

Accords bilatéraux:

confirmons nos acquis

L'extension des accords bilatéraux aux nouveaux membres de l'UE: un avantage pour nos entreprises!

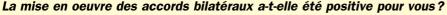


FriFri Aro SA est une société basée à La Neuveville, filiale du groupe Franke Holding SA ayant son siège à Aarburg, spécialisée dans la fabrication de friteuses professionnelles pour l'hôtellerie, la gastronomie et le fast-food.

L'entreprise exporte ses produits dans plus de 60 pays par le biais d'importateurs, qui redistribuent aux revendeurs locaux. En ce qui concerne les nouveaux membres de l'Union européenne, FriFri Aro SA bénéficie d'un importateur en Pologne, en République tchèque et en Slovaquie. Pour les autres pays, la société travaille au cas par cas, en collaboration avec des hôtels à vocation internationale. Il manque en effet encore à cette région des système de distribution structurée, telle que nous les connaissons.

Monsieur Bernard-J. Zumsteg, pourquoi soutenez-vous l'extension des accords bilatéraux aux nouveaux pays membres?

«L'adhésion des dix nouveaux membres à l'Union européenne permettra une augmentation des échanges commerciaux à satisfaction des deux parties, tant pour les importateurs suisses et étrangers que pour les exportateurs suisses et étrangers. Nous pensons objectivement réaliser un million de chiffre d'affaires supplémentaire durant les deux premières années et l'augmenter progressivement, à l'image de ce que nous vivons actuellement avec la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie.»



«Oui, du point de vue de l'importation de pièces ou de composants, des facilités douanières ou de l'engagement de personnel. Notre handicap fut, jusqu'au début de l'année 2003, l'évolution du cours de change avec l'euro. Depuis lors, nous souffrons, comme presque tous les exportateurs, du manque de croissance qui a généré une forte baisse de la demande des biens d'investissements.»

En quoi l'extension des accords bilatéraux vous sera-t-elle bénéfique?

« Nous espérons augmenter les facilités administratives au sens large du terme et développer nos relations commerciales en offrant à tous ces pays candidats un choix de produits de haute qualité. Même dans les pays moins développés économiquement, il y a toujours une part de marché pour du haut de gamme. »

