

Des vendanges à la mise en bouteilles

ESTAVAYER-LE-LAC • Dreier Oenotech équipe les caves de nombreux vigneron helvétiques avec des machines de pointe. La firme pourrait aussi bien faire figure de pionnière dans le bioéthanol de betteraves.

JEAN-MARIE PELLAUX

Le savoir-faire de l'homme sera à tout jamais irremplaçable dans la production de vin. Toutefois, on constate que les machines se font de plus en plus présentes dans les caves. Et cela, Ulrich Dreier l'a très vite compris. Actif depuis plus de 20 ans dans l'industrie vinicole, l'habitant de Font avoue qu'il faut «chercher très loin pour trouver une cave sans machine Dreier». De la réception des vendanges à la mise en bouteilles, Dreier Oenotech, installée à Estavayer-le-Lac depuis mars 2007, semble en mesure de proposer une machine pour chacune des étapes de la production du vin.

«Le client m'a d'abord pris pour un fou. Il est heureux maintenant»

Egrappoir, balance, pressoir, filtre, cuve, pompe, laveuse, tireuse, boucheuse, étiqueteuse... La liste des machines que Dreier Oenotech a fait installer dans une grande cave vaudoise paraît sans fin. «Il faut que ça crache», explique le directeur de l'entreprise. «Entre 10 à 12 millions de bouteilles doivent pouvoir sortir de cette installation chaque année. C'est de la haute technologie.»

Refaire le monde

Pour mettre en place toutes ses machines, Ulrich Dreier avait une halle de 1500 m² à disposition. Autant dire un luxe absolu pour celui qui, habituellement, se creuse la tête pour trouver de l'espace dans les petites caves des producteurs suisses. «C'est notre principal souci. Nous devons parfois re-

faire dix fois nos dessins avant de trouver une solution.»

Quelques photos d'un pressoir installé chez un vigneron valaisan suffisent à illustrer le propos. «Ici, nous avons choisi de surélever les pressoirs pour permettre à des camions de se parquer en dessous. Le client m'a d'abord pris pour un fou. Il est heureux maintenant.»

Il fait de la communication la clé du succès de son entreprise: «Certains clients ont des attentes très particulières. Il faut boire une bouteille avec eux, refaire le monde, essayer de

comprendre leurs envies», raconte-t-il. Et à ses représentants, il donne toujours le même conseil: «Passer une heure de plus avec le client lors de la première rencontre, c'est des heures gagnées sur les prochaines discussions.»

Boire un verre

Aujourd'hui, Dreier Oenotech se partage le marché helvétique avec des concurrents allemands et italiens. Pour asseoir son emprise, l'entreprise broyarde signe des contrats d'exclusivité pour la Suisse avec

les fabricants de machines. «Comme, il n'y a quasiment plus de constructeurs œnologiques en Suisse, nous devons nous fournir à l'étranger». L'entreprise réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires compris entre 5 et 7 mio de francs. Elle compte huit employés, dont trois techniciens dans le service après-vente. «Ce service est notre force. Il représente d'ailleurs plus du tiers de nos charges», affirme le directeur de Dreier Oenotech.

Si les jus de fruits, les spiritueux et, depuis peