réciproque** : écouter les besoins des clients, recueillir des idées et des remarques, échanger sur les chantiers, parler de produits et d'opportunités commerciales, mais aussi simplement partager leurs petits et grands problèmes du quotidien.

En définitive : donner du contenu et de la substance à une relation. Car les relations humaines continuent d'avoir une valeur considérable. Un client choisit bien entendu un fournisseur pour la qualité de ses produits, ses compétences techniques, ses prix et l'efficacité de son service. Mais il continue souvent à le choisir parce qu'il sait qu'il y trouvera des personnes fiables, capables de comprendre son métier, avec lesquelles il peut échanger et sur lesquelles il peut compter. De cette manière, nos dépôts deviennent

des lieux familiers, le plaisir de se rencontrer se développe, le « *vous* » laisse progressivement place au « *tu* » et la relation devient plus simple, plus forte et plus durable que n'importe quel accord commercial.

Par ailleurs, nos événements favorisent les rencontres non seulement entre Suncolor et ses clients, mais aussi entre les clients eux-mêmes. Des professionnels actifs sur le même territoire se retrouvent autour de la même table, partagent leurs expériences, leurs opinions et leurs informations, **parlent de leur travail et renforcent ce sentiment d'appartenance à une communauté professionnelle qui, dans un monde toujours plus rapide et digital, risquerait autrement de se perdre.**

C'est aussi cela, donner de la valeur à un dépôt.

Bien entendu, **tout cela est possible avant tout grâce aux personnes qui travaillent chaque jour dans nos dépôts.** Elles sont au cœur de nos actions : c'est grâce à elles que tout ce que nous avons décrit jusqu'ici passe d'une théorie séduisante mais abstraite à une réalité concrète et profondément humaine.

Ce sont elles qui invitent, accueillent, écoutent, font les grillades, discutent, proposent et, parfois, font aussi preuve de beaucoup de patience. À leurs côtés, les outils digitaux contribuent également à soutenir cette stratégie de proximité. Pour communiquer nos rendez-vous, nous utilisons notamment WhatsApp, qui s'est révélé au fil des années particulièrement efficace pour atteindre notre clientèle de manière simple et directe.

Au cours de l'année, le système a également été développé grâce à l'introduction d'un agent

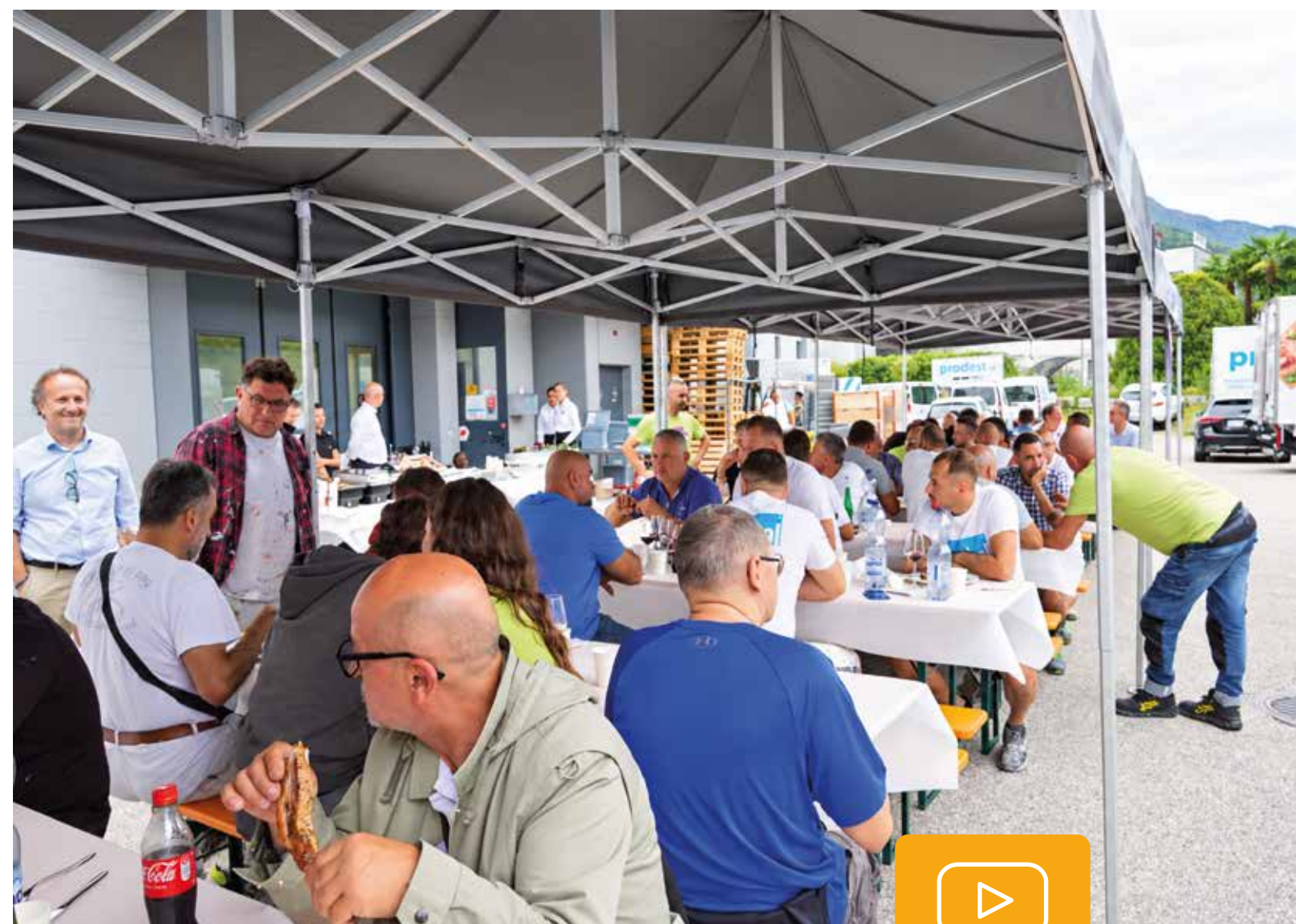
automatique capable de gérer les éventuelles réponses des contacts, rendant ainsi la communication plus rapide et plus réactive.

Digital et relation personnelle ne sont donc pas, pour nous, deux modèles opposés. La technologie est utile lorsqu'elle simplifie, accélère et facilite le contact ; la relation humaine est ce qui donne de la profondeur et de la continuité à ce contact.

L'un peut rendre l'autre plus efficace, sans jamais le remplacer. Les résultats obtenus confirment la pertinence de cette approche. Les événements ont enregistré une très forte participation, les dépôts sont de plus en plus fréquentés, toujours davantage de clients viennent retirer directement leur matériel au lieu de se le faire livrer, et de nouvelles entreprises franchissent plus régulièrement nos portes.

Et notre chiffre d'affaires en bénéficie lui aussi largement.

C'est cela, notre vision de la proximité avec le client : **dans un monde qui tend de plus en plus à réduire les contacts humains, nous avons choisi d'y investir.**



Voir la
vidéo

COLLABORATIONS & PARTENARIATS



ECSA Chemicals et NatIng : un nouveau partenariat dans le monde de la nutraceutique

Nature, recherche et connaissance du marché suisse se rencontrent dans une nouvelle collaboration.

ECSA Chemicals enrichit son offre dans le secteur nutraceutique grâce à un nouveau partenariat avec **NatIng – Master of Nature**, entreprise italienne spécialisée dans le développement d'extraits botaniques et d'ingrédients naturels de haute qualité.

Cette collaboration est née de la rencontre de compétences différentes mais complémentaires : d'un côté, l'expertise de **NatIng** dans la recherche et l'innovation appliquées aux ingrédients d'origine naturelle ; de l'autre, la connaissance

du marché suisse, des clients et de leurs besoins, acquise au fil des années par **ECSA Chemicals**.

L'objectif est de mettre à disposition des entreprises nutraceutiques de nouvelles solutions pour le développement de formulations capables de répondre à un marché toujours plus attentif à la qualité, à l'efficacité et à la traçabilité des ingrédients.

De nouveaux ingrédients intègrent le portefeuille d'ECSA Chemicals

Grâce à ce partenariat, le portefeuille **d'ECSA Chemicals** s'enrichit de nouvelles solutions développées par **NatIng**, parmi lesquelles

AmaChol®, VioRice® et TopKark®.

Ces ingrédients sont destinés à des applications dans différents domaines du bien-être, notamment le soutien métabolique et cardiovasculaire, la protection antioxydante et le bien-être intestinal.

L'intégration de ces solutions élargit encore les possibilités offertes aux clients et ouvre de nouvelles opportunités dans le développement de produits nutraceutiques innovants.

Une collaboration qui réunit les compétences

Le partenariat entre **ECSA Chemicals** et **NatIng** ne représente pas seulement un élargissement de gamme, mais une nouvelle étape dans le développement de la division **Pharmaceuticals & Nutraceuticals**.

Associer recherche, connaissances techniques et proximité avec le marché permet en effet d'accompagner les clients non seulement dans le choix des ingrédients, mais également dans la recherche de nouvelles idées et de nouvelles opportunités pour leurs projets.

C'est précisément de collaborations comme celle-ci que peuvent naître de nouvelles solutions : en réunissant l'expérience d'entreprises spécialisées, en partageant le savoir-faire et en construisant des relations solides dans le temps.

Avec **NatIng**, **ECSA Chemicals** renforce ainsi son engagement dans le secteur nutraceutique et poursuit le développement de partenariats capables d'apporter innovation et nouvelles possibilités à ses clients.



ECSA Chemicals et CP ESSENZE

une synergie qui crée de la valeur pour le marché de la cosmétique et de la détergence

L'innovation ne naît jamais d'un seul ingrédient. Elle naît de la rencontre entre les compétences, l'expérience et une vision commune de l'avenir.

C'est sur ces valeurs que repose la collaboration entre **CP ESSENZE** et **ECSA Chemicals** deux entreprises qui mettent à la disposition du marché un patrimoine de connaissances complémentaires afin d'accompagner les acteurs de la cosmétique et de la détergence dans le développement de produits toujours plus performants, durables et distinctifs.

