

Après avoir siégé durant quatorze ans au conseil d'administration du groupe vaudois, Wolfgang Martz en a pris la présidence à la fin de cette semaine. *Patrick Martin*

Depuis Rolle (VD), le groupe Schenk a bâti un empire européen du vin

ALIMENTATION Dans une discrétion toute suisse, l'entreprise fondée en 1893 par le tonnelier Charles Schenk compte aujourd'hui 600 salariés et écoule 180 millions de bouteilles par année.

OLIVIER WURLOD

olivier.wurlod@lematindimanche.ch

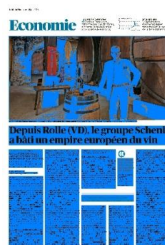
Au château de Châtagneréaz, certains foudres de chêne sont encore scellés, remplis du vin tiré de la dernière vendange. Dans les prochaines semaines, cette cuvée sera mise en bouteilles afin de laisser la place à la suivante. Et, pour le moment, les auspices s'annoncent favorables. Sans aléas climatiques majeurs durant l'été, les vendanges 2018 devraient être excellentes. De quoi remettre en selle un marché du vin suisse af-

faibli après plusieurs années de mauvaises récoltes. Celle de 2017 notamment s'est révélée être la pire de l'histoire viticole du pays au cours des quarante dernières années avec une production de 79 millions de litres (-27% par rapport à 2016).

À l'inverse de plus petits vignobles, le château de Châtagneréaz a l'avantage de ne pas affronter seul les aléas de la météo. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, il est en effet tombé dans l'escarcelle d'un groupe basé à Rolle (VD) et aujourd'hui largement centenaire: Schenk Holding SA.

Un empire du vin plus que centenaire

Dans une discrétion tout helvétique, cette entreprise fondée en 1893 par le tonnelier Charles Schenk représente un vaste empire vinicole européen. «Nous écouleons quelque 180 millions de bouteilles par an-



née, dont la moitié provient de nos propres caves situées entre la Suisse, la France, l'Espagne ou encore l'Italie», explique Wolfgang Martz. Ce dernier, après avoir siégé durant quatorze ans au conseil d'administration du groupe, en a pris la présidence vendredi dernier.

Si l'histoire de cette société familiale commence à la fin du XIXe siècle, son essor réel survient quelques années plus tard, avec l'arrivée de la seconde génération, représentée par le fils de Charles: Arnold Schenk. En association à une autre famille de la région, les Rolaz, ce dernier donne un vrai élan international aux activités développées par son paternel. «C'était un vrai négociant», estime Wolfgang Martz, en mentionnant une anecdote où le Suisse part en 1906 à Montpellier pour acheter une très grande quantité de bouteilles du Languedoc et spéculer sur la hausse de leur prix. Un grand coup pour ce jeune homme âgé de 23 ans puisque, après avoir emprunté un million de francs (un énorme montant à cette époque), il réussit à doubler sa mise de départ.

À partir de là, le groupe prend une dimension internationale. Après l'ouverture d'une première filiale à Sète (France) en 1915, il se développe en Allemagne, en Italie, en Espagne, en Belgique et même au Brésil. «En comptant certains de nos domaines, le groupe détient actuellement une vingtaine de filiales», estime Wolfgang Martz. Après s'être d'abord consacré à l'achat et à la distribution de vins, Arnold Schenk finit par acheter un premier domaine à la sortie de la Première Guerre mondiale: le domaine de Martheray à Féchy. Suivront les châteaux de Vinzel, d'Autecour et de Châtagneréaz. Plus tard, le groupe rachète encore les maisons Obrist, Bolle, Badoux ou Testuz, sauvé de la faillite en 2015. «Nous détenons une dizaine de domaines en Suisse, dont la taille reste toutefois modeste par rapport à certains acquis en France, en Espagne ou en Italie», explique Wolfgang Martz. La Suisse, qui compte pourtant la moitié des 600 salariés du groupe, ne pèse pas lourd en regard du volume total produit par Schenk, puisqu'elle ne dépasse pas les 10%.

