



2018 Bulle abrite le siège mondial du groupe Liebherr.

Mais, au début janvier 1979, un coup de tonnerre éclate. La Commune apprend que la Division fédérale de la police a fait recours contre la vente de 90 000 m² au motif qu'elle contrevenait à la Lex Furgler sur l'acquisition de terrain par les étrangers. Le fonctionnaire chargé du dossier estime que la société Liebherr achète une parcelle trop importante par rapport au développement escompté. En d'autres termes, il l'accuse de tenter une opération immobilière spéculative pour le surplus.

A Fribourg, la parade est vite trouvée. Les autorités présentent un nouveau plan montrant qu'aucune réserve de terrain n'est prévue. Ce faisant, elles trichent un peu sur le nombre de places de parc nécessaires pour les collaborateurs de l'usine. Finalement, la Confédération retire son recours. Il semble qu'Hans Liebherr n'ait jamais eu vent de cette affaire. Et, à fin février, l'acte de vente est signé.

Tracasseries administratives

L'usine de Liebherr Machines ouvre ses portes dans la deuxième moitié de l'année 1979. Le recrutement des collaborateurs n'est toutefois pas facile faute de personnel formé pour ce type d'activité. Les com-

munes de la région tentent alors de convaincre les Gruériens exilés à Genève et dans l'arc jurassien de revenir sur le sol natal. Mais le résultat est décevant. Face à cette situation, l'entreprise est contrainte de délocaliser une partie de la production en Allemagne. Les choses rentreront progressivement dans l'ordre grâce à l'expansion démographique de Bulle et de ses environs qui découle de l'ouverture complète de l'autoroute Berne-Vevey.

L'aventure gruérienne de Liebherr ne s'arrête pas là. Une année après l'inauguration de son usine, Hans Liebherr cherche à venir vivre dans la région. A Bulle, le projet de construction de sa villa suscite quelques oppositions. Le syndic Gaston Dupasquier est en colère, d'autant qu'une autre commune est sur les rangs pour accueillir l'entrepreneur. «Chaque mois de retard dans l'installation de M. Liebherr provoquera une perte de recette fiscale de dizaines de milliers de francs», s'insurge-t-il. Après plusieurs mois de procédures, l'autorisation de construire est enfin acquise.

«IL Y A UN MALIN PLAISIR POUR QUELQUES-UNS DE CONTRECARRER NOS EFFORTS SUR LE PLAN ÉCONOMIQUE» REGRETTE LE SYNDIC

Deux ans plus tard, les tracasseries continuent. En automne 1982, la Préfecture de la Gruyère inflige une amende de 200 francs à Hans Liebherr au motif qu'il a commencé l'aménagement d'un court de tennis avant l'octroi du permis de construire. Puis elle décide de l'annuler sous la pression du syndic de Bulle. Ce dernier constate qu'«il y a un malin plaisir pour quelques-uns de contrecarrer nos efforts sur le plan économique». Hans Liebherr n'est cependant pas rancunier. A la fin de la même année, il transfère Liebherr Holding (sise à Biberach), qui détient les participations allemandes du groupe, et Liebherr International (domiciliée à Nussbaumen en Argovie), qui gère les autres filiales de la multinationale, à

Bulle. Depuis, la ville abrite son siège mondial.

Pas d'impôt sur les successions

En quelques années, le chef-lieu de la Gruyère a non seulement réussi à attirer un géant allemand des engins de chantier, mais également son propriétaire puis deux de ses enfants: Hans Liebherr jr., qui s'en ira à Monaco en 2000, et Isolde Liebherr, vice-présidente du groupe, qui y réside toujours. «Il ne faut pas s'en cacher. Ce sont les avantages fiscaux qui ont poussé les Liebherr à venir vivre chez nous. L'absence d'impôts sur la succession en ligne directe dans le canton de Fribourg a facilité la transmission de l'entreprise aux cinq enfants du fondateur», affirmait Guy Macheret en 2007 à Bilan. Dans les années 1970, ce dernier dirigeait l'Office de développement économique du canton de Fribourg.

Depuis quelques années, la troisième génération a repris progressivement les affaires de l'entreprise. En 2012, Willi et Isolde Liebherr, ses deux propriétaires, ont transmis une partie de leurs actions à leurs quatre enfants. «Nous restons ainsi une entreprise familiale. Ce qui est rassurant pour asseoir notre stabilité à long terme et pour garantir notre indépendance financière. Les décisions sont toujours prises avec le long terme en point de mire», indique Claude Ambrosini. Comme le montre la stratégie des dirigeants, les risques de délocalisation sont moindres. Depuis 2014, plus de 200 millions de francs ont été investis et 100 millions de francs seront encore injectés cette année afin de moderniser l'équipement du site. Le recrutement de la main-d'œuvre représente toutefois toujours un défi: des dizaines de postes restent vacants (ingénieurs, polymécaniciens, automécaniciens, etc.).

Entre la Gruyère et Liebherr, l'histoire d'amour se poursuit! ■

Des légumes élevés au rang de stars

PAR CHANTAL DE SENER La tendance est à la consommation de fruits et légumes. Une aubaine pour des PME comme Léguriviera, société spécialisée dans les produits premium, fondée par David Lizzola.