D'un côté, **CP ESSENZE** apporte plus de trente ans d'expérience dans la création de fragrances et la sélection d'ingrédients de haute qualité, avec une approche tournée vers l'innovation, la créativité et la durabilité. De l'autre, **ECSA Chemicals**, forte

de plus d'un siècle d'expérience dans la distribution internationale de matières premières chimiques, propose un portefeuille complet d'ingrédients fonctionnels ainsi qu'une organisation technique et logistique capable de répondre efficacement aux besoins de l'industrie.

Une réponse concrète aux besoins du marché

Le marché du personal care et du home care connaît une transformation sans précédent.

Les consommateurs recherchent des formulations plus efficaces, des ingrédients fiables, des expériences sensorielles engageantes et une attention toujours plus grande portée à la durabilité.

Pour relever ces défis, les entreprises ont besoin de partenaires qui ne se limitent pas à fournir des matières premières, mais qui soient capables de les accompagner dans le développement de nouveaux projets, en mettant à leur disposition des compétences techniques, une connaissance applicative et une réelle capacité d'innovation.

La collaboration entre **CP ESSENZE** et **ECSA Chemicals** est née précisément avec cet objectif : offrir un interlocuteur qualifié aux formulateurs et aux



entreprises qui souhaitent transformer une idée en un produit à succès.

Cosmétique : performance, sensorialité et identité

Dans le secteur cosmétique, chaque formulation raconte une histoire. Les ingrédients en définissent l'efficacité, tandis que la fragrance construit son identité émotionnelle.

L'intégration du savoir-faire olfactif de **CP ESSENZE** et de la large gamme de matières premières d'**ECSA Chemicals** permet de développer des solutions complètes pour le skincare, le haircare, le body care, le sun care, l'oral care et le maquillage, avec une approche centrée sur les performances et l'expérience d'utilisation.

L'objectif est d'accompagner les clients dans le développement de produits qui associent

fonctionnalité, plaisir sensoriel et valeur perçue, des éléments aujourd'hui essentiels pour se différencier sur un marché hautement concurrentiel.

Détergence : quand efficacité et bien-être se rejoignent

Le secteur de la détergence évolue lui aussi rapidement. Les produits destinés au nettoyage de la maison et à l'hygiène personnelle ne sont plus évalués uniquement sur leur efficacité, mais également sur leur agrément d'utilisation, la sécurité des ingrédients et leur impact environnemental.

Grâce aux compétences complémentaires des deux entreprises, il est possible d'associer ingrédients fonctionnels, tensioactifs, émoullients, polymères, conservateurs, huiles essentielles et fragrances afin de développer des produits détergents offrant de hautes performances techniques sans renoncer à une expérience sensorielle distinctive.

Au-delà du produit : un partenariat technique

La valeur de cette collaboration s'exprime avant tout dans la capacité à accompagner le client tout au long du processus de développement.

De la sélection des matières premières à l'assistance formulative, de la recherche des meilleures solutions techniques au support réglementaire et

logistique, **CP ESSENZE** et **ECSA Chemicals** partagent une philosophie fondée sur le service, la rapidité de réponse et la construction de relations durables.

Dans un contexte où le time-to-market devient toujours plus déterminant, pouvoir compter sur des interlocuteurs compétents permet d'accélérer l'innovation et de réduire la complexité du développement.

Innover ensemble pour construire l'avenir

Les défis qui attendent les secteurs de la cosmétique et de la détergence nécessitent des compétences multidisciplinaires, une grande capacité d'écoute et une recherche constante de nouvelles opportunités.

La collaboration entre **CP ESSENZE** et **ECSA Chemicals** représente un modèle de synergie dans lequel créativité, technologie et expertise technique convergent pour générer une valeur concrète.

Parce que chaque formulation à succès naît de la rencontre entre des ingrédients d'excellence, une connaissance approfondie du marché et des partenaires capables de transformer les idées en innovation.



ECSA Maintenance et Harapol un partenariat stratégique pour les fluides techniques



ECSA Maintenance élargit son offre dans le domaine des fluides techniques grâce à une nouvelle collaboration stratégique avec Harapol entreprise spécialisée dans la production de fluides antigels et caloporteurs destinés aux applications professionnelles.

Dans le cadre de ce partenariat, ECSA Maintenance assure la distribution de la gamme originale de produits Harapol destinée aux installations de réfrigération, aux installations solaires et aux systèmes géothermiques avec sondes.

Cet accord représente une étape importante dans la stratégie d'ECSA Maintenance visant à renforcer sa présence sur le marché suisse, en mettant à disposition de ses clients une gamme

de produits de haute qualité, accompagnée d'un service fiable et largement accessible.

La valeur du service

L'un des éléments centraux de cette nouvelle collaboration est la possibilité de proposer un service complet et hautement qualifié.

Le support comprend des conseils techniques spécialisés, des livraisons rapides directement sur chantier par camion-citerne ainsi que le remplissage des installations géothermiques. À ces prestations s'ajoutent l'élimination professionnelle des glycols et le soutien du laboratoire interne de Harapol.

Le laboratoire effectue des analyses approfondies afin d'identifier d'éventuelles anomalies et de contrôler périodiquement l'efficacité ainsi que le bon fonctionnement des installations. Cet ensemble de compétences et de services permet d'accompagner le client dans toutes les principales phases d'utilisation et de gestion des fluides techniques.

Une gamme complète pour différentes applications

La gamme Harapol distribuée par ECSA Maintenance comprend des solutions spécifiques pour les principales applications dans les domaines de la climatisation, du chauffage, de la réfrigération, de l'énergie solaire et de la géothermie.

Elle comprend des produits à base de glycol éthylenique et de glycol propylénique, disponibles aussi bien sous forme concentrée que prêts à l'emploi, dans différentes concentrations.

Parmi les principaux produits figurent :

- **Freeze Protection®**
Destiné aux installations de chauffage, de climatisation, de refroidissement ainsi qu'aux pompes à chaleur.
- **Geo Frost L**
Une solution spécifique pour les installations géothermiques avec sondes.
- **GS-ECO**
Un fluide innovant et entièrement biodégradable, idéal pour les installations géothermiques et les systèmes à pompe à chaleur.
- **Coolant HighSOL®**
Un fluide caloporteur écologique, prêt à l'emploi et

développé pour les installations solaires.

- **Food Freeze®**
Un produit à base de glycol propylénique, inodore, non toxique et adapté aux applications dans l'industrie alimentaire, aux installations d'eau potable ainsi qu'aux systèmes de chauffage et de refroidissement.

- **Minoltherm®**
Un fluide à base d'éthanol, particulièrement adapté aux systèmes géothermiques installés dans les zones de protection des eaux.

L'offre est complétée par de l'eau pour installations de chauffage conforme aux directives **SWKI BT-102-01** indispensable pour garantir le bon fonctionnement et la durabilité des installations.

Des compétences complémentaires au service du marché

Le partenariat entre ECSA Maintenance et Harapol associe l'expérience logistique et commerciale d'ECSA Maintenance au savoir-faire technique de Harapol dans le développement de fluides haute performance.

Il en résulte une offre complète, capable de proposer aux clients des produits certifiés, des conseils spécialisés, une assistance technique ainsi qu'un réseau de distribution efficace.

Cette collaboration confirme l'engagement d'ECSA Maintenance à mettre à disposition du marché des solutions innovantes, durables et fiables, tout en contribuant au développement des secteurs des énergies renouvelables, de la climatisation et de la géothermie.

Des compétences différentes, un objectif commun : proposer des solutions techniques fiables et un service construit autour des besoins réels des clients.



ECSA Energy et Chicco d'Oro

le goût d'un bon espresso arrive dans les stations-service ECSA et les Easy Stop

La qualité du service passe aussi par les petits plaisirs du quotidien.
Comme une pause-café préparée dans les règles de l'art.

C'est avec cet objectif qu'**ECSA Energy** a lancé une nouvelle et importante collaboration avec **Chicco d'Oro**, marque historique tessinoise reconnue pour la qualité et l'excellence de ses mélanges.

De nouveaux corners dédiés au café ont été installés dans les stations-service ECSA du **Tessin** et de **Suisse romande**, afin de rendre la pause de nos clients encore plus agréable et accueillante.

Au cœur du projet se trouve un mélange exclusif, développé pour retrouver l'arôme intense et le goût authentique de l'espresso italien. Pendant toute l'année 2026, **ECSA Energy** en détient l'exclusivité de distribution en Suisse : une importante valeur ajoutée qui renforce notre offre et nous permet de nous différencier davantage sur le marché.

Parce qu'un geste aussi simple que savourer un bon café peut transformer une courte pause en un moment spécial.

Avec cette collaboration, nous continuons à investir dans l'expérience que nous souhaitons offrir chaque jour à nos clients : attentive, agréable et toujours plus complète.





ECSA Energy et Real Shop un nouveau service pour celles et ceux qui voyagent, avec des avantages dédiés aux collaborateurs

Le développement et l'élargissement des services proposés dans nos stations-service se poursuivent.

ECSA Energy a lancé une collaboration avec **Real Shop** partenaire pour le service de change de devises dans les stations de **Breggia, Melide, Lugano Sud et Ponte Tresa – Pura**

Grâce à ce partenariat, les clients peuvent bénéficier d'un service de change compétitif, fiable et professionnel pendant leur pause.

Un avantage concret, notamment pour celles et ceux qui voyagent régulièrement entre la Suisse

et l'Italie ou qui se déplacent fréquemment au-delà de la frontière.

Un avantage supplémentaire pour tous les collaborateurs d'ECSA Group

Une offre spéciale est également proposée à tous les collaborateurs d'ECSA Group.

En se rendant dans les points **Real Shop** partenaires, les collaborateurs peuvent bénéficier de **3 points supplémentaires** par rapport au taux de change affiché. *Par exemple, si le taux indiqué est de 1.050, le taux appliqué à un collaborateur d'ECSA Group sera de 1.053*

Cet avantage est également disponible en ligne sur le site **RealShop.ch**. En saisissant le code promotionnel **ECSA2** dans le champ prévu à cet effet lors de l'opération, il est possible de bénéficier de **2 points supplémentaires** par rapport au taux de change affiché en ligne, pour des opérations d'un montant minimum de **CHF 1'000.-**

Une opportunité concrète qui vient compléter les avantages destinés aux collaborateurs et qui rend ce partenariat encore plus proche des personnes qui font partie du Groupe.

