



L'histoire d'une idée folle

Le Comptoir gruérien fête ses 30 ans. Retour sur ses débuts en 1987, avec son fondateur et président **Albert Michel**. A une époque où la manifestation était loin d'être une évidence.

YANN GUERCHANIK

RÉTROSPECTIVE. Demain s'ouvrira le 10^e Comptoir gruérien: des infrastructures qui s'étalent sur 24 000 m², 240 stands, 3 millions de budget, entre 120 000 et 130 000 visiteurs attendus... 30 ans, l'âge de raison? Pas vraiment. Fondateur et président de la manifestation, Albert Michel le répète depuis 1987: «Créons l'événement, faisons la différence, soyons un peu fous!»

Aujourd'hui, l'aventure apparaît couronnée de succès. Tant sur le plan populaire que sur le plan économique: «En trente ans, cela représente près de 40 millions de francs d'investissements de la part des exposants et plusieurs centaines de millions de retombées économiques», assure Albert Michel. L'idée même d'un comptoir était pourtant loin de s'imposer au milieu des années 1980.

A cette époque, cela faisait longtemps que la Gruyère n'avait plus connu une manifestation de ce type. L'Exposition des artisans gruériens avait vécu sa quatrième et dernière édition en 1935. On s'inquiétait alors «de l'envahissante concurrence de la production mécanisée à outrance» et le président de l'époque déclarait dans un ultime discours: «L'artisanat n'est pas mortellement touché. Le monde reviendra de l'égaré momentané

qui lui fait accorder si peu de prix au travail manuel et les métiers reflouriront un jour.»

Susciter l'engouement

C'est que la Gruyère, comme l'ensemble du canton de Fribourg, a longtemps mangé son pain noir. Dans les années 1950, une émigration massive la vide de ses forces vives, faisant de sa population l'une des plus vieilles du canton. «Et dans les années 1960, le district a connu une crise structurelle, avec notamment la perte d'un millier d'emplois entre 1966 et 1975. Une véritable saignée dans les industries du bois et de l'habillement», relève Albert Michel.

Mais le début des années 1970 marque un tournant. Et même le début d'un spectaculaire redressement. Tandis que l'A12 propulse la région, des entreprises s'installent, notamment Liebherr, hôte d'honneur de ce 10^e Comptoir gruérien. «Près de 1550 emplois ont été mis sur le marché entre 1975 et 1985», résume Albert Michel. Sans compter qu'en 1985 le secteur tertiaire prend doucement le pas sur le secondaire. La Gruyère développe sa vocation commerciale et de services.

«Dans ce contexte, pourquoi ne pas organiser un comptoir qui soit la vitrine des ressources régionales? Dans le but de stimuler l'économie d'une région qui avait cessé d'être un espace économique satellite pour deve-



Dès ses débuts, le Comptoir gruérien dépasse toutes les attentes des organisateurs avec 171 exposants et plus de 70 000 visiteurs.

nir un espace économique moteur.» Albert Michel est alors directeur adjoint de l'UBS à Bulle. Au sein de la Jeune Chambre économique, il fait germer l'idée.

Puis, il s'agit de foncer. En plein essor, la Gruyère est courageuse, et pourquoi pas téméraire. Une commission se crée en janvier 1986. Et un plan se met en branle. «Nous avons rencontré les responsables de huit foires et cherché à recueillir un maximum d'informations sur l'organisation, les surfaces et les équipements techniques nécessaires.» Les grands principes se dessinent: un chemi-

nement du public par un sens unique dirigé, des décrochements pour animer le parcours, une disposition des stands par branche économique, etc.

Surtout, le comité d'organisation teste l'intérêt des acteurs eux-mêmes. Artisans, commerçant et industriels reçoivent une lettre présentant le projet. «Quelque 175 personnes ont répondu positivement, 93 futurs exposants s'engageaient et 82 désiraient en savoir davantage par une séance d'information.» Celle-ci a lieu en novembre 1986, devant plus de 200 personnes.

L'étude de faisabilité rend une conclusion encourageante: l'organisation d'un grand comptoir est à portée de main. «Il s'agissait alors d'aller vite, se souvient Albert Michel. En l'espace de deux mois, nous avons mis au point les règlements, le cahier des charges, les statuts... Et un comité d'organisation comprenant neuf commissions siégeait pour la première fois en janvier 1987.»

