

# Qui dit qualité, dit suisse... : un atout important pour Bobst

Autor(en): **Berti, Daniel de / Pelletier, Antony le / Pelletier, Richard le**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **74 (1994)**

Heft 4

PDF erstellt am: **24.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-886693>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

## Qui dit qualité, dit suisse... Un atout important pour Bobst

Entretien entre Daniel de Berti, Directeur de Bobst S.A., Antony et Richard le Pelletier

**B**obst est dans un créneau très spécialisé : l'industrie du cartonnage. Fabricant de machines et d'équipements pour la production d'emballages tant en cartons plats, qu'ondulés, cette entreprise occupe une position de leader sur le marché mondial. La France fait partie des pays où sa position est la plus forte.

L'exercice 1994 sera, dans l'ensemble, meilleur que celui de 1993 surtout après le creux du 2ème semestre 1993. « *Le carton ondulé redémarre plus rapidement que le compact* » précise Daniel de Berti. Il faut toutefois remarquer que le domaine d'activité de Bobst étant celui des biens d'équipement lourds (prix d'un équipement compris entre 1 et 14 millions FRF) et, de plus, très ciblé, il est moins soumis aux variations brutales.

La reprise amorcée en 1994 devrait se confirmer en 1995 à condition cependant que les clients puissent répercuter les hausses de prix des matières premières (carton, papier) qui représentent, en moyenne, 40 à 50 % du coût d'un emballage.

Bobst a le sentiment que ses clients ont repris ou reprennent confiance. Du fait de sa position, elle n'est pas trop pénalisée par le coût du franc suisse, l'intégralité des équipements étant facturés en francs suisses départ Lausanne. Cependant, le taux de 4 FRF pour 1 CHF peut être pour certains clients un frein psychologique.

Bobst a su investir dans les « bonnes » années dans de nouvelles lignes de fabrication, ce qui lui permet d'être particulièrement souple et d'avoir des délais de livraisons très courts (3 à 4 mois) pour ce genre d'équipement. Un atout important de nos jours, car si le client met un certain temps à opérer son choix, dès que sa décision est prise, il souhaite une livraison « pour le lendemain ».

L'effectif de Bobst en France est stable ; dans les années précédentes, le secteur de l'après-vente - entièrement restructuré - a été toutefois nettement étoffé, ce qui lui a permis d'intensifier sa présence sur le terrain et d'être au plus près des clients.

Perçue comme une société « suisse », Bobst bénéficie de la bonne renommée de qualité et de fiabilité qu'ont les produits helvètes. Un renommée d'ailleurs qui se justifie pleinement pour ses fabrications : certaines machines tournent depuis près de cinquante ans et l'approvisionnement des pièces de rechange est garanti pendant plus de 30 ans.

Mais ceci ne l'empêche pas d'être à la pointe pour les avancées technologiques dans son domaine. Par exemple, la précision demandée est inférieure au 1/10 de mm, ce qui donne un label de produit horloger pour de tels équipements.

La concurrence italienne et espagnole, malgré l'avantage des dévaluations de la lire et de la peseta, n'arrive pas à entamer la position de Bobst, les clients français attachant une grande importance à la qualité des services.

Le « non » de la Suisse à l'EEE n'a posé aucun problème à cette entreprise. Son image étant telle qu'aucune norme ou label ne peut lui être opposée.

Proximité oblige, la succursale française a été la première implantation de Bobst à l'étranger ; les relations entre Antony et Lausanne, facilitées par un « esprit maison » et une aisance de communication, sont excellentes. L'activité internationale du groupe n'a en effet en rien affecté l'ambiance de société familiale qui perdure depuis sa création. ■

Proximité oblige, la succursale française a été la première implantation de Bobst à l'étranger