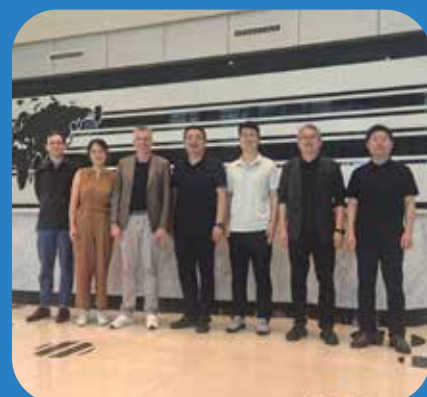
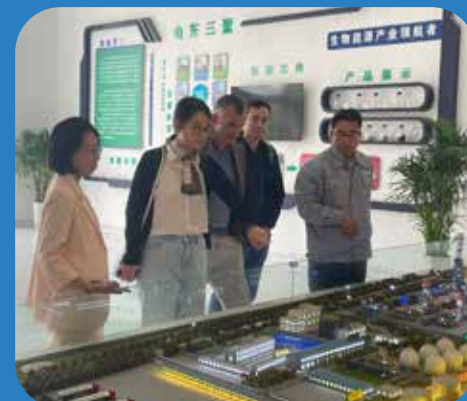
Dans le même temps, la collaboration avec **Real Shop** contribue à rendre nos stations toujours plus complètes et attentives aux besoins quotidiens des clients, en transformant chaque pause en une expérience simple et pratique.

L'objectif reste le même : continuer à élargir la qualité et la diversité des services proposés, afin que les stations-service ECSA et les **Easy Stop** ne soient pas uniquement des points de ravitaillement, mais des lieux capables d'offrir des services utiles et des avantages concrets à celles et ceux qui voyagent ainsi qu'aux personnes qui font partie de l'univers **ECSA Group**.

ECSA Chemicals et ECSA Energy en Chine

Le voyage a représenté une occasion importante de rencontrer directement nos fournisseurs, de consolider les collaborations déjà engagées et de renforcer les relations construites au fil du temps.

Yiru Li Werner, Purchase Manager Flavours & Fragrances
Riccardo Gatti, Supply & Trading • Supply & Extra Network
Matteo Centonze, CEO ECSA Group



ENTRETIENS AVEC LES COLLABORATEURS

Giuseppe Longoni

25 ans entre couleurs et relations humaines

Depuis 25 ans chez Suncolor, Giuseppe Longoni connaît presque par cœur les couleurs, les matériaux et les clients. De magasinier à coloriste, puis conseiller et vendeur, son parcours raconte un métier fait d'expérience, de compétence et surtout de passion pour les personnes.

Giuseppe travaille chez **Suncolor** depuis 2001. Vingt-cinq années passées entre peintures, laques, machines à teinter et clients, dans un secteur qui a profondément évolué entre-temps. Avant de rejoindre l'entreprise, il avait déjà travaillé comme peintre, une expérience qui lui a permis de connaître les produits directement sur le terrain. Puis il est entré chez **Suncolor** comme magasinier, avant de devenir coloriste et de se consacrer progressivement davantage au conseil et à la vente. Aujourd'hui, dans le shop de Balerna, Giuseppe fait partie de ces personnes de référence vers lesquelles on se tourne lorsqu'il faut comprendre **non seulement quel produit choisir, mais surtout comment l'utiliser correctement.**

Giuseppe, tu es chez Suncolor depuis 2001. Comment ton parcours a-t-il commencé ?

Avant d'entrer chez Suncolor, je travaillais comme peintre et je connaissais déjà certains produits, car j'étais client. En 2001, j'ai commencé comme magasinier, dans le même dépôt où travaillait

également mon frère. Avec le temps, je suis devenu coloriste et j'ai commencé à m'occuper de plus en plus du conseil et de la vente. Cela s'est fait progressivement, et le fait d'avoir travaillé comme peintre m'aide encore aujourd'hui à mieux comprendre les besoins des clients.

Quelle est la partie de ton travail que tu apprécies le plus ?

Sans aucun doute la vente et la relation avec les clients. J'aime échanger avec les gens et comprendre ce dont ils ont réellement besoin. Pour moi, il est important de ne jamais s'arrêter à un simple « *je ne l'ai pas* », mais de toujours chercher l'alternative la plus adaptée. C'est aussi une question de passion : j'aime me mettre au défi et trouver la bonne réponse à chaque demande.

Après 25 ans, quelle importance a l'expérience ?

Énormément. Il faut bien connaître les matériaux et savoir comprendre la personne que l'on a en face de soi, mais il faut aussi réussir à rester à jour dans un secteur qui a beaucoup changé au fil des années. Autrefois, il y avait peu de produits de référence et les procédures étaient plus simples. Aujourd'hui, il existe beaucoup plus de solutions spécifiques et les clients sont eux aussi devenus plus exigeants et mieux informés. Il faut donc se

former en permanence et savoir conseiller non seulement le bon produit, mais aussi la bonne manière de l'utiliser.

En 2021, Suncolor a rejoint ECSA Group. Comment as-tu vécu ce changement ?

Notre travail est resté en grande partie le même, mais l'intégration au sein d'**ECSA Group** a apporté de nouveaux outils et une manière de travailler plus structurée. Suncolor était une réalité plus traditionnelle et, au début, nous avons dû nous habituer à de nouveaux systèmes et à de nouvelles procédures. Avec le temps, cependant, ils sont devenus partie intégrante de notre quotidien.

Et aujourd'hui, au sein d'ECSA Group, qu'est-ce qui te donne encore envie de venir travailler avec enthousiasme ?

Avant tout, les personnes. J'aime la relation avec les clients, comprendre ce dont ils ont besoin et réussir à les aider. Certains d'entre eux, je les connais depuis de très nombreuses années et une relation de confiance s'est créée, qui va bien au-delà de la simple vente. Lorsqu'un client revient parce qu'il s'est bien trouvé chez nous, c'est pour moi l'une des plus grandes satisfactions. L'ambiance au sein du shop compte aussi énormément. Avec ma collègue Roberta, nous avons une excellente relation, nous travaillons bien ensemble et il y a toujours de la place pour un sourire, y compris avec les clients. C'est également ce que nous essayons de transmettre aux apprentis : il ne suffit pas de connaître les matériaux et les couleurs, il faut aussi apprendre à écouter les personnes et à créer une bonne relation avec celles et ceux qui entrent dans le magasin. C'est peut-être justement pour cela qu'après 25 ans, je viens encore travailler avec plaisir. Ici, nous avons créé un environnement

dans lequel on se sent bien : une petite « *île heureuse* ».

Et en dehors de Suncolor ?

Où retrouve-t-on Giuseppe ?

En train de courir ! La course à pied est une passion que je partage avec ma femme. J'ai couru le marathon de **New York** il y a deux ans et celui d'**Athènes** l'année dernière. Le dimanche, il m'arrive souvent de me lever tôt pour faire une sortie longue d'une vingtaine de kilomètres et, dernièrement, je fais aussi du vélo.

Ma femme pratique également l'ultramarathon et cela nous a permis de vivre des expériences incroyables aux quatre coins du monde. L'année dernière, nous sommes allés dans la **Death Valley**, en **Californie**, où elle a participé à un ultramarathon dans des conditions extrêmes, avec des températures avoisinant les 50 degrés. Je la suivais en voiture avec l'équipe d'assistance : une aventure inoubliable. En octobre, la prochaine étape nous attend déjà : la Grèce, pour une nouvelle course sur le parcours **Athènes-Sparte-Athènes**.



Giuseppe Longoni, Tintometrista & Operatore deposito • Suncolor

Entre chiffres, montagne et esprit

Scorpion :

l'histoire de Loredana Leo

Depuis 2017, Loredana Leo travaille au sein du département Administration d'**ECSA Group**.

La comptabilité fait cependant partie de sa vie professionnelle depuis bien plus longtemps : elle a commencé à travailler avec les chiffres à 19 ans et, encore aujourd'hui, c'est justement dans cet univers qu'elle trouve satisfaction, entre activités planifiées, échéances et contrôles de fin de mois. Précise et organisée, mais aussi solaire et pleine d'humour, elle change complètement de décor une fois sortie du bureau : trekking, voyages et une grande passion pour les chats.

Loredana, quand ton parcours chez ECSA a-t-il commencé ?

Je suis arrivée le 1er février 2017, pour remplacer une collègue qui venait de partir à la retraite. En février, cela fera donc dix ans. Je suis toujours restée au sein de l'Administration et, entre-temps, j'en ai vu des changements : le département s'est agrandi, de nouveaux collègues sont arrivés et même les bureaux ont beaucoup évolué. Au début, les espaces étaient complètement différents de ceux d'aujourd'hui. Nous partagions les bureaux avec les RH et Matteo Centonze, puis, petit à petit, tout a été repensé et aujourd'hui nous avons de beaux bureaux spacieux.

Aujourd'hui, tu es Accounting Assistant : de quoi t'occupes-tu précisément ?

La réponse que je donne toujours est : un peu de tout ! Je m'occupe de différentes activités administratives et comptables, des paiements aux fournisseurs à l'enregistrement d'une partie des factures intercompany, en passant par le contrôle des notes de frais et des cartes de crédit, l'enregistrement des factures tax free, les leasings, les achats de devises et bien d'autres choses encore.

Pour faire ce que tu fais, la précision est indispensable. As-tu toujours été aussi précise et organisée ?

Oui, je dirais que oui. J'aime les chiffres et j'aime avoir mes activités planifiées et sous contrôle. Par exemple, je note mes tâches sur une feuille et, vers la fin du mois, je vérifie que tout a bien été fait : voir que chaque élément est à sa place me procure une vraie satisfaction. Je travaille dans la comptabilité depuis l'âge de 19 ans et je crois qu'avec le temps, cette manière de travailler est aussi devenue une partie de mon caractère. D'ailleurs, je suis une adepte des tableaux Excel jusque dans ma vie privée : listes, coûts des vacances, organisation... j'aime que tout soit bien planifié !

Quelle importance a la relation avec les collègues dans ton travail ?

Énormément. Je pense avoir une bonne relation avec tout le monde. Je suis quelqu'un de solaire, j'aime plaisanter et faire des blagues. Bien sûr, je suis aussi Scorpion et j'ai mes journées où il vaut mieux me laisser tranquille ! Mais en général, j'aime qu'il y ait un environnement où l'on puisse travailler sérieusement tout en sachant rire ensemble.