FAIRE VIVRE une expérience gustative inoubliable à ses clients grâce à des herbes aromatiques au goût inattendu, telles que l'Oyster Leaves, plante aux saveurs d'huître, ou encore le Rungia Klossii, curiosité végétale au goût de champignon. Ou encore en proposant des fleurs de courgettes d'Italie, les meilleurs melons de Cavaillon ou tout simplement des produits aux saveurs exceptionnelles comme les fraises du domaine de Barutel, à Gollion (VD).

Tel est le challenge de David Lizzola, 39 ans, fondateur et CEO de Léguriviera, PME de 200 collaborateurs qui vend des fruits, des légumes et des herbes dans toute la Suisse romande. Qu'il relève avec succès puisqu'il figure dans la liste des 100 plus riches de moins de 40 ans établie par Bilan (lire page 52).

50 millions de chiffre d'affaires

L'entrepreneur, dont la mission est de trouver les meilleurs produits de saison, travaille ainsi avec une soixantaine de producteurs en Suisse. Le leader des primeurs haut de gamme livre les établissements et hôtels étoilés de la région et plus d'un millier de restaurants – entreprises, cliniques, restaurants scolaires et autres – pour un chiffre d'affaires annuel avoisinant les 50 millions de francs.

Le gastronome est toujours à l'affût de nouveautés à proposer aux grands chefs. Il pousse ainsi les producteurs à innover tout en leur donnant un cahier des charges très strict: «Nous les challengeons pour qu'ils

se dépassent.» L'un d'eux s'est ainsi mis à produire de la patate douce, un autre du pois chiche frais et un troisième différentes sortes de betteraves. «Il faudrait produire autre chose que les fruits et légumes traditionnels en Suisse», rajoute celui qui a commencé à travailler à l'âge de 16 ans comme apprenti à la Coop (Villeneuve) avant de lancer son business à 23 ans.

La clé du succès de cet entrepreneur passionné s'est révélée être la qualité et l'originalité des produits proposés. Et

de se remettre constamment en question, comme le font les fournisseurs en France et en Italie qui ont fait un gros effort sur le packaging pour mettre en valeur leurs produits. David Lizzola réfléchit aujourd'hui à sa position face à ses concurrents, les grossistes. Et puis surtout, face au duopole de Coop et Migros (87% des parts de marché dans l'alimentaire), même s'il travaille avec ce dernier en fournissant les restaurants Molino détenus par le géant orange. «Nous souhaitons garder notre ADN, être spécialisés dans les produits premium, sans forcément grandir.»

Il cherche ainsi à consolider son entreprise tout en scellant les liens entre les producteurs et les restaurateurs. Amoureux de la bonne chère et des produits de la vigne, ami personnel de la plupart des toqués de la région, David Lizzola se veut un rassembleur. «Je suis, en quelque sorte, comme un sommelier, le lien entre le producteur et le chef de cuisine.»

Analyser les tendances

Les légumes, encore considérés comme de la garniture il y a quelques années, font aujourd'hui partie intégrante du plat. La mode des véganes, végétariens, des cures détox et autres bars à salades les ont propulsés au rang de stars. «Les hôtels offrent dans les chambres des corbeilles de fruits en plus des chocolats. Nous avons profité de cette prise de conscience sur la santé pour nous développer.»

L'entrepreneur possède également trois boutiques, «pour analyser les tendances de consommation» à Vevey (Ratatouille), Bulle (Rumo Primeurs) et Montreux (Minestrone). Ces établissements proposent toute une panoplie de crudités ainsi que des jus de fruits frais pressés minute. Le Vaudois est aussi sur le point de lancer une sélection d'agrumes bio avec le producteur suisse Niels Rodin.

Et puis, après avoir travaillé corps et âme depuis l'âge de 23 ans, il consacre un peu plus de temps à ses fils. «J'essaie de trouver, aujourd'hui, un meilleur équilibre entre mon travail, ma famille et le sport quand je le peux.» ■



David Lizzola: «Je suis le lien entre le producteur et le chef de cuisine».

DAVID LIZZOLA A COMMENCÉ À TRAVAILLER À 16 ANS COMME APPRENTI À LA COOP AVANT DE LANCER SON BUSINESS À 23 ANS

32 ans
bachelor, MBA, executive MBA, DBA, CAS, DAS
communication d'entreprise, management international

MBA executive MBA
francophones

rentrée: août 2018
accrédités IACBE

ESM
VOIE DE MANAGEMENT ET DE COMMUNICATION GÉNÉRALISTE

Osez l'action!
022 979 33 79 **esm.ch**

Private clients | Corporate clients | Philanthropy

Independent
Long-term relationship
Preservation of confidentiality and reputation
On top of international developments

RELANCE TRUST

www.reliancestrustgroup.com

Switzerland
Rue de Saint-Léger 6
1205 Geneva

Luxembourg
Rue Jean Bertholet 9
1230 Luxembourg

RT