

Conférence de presse du 6.7.2005

Comité « Les entreprises pour les accords bilatéraux »

Seul l'exposé prononcé fait foi

L'importance des accords bilatéraux pour Fraisa

Josef Maushart, CEO Fraisa

L'entreprise familiale Fraisa développe, produit, commercialise et entretient, avec 430 collaboratrices et collaborateurs, des outils de précision pour l'usinage industriel à hautes performances des métaux. Nous développons en Suisse. La production se fait à 85% en Suisse et à 15% en Hongrie. Nous avons établi des organisations de service et de vente dans les grands pays industriels environnants, ainsi qu'en Hongrie, en Grande-Bretagne et aux USA. Nous sommes actifs dans d'autres pays par l'intermédiaire de représentations.

Nos clients sont des entreprises usinant des métaux et provenant de branches comme la fabrication de matrices et de moules, la technique médicale, l'industrie horlogère ou la construction de machines, pour n'en citer que quelques unes parmi les principales. Notre chiffre d'affaires de 82 millions de Frs prévu pour cette année est acquis pour 77% à l'étranger et le 23% du chiffre d'affaires du pays dépend à son tour directement ou indirectement pour 70% de commandes venant de l'étranger. Les biens qui sont fabriqués avec nos produits sont donc pour 93% soit fabriqués à l'étranger, soit destinés à l'étranger.

Nous fournissons 8000 clients en Suisse et à l'étranger. Nous nous occupons de 6000 d'entre eux avec notre propre personnel. Nous nous sommes transformés au cours des 15 dernières années d'une fabrique d'outils en un fournisseur reconnu de prestations intégrées concernant les outils pour l'usinage industriel des métaux et nous avons augmenté notre chiffre d'affaires au cours des 10 dernières années de 36 à plus de 76 millions de francs.

Considérons le cycle des marchandises et des finances de Fraisa sous l'angle de vue de l'économie publique suisse. Fraisa exporte cette année des marchandises pour une valeur de 47 millions de francs. Les ventes en Suisse dépendant de l'exportation ne sont pas encore prises en considération. En contrepartie, nous importons chaque année des marchandises pour une valeur de 12 millions de Frs. La part de Fraisa contribue au solde de la balance commerciale suisse, en simplifiant, pour une valeur positive de 35 millions de Frs. Cet argent revient sous forme de salaires, de commandes à des entreprises partenaires du pays et sous forme d'impôts, à l'économie publique suisse et ainsi à la fortune du peuple.

Quelques uns de ces partenaires sont aussi présents aujourd'hui et ils se tiennent volontiers à votre disposition pour répondre ensuite à vos questions. J'ai ainsi l'honneur de saluer parmi nous Monsieur Dosch, en tant que représentant de Balzers Liechtenstein, pour ainsi dire le fleuron d'Unaxis. Son entreprise nous soutient en tant que partenaire dans le domaine du

traitement de surface de nos outils et elle est pour nous en tant que leader mondial un soutien important de notre succès.

Ce terme s'applique également à l'entreprise Extramet de Planfayon dans le pays de Fribourg, représentée ici par Monsieur Suess, d'où nous nous procurons des matières premières de haute performance dans une qualité de classe mondiale.

Mais la matière première et le traitement de surface ne sont pas les seuls à être importants, le transfert de savoir-faire aussi. Nous avons installé à cet effet ici à Bellach un centre de formation, qui comprend des salles de cours, des zones d'instruction avec des machines et un excellent personnel enseignant. Mon collègue Tiziano Sichi est étranger comme moi, il vit en Suisse depuis plus de 40 ans, moi-même depuis 15 ans seulement, et il dirige ce centre de formation. Il instruit cette année avec son équipe près de 800 personnes venant de Suisse et de l'étranger, qui séjournent en moyenne trois jours et deux nuits dans la région. Nous avons besoin à cet effet de partenaires dans la gastronomie et l'hôtellerie, représentés ici par Monsieur Walker du Seminarhotel Urs&Viktor à Bettlach. Il se charge du logement et des repas d'une grande partie de nos hôtes. Au total, Fraisa génère ici dans la région grâce à ses hôtes de l'étranger une demande de 2500 nuitées et de 6000 repas par année, ce qui correspond en estimant approximativement à un chiffre d'affaires de 500 000 Frs.

La prestation de transfert de loin la plus grande fournie par l'entreprise dans le cycle économique national et local l'est par le paiement de salaires. La production est représentée ici par notre chef de production, Monsieur Markus Liechti. Afin que nous puissions maintenir aussi en Suisse une capacité concurrentielle internationale, Monsieur Liechti travaille avec son équipe de production 7 jours par semaine, 24 heures par jour; une charge importante pour le personnel. Une telle production n'est pratiquement pas possible en Suisse sans nos collègues étrangers. Ce groupe particulièrement précieux de collègues étrangers est représenté ici par Madame Milutinovic. Une production en Suisse sans collaboratrices et collaborateurs du sud et du sud-est de l'Europe ne serait qu'à peine imaginaire pour Fraisa. Une délocalisation mettrait sérieusement en péril aussi les 200 emplois occupés par des Suissesses et des Suisses.

Fraisa transfère donc chaque année en Suisse près de 35 millions de francs nets, qui passent ensuite sous diverses formes à l'économie régionale. Dans ce processus, les travailleurs de l'étranger, qui vivent et travaillent ici en Suisse, jouent un rôle décisif.