Je pense que mes collègues me décriraient comme ça : « *Tant que personne ne touche à ses impressions ou ne déplace quelque chose sur son bureau !* » Ahahaha...

Qu'est-ce que tu apprécies le plus dans le fait de travailler chez ECSA ?

La sérénité.

Par le passé, il m'est arrivé de travailler dans un environnement où j'étais presque arrivée à bout et où je me levais déjà avec mal au ventre en pensant devoir aller au bureau. Chez ECSA, en presque dix ans, cela ne m'est jamais arrivé. Même pendant les périodes où il y a beaucoup à faire, je viens travailler sereinement. J'aime ce que je fais et, si je pouvais revenir en arrière, je choiserais encore la comptabilité. J'ai également beaucoup apprécié la sensibilité de mes collègues dans les moments plus personnels. Lorsque j'ai traversé des périodes difficiles, j'ai trouvé des personnes capables de comprendre et de me soutenir. Et ce n'est pas quelque chose que je considère comme acquis.

Et en dehors du bureau, qui est Loredana ?

Avant tout, je suis maman. Et puis je suis une

personne qui aime être en plein air et voyager. Mon mari et moi essayons de faire du trekking pratiquement tous les samedis. J'aime aussi beaucoup la mer et, lorsque j'ai besoin de décrocher, c'est là que je préfère aller. Je suis particulièrement attachée à l'Espagne. Et puis, petit à petit, les chats sont eux aussi entrés dans ma vie. C'est une passion qui s'est développée au fil du temps, à travers les histoires des différents chats que nous avons eus. Aujourd'hui, nous vivons avec une véritable « *boule de poils* » d'environ dix kilos, un croisement avec un Sibérien.

Ces dernières années, ce lien m'a également amenée à me rapprocher d'une association qui vient en aide aux chats, à laquelle je consacre une partie de mon temps libre.



Loredana Leo, Accounting Assistant • Administration

NOUVEAUX PROJETS

RESINELLI FOR ECSA ENERGY

de nouveaux projets pour une offre toujours plus riche

La collaboration entre **ECSA Energy** et **Resinelli** continue de se développer, en apportant de nouvelles idées et de nouveaux services dans nos stations-service.

Les nouveaux concepts **Easy Stop - Resinelli for ECSA**, dédiés à la restauration rapide, ont déjà été inaugurés chez **ECSA Pura**, **BP Meyrin**, **BP Martigny** et **ECSA Aniceto à Brissago**.

Ces nouveaux espaces take-away ont été conçus pour offrir aux clients une expérience moderne et fonctionnelle, avec une offre de restauration pratique, rapide et de qualité : la solution idéale

pour une pause pendant le voyage.

La collaboration avec **Resinelli** concerne également l'assortiment des shops. Nous introduisons en effet les glaces **Sammontana** dans toutes nos stations-service et élargissons la gamme de produits disponibles dans les **Easy Stop** autoroutiers.

À travers ces projets, nous continuons à investir dans l'innovation de nos points de vente, avec l'objectif de rendre chaque halte plus agréable et d'offrir aux clients un service toujours plus complet, dynamique et proche de leurs besoins.



Un nouveau site web pour ECSA Chemicals :

quand la technologie devient un outil de vente

En 2026, **ECSA Chemicals** mènera à terme l'un des projets digitaux les plus importants de ces dernières années : la refonte complète du site web dédié à la division Chemicals.

Il ne s'agit pas d'un simple changement graphique, mais de la création d'une plateforme pensée pour soutenir concrètement le business, améliorer l'expérience des clients et transformer le catalogue produits en un véritable outil de vente.

Le projet implique le **Marketing**, les **Sales d'ECSA Chemicals** et l'**IT**, dans une démarche commune qui aboutira au lancement du nouveau site prévu pour novembre 2026.

D'où vient ce besoin ?

Le site actuel a été réalisé en 2020 et, au cours de ces dernières années, il a bien accompagné le développement de la présence digitale d'**ECSA Chemicals**. Depuis, cependant, la manière dont les personnes recherchent des informations en ligne a beaucoup évolué : aujourd'hui, les clients et prospects ne se limitent plus à saisir des mots-clés sur **Google**, mais utilisent de plus en plus souvent des outils d'intelligence artificielle, comme **ChatGPT** ou des assistants similaires, pour identifier des fournisseurs et des produits. L'analyse du site actuel a fait ressortir plusieurs points critiques : le catalogue produits n'offre aucune possibilité de filtrage et se limite à une

simple indexation alphabétique, les contenus techniques sont difficiles à trouver, les Business Units ne disposent pas d'une identité propre et clairement reconnaissable, et le site ne soutient pas réellement le travail quotidien de la force de vente. À cela s'ajoute une limite technique importante : la plateforme n'a pas été conçue pour être correctement « lue » par les nouveaux outils d'intelligence artificielle, qui deviennent un canal de plus en plus important par lequel les clients découvrent **ECSA Chemicals**.

Les objectifs du projet

L'objectif du nouveau site est clair : le transformer d'une simple vitrine d'entreprise en un véritable outil commercial. Concrètement, cela signifie aider les clients à trouver plus rapidement les produits dont ils ont besoin, valoriser le savoir-faire technique des différentes Business Units, améliorer la qualité des demandes adressées aux commerciaux, offrir une navigation plus moderne et intuitive et construire une base de données solide, capable d'évoluer au fil des années.

Un projet construit en écoutant les personnes

Avant même de commencer la conception, des enquêtes internes ont été menées et des workshops dédiés ont été organisés avec le Marketing et les Sales afin de recueillir les problèmes rencontrés, les besoins et des suggestions concrètes.



Le travail s'est concentré sur quatre aspects : comprendre les véritables limites du site actuel, analyser le parcours qu'un client effectue avant de contacter **ECSA Chemicals**, identifier les fonctionnalités réellement utiles pour les personnes qui vendent au quotidien et définir les priorités à transmettre à l'agence chargée du développement. L'objectif n'était pas de recueillir des idées générales, mais de comprendre concrètement comment le nouveau site pouvait aider les équipes à mieux vendre.

Un catalogue pensé selon la logique du client

Le cœur du projet est le catalogue produits, qui n'existe aujourd'hui pratiquement pas sous une forme structurée. Il a été construit de zéro par le **Marketing** et les **Sales**, tandis que l'**IT** a rendu ce travail possible en développant un système de classification entièrement nouveau. Une structure basée sur trois critères indépendants a été définie : ce qu'est le produit, dans quel secteur il est utilisé et à quelle Business Unit il appartient. Un même produit pourra ainsi être trouvé en suivant différents parcours, exactement comme le ferait un client réel, rendant la recherche beaucoup plus simple par rapport à l'ancienne indexation alphabétique.

Pourquoi être facilement trouvé en ligne est aujourd'hui essentiel

L'un des aspects les plus innovants du projet concerne la manière dont le site sera « *lu* » par les moteurs de recherche et, surtout, par les nouveaux outils d'intelligence artificielle que les utilisateurs emploient de plus en plus souvent pour rechercher des fournisseurs et des produits. Aujourd'hui, il ne suffit plus d'apparaître sur **Google** : il faut également pouvoir être identifié lorsque quelqu'un demande à une intelligence artificielle quelle entreprise contacter pour une matière première spécifique. Cet aspect n'est pas secondaire : les demandes provenant de personnes ayant découvert ECSA par l'intermédiaire de ces outils se transforment beaucoup plus souvent en contacts concrets que les recherches traditionnelles. C'est pourquoi toute la structure

du site, des contenus aux pages produits, a été pensée dès le départ afin d'être compréhensible aussi bien par les personnes que par les systèmes automatisés qui analysent le web, garantissant ainsi à ECSA une visibilité durable dans le temps. Parallèlement au lancement du site, un calendrier éditorial spécifiquement conçu pour optimiser le positionnement des contenus et renforcer cette visibilité au fil du temps sera également mis en place.

Une nouvelle expérience pour les utilisateurs du site

L'aspect visuel évoluera lui aussi en profondeur. Le nouveau site proposera une navigation plus simple, une recherche produits plus avancée, des pages dédiées à chaque Business Unit, des contenus techniques mieux organisés, des fiches produits plus complètes ainsi qu'une meilleure visibilité des certifications, des services et des compétences d'ECSA. Le tout sera accompagné d'une nouvelle identité graphique, plus moderne et cohérente avec le positionnement international de l'entreprise.

Vers le go-live de novembre 2026

Le projet traverse plusieurs phases au cours de l'année 2026 : collecte des besoins internes, workshops, conception du catalogue et de la structure des données, développement technique, migration des contenus et tests finaux avant le lancement. Le nouveau site **ECSA Chemicals** n'est pas seulement un projet informatique : il est le résultat d'un travail collectif qui réunit des compétences commerciales, marketing et techniques autour d'un objectif commun : placer le client au centre et doter **ECSA Chemicals** d'un outil capable d'accompagner sa croissance au cours des prochaines années.

Digital Transformation Program:

construire aujourd'hui l'avenir d'ECSA Group

Le **Digital Transformation Program** d'ECSA Group entre dans une nouvelle phase. Après plusieurs mois consacrés à écouter, observer et comprendre de près notre manière de travailler aujourd'hui, le sous-projet **Business Blueprint** se tourne désormais vers l'avenir, avec pour objectif de définir un modèle de travail encore plus simple, efficace et partagé.

La première phase du projet s'est achevée dans les délais prévus et a impliqué l'ensemble du Groupe de manière transversale. Plus de **70 rencontres** ont été organisées avec plus de **60 collaboratrices et collaborateurs d'ECSA Group** issus des différentes Business Units : un important travail d'équipe qui a permis de recueillir des expériences, des besoins et des points de vue très différents.

De ces échanges est née une photographie détaillée de la situation actuelle : le fonctionnement de nos processus, la manière dont les données sont gérées et les aspects qui peuvent être améliorés. Au total, plus de **220 points d'attention** ont été identifiés, liés aux méthodes de travail, à l'organisation et aux outils utilisés.

Et ce n'est pas tout. Le travail réalisé a également permis d'identifier plusieurs améliorations rapides potentielles, capables de rendre certaines activités plus efficaces sans devoir attendre l'introduction de nouveaux systèmes informatiques. L'ensemble de ces informations a été intégré dans le document d'analyse **AS-IS** qui décrit l'état actuel de l'organisation et qui a été élaboré grâce à

la contribution directe des personnes qui vivent au quotidien les processus ECSA. Le document a été soumis à l'approbation du **Steering Committee** le **22 septembre**.