Une «arche de Noé»

Le premier Comptoir gruérien ouvre ses portes neuf mois plus tard. «Une véritable arche de Noé», s'amuse Albert Michel. Le budget construction et décoration s'élève à 450 000 francs. «Aujourd'hui, il représente près

de 2,55 millions de francs.» Avec 171 exposants et plus de 70 000 visiteurs, cette première édition dépasse toutes les attentes. «Quand on pense que, un mois avant l'ouverture, 640 taureaux et autant de têtes de petit bétail occupaient encore les lieux! Beaucoup nous ont pris pour des aventuriers, voire des inconscients.» Il faut dire qu'installer une telle manifestation au Marché-couvert s'avérait infiniment complexe (*voir ci-dessous*).

Trois éditions suivront dans ce «paradis de la bricole et de la débrouillardise». Puis ce sera la route de Morlon, en 1997, le temps qu'Espace Gruyère sorte de terre. «On a tout de suite réalisé des bénéfices extraordinaires», relève Albert Michel. Cela a notamment permis à la Société du comptoir de participer au capital d'Espace Gruyère. La construction du centre polyvalent était un soulagement. Le Comptoir en a été la locomotive.

Ce qui devient la grand-messe gruérienne attire toujours plus de monde au fil des éditions, tandis qu'Albert Michel enchaîne les exercices records à la tête de la Banque cantonale fribourgeoise. La région est en plein boom économique. La construction se met

à tourner à plein régime. Le monde se numérise.

«Mais les échanges virtuels ne remplaceront jamais les échanges personnels. Nous avons besoin de cultiver l'amitié, la proximité et la confiance. Au Comptoir, beaucoup de barrières hiérarchiques tombent. C'est un lieu d'affaires, mais aussi un lieu de rencontres. Voilà pourquoi il n'est en aucun cas un modèle désuet.»

Et comme un grand club sportif, le Comptoir possède ses trophées. En 1988, dans le cadre de la Jeune Chambre économique, il est couronné par le prix économique national à Neuchâtel, le Prix économique européen à Nantes, le Prix économique mondial et le Prix pour le meilleur projet mondial à Sydney. «En Australie, on s'est démarqué parmi 700 dossiers déposés par une centaine de pays.»

Le regard en arrière que porte Albert Michel brille d'une certaine fierté, mais ne dure qu'un instant. Il ne tarde pas à se porter en avant. «Cela ne sert à rien de se prévaloir des succès passés, ce qui compte c'est la capacité d'innover. Il faut prendre des risques, mais des risques calculés. Il faut faire preuve d'initiative. Il faut oser.» ■



Albert Michel se souvient de la première inauguration entouré du président du Gouvernement Féliçien Morel (à gauche), du préfet de la Gruyère Placide Meyer et du conseiller d'Etat Edouard Gremaud. ARCH - J.-R. SEYDOUX



«Dans les écuries, avec l'odeur et les tuyaux»

UN COMPTOIR AU MARCHÉ-COUVERT. Mettre en valeur les ressources économiques régionales. Une fois cette idée validée, restait à savoir où et comment la concrétiser. «Une étude de faisabilité a été réalisée», explique Henri Choffet. Le géomètre comptait parmi les sept membres de la commission de la Jeune Chambre économique, chargée d'organiser le premier Comptoir gruérien. «Elle montrait qu'en s'installant au Marché-couvert, on pouvait fournir une surface en dur à 40% des stands.»

Mais le Marché-couvert était un ensemble de bâtiments entourant une cour, entièrement dédiés aux marchés-concours et expositions de bétail et de petit bétail. «On s'est basé sur des relevés détaillés réalisés par le bureau Pochon & Choffet SA, lorsqu'une fête de musiques avait occupé une partie des locaux, ajoute Henri Choffet, qui a œuvré comme responsable des constructions pour cette première édition et pour les deux suivantes. Ils mentionnaient les écuries, les emplacements des crèches et

ceux des tuyaux pour les machines à traire. On était comme dans un chalet d'alpage.» Odeur comprise, puisque deux semaines avant l'ouverture du Comptoir de 1987 il y avait encore une exposition de boucs et des chèvres. «Le lundi qui a suivi, j'étais à 6 h au Marché-couvert pour ouvrir toutes les fenêtres et les portes.»

