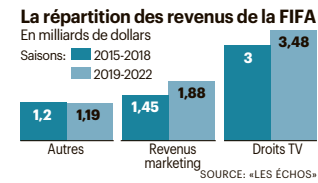


# Economie

**Lauréat de la semaine**  
 Carlos Ghosn, PDG de Renault-Nissan, annonce sa sortie pour 2022 dans un entretien au «Financial Times»



**Le graphique**  
 La FIFA voit grimper ses revenus grâce à l'augmentation des droits de télévision



À 59 ans, Peter Spuhler a décidé de laisser la direction de l'entreprise Stadler Rail après trente ans à sa tête. Gian Ehrenzeller/Keystone

## Peter Spuhler, pionnier du rail suisse, redoute le repli nationaliste

**TRANSPORTS** Président du constructeur de trains et de trams Stadler Rail, Peter Spuhler a transformé une petite entreprise en fleuron de l'industrie. En début d'année, il a quitté la direction opérative. Portrait.

GABRIEL SASSOON  
 gabriel.sassoon@lematindimanche.ch

De sa voix rocailleuse si distinctive, Peter Spuhler prend la parole. Vendredi dernier marquait une première pour lui: c'est comme «simple» président de Stadler Rail qu'il a présenté aux médias, réunis à Bussnang (TH), les résultats annuels du fabricant thurgovien de matériel ferroviaire. En janvier, il a lâché les rênes de la direction après avoir cumulé pendant près de trois décennies cette fonction et la présidence. Dur de s'adapter? «Je dois apprendre à rester en retrait sur certaines questions. Ce n'est qu'une question d'habitude», confie-t-il à la fin de la conférence de presse. A-t-il enfin le temps d'apprendre à jouer au golf - une blague récurrente lorsqu'il évoquait son possible retrait? «Non. J'ai encore beaucoup de projets à mener à terme. Ça devrait se calmer d'ici à la fin de l'année, mais j'ai d'autres mandats d'administrateurs qui vont m'occuper. Je ne risque pas de m'ennuyer.»

À 59 ans, Peter Spuhler, marié et père de trois enfants, n'est pas près de lever le pied. C'est sans doute cette énergie, un investissement de tous les instants, qui ont contribué à faire du Thurgovien d'adoption l'un des entrepreneurs suisses les plus marquants. Né à Séville, ce fils de chef cuisinier s'est bâti tout seul. Et la façon dont il a transformé une petite entreprise familiale en fleuron de l'industrie impressionne.

Peter Spuhler a toujours su qu'il voulait devenir entrepreneur. Avec sa stature imposante, on aurait aisément imaginé ce capitaine à l'armée - il était grenadier de montagne - mener une carrière de hoc-

keyeur. Dans sa jeunesse, il se passionne pour ce sport, qu'il pratique dans un club à Zurich, la ville où il a grandi. «Je n'étais pas assez bon pour devenir professionnel», sourit-il. De cette expérience, il raconte avoir appris les vertus du travail d'équipe.

Les trains? Un pur «hasard». En 1987, après des études d'économie à l'Université de Saint-Gall et un passage peu satisfaisant dans la banque - «c'était trop abstrait» - il rejoint Stadler Rail. Il ne connaît alors rien de ce marché mais s'intéresse vite à ses «produits» concrets et durables. Deux ans plus tard, il parvient à convaincre la banque thurgovienne de lui prêter 5 millions de francs. Ce premier fait d'armes lui permet de racheter la petite société à la mère de sa désormais ex-femme. La société comptait 18 employés. Ils sont 7600 aujourd'hui et le chiffre d'affaires a atteint 2,4 milliards de francs en 2017.

C'est en misant sur les trains régionaux que Stadler Rail trouve la voie du

succès. L'entreprise prend son envol grâce aux rames FLIRT, qui circulent notamment sur le réseau RER des CFF. La compagnie s'est aussi spécialisée dans les trams et les métros. Elle vend ses véhicules dans 36 pays, des États-Unis à la Russie en passant par la Norvège. Réputé pour son âpreté en affaires, mais aussi pour sa droiture et sa loyauté - il est apprécié des syndicats - Peter Spuhler est distingué à plusieurs reprises entrepreneur de l'année par des revues économiques.

### Un UDC au franc-parler

La réussite sourit aussi à sa carrière politique. Pendant treize années, cette ancienne vedette de l'UDC a siégé au Conseil national. Chef de file de l'aile économique du parti, il détonne sur plusieurs points avec la ligne officielle. Fervent partisan de la voie bilatérale avec l'UE, il défend, en 2005, l'extension de la libre circulation



«Je dois apprendre à rester en retrait sur certaines questions»

Peter Spuhler, ancien directeur et président du conseil d'administration de Stadler Rail

aux pays de l'Est, «essentielle» pour l'économie. Avec son franc-parler, le grand patron n'hésite pas à comparer ses opposants sur ce thème à des «eunuques qui donneraient des cours en sexualité». En 2012, en pleine crise du franc fort, il démissionne pour consacrer tout son temps à son entreprise.

L'an dernier, Peter Spuhler a annoncé son retrait du conseil d'administration de Stadler Rail le jour même où Didier Burkhalter prononçait son discours d'adieu au Conseil fédéral. Alors qu'il a été maintes fois pressenti comme candidat au Conseil fédéral, d'aucuns y ont vu le signe de son intérêt à siéger un jour à l'Exécutif. «Je l'ai déjà dit 100 fois, mais je peux vous le redire une 101e fois: je ne suis pas intéressé», dit-il, mi-amusé, mi-agacé. Son explication est simple: entrer au Conseil fédéral l'obligerait à vendre son entreprise pour éviter les conflits d'intérêts. «Et ça, je ne le veux pas.»

## «Les mesures d'accompagnement peuvent être assouplies»

**Peter Spuhler, votre entreprise s'internationalise dans un contexte géopolitique sensible, avec une montée du protectionnisme. Comment est-ce que cela vous impacte?**

Ce n'est certainement pas facile. Ces vingt dernières années, nous nous sommes fortement globalisés. Et depuis quelque temps, nous ressentons les effets d'un repli nationaliste qui nous a poussés à revoir nos ambitions dans certains pays. Je pense bien sûr aux États-Unis, depuis l'arrivée au pouvoir de Trump. Mais aussi à certains marchés d'Europe centrale et de l'Est, où l'on ne peut pas simplement livrer nos produits mais où l'on doit aussi créer de la valeur ajoutée. Tout cela complique nos affaires et peut avoir un impact à la hausse sur nos coûts.

**Redoutez-vous une généralisation de mesures protectionnistes?**

Malheureusement oui. Il faut s'attendre à un renforcement de cette tendance plutôt qu'à une vague de libéralisation. J'espère que cela va changer et qu'il y aura une prise de conscience. Un marché ouvert et équitable est la meilleure voie pour tous.

**Vous êtes actifs en Russie et aux États-Unis, deux pays aux relations tendues. Vous ne craignez pas que cela nuise à vos relations avec l'un ou l'autre?**

Non, je ne pense pas. Dans ce genre de cas, l'important est de respecter d'éventuelles sanctions émises au niveau international, de garder contact avec les ambassadeurs et de se tenir en dehors de la ligne

de tir. C'est ce que nous faisons en Iran.

**Le protectionnisme est le plus gros défi pour votre entreprise?**

C'en est un parmi d'autres. Des nuages se font à nouveau menaçants sur le front des devises. Trouver du personnel qualifié est aussi compliqué alors que le taux de chômage en Europe est bas. Et puis nous devons aussi rester sur nos gardes face à la consolidation du secteur ferroviaire et aux situations où nous pourrions être éjectés de certains marchés.

**Le conseiller fédéral Ignazio Cassis a annoncé la semaine dernière qu'il était prêt à lâcher du lest dans ses négociations avec l'UE sur les mesures contre le dumping salarial en Suisse. Vous approuvez?**

Je soutiens en grande partie les mesures d'accompagnement, mais elles vont parfois trop loin. Ainsi l'obligation pour une entreprise européenne qui veut effectuer un travail ici de s'annoncer aux autorités huit jours à l'avance est trop lourde et bureaucratique. Je saluerai son assouplissement.

**Soutenez-vous également le système de quotas approuvé par le Parlement la semaine dernière?**

Je trouve bien que des femmes se retrouvent dans les sphères dirigeantes d'entreprises. Mais il y a des secteurs où elles ne sont pas suffisamment nombreuses pour remplir les quotas. Vous ne trouverez pas beaucoup de femmes qui étudient la construction de machines ou l'électrotechnique à l'EPFL ou l'EPFZ.