

Bernard Rüeger, CEO de Rüeger SA

Alchimie réussie entre tradition et innovation

A l'étroit sur le marché suisse, l'entreprise Rüeger SA amorce il y a deux décennies le virage de la mondialisation. La précision suisse rencontre un franc succès auprès des Asiatiques, prêts à mettre le prix pour obtenir un produit de haute technologie. Rencontre avec Bernard Rüeger, CEO de Rüeger SA, et Président de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI). *Marie-Christine Repond*

«Employeur Suisse»: Monsieur Rüeger, quelles sont les particularités de votre entreprise et sa position sur le marché?

Fondée en 1942 par mon grand-père, Ernst Rüeger, notre entreprise est une PME familiale, représentative du marché suisse. Nous proposons à une clientèle spécifique des instruments de mesure de température et de pression, en particulier pour l'industrie des machines et du pétrole. Le virage de la mondialisation a été amorcé voilà 20 ans déjà! Nous avons dès lors entrepris un fort développement à l'international. A ma grande satisfaction, Rüeger SA est reconnue actuellement, parmi 3 ou 4 autres firmes, comme une entreprise de référence dans le monde entier. Nos clients se nomment BASF, Bayer, Hyundai ou Mitsubishi: 90 % de notre chiffre d'affaires se réalise ainsi à l'exportation.

Une particularité réside également dans le fait que notre entreprise emploie une centaine de collaborateurs en Suisse et autant à l'étranger. L'implantation de nos centres de production et de vente, notamment à Pékin et en Malaisie, permet paradoxalement d'assurer la pérennité des places de travail dans le canton de Vaud... un effet bénéfique de la mondialisation, garante du maintien de cet équilibre!

«Notre implantation en Asie nous permet d'assurer la pérennité de nos emplois à Crissier.»

Les forces de votre entreprise résident-elles plutôt dans l'innovation ou dans la tradition?

Entreprise familiale, nous misons sur une innovation constante, en particulier dans la capacité à répondre à de nouvelles applications. Notre force majeure? Une adaptation très rapide aux attentes et exigences du client: miniaturisation, installations de nouveaux instruments, large gamme d'articles. Notre bureau de développement d'une dizaine de

collaborateurs génère des produits high tech, de haute spécialisation. Les instruments de mesure Rüeger sont reconnus, même par nos concurrents, comme étant les plus précis et fiables sur le marché mondial. Près de 70 ans d'histoire nous ont permis d'acquérir une considérable expérience, une alchimie réussie entre tradition et innovation.

Au niveau des ressources humaines, avez-vous de la facilité à trouver les collaborateurs souhaités?

De part notre orientation internationale et afin de répondre aux attentes de nos clients, nous engageons de nombreux collaborateurs étrangers. Notre premier marché d'exportation se situe en Allemagne. Au niveau européen, la libre circulation des personnes nous a enlevé une grosse épine du pied. Malgré tout, quelle difficulté à trouver en Suisse romande des collaborateurs parlant la langue de Goethe!

Etabli en Chine depuis 5 ans, nous embauchons de nombreux ingénieurs chinois. Formés dans nos Hautes écoles suisses à coût de millions, une partie de ceux que nous engageons retourne au pays comme responsables dans notre usine de Pékin. D'autres restent en Suisse afin d'établir le lien entre notre centre de production local et nos clients et filiales en Asie. Ces ingénieurs interprètent les attentes et la mentalité chinoises, un plus indéniable dans la réussite de notre communication. Ce d'autant plus que les commandes passées en Suisse par nos clients asiatiques se réfèrent à des produits techniquement sophistiqués. Nous éprouvons toutefois des difficultés à obtenir les permis de travail nécessaires, étant soumis en Suisse, comme vous le savez, à des quotas très stricts.

Quelles sont les clés de votre succès?

Leader sur le marché suisse, notre volume de production a augmenté de l'ordre de 10 % ces cinq dernières années sur le plan national. Parmi nos clients figurent Nestlé, Novartis, Roche ou Cipag. La Suisse reste toutefois un marché saturé par sa taille.



Photo: Marie-Christine Repond

Bernard Rüeger, président de la CVCI et membre du comité directeur d'économiesuisse souffre, comme il le précise, d'une «addiction à l'entreprise». Passionné des relations entre l'économie et la politique, il a besoin d'adrénaline au quotidien. Comme dans ses loisirs d'ailleurs, où voltige aérienne et course de Formule 3 lui demandent une maîtrise totale du risque. Son entreprise dispose de 3 centres de production (Suisse, Hollande, Chine), de 4 centres de vente (Allemagne et Malaisie notamment) ainsi que d'un réseau de vente mondial de plus de 50 agents. Sa large gamme de produits est vouée principalement aux secteurs de la chimie et pétrochimie, aux turbines à vapeur et moteurs diesel marins.

Notre succès se forge donc sur le plan international. Le marché progresse en Asie car de nombreux clients européens délocalisent vers ce continent. Au contraire des marchés du vieux continent, les Chinois sont prêts à payer «le» prix pour acquérir un produit complexe, de haute technologie. Triste constat, l'Europe est devenue plus un marché d'acheteurs que d'ingénieurs, le prix tient le premier rôle!

Notre développement devrait se poursuivre par de nouvelles activités à Kuala Lumpur notamment. D'un bon niveau de formation, les Chinois de Malaisie, au contraire des Pékinois, parlent anglais. C'est pourquoi notre entreprise engage de préférence de nouveaux ingénieurs de vente dans ce pays du sud-est de l'Asie.

Les avantages et inconvénients de votre situation à Crissier?

La proximité des Hautes écoles (Université, HES, Ecole Polytechnique Fédérale) avec lesquelles nous bénéficions d'une étroite collaboration est un avantage majeur. Par contre, notre localisation

en Suisse nous prive de la libre circulation des marchandises; nos concurrents européens, eux, ne se préoccupent plus des droits de douane et des réglementations.

Quelles sont à vos yeux les forces et les faiblesses de la place industrielle suisse?

En ce qui concerne notre place industrielle, rappelons tout d'abord que la Suisse occupe le troisième rang mondial en terme de productivité, après Singapour et les USA. En plus de sa situation stratégique, au cœur de l'Europe, elle dispose d'une force redoutable: la paix du travail. J'en veux pour preuve mon expérience en Allemagne où le comportement des syndicats mène à des situations de blocage; chaque départ de collaborateur à Stuttgart est ainsi remplacé par une embauche en Suisse. Notre pays ne souffre pas d'absentéisme, la paix du travail est une réalité... c'est juste énorme! Aussi longtemps que la

Suisse gardera cette flexibilité d'embauche et de licenciement, le taux de chômage restera bas.

Au niveau des faiblesses, un franc suisse fort pénalise bien évidemment notre place industrielle par rapport à l'Europe. Si les coûts de production sont en Suisse plus élevés qu'en Asie, ils se situent par contre presque au même niveau de nos pays voisins. Notre présence diplomatique se révèle également trop faible à l'international. Notre pays reste sous représenté au regard de la puissance économique des entreprises suisses. Si l'économie suisse est un «géant» au niveau international, la Suisse reste encore un «nain» politique! ■