Difficultés et scandale familial

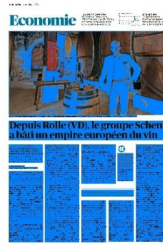
Comme toute entreprise familiale, celle des Schenk a connu son lot de difficultés et de malheurs. Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, le groupe enchaîne plusieurs années de déficit et doit se restructurer en renonçant notamment à ses filiales outre-Atlantique pour concentrer ses efforts sur l'Europe. Durant cette même période, Schenk développe un procédé pour transformer le jus de raisin en miel et ouvre une fabrique à Rolle. En plus de cette sorte de mélasse destinée aux soldats, il y commence la production du Grapillon.

Dans les années 1980, un scandale frappe l'un des fils d'Arnold: Pierre Schenk. Ce dernier est d'abord condamné puis emprisonné pour avoir commandité le meurtre de son épouse avant d'être finalement blanchi par la commission de grâce du Grand Conseil. Cette histoire divise la famille et pousse ce dernier à se retirer de la direction du groupe et à vendre ses parts. Par la suite, la destinée de la société est passée entre les mains des deux autres enfants d'Arnold: André et Marie-Anne, devenue Bach par mariage, puis entre celles de leurs héritiers.

En quête de nouvelles opportunités

À l'exemple du rachat du spécialiste vénitien du prosecco Bacio della Luna en 2012 ou de la prise de contrôle de Buckingham Schenk en Grande-Bretagne durant la même année, les acquisitions les plus récentes se situent hors de Suisse. Une tendance qui devrait se poursuivre. «Même si plusieurs régions en Italie ou en France sont hors de prix, d'autres peuvent encore offrir certaines opportunités intéressantes», confirme Wolfgang Martz.

Quant à la Suisse, l'entreprise familiale insiste sur le fait que son ancrage historique s'y trouve. Malgré un marché éclaté, coûteux en termes de main-d'œuvre, soumis à une grande distribution toute-puissante et à de lourdes possibilités de recours et d'oppositions (le projet de rénovation du site de Schenk à Rolle est toujours paralysé), le nouveau président du conseil d'administration assure «porter un regard attentif sur les évolutions du secteur et des



acteurs viticoles helvétiques».

Étant donné les marges de plus en plus faibles réalisées dans la distribution de vins, l'entreprise aux 500 millions de revenus parle de continuer à développer sa production. «Dans une époque où le consommateur appelle à une traçabilité complète des produits qu'il achète, il apparaît de plus en plus important de maîtriser tous les processus, du raisin cueilli à sa vinification et à sa mise en bouteilles», assure Wolfgang Martz.

«Nous écou- lons quelque 180 millions de bouteilles par année»

Wolfgang Martz,
président
du conseil
d'administration
de Schenk
Holding SA

«À l'aide de structures adaptées, la viticulture suisse a réussi sa mue»

Franç fort, tendance globale à moins consommer d'alcool, mauvaises récoltes, concurrence étrangère croissante... les vignobles suisses sortent d'une décennie compliquée. À en croire Jean-Marc Amez-Droz, directeur de Swiss Wine Promotion SA, la viticulture suisse serait toutefois parvenue à s'adapter. «Elle a réussi sa mue et mis en place des structures adaptées au marché actuel, explique-t-il. Elle est notamment bien placée pour répondre aux attentes en vins locaux ou respectant certaines normes environnementales (*tendance au bio*).» Plutôt que la quantité, la nouvelle appro-

che des vigneronns serait désormais de viser avant tout la qualité et une certaine forme d'authenticité, marquée notamment par la valorisation de nouveaux cépages (gamaret, garanoir, diolinoir). Tout cela dans des domaines de plus en plus grands. «Pour gagner en rationalisation, les vignobles sont en train de s'agrandir passablement», assurait dans nos pages Thierry Walz, président de l'Interprofession de la vigne et des vins suisses. Ce dernier observe en effet l'apparition de domaines de plus de 100 hectares autour de Genève, une taille qui n'existait pas au début du siècle. O. W.