Du bricolage, mais précis

Des visites dans d'autres comptoirs régionaux, notamment à Morat, Payerne et Château-d'Éx, servent de base de travail. «Je ne savais pas ce que c'était qu'un stand, raconte Henri Choffet. Pour me rendre compte, j'en ai monté un dans mon jardin.» Et puis, il avance avec sa rigueur de géomètre. «On était dans du bricolage, mais il fallait que ce soit précis, parce que les exposants avaient des attentes pointues.»

Le principe de base est donné: un cheminement qui fait découvrir les stands les uns après les autres, sans dévoiler l'ensemble pour garder

un certain effet, et qui peut être parcouru dans les deux sens. Des parois sont construites pour cacher certains éléments des bâtiments. Des portes sont créées pour pouvoir circuler entre les parties en dur et les tentes. Des milliers de tuiles sont remplacées pour éviter que la pluie ne tombe sur les stands...

«Il y avait des passages étroits et les exposants placés dans les écuries se sont sentis préterités. Mais, à la deuxième édition, ils demandaient à y être parce que la pourtraison de bois donnait un supplément d'âme à leur stand.» Le chauffage et la ventilation comptaient parmi les plus gros problèmes. «On nous appelait d'un côté des stands parce qu'il faisait trop chaud et, en même temps, de l'autre côté parce qu'il faisait trop froid. C'était très compliqué à gérer.»

Un coup d'œil au plan de cette première édition soulève l'étonnement d'Henri Choffet: «Trente ans plus tard, les secteurs économiques représentés au Comptoir restent les mêmes. Alors que le monde a changé!» SOPHIE ROULIN



PHOTOS JESSICA GENOUD



Présence obligatoire lors de cette grand-messe économique

La plupart des entreprises présentes lors de la 10^e édition du Comptoir gruérien ne manqueraient pour rien au monde ce rendez-vous. La publicité géante et le **retour sur investissement** à court ou à moyen terme valent bien les quelques dizaines de milliers de francs engagés pour cet événement.

VALENTIN CASTELLA

ENTREPRISES. Les scies, clous, perceuses, scotches et autres matériels bénis des bricoleurs sont encore les rois sous les cantines du Comptoir gruérien, qui ouvre ses portes demain. Certains stands sont bientôt prêts. D'autres entreprises passeront certainement quelques heures cette nuit à peaufiner leur bébé avant la venue des premiers visiteurs.

Qu'elles bénéficient d'une petite place ou d'un immense stand visible de loin, que leur emplacement soit digne d'une exposition universelle ou bricolé avec amour, toutes les sociétés présentes lors de cette grand-messe économique de la région ont un point commun: au grand jamais elles ne manqueraient ce rendez-vous. C'est ce qui ressort d'une petite tournée improvisée effectuée mardi après-midi. Pourquoi se sentent-elles obligées d'être présentes? Deux raisons principales sont évoquées.

● SE FAIRE REMARQUER

Pour beaucoup, le fait d'être visible durant dix jours par plus de 110 000 personnes est une occasion qui ne se présente pas fréquemment. Les sociétés sont donc là pour se faire voir, à l'image de Bull'Jardin, qui s'est chargée de la décoration de l'entrée. «On veut montrer qu'on existe, explique son directeur Jean-Pierre Wehren. Actuellement, il est obligatoire de présenter ce qu'on propose.» Même discours pour Alain Devaud, fondateur de la ferme équestre Les Kà, à Vuadens. «La concurrence est grande dans le secteur des chevaux. Si vous voulez sortir du lot, il faut être là, au Comptoir. Nous avons donc investi environ 10 000 francs pour cette manifestation.» En matière de concurrence, l'entreprise de menuiserie-cuisine Defferrard, à La Tour-de-Trême, est servie en Gruyère. Tant de sociétés sont actives dans le domaine du bois. Alors, on met le paquet lorsqu'il s'agit de dresser un stand. «Cela fait plus d'un mois que nous travaillons sur ce projet», dit le directeur Stéphane Defferrard. Il est impor-

