

«Nous ne sacrifierons pas notre qualité»

DIDIER NIETO

Dans les locaux de l'entreprise Fluri, à la rue du Cornouiller, une odeur de graisse métallique flotte dans l'air. Les employés s'activent autour d'une trentaine de machines. Certaines ronronnent tranquillement, d'autres ronflent bruyamment. «Je ne m'imaginais pas en arriver là il y a 50 ans!», lâche Jean-Pierre Fluri avec fierté. La firme qu'il a fondée avec sa femme Susanna fête cette année son demi-siècle d'existence. Elle fabrique et développe des pièces de précision mécanico-technique destinées aux domaines de systèmes de mesure, de l'horlogerie, de la médecine ou encore des machines-outils.

«Je me suis lancé parce que je voulais être indépendant», raconte le Biennois, qui travaillait alors comme mécanicien-monteur pour la maison Hauser. «Je voulais aussi développer ma propre manière de faire», ajoute-t-il.

Réorientation

A ses débuts – le 1er janvier 1966 –, l'entreprise effectue des travaux de sous-traitance, de révisions et de réparations en tous genres. A la fin des années 60, la perte de l'un de ses clients les plus importants pousse Jean-Pierre Fluri à redéfinir ses activités. La société s'oriente vers la mécanique de précision en produisant ou en usinant elle-même des pièces et des composants: système de mesures, guidage linéaire ou écrou de réglage. «Ce marché avait du potentiel», se rappelle le Biennois.

Il ne s'est pas trompé. Les affaires sont florissantes et Fluri prospère. En 1972, la firme quitte son atelier à la route de Mâche, devenu trop étroit, et s'installe à la rue du Cornouiller, dans un bâtiment à côté duquel elle construit une annexe de deux étages en 1999. Le nombre



Le fondateur de l'entreprise Jean-Pierre Fluri (au centre) a passé le flambeau à ses deux fils, Thomas (à gauche) et Stefan, en l'an 2000. TANJA LANDER

d'employés ne cesse d'augmenter: de trois au commencement, elle en compte 22 aujourd'hui, tout en continuant de former des apprentis. En 2000, Jean-Pierre Fluri cède la direction de son entreprise à ses deux fils, Stefan et Thomas. Le premier s'occupe de la partie administrative et le second gère la production. Six ans plus tard, Fluri rachète deux entreprises de mécanique établies à Brügg.

Le vingtième d'un cheveu

L'un des produits phare de la firme aujourd'hui est son guidage linéaire à billes, soit des cylindres en acier qui s'emboîtent et qui coulissent, et qui sont notamment utilisés dans des systèmes de mesures ou d'emballage.

«Cela demande une précision au micron, soit l'épaisseur d'un cheveu coupé en vingt», explique Stefan Fluri. Cette précision est – avec le respect des délais de livraison – l'atout premier de la société dans un marché de plus en plus concurrentiel. «Nous jouons dans la Champions League de la mécanique de précision», s'amuse le patron.

Fluri exporte plus de 90% de sa production. «Nos clients sont des multinationales qui peuvent se fournir où elles veulent. Nous n'avons pas le choix, nous devons être compétitifs à tous les niveaux», poursuit Stefan Fluri. Il ne cache pas que l'année 2015 a été plutôt difficile. «L'abandon du taux plancher a été un choc, oui. Mais le phénomène du franc fort

n'est pas nouveau, il existe depuis une dizaine d'années», regrette-t-il, avant d'afficher un visage plus conquérant: «Mais ça ne sert à rien de pleurer, il faut réagir.»

Domaines de niche

Pour Fluri, cette réaction s'est traduite par une augmentation de l'automatisation et une réduction des marges. «Nous ne sacrifierons pas notre qualité. Ce n'est pas dans notre mentalité», assène le patron. L'entreprise se focalise également sur des domaines de niche, comme celui des guidages linéaires. «Pour une entreprise comme la nôtre, la spécialisation, c'est la clé. C'est même vital.» La société explore aussi de nouveaux territoires. Elle se concentre par exemple sur le marché de

l'énergie, en développant des cylindres utilisés dans le processus de liquéfaction du gaz.

La situation de l'entreprise tend aujourd'hui vers la stabilité, relève Stefan Fluri. L'enjeu pour la firme réside désormais dans le renouvellement de ses machines de production. «Dans notre secteur, elles deviennent obsolètes après cinq ou six ans. Si on ne le remplace pas, on ne peut pas rester compétitif.» La preuve: une entreprise horlogère a commandé des pièces dont la précision se joue au centième de micron. «Autrement dit, un cheveu coupé en 200!» ●