Dans les nouveaux Etats de l'UE, Fraisa réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 5 millions de francs. Nous obtenons ainsi en République tchèque et en Hongrie les plus hauts taux de croissance de tout notre réseau de vente. Cela correspond directement à près de 24 emplois en Suisse, qui ont pu être créés par ce chiffre d'affaires au cours des dernières années. Pour représenter ces collègues de l'est de l'Europe qui génèrent ces emplois en Suisse, nous avons aujourd'hui avec nous Monsieur Kuti, un de nos collègues du service externe hongrois. Nous escomptons que le commerce avec ces pays connaîtra ces prochaines années une croissance plus que proportionnelle par une extension de nos structures de vente.

Mais nous voyons aussi la Hongrie en tant qu'établissement complémentaire pour une extension de notre production. Je souligne extension et je me délimite ainsi clairement contre une délocalisation. Fraisa ne délocalise aucun emploi, mais en génère de nouveaux dans d'autres pays par l'application d'une stratégie de croissance durable.

Nous avons créé pour des produits que nos concurrents achètent en Asie un établissement Low Cost/ High Quality à l'est de la Hongrie. Des produits que nous ne pouvons pas ou presque pas produire en Suisse en couvrant nos frais sont déplacés vers la Hongrie dans la seconde moitié de leur cycle de vie. En même temps, la capacité libérée en Suisse a été remplacée par la R&D Pipeline. Par cette voie, toute l'organisation de vente de Fraisa, en Suisse et à l'étranger, peut aussi offrir les produits les plus attrayants à bas prix dans une haute qualité et générer ainsi de la croissance et des emplois. En même temps, nous empêchons de gonfler nos établissements suisses par de grands volumes et de faibles marges, ce qui conduit ensuite fréquemment lors de situations économiques défavorables à des décisions de délocalisation précipitées ou peut même mettre l'entreprise en péril.

La collaboration et les échanges mutuels entre mes collègues ici à Bellach et en Hongrie fonctionnent parfaitement. Notre chef de production en Hongrie, Monsieur l'ingénieur Varknal, est présent aujourd'hui. Son principal interlocuteur ici à Bellach est Monsieur Liechti, notre chef de production déjà présenté. Dans notre entreprise, jusqu'à ce jour, aucune crainte notable ne s'est révélée en relation avec notre engagement en Hongrie, d'une part parce que nous avons communiqué ouvertement dès le début la stratégie de la direction d'entreprise et d'autre part parce que nous avons promis une situation où tout le monde est gagnant, et que cette promesse a été tenue aussi sans réserve jusqu'à ce jour.

Permettez-moi pour terminer quelques remarques générales sur les accords bilatéraux et l'accord sur la libre circulation des personnes. Je voudrais volontiers donner à ces remarques le titre suivant: „Nous gagnons dans le commerce avec l'Asie, l'Europe et l'Amérique ce dont nous avons besoin pour acheter dans l'ancienne UE.“

Je veux dire ainsi que si la Suisse présente en 2003 un excédent de 5 milliards de Frs dans sa balance commerciale, elle fait avec l'ancienne UE un déficit de près de 23 milliards, la part du lion revenant à l'Allemagne, alors qu'elle a réalisé avec l'Europe de l'est un excédent de 3,6 milliards, avec l'Asie un de 13 milliards et avec l'Amérique un de 11 milliards de Frs. Dans ces trois régions, nous réalisons un excédent sur la balance commerciale, qui correspond en moyenne à 50% volume du commerce avec ces pays. Si le Conseil fédéral souligne aujourd'hui la nécessité de la collaboration avec l'Asie et l'Amérique, c'est judicieux, puisque ces pays sont bien aujourd'hui les principaux fournisseurs de la prospérité de la Suisse. Mais il ne faut pas oublier les pays de l'Europe de l'est, et parmi eux aussi la Pologne, qui suivent de près et contribuent fortement au solde positif. Au point de vue de l'économie publique, nous tirons actuellement un avantage nettement plus grand de la collaboration avec l'Europe de l'est que la réciproque. Nous gagnons considérablement avec l'Europe de l'est et nous pouvons encore étendre nettement ces affaires. En tant qu'homme d'affaires, je ne voudrais pas laisser passer une telle chance.

Devant cet arrière-plan, c'est pour moi faire preuve de clairvoyance et de loyauté en même temps que d'intensifier les relations avec cette Europe de l'est. Mais nous ne pouvons les obtenir que par la voie de l'UE, c'est-à-dire par les accords bilatéraux. Nous devons donc tout mettre en oeuvre pour renforcer la voie des accords bilatéraux et ne pas donner l'occasion à

l'UE de renégocier ces accords, ce qui ne pourrait qu'affaiblir les résultats des précédentes négociations.

Par la limitation du libre accès aux personnes présentant un contrat de travail, avec la réévaluation des accords et avec l'option du référendum facultatif en 2009 ainsi que d'autres mesures d'accompagnement, il a été possible au Conseil fédéral et aux négociateurs suisses non seulement d'obtenir des avantages pour nous, mais encore en même temps d'intégrer dans l'ensemble des éléments de sécurité et même une sortie de secours. En tant qu'entrepreneur, j'ai un grand respect pour les résultats de ces négociations.

Et si nous regardons encore pour conclure la carte du chômage en Europe, nous remarquons que l'est de l'Allemagne présente un chômage tout aussi fort que la Pologne. Et si mes compatriotes allemands ne parviennent pas à se rendre de Leipzig à Munich, où sur une distance de 400 km, sans barrière linguistique ni frontière, il existe une différence du taux de chômage de 25 pour cent, ce fait devrait tranquilliser même les plus anxieux parmi nous en ce qui concerne l'accord sur la libre circulation des personnes.