De l'écoute à la conception

Le projet change maintenant de perspective. Si, jusqu'à présent, la question était principalement « *Comment travaillons-nous ?* », dans les prochains mois elle deviendra « *Comment voulons-nous travailler demain ?* ».

La phase consacrée à la conception du nouveau modèle opérationnel du Groupe a en effet commencé. L'objectif est de le finaliser et de le valider d'ici la fin du mois d'octobre, afin d'aboutir à la clôture du Business Blueprint au mois de novembre.

Ce n'est qu'à ce moment-là que seront évaluées et sélectionnées les technologies les plus adaptées pour soutenir cette nouvelle manière de travailler et construire le futur portefeuille **IT d'ECSA Group**.

Le projet avance donc conformément au planning, mais surtout il pose les bases de quelque chose qui va bien au-delà de la technologie : repenser ensemble les processus, les outils et les modes de collaboration afin de construire une entreprise toujours plus simple, intégrée et prête à relever les défis de demain.



PROJETS RÉALISÉS

WEBINAR

Cosmetics Webinar:

un nouveau rendez-vous
de formation en ligne pour les clients d'ECSC Chemicals

Depuis mars 2026, le **Team Cosmetics** a commencé à organiser un webinar par mois afin de présenter aux clients les nouveautés produits et des sujets techniques de manière simple et directe. Il s'agit d'une nouveauté importante pour **ECSC Chemicals** : c'est la première fois que l'entreprise propose à ses clients ce type de formation en ligne. Une opportunité rendue possible grâce aux collaborations commerciales développées par l'équipe de *Raffaella Cattaneo*, *Head of Cosmetics*, qui donnent d'excellents résultats.

Le **Team Cosmetics** a conçu et préparé les contenus de chaque webinar, tandis que le **Team Marketing s'est chargé de faire connaître** les événements aux bonnes personnes, en les invitant et en leur rappelant les rendez-vous dans les jours précédents.

Les webinaires organisés jusqu'à présent

La première rencontre a eu lieu le **17 mars** et était consacrée à **AlgaeTech**, les microalgues utilisées dans les produits cosmétiques.

La deuxième, le **21 avril**, a présenté **Citroleo**, dédié aux produits solaires. La troisième, le **27 mai**, a présenté **Citrobio**, conçu pour les soins destinés aux animaux de compagnie.

Une initiative qui va se poursuivre

L'initiative ne s'est pas arrêtée là : le cycle de webinaires se poursuivra au même rythme jusqu'à la fin de l'année 2026, en continuant à proposer chaque mois de nouveaux contenus aux clients.

Pourquoi ce projet est important

Les premiers webinaires ont enregistré une bonne participation et ont été appréciés par les clients, au point que certaines personnes qui n'étaient plus en contact avec **ECSC Chemicals** depuis un certain temps ont décidé d'y participer et de se rapprocher à nouveau de l'entreprise. Ce projet montre qu'il est possible d'offrir aux clients une nouvelle manière, plus directe, de découvrir **ECSC Chemicals**, tout en ouvrant la voie à un canal qui pourra également être utilisé à l'avenir par d'autres Business Units.

Formation, échanges et esprit d'équipe :

une journée de team building pour les responsables des stations-service ECSA

Le 21 mai 2026, les responsables des stations-service et des aires de service **ECSA Energy** se sont réunies pour une journée consacrée à la formation, aux échanges et au partage des expériences acquises dans les différents points de vente.

La rencontre avait un double objectif : approfondir la connaissance de certaines catégories de produits et créer une occasion de renforcer la collaboration entre les responsables. Un moment précieux pour se tenir à jour, échanger des conseils et confronter les expériences sur les besoins quotidiens des clients ainsi que sur la gestion des assortiments.

Au cours de la matinée, plusieurs acteurs majeurs du secteur du tabac et des produits alternatifs au tabagisme sont intervenus : **Philip Morris International (PMI)**, **Japan Tobacco International (JTI)** et **British American Tobacco (BAT)**.

Les représentants des trois entreprises ont présenté les principales nouveautés du marché, en se concentrant notamment sur les produits de vaping, comme les cigarettes électroniques, ainsi que sur les snus. Les présentations ont permis aux participantes d'approfondir les caractéristiques

des produits, leur positionnement et les tendances de consommation les plus récentes, en leur fournissant des informations utiles pour conseiller la clientèle de manière toujours plus compétente.

Web Star a également participé à cette journée en présentant la gamme de produits de la marque **ELFBAR**. Cette intervention a apporté des outils supplémentaires pour mieux connaître l'offre disponible et gérer efficacement l'assortiment au sein des shops.

Après une matinée riche en contenus, la rencontre s'est terminée par un déjeuner convivial offert aux participantes. Un moment informel qui a favorisé le dialogue et permis aux responsables de mieux se connaître, de partager leurs expériences opérationnelles et de renforcer l'esprit d'équipe.

La journée a suscité beaucoup d'intérêt et une forte participation. Une initiative qui a su associer formation professionnelle et relations humaines, en nous rappelant une fois encore combien les échanges entre collègues peuvent représenter une ressource précieuse pour progresser ensemble et offrir un service toujours plus compétent dans nos points de vente.



ECSA aux côtés du territoire

Sport, traditions et communauté : un engagement qui se poursuit

En 2026 également, **ECSA Group** a choisi d'être présent aux côtés de différentes réalités locales, en soutenant des événements, des associations et de jeunes talents capables de créer des occasions de rencontre, de développement et de participation.

Festa del Gallo : ensemble au cœur de Balerna

Au mois de juin, Balerna s'est à nouveau animée à l'occasion de la **Festa del Gallo**, l'un des rendez-vous les plus connus et appréciés de la commune. **ECSA Group** a confirmé sa participation en tant que **Sponsor Gold**, contribuant à une manifestation qui réunit familles, associations, bénévoles et de nombreux visiteurs. Musique, gastronomie et divertissement ont rythmé ces journées de fête, rendues possibles avant tout grâce à l'engagement de toutes les personnes qui, chaque année, travaillent en coulisses pour faire vivre cette tradition.



Turrìta Nuoto : le sport qui fait grandir

L'engagement d'ECSA Group passe aussi par le sport et les nouvelles générations. La collaboration avec **Turrìta Nuoto** a accompagné plusieurs compétitions, parmi lesquelles le **Meeting Turrìta Junior**, qui a réuni environ 250 jeunes athlètes, ainsi que le **Meeting Internazionale del Castello**. **ECSA Energy** a été présente lors de ces rendez-vous avec du matériel dédié et des activités liées à l'**ECSA Card**, en accompagnant des événements où compétition et plaisir deviennent aussi l'occasion de transmettre des valeurs telles que la persévérance, le respect et l'esprit d'équipe.

Andri Berger : passion et talent dans le motocross

Le soutien aux jeunes sportifs s'étend également au monde du motocross. ECSA, avec **Castrol**, soutient **Andri Berger**, jeune



MX Master Kids Motocross



pilote engagé dans le championnat **MX Master Kids**, en l'accompagnant dans sa passion et dans son parcours sportif. Au mois de juillet, Andri a participé en France à son premier **MX Master Kids Motocross**, une compétition internationale marquée par un très haut niveau de concurrence. Après avoir obtenu le sixième temps lors des qualifications, il a décroché deux deuxièmes places lors des deux premières courses, une troisième place dans la troisième manche, puis une nouvelle deuxième place en finale, où il est même parvenu à prendre la tête de la course dans les premières phases. Une série de résultats qui lui a permis de terminer la compétition à la **deuxième place du classement général**. Un résultat important pour un jeune athlète qui continue à acquérir de l'expérience et à progresser, en poursuivant avec détermination sa passion pour le motocross.

Aux côtés de celles et ceux qui prennent soin des personnes

ECSA Group a également choisi de soutenir l'**Associazione Assistenza e Cura a Domicilio del Mendrisiotto e Basso Ceresio** à l'occasion de la **Journée nationale des soins à domicile**. Une collaboration qui se poursuit dans le temps et qui valorise le travail quotidien d'une organisation

engagée dans l'assistance et les soins à domicile. **ECSA Group** sera également présent dans la communication dédiée aux sponsors de cette journée, contribuant ainsi à donner de la visibilité à un service important pour de nombreuses personnes et familles.

Carnevale Lingera : une tradition tournée vers l'avenir

Le regard se porte déjà vers 2027 avec la **Società Carnevale Lingera di Roveredo**, qui célébrera du **26 au 31 janvier 2027** la 65^e édition du **Carnevale Lingera**. Après avoir soutenu l'édition précédente, **ECSA Group** a reçu l'invitation à poursuivre cette collaboration à l'occasion de cet anniversaire important. Grâce au travail de dizaines de bénévoles, le Carnaval attire chaque année environ **25'000 visiteurs** et continue à se renouveler sans perdre le lien fort avec ses racines.

De la Festa del Gallo au sport, du soutien aux jeunes talents aux soins à domicile, jusqu'au Carnevale Lingera : des initiatives différentes qui racontent une même manière d'être présents, proches des personnes et des réalités qui contribuent chaque jour à la vie du territoire.

STATION-SERVICE

Cindy Caillat

cinq années de développement à la station de Monthey



BP Monthey

Avant de rejoindre **ECSA Energy**, *Cindy Caillat* avait travaillé pendant vingt-cinq ans dans le commerce de détail, mais dans un secteur très différent de celui des stations-service. Son arrivée à *Monthey* a donc marqué le début d'une nouvelle expérience professionnelle, faite de produits à découvrir, de procédures à apprendre et de nouvelles responsabilités à assumer. Aujourd'hui, *Cindy* est **responsable de la station-service de Monthey** et, lorsqu'elle regarde le chemin parcouru, elle n'a aucun doute : le temps est passé très vite, mais elle sent qu'elle est exactement à sa place.

Cindy, quels souvenirs gardes-tu de tes premiers jours chez ECSA Energy ?