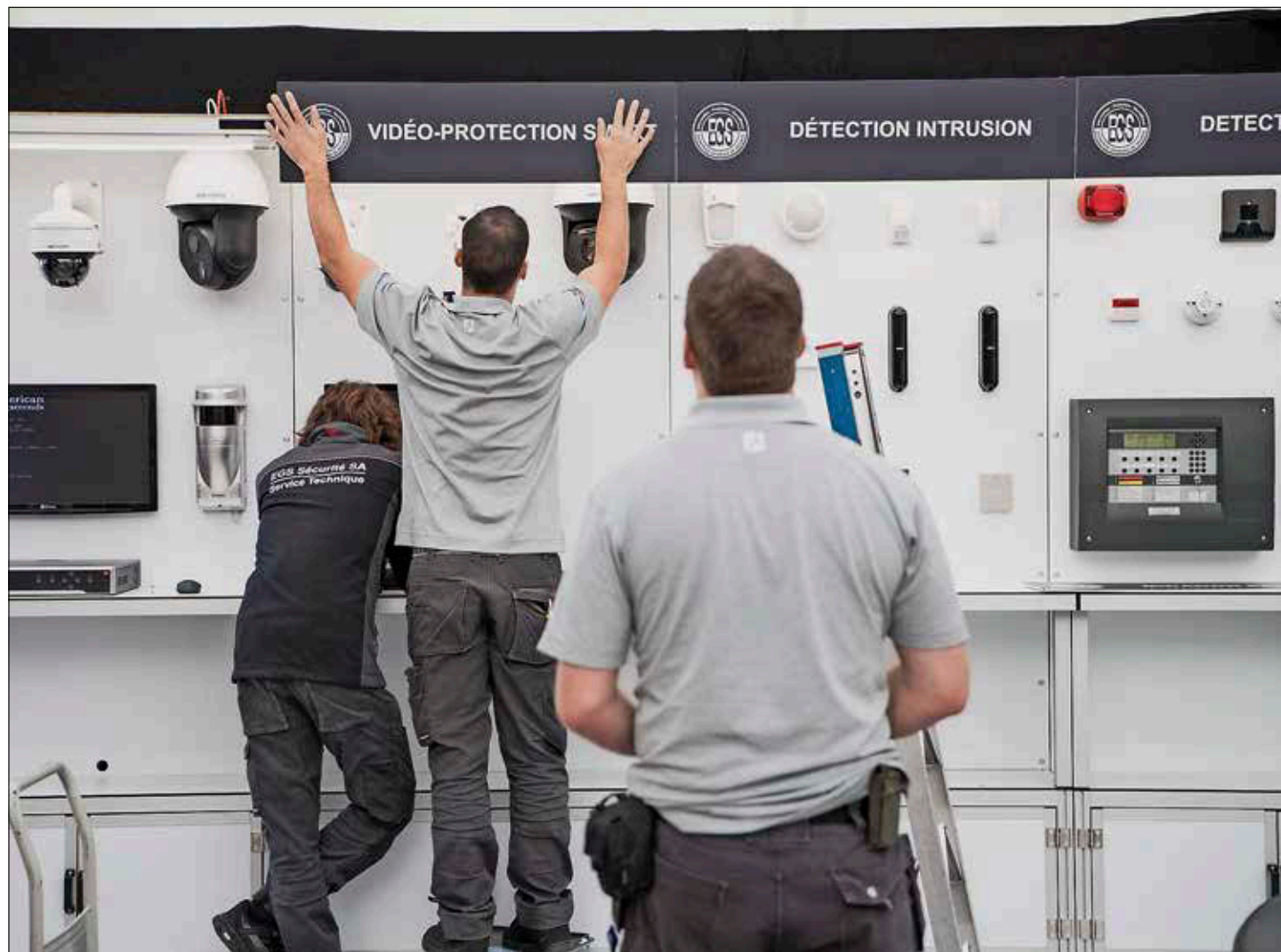
tant d'attirer l'attention du visiteur.»

Autre directeur, même ambition: Thierry Gay, du Centre L2 à Romont, n'est pas présent pour effectuer de la vente directe, mais pour s'inscrire dans l'inconscient commercial des visiteurs. «Notre présence n'aura pas d'effet direct sur notre chiffre d'affaires. Mais certaines personnes vont peut-être découvrir ce que nous proposons. La plupart des gens connaissent le Centre L2. Mais certains ne savent peut-être pas exactement de quoi il s'agit. Nous sommes présents pour les informer.»

● VENDRE

Le discours policé ne peut toutefois masquer l'objectif premier de la plupart des exposants: faire du chiffre, ou travailler pour en générer plus tard. Sans retour commercial, ils n'investiraient pas pour cette occasion (les patrons interrogés ont prévu un budget oscillant entre 10 000 francs pour les petits stands et 80 000 francs pour les plus grands).

