

WAGO CONTACT SA A DOMDIDIER

«Ce doit être un outil de production très performant, fortement automatisé»

L'entreprise broyarde, un des plus gros employeurs de la région, est spécialisée dans la fabrication de bornes destinées aux raccordements électriques. Pour répondre à la concurrence mondiale, ses usines s'automatisent aux dépens des travailleurs à domicile.



Depuis sa création en Suisse en 1977, Wago Contact SA, dont le siège se trouve en Allemagne, s'est toujours consacrée à la recherche, au développement et à la production de connectiques à ressort pour raccorder les conducteurs électriques, dans des tableaux de distribution, des tableaux de commandes et dans l'électronique c'est-à-dire les circuits imprimés. La société s'est installée à Domdidier, car selon son directeur, **Pierre Esseiva**, elle recherchait un deuxième lieu de production. Après plusieurs recherches, elle choisit la Suisse. Quant au choix de la région, il est dû à des liens personnels entre la fiduciaire allemande et une fiduciaire fribourgeoise.

Chiffre d'affaires: 250millions d'euros

La société produit aujourd'hui des bornes pour circuit imprimé pour tout le groupe dont le chiffre d'affaires consolidé est de 250millions d'euros (ndlr. 375millions de francs environ). Il compte trois usines en Europe, une en Chine et une en Inde. «Nous fabriquons ces bornes et nous avons toute la profondeur de la fabrication. Quand une borne a été dessinée par un centre de développement et de recherche en Allemagne, nous recevons le dessin de cette borne. A partir de là, nous prenons en charge le projet entier. C'est-à-dire que nous nous occupons de la construction des outils. Nous avons un atelier mécanique très performant qui utilise une cinquantaine de collaborateurs. On y fait la construction technique et la réalisation de moules et d'étampes. Dans notre usine, nous faisons l'injection du plastique pour le boîtier de la borne. Nous avons un département d'étampage où nous découpons des contacts, des ressorts. Finalement, nous avons un très grand département d'assemblage automatique», explique M.Esseiva.

Production exportée à 90%

La production est principalement destinée aux professionnels bien que les particuliers puissent trouver dans des magasins de bricolage des bornes Wago servant à raccorder des luminaires, par exemple. Les 90% des produits de Domdidier sont exportés: «Nous avons un secteur important qui est la zone européenne. Ensuite nous exportons également beaucoup aux Etats-Unis, au Mexique, naturellement en Asie où le pays principal en ce moment est le Japon. Nous livrons encore en Chine, à Singapour, Hong-Kong Taiwan», confirme son directeur Si le marché est grand il est aussi très compétitif, puisque bon nombre de pays acheteurs sont également producteurs. Si le marché était en croissance constante, à partir du 1er semestre 2001 il a subi un ralentissement qui s'est accentué dans le courant du 2e semestre. «Cela fut dû au ralentissement économique aux Etats-Unis qui a débuté en février-mars de l'année dernière. Les événements du 11 septembre ont amplifié cette tendance puisque beaucoup d'investissements furent reportés, ce qui a eu une répercussion directe sur nos entrées de commande. Depuis le mois de décembre, il semblerait que nous soyons en train de sortir du creux de la vague, mais nous n'avons pas encore atteint un niveau normal.»

Pour se démarquer de la concurrence, Wago investit chaque année dans le développement de nouveaux produits et dans l'extension de l'équipement industriel: «La société a toujours eu une croissance organique. Nous avons eu un investissement très important, il y a 5 ans, où nous avons fait une extension. Sans les bâtiments, nous investissons entre 10 et 18millions par année.» Ces prochains mois, la fabrique de Domdidier lancera plusieurs produits avec de nouvelles technologies de connexion: «Ils nous permettront d'assurer soit des nouveaux marchés soit de renforcer notre position sur les marchés existants. C'est entre autres une borne qui permet le câblage automatique soit par percement d'isolants soit par l'introduction directe d'un fil dénudé.» M.Esseiva pense que les nouveaux brevets vont leur donner une longueur d'avance: «Nous devons être meilleurs dans nos innovations, dans notre technologie, dans la production, dans les coûts et dans le marketing.»

Perte d'importance de l'assemblage manuel

C'est pour cette raison que la société se concentre principalement sur des produits dont l'assemblage des pièces est automatique. Pour les autres produits, elle peut faire appel aux usines de Pologne et de Chine, qui font partie du groupe. Les pièces semi-fabriquées sont envoyées dans les pays où la main-d'œuvre est moins chère: «Si on ne produit pas à des coûts compétitifs, on ne peut pas vendre à des prix compétitifs.» L'orientation que s'est donnée Wago Contact n'est pas sans incidence sur sa centaine d'employés travaillant à domicile. En octobre 2001 déjà, la société licenciait 70 employés: «Il s'agissait principalement de personnel travaillant à domicile, constitué à 99% de femmes. Aujourd'hui le travail à domicile a tendance à perdre de l'importance parce que les nouveaux produits sont montés sur automates. Les baisses de commandes touchent principalement les produits assemblés manuellement. L'assemblage manuel en Suisse ne permet plus de produire à des coûts compétitifs. On ne peut pas prendre le risque de perdre des clients qui ne s'intéressent pas qu'à un seul produit mais à tout un assortiment.» Le profil des collaborateurs de la société a de ce fait changé puisqu'aujourd'hui le personnel qualifié est devenu majoritaire.

Un centre de distribution automatique

Pour l'avenir, Pierre Esseiva est confiant. Des terrains adjacents ont même été achetés dans le but de construire un centre de distribution automatisé. Il permettra l'automatisation des stocks et de l'alimentation des différents centres d'assemblages: «Pour l'instant le projet est mis en attente en raison de l'évolution de l'économie mondiale. Une fois construit, il ne permettra pas de créer de nouvelles places de travail, on arrivera à le gérer avec le personnel déjà sur place.»

Comme la Suisse ne fait pas partie de l'Europe, les délais de livraison pour Wago Contact SA sont ralentis: «Même si on a trouvé une méthode logistique qui permet de livrer directement la marchandise depuis Domdidier à la clientèle au lieu de devoir passer par une de nos filiales, une livraison en moins de 24 heures n'est pas possible.» Mais cet inconvénient n'entraînera pas la fermeture de l'entreprise: «Il n'est pas question, de la part des actionnaires, de fermer ou d'affaiblir le site de Domdidier, bien au contraire il doit être un outil de production très performant, fortement automatisé», conclut Pierre Esseiva.

Lieu: Domdidier

Nombre d'employés: 430 employés, (330 sur place)

Produit: Fabrication de bornes destinées aux raccordements électriques.

Objectifs: Développer de nouvelles technologies de connexion. Construire un centre de distribution automatisé.

Propos recueillis par Johann Ruppen

01.03.02