C'était surtout une période d'apprentissage. Après vingt-cinq ans dans le commerce de détail non alimentaire, je me suis retrouvée dans un environnement complètement nouveau. J'ai dû apprendre à connaître les produits du shop, l'organisation du travail, les procédures de la station et tout ce qui concerne la sécurité. Au début, il y avait un peu de stress, mais grâce au soutien de mes collègues et à ma motivation, j'ai rapidement trouvé mon rythme. Les clients habituels m'ont eux aussi beaucoup aidée. Lorsque j'avais un doute sur l'utilisation des outils de caisse, ils savaient toujours me mettre à l'aise. En revanche, je me souviendrai toujours de mon premier jour complètement seule ! Je me suis retrouvée enfermée à l'extérieur de la station, j'ai saisi un mauvais code PIN et déclenché l'alarme et, comme si cela ne suffisait pas, j'avais perdu toutes les clés. Heureusement, ma responsable a fait preuve de beaucoup de patience. Avec le temps, toutes ces expériences m'ont aidée à gagner en assurance et à assumer progressivement davantage de responsabilités, jusqu'à devenir responsable de la station.

En quoi consiste aujourd'hui ton rôle ?

Mon travail consiste à m'assurer que la station fonctionne correctement chaque jour. Je m'occupe de l'accueil des clients, des commandes, de la gestion des stocks, de la sécurité et de la

propreté des espaces. Je dois également faire face aux imprévus et trouver des solutions le plus rapidement possible. Une partie importante de mon rôle concerne aussi la gestion de l'équipe. J'essaie de créer les meilleures conditions possibles pour bien travailler ensemble et maintenir une bonne ambiance au sein du team.

Qu'est-ce qui rend la station de Monthey spéciale ?

C'est un lieu convivial et familial, où les clients se sentent bien accueillis et peuvent compter sur un service de proximité. Beaucoup viennent chez nous parce qu'ils savent qu'ils seront reconnus et qu'ils y trouveront une atmosphère détendue. Parfois, ils se sentent presque trop à la maison, comme si la station était leur deuxième domicile ! La relation personnelle est très importante. Il ne s'agit pas uniquement de vendre un produit ou d'offrir un service : souvent, les clients ont besoin de parler, de raconter quelque chose ou simplement de se sentir écoutés.

Quel aspect de ton travail apprécies-tu le plus ?

La diversité des activités. Chaque journée est différente et me permet d'apprendre quelque chose de nouveau, y compris sur moi-même. J'aime les imprévus, car je les considère comme des défis. Ils m'obligent à réagir rapidement, à garder mon calme et à trouver une solution. On ne s'ennuie jamais et, à la fin de chaque journée, on a la sensation d'avoir vécu quelque chose de différent.

Quelle importance a le travail d'équipe ?

Il est fondamental. Chacune d'entre nous joue un rôle important et, lorsqu'il y a une bonne entente, même les journées les plus chargées deviennent plus simples. J'essaie de valoriser chaque collègue et le travail qu'elle accomplit. Nous prenons le temps de nous écouter, de communiquer et de nous respecter. Nous nous aidons mutuellement, et c'est une priorité pour que tout fonctionne au mieux. Pour moi, notre équipe est comme une famille. L'ambiance est tellement sereine que les collègues arrivent souvent à la station une demi-heure avant le début de leur service. C'est un petit geste qui montre à quel point nous nous sentons bien ensemble.

Y a-t-il un épisode avec un client que tu n'oublieras jamais ?

C'est arrivé un soir de décembre. Une cliente au regard très triste est entrée dans la station, a pris un panier et a commencé à le remplir avec des produits de première nécessité : pâtes, lait, sucre,

farine. Elle semblait très hésitante. Lorsqu'elle est arrivée à la caisse, j'ai commencé à scanner tous les articles. Au moment où j'allais lui annoncer le total, elle m'a dit : « *Je n'ai pas d'argent.* » Je n'ai même pas eu le temps de répondre. Le client qui se trouvait derrière elle a immédiatement dit : « *Mettez tout sur mon compte.* » Je n'oublierai jamais le sourire de cette femme. Son visage s'est soudainement détendu et ses yeux se sont illuminés avec le même émerveillement que ceux d'un enfant. C'était un geste spontané et profondément humain. Des moments comme celui-ci devraient arriver plus souvent.

Comment as-tu changé au cours de ces cinq années ?

Quand je pense au temps qui s'est écoulé, la première chose qui me vient à l'esprit est : « *Cela fait déjà cinq ans ? Le temps est passé tellement vite et aujourd'hui, je sens que je suis à ma place.* » J'ai gagné en assurance, mais je continue à avoir beaucoup de curiosité et l'envie d'apprendre. J'ai aussi appris à mieux gérer mes émotions et à confier des tâches aux autres avec davantage de

sensibilité et d'attention. J'ai grandi aussi bien professionnellement que personnellement.

Comment imagines-tu l'avenir de la station de Monthey ?

J'aimerais qu'il y ait des espaces avec des tables, où les clients puissent s'asseoir, se rencontrer et consommer quelque chose. Beaucoup de clients imaginent presque la station comme un petit tea-room et aimeraient trouver un choix plus large de produits salés chauds. Je pense également qu'un renouvellement de l'aspect visuel pourrait rendre les espaces encore plus frais, ordonnés et accueillants.

Quel conseil donnerais-tu à quelqu'un qui souhaite travailler dans une station-service ?

Il faut avant tout aimer le contact avec les gens et être patient. Les clients veulent être écoutés et partagent souvent avec nous aussi leurs problèmes. Il est important d'être ponctuel, disponible et flexible. Il n'est pas toujours possible de terminer

son service exactement à l'heure prévue, car les imprévus font partie du travail. Et bien sûr, il faut savoir travailler en équipe : sans collaboration, communication et respect mutuel, il serait impossible de garantir chaque jour un service de qualité.

Une équipe aussi en dehors du travail

La relation entre collègues ne s'arrête pas à la fin du service. *Cindy* explique en effet qu'elle a commencé à partager certaines randonnées en montagne avec une collègue.

Une occasion de mieux se connaître, de découvrir de nouvelles facettes des personnes avec lesquelles on travaille chaque jour et de renforcer encore davantage ce lien qui, à la station de *Monthey*, ressemble de plus en plus à celui d'une famille.

Histoires de dépôts

Quand il y a un problème, il faut trouver la solution : entretien avec Fabrizio Pata

Depuis près de cinq ans, Fabrizio Pata travaille au cœur des installations du Groupe. Entre urgences, nouveaux projets et lignes à concevoir entièrement de zéro, son métier exige expérience, précision et une grande capacité à trouver des solutions.

Fabrizio, de quoi t'occupes-tu au sein d'ECSA Group ?

Si je devais le résumer en quelques mots, je dirais : je résous des problèmes. Je suis *Maintenance Operator* et je m'occupe principalement des installations industrielles. Je travaille sur les pompes, les tuyauteries, les vannes et les systèmes de process, en veillant à leur bon fonctionnement grâce à des activités de maintenance, de diagnostic des pannes et d'intervention technique. Mon objectif est de garantir la fiabilité, la sécurité et la continuité opérationnelle des installations. Lorsqu'un équipement s'arrête ou ne fonctionne pas comme il le devrait, j'interviens pour comprendre le problème et trouver une solution. Avec le temps, je me suis de plus en

plus spécialisé dans ce domaine et, aujourd'hui, je connais pratiquement chaque tuyau présent ici.

Dans un travail aussi lié aux imprévus, à quoi ressemble une journée type ?

Il est difficile de parler d'une véritable journée type, car tout dépend toujours des urgences. Je peux commencer un travail planifié et, peu après, recevoir un appel parce qu'une pompe ne fonctionne plus, qu'une installation s'est arrêtée ou qu'il faut rapidement trouver une solution pour permettre à un camion de décharger. À ce moment-là, il faut revoir les priorités et intervenir. C'est justement ce qui rend le travail très dynamique : on ne sait jamais exactement ce qui va se passer au cours de la journée.

En plus des interventions quotidiennes, tu suis aussi de nouveaux projets sur les installations. Lesquels t'ont apporté le plus de satisfaction ?

Lorsqu'il faut réaliser une nouvelle ligne, nous

étudions avec le reste de l'équipe la solution la plus adaptée. Je prépare le dessin technique, j'évalue les composants nécessaires et j'échange avec les fournisseurs jusqu'à la réalisation. Parmi les projets dont je garde le plus de satisfaction, il y a certainement celui lié à l'installation **AdBlue®**. Comme elle avait été réalisée sur mesure pour répondre à nos besoins, plusieurs problèmes sont apparus lors de la mise en service, notamment de nature mécanique. Avec mon responsable, *Paolo Savi*, nous avons beaucoup travaillé sur le terrain pour trouver les solutions nécessaires et, après une période intense, nous avons réussi à faire fonctionner correctement l'installation. Ce résultat nous a apporté une grande satisfaction et a renforcé la relation de confiance entre nous. J'ai également suivi la remise en service d'un tank qui n'était plus utilisé depuis longtemps et que nous avons rendu à nouveau opérationnel pour l'**AdBlue®**. Je me suis occupé d'une grande partie du projet : du dessin des lignes au choix des composants, jusqu'à la recherche des fournisseurs. Ce sont précisément ces projets qui, une fois terminés, apportent le plus de satisfaction.

Avant d'arriver chez ECSA Group, tu avais déjà une longue expérience dans les installations industrielles. À quel point cela t'aide-t-il aujourd'hui ?

Énormément. Avant d'arriver chez **ECSA Group**, j'ai travaillé pendant de nombreuses années sur des installations industrielles, souvent à l'étranger. Je m'occupais de leur mise en service et il pouvait m'arriver de devoir partir du jour au lendemain. Cela a été une excellente école professionnelle et, aujourd'hui, cette expérience me permet souvent d'identifier rapidement un problème et de le résoudre en

interne, sans devoir nécessairement faire appel à une entreprise externe. Parfois, il s'agit de problèmes qui peuvent être résolus en peu de temps, et pouvoir intervenir directement nous permet d'être plus rapides.

Après tant d'années passées souvent à l'étranger, qu'est-ce qui t'a poussé à rechercher un quotidien différent ?

Avec l'arrivée de mes enfants, j'avais besoin de davantage de stabilité et d'être plus présent à la maison. Rejoindre **ECSA Group** a été pour moi l'occasion de continuer à travailler dans mon domaine, sur des installations industrielles, mais avec une organisation du quotidien davantage compatible avec ma vie familiale.

Et qui est Fabrizio en dehors d'ECSA ?

Avant tout, je suis papa de deux enfants, donc je n'ai pas énormément de temps libre ! J'aime le sport, même si dernièrement j'arrive à en pratiquer moins que je ne le voudrais, et j'adore voyager. Une destination à laquelle je suis particulièrement attaché et où j'aimerais retourner est le Canada. Je préfère nettement le froid à la chaleur, donc je dirais que c'est l'endroit idéal pour moi.



Fabrizio Pata, Maintenance Operator • P&L

ECSA on the Road

Entretien avec Andrea Molteni

La liberté d'emprunter de nouvelles voies

Après plus de vingt ans passés au volant de camions-citernes, *Andrea Molteni coordonne aujourd'hui le département Logistique et Douane d'ECSA Energy*. Un parcours d'évolution qui lui permet d'aborder chaque livraison avec le regard de quelqu'un qui connaît réellement la route et ses réalités.

Andrea, parle-nous un peu de toi. Aujourd'hui, tu occupes un poste à responsabilité : de quoi t'occupes-tu précisément ?

Aujourd'hui, je suis responsable du département Logistique et Douane. Je m'occupe de la gestion des chauffeurs, de l'organisation opérationnelle, de la maintenance des véhicules ainsi que des relations avec les garages et les fournisseurs externes. Je suis également certains projets liés à la digitalisation et, lorsque c'est nécessaire, je soutiens mes collègues dans les activités opérationnelles. C'est un travail très dynamique : chaque journée est différente et il faut être prêt à faire face à des situations toujours nouvelles.

Ton parcours a commencé comme chauffeur. Comment es-tu arrivé au poste que tu occupes aujourd'hui et qu'est-ce que cette expérience t'a apporté ?

J'ai commencé à travailler dans l'entreprise de mon père, qui collaborait depuis de nombreuses

années avec **ECSA Energy**, et pendant plus de vingt ans j'ai conduit des camions-citernes. Rejoindre ensuite **ECSA Energy** et passer du métier de chauffeur à un poste de bureau a été un changement important, d'autant plus qu'il est arrivé de manière inattendue. J'y ai longuement réfléchi, j'en ai parlé avec ma femme et j'ai finalement décidé d'accepter ce défi. Connaître le travail sur le terrain m'aide chaque jour. Lorsque nous organisons les transports, nous savons ce que nous demandons aux chauffeurs, quelles difficultés ils peuvent rencontrer et quels imprévus peuvent survenir. Je pense que c'est un réel avantage de pouvoir prendre des décisions en connaissant véritablement la réalité de la route.

Derrière chaque livraison, il y a un important travail d'organisation. Quels sont les principaux défis ?

La logistique est un univers en mouvement permanent. On planifie, mais il faut être prêt à modifier le programme à tout moment. Un chauffeur malade, une panne, un client avec une urgence ou un imprévu en cours de route peuvent complètement changer le déroulement de la journée. **C'est pourquoi le travail d'équipe est fondamental.** Nous échangeons en permanence, nous partageons les informations et nous prenons les décisions

ensemble. Personne ne peut tout gérer seul : ce n'est qu'en collaborant que l'on parvient à trouver la meilleure solution et à garantir un service de qualité aux clients. **ECSA Energy** investit beaucoup dans la digitalisation et l'innovation des processus.

Quels changements vis-tu directement et comment imagines-tu l'avenir de ton département ?

Ces dernières années, nous vivons une évolution importante. L'un des projets dans lesquels nous sommes le plus impliqués concerne la digitalisation des processus logistiques, avec pour objectif de réduire progressivement l'utilisation du papier et de rendre le flux de travail toujours plus efficace. C'est un changement qui demande du temps et la collaboration de chacun, mais il représente un investissement important pour l'avenir. En effet, la technologie ne remplace pas les personnes : elle nous permet de simplifier les tâches les plus répétitives et de consacrer davantage de temps à ce qui fait réellement la différence, comme l'organisation, la résolution des problèmes et le soutien aux collègues et aux clients.

En regardant ton parcours, quelle est la plus grande satisfaction que tu as vécue chez ECSA Energy ?

Sans aucun doute, la confiance que l'entreprise m'a accordée. Avoir été choisi pour occuper ce poste a été une grande satisfaction personnelle. Cela signifie que le travail accompli au fil des années a été reconnu et que quelqu'un a cru en mes capacités. C'est une responsabilité importante, mais aussi une motivation à toujours donner le meilleur de moi-même. Je suis quelqu'un de déterminé, peut-être même

un peu têtu, et je pense que l'ambition fait partie de mon caractère : c'est ce qui me pousse à me remettre continuellement en question et à essayer de m'améliorer chaque jour.

Nous avons beaucoup parlé de travail... maintenant, raconte-nous un peu qui est Andrea. Qui es-tu lorsque tu quittes le bureau ?

En dehors du travail, je dirais que je suis quelqu'un d'assez « sauvage ». Ces dernières années, cependant, ma vie a beaucoup changé : aujourd'hui, je suis avant tout papa. J'essaie de consacrer mon temps libre à ma famille et à ma fille Alice, avec qui j'aime partager de nombreuses expériences. Dès que nous en avons l'occasion, nous allons à la montagne. Je l'ai toujours préférée à la mer, car elle me donne un sentiment de liberté. C'est l'endroit où j'arrive vraiment à décrocher : je change d'air, je laisse la semaine derrière moi et je recharge mes batteries. Même après une journée intense, je rentre chez moi satisfait. En hiver, nous partageons la passion du ski. Alice a commencé très tôt et, aujourd'hui, j'ai parfois presque du mal à la suivre ! Je suis aussi quelqu'un de très sociable : j'aime rencontrer de nouvelles personnes, créer des liens et partager du temps avec les autres. C'est un aspect de mon caractère qui m'accompagne depuis toujours.



Andrea Molteni, Dispatching & Logistics • Supply & Extra Network



WELCOME
ON BOARD

- Service Station
- Cynthia Bataille Da Silva
 - Vanessa Alicia Costa
 - Jennifer Da Silva
 - Esteban Dumoulin
 - Amandine Eglantine Johanna Larmurier
 - Subacini Mayoora
 - Desislava Yordanova Pencheva
 - Pamela Scheps
 - Naime Tahiraj
 - Domenico Di Stefano
 - Debora Pagani

- Simone Piccini
 - Silvia Ferrario
 - Saimir Krasniqi
 - Thomas Rainoldi Vergottini
 - Manuela Zuanelli
 - Alberto Barbuto
 - Daniele Coletta
 - Silvia Venturino
- Apprentices
- August Gloor
 - Eliseo Ierace

- Kenny Molteni
 - Mattia Naro
 - Denny Tartaglia
 - Ayron Nsona
- Barbara Brugnoli
HR Assistant
- Alessia Carpentone
Digital Marketing Specialist
- Andrea Iuretig
Employee Production & Logistics
- Matteo Torregiani
Maintenance worker
- Reto Erwin Bruderer
Area Manager Food & Feed
 - Clara Costantini
Dispatching & Logistics
 - Nadia Milanino
Junior Inside Sales
 - Lukas Weigand
Technischer Verkaufsberater
 - Simone Porta
Responsabile amministrativo



WELCOME ON BOARD

This is us

HIRING



- Junior Sales & Logistics - Balerna
- Junior Area Manager Food & Feed - Flawil
- Responsabile magazzino - Desio
- Autista con patente C-CE - Flawil
- Autista veicolo cisterna - Balerna
- Inside Technical Sales Pharma & Nutrition - Balerna

- 01/07/2026 **Bienvenue Vittoria!**
Félicitations à la maman Baisotti Alice
- 19/07/2026 **Bienvenue Gabriel!**
Félicitations à la maman Cambria Terranova Veronica
- 28/08/2026 **Bienvenue Leonardo!**
Félicitations au papa Diaz Salerno Yamel Karem

NEWBORN



Vittoria

La valeur de chaque parcours professionnel

Le Groupe ECSA construit des équipes toujours plus fortes en valorisant les compétences, les expériences et les nouveaux points de vue

Ces dernières années, **ECSA Group** a entrepris un important parcours de croissance. Nouveaux projets, investissements dans la digitalisation, développement de nouveaux services et organisation en constante évolution transforment progressivement notre manière de travailler et d'aborder le marché.

Cette évolution se reflète également dans les personnes qui rejoignent le Groupe. Ces derniers temps, nous avons accueilli de nouveaux professionnels dans différentes fonctions stratégiques, tout en continuant à investir dans les jeunes à travers les apprentissages et les parcours de formation.

Un choix qui traduit la volonté de construire des équipes dans lesquelles compétences, expériences et nouvelles perspectives coexistent et se renforcent mutuellement. C'est pourquoi le Groupe continue à investir dans le développement des compétences internes, dans les apprentissages et dans l'intégration de nouveaux collaborateurs, convaincu que la croissance passe avant tout par les personnes.

Des compétences qui font grandir

L'arrivée de nouveaux profils professionnels expérimentés ne représente pas seulement

un renforcement de l'organisation, mais crée également de nouvelles occasions d'échange au sein des équipes. Chaque personne apporte une manière différente d'aborder les défis, des compétences acquises dans des contextes variés et un patrimoine de connaissances qui, lorsqu'il est partagé avec les collègues, devient une valeur pour l'ensemble de l'entreprise. Cet échange est l'un des éléments qui nous permettent d'évoluer en permanence : les nouveaux collaborateurs apportent de nouvelles perspectives et, dans le même temps, acquièrent rapidement le savoir-faire, la culture et les valeurs qui caractérisent notre Groupe.

Valoriser les talents à chaque étape de la carrière

Investir dans les personnes signifie accompagner leur développement à chaque

étape de leur parcours professionnel. C'est pourquoi **ECSA Group** continue à valoriser les jeunes à travers les apprentissages et la formation, tout en reconnaissant en parallèle la contribution des professionnels qui choisissent de mettre au service de l'entreprise leur bagage de compétences, acquis au fil d'expériences et de contextes différents.

Cette complémentarité représente une ressource stratégique : elle favorise le transfert des connaissances, accélère l'intégration des compétences et renforce la capacité de l'organisation à faire face au changement avec une vision large et concrète.

C'est ainsi que nous continuons à construire des équipes toujours plus solides, compétentes et prêtes à relever les défis de demain.