A l'image de Fleury Opticiens, à Bulle, et de son directeur Silvio Fleury, qui compte bien voir son stock d'un millier de pièces diminuer au fil des jours. En 2013, lors de la dernière édition, 260 paires de lunettes optiques avaient trouvé preneur. «C'est énorme», explique-t-il. Il continue: «En année de Comptoir, 50% de nos nouveaux clients proviennent de cet événement. De plus, nous proposons des examens de vue sur place. En 2013, nous avons été contraints de créer une liste d'attente. Cette année, nous avons doublé notre



Se présenter, séduire, convaincre et vendre: voilà les objectifs principaux de la plupart des entreprises présentes au Comptoir. PHOTOS ANTOINE VULLIQUOD

offre.» De quoi avoir l'assurance d'accueillir de nouveaux clients dans les mois à venir.

EGS Sécurité a également bien l'intention de rentabiliser son investissement. «Même si la plupart des exposants disent que ce n'est pas la priorité, chacun est là pour vendre ses produits», sourit Marc-Henri Duprez, chef de succursale à

Bulle. Pour convaincre nos futurs clients, nous avons mis à disposition du matériel (alarmes, caméras, interphones) qui peut être testé sur place. Tout ce stock, d'une valeur de 30 000 francs, est perdu pour nous, étant donné qu'il s'agit de matériel d'exposition. Notre objectif, en plus de se faire connaître, est de rentabiliser

cette perte sèche.» Il conclut, résumant le souhait de tous les exposants: «En plus de la vente sur place, il ne faut pas oublier le retour sur investissement à moyen terme, qui est difficile à chiffrer. Mais il existe, c'est sûr. En étant présents, on établit un crédit affectif positif avec les visiteurs. La question n'est pas de savoir pourquoi

nous sommes là, mais qu'est-ce que nous manquerions si nous n'étions pas présents?» ■

Au programme

VENDREDI 27 OCTOBRE
12 h-21 h 30: Swiss Art Vision, avec Claude Bongard, artisan du bois. Stand N° 10.

12 h-21 h 30: fabrication de vacherin fribourgeois d'alpage. Stand N° 11.

13 h 30-20 h: Gomette & Gabatcho, initiation aux arts du cirque. Stand N° 212.

20 h 15-21 h 30: concert de Todos Destinos. Halle Despond.

21 h-22 h: Chic dance show, cabaret burlesque. Halle des fêtes.

22 h-1 h: orchestre Carré d'As. Halle des fêtes.



PUBLICITÉ

Orthodent
Les spécialistes de l'orthodontie

Dents alignées?
Orthodontie pour jeunes et adultes

Pully, Lausanne, Vevey*, Bulle, Châtel-St-Denis

0848 22 48 22

Qualité certifiée ISO 9001

Accès facile www.ortho-dent.ch

Foire de La Roche ce samedi

MANIFESTATION. Ce samedi 28 octobre, de 8 h à 16 h, aura lieu la traditionnelle Foire de La Roche. Cette année, c'est l'Association d'élevage chevalin de la Gruyère qui sera à l'honneur avec le ferrage des chevaux, l'exposition des bêtes ainsi qu'un restaurant à la ferme. D'autres artisans seront présents, comme un souffleur de verre et un artiste ferronnier. Les Armaillis de La Roche et les sonneurs de cloche apporteront une touche musicale à la manifestation.

Ce marché avait été abandonné en raison du développement des moyens de communi-

cation attirant les acheteurs vers des rassemblements plus importants. C'est en 1996 que la Foire a été remise au goût du jour grâce à un marché artisanal et des produits du terroir. Elle attire aujourd'hui entre 8000 et 10 000 visiteurs profitant de l'artisanat et des produits de plus de 170 exposants. L'entrée et le parking sont gratuits. Un service de rapatriement a été mis en place avec des bus navette. Informations sur www.foiredelaroches.com. MD

La Roche, samedi 28 octobre, de 8 h à 16 h

PUBLICITÉ

Pour vos cuisines et salles de bain

GRAND
MARBRERIE

Rendez-vous visite pour un voyage dans notre vaste stock de pierres.

VOTRE MARBRIER DE PROXIMITÉ

Rue du Cârô 1, 1630 Bulle - T 026 919 60 20 - www.grand-marbrerie.ch