ECSA Fit: une année placée sous le signe du bien-être

Au début de l'année 2026, **ECSA Fit** a été lancé : un programme conçu pour prendre soin du bien-être physique et mental de l'ensemble des collaborateurs. Il ne s'agit pas d'un événement unique, mais d'un véritable calendrier de rendez-vous qui accompagne l'entreprise tout au long de l'année, avec une initiative différente presque chaque mois.

Un parcours mois après mois

Le programme a débuté en janvier avec un workshop anti-stress, au cours duquel un spécialiste de la **SUVA** a guidé les collaborateurs à travers six postes conçus pour relâcher les tensions, avec des exercices de respiration et des techniques de relaxation. En mars, une journée dédiée aux fruits a permis de mettre des fruits frais à disposition dans les bureaux, tandis qu'en avril, un module de prévention **SUVA** a abordé le thème de la sécurité avec l'initiative « *Scène de l'accident* ». Entre mai et juin, le programme a proposé deux rendez-vous en parallèle : le **Bike to Work Challenge**, la plus grande campagne suisse de promotion du vélo, et les **walking lunches**, de courtes promenades pendant la pause de midi destinées à améliorer la circulation et à réduire le stress. En juillet, place au « *Test sur le fair-play* », un court moment de réflexion sur sa propre

manière de travailler en équipe, tandis qu'en septembre, la campagne « *Mieux s'hydrater* » a rappelé l'importance de boire suffisamment pour se sentir bien et rester concentré. En octobre, un nouveau module de prévention **SUVA** sera proposé, cette fois consacré aux risques quotidiens de chute de plain-pied, avec le quiz « *Vrai ou faux ?* ».



Ce qui nous attend jusqu'à la fin de l'année

Le programme ne s'arrête pas là. Entre novembre et décembre, la vaccination gratuite contre la grippe sera proposée à tous les collaborateurs ECSA : un moyen simple de se protéger soi-même et de protéger ses collègues pendant les mois les plus froids.

Toujours en décembre, un dernier module de prévention **SUVA** aidera à mieux comprendre comment éviter les chutes sur la neige et la glace.

Pourquoi ECSA Fit est important

Avec **ECSA Fit**, l'entreprise souhaite rappeler à tous les collaborateurs que prendre soin de soi, même à travers de petits gestes du quotidien, peut faire une réelle différence. Le programme continuera à nous accompagner jusqu'à la fin de l'année, avec de nouveaux rendez-vous dédiés au bien-être physique et mental de toutes et tous.



Bienvenue aux nouveaux apprentis et félicitations à celles et ceux qui viennent de franchir la ligne d'arrivée

Cette année encore, ECSA Group accueille un nouveau groupe d'apprentis, confirmant ainsi son engagement en tant qu'entreprise formatrice au Tessin, depuis toujours attentive à offrir aux jeunes un parcours concret de développement professionnel.

Mais avant de leur souhaiter la bienvenue, nous souhaitons saluer celles et ceux qui viennent tout juste de terminer leur parcours.

Diplôme en poche : félicitations à nos apprentis

Nous sommes heureux de partager avec tous nos collègues une étape importante franchie par nos apprentis *Noah, Lorenzo, Nicolas, Elias et Letizia*, qui ont terminé avec succès leur parcours de formation. *Noah* et *Lorenzo* ont obtenu leur **CFC d'employé du commerce de détail**, *Nicolas* a obtenu son **CFC de logisticien**, *Elias* son **CFC d'employé de commerce** et *Letizia* son **AFP d'employée de commerce**, se distinguant également en obtenant la troisième meilleure note de son parcours.

L'obtention de ces diplômes représente le résultat de leur engagement, de leur persévérance et de leur détermination, ainsi que de leur capacité à relever avec responsabilité les défis de leur parcours professionnel. Au nom de toute l'entreprise, nous adressons à *Noah, Lorenzo, Nicolas, Elias et Letizia* nos plus sincères félicitations pour cette importante réussite. Nous sommes fiers du chemin parcouru et leur souhaitons un avenir riche en nouvelles opportunités, en satisfactions et en développement professionnel.

Félicitations à tous, continuez comme ça !



flashback

Giubilari

Nombreux sont les collaborateurs pour qui 2026 a marqué un anniversaire important dans leur parcours chez ECSA : certains ont célébré 5 ans, d'autres 10 ans, tandis que d'autres encore ont atteint des étapes encore plus significatives, jusqu'à fêter 35 années de collaboration avec le Groupe. Des années d'expérience, de croissance et d'objectifs partagés qui témoignent, une fois encore, de la valeur des personnes qui contribuent chaque jour à écrire l'histoire d'ECSA.

#BePart



flashback



ECSA Summer Party!

Comme toujours, beaucoup de plaisir, de bons petits plats et une merveilleuse compagnie. À la prochaine !

#BePart



flashback

113
YEARS
—
ecsa

ECSA Anniversary!

113 ans d'ECSA, célébrés ensemble dans la bonne humeur, autour d'un bon repas et en excellente compagnie. Un moment spécial à partager. À la prochaine !

#BePart



Salons passés

14-16 AVRIL 2026 | Paris, France

EN VISITE

in-cosmetics Global

Business Unit *Cosmetics*

Du 14 au 16 avril, l'équipe *Cosmetics* d'ECSA Chemicals a visité le salon **in-cosmetics Global** à Paris, événement international de référence consacré aux ingrédients, à la formulation et à l'innovation dans le secteur cosmétique.

in-cosmetics
global

19-22 MAI 2026 | Zhanjiang, Chine

EN VISITE

CHINAEASA Conference

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Du 19 au 22 mai, la Business Unit *Flavours & Fragrances* d'ECSA Chemicals a participé à la **CHINAEASA Conference** et au **China Essential Oils Forum** à Zhanjiang, deux rendez-vous importants consacrés aux huiles essentielles, aux arômes et aux ingrédients pour la parfumerie.



26-27 MAI 2026 | Grasse, France

EXPOSANT

SIMPPAR

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Cette année encore, la Business Unit *Flavours & Fragrances* d'ECSA Chemicals a participé au salon **SIMPPAR** à Grasse les 26 et 27 mai, événement international dédié aux matières premières pour la parfumerie et lieu de rencontre incontournable pour les producteurs, distributeurs, parfumeurs et professionnels du secteur.



10-11 JUIN 2026 | Munich, Allemagne

EN VISITE

CosmeticBusiness

Business Unit *Cosmetics*

Les 10 et 11 juin, l'équipe *Cosmetics* d'ECSA Chemicals a visité **CosmeticBusiness** au MOC de Munich, un important rendez-vous pour les fournisseurs et les professionnels de l'ensemble de la filière cosmétique, des matières premières au packaging.

COSMETIC
BUSINESS

Prochains salons

6-8 OCTOBRE 2026 | Milan, Italie

EN VISITE

CPHI

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

Du 6 au 8 octobre 2026, la Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals* visitera **CPHI Milan**, rendez-vous international qui réunit les entreprises et les professionnels de l'ensemble de la filière pharmaceutique.



14-16 OCTOBRE 2026 | Berlin, Allemagne

EN VISITE

SEPAWA

Business Unit *Cosmetics*

Du 14 au 16 octobre 2026, la Business Unit *Cosmetics* visitera le **SEPAWA Congress** à Berlin, l'un des principaux rendez-vous européens consacrés aux secteurs de la détergence, de la cosmétique et de la parfumerie.



19-23 OCTOBRE 2026 | Bangkok, Thaïlande

EN VISITE

IFEAT

Business Unit *Flavours & Fragrances*

Du 19 au 23 octobre, la Business Unit *Flavours & Fragrances* d'ECSA Chemicals visitera la **IFEAT Conference** à Bangkok, événement de référence pour le marché international des huiles essentielles, des aroma chemicals et des ingrédients aromatiques.



17-19 NOVEMBRE 2026 | Francfort, Allemagne

EN VISITE

Fi Europe

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

Du 17 au 19 novembre 2026, la Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals* visitera **Fi Europe** à Francfort, le salon international consacré aux ingrédients, aux technologies et aux solutions pour l'industrie alimentaire et des boissons.



25-26 NOVEMBRE 2026 | Milan, Italie

EXPOSANT

Making Cosmetics

Business Unit *Cosmetics*

Les 25 et 26 novembre 2026, la Business Unit *Cosmetics* d'ECSA Chemicals participera à **Making Cosmetics** à Milan, rendez-vous de référence consacré aux ingrédients, à la formulation, à la recherche, au développement et à l'innovation dans le secteur cosmétique.



25 NOVEMBRE 2026 | Zurich, Suisse

EXPOSANT

Data Center Nation

ECSA Maintenance

Le 25 novembre 2026, ECSA Maintenance participera à **Data Center Nation Zurich**, un événement consacré à l'écosystème suisse des data centers et aux solutions pour la gestion de l'énergie, du refroidissement et des infrastructures numériques.



MARS 2027 | Shanghai, Chine

EN VISITE

FIC – Food Ingredients China

Business Unit *Pharmaceuticals & Nutraceuticals*

En mars 2027, l'équipe *Pharmaceuticals & Nutraceuticals* d'ECSA Chemicals visitera **FIC – Food Ingredients China** à Shanghai, l'un des principaux rendez-vous asiatiques consacrés aux ingrédients et aux additifs pour l'industrie alimentaire.



ECSAgram

320

#nature

#history

#adrenaline

#enjoy

#work

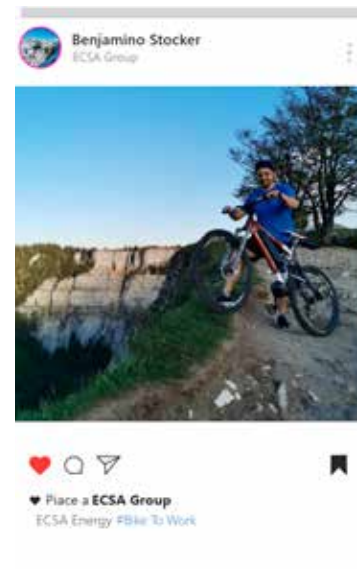
“ On ne peut pas
décrire la passion,
on peut seulement
la vivre. ”
(Enzo Ferrari)

#passion

#life

#happyfaces

#enjoy



#happymoments

#enjoy

#travel

#energy

BE PART



ecsa
SINCE 1913 GROUP

CHEMICALS | MAINTENANCE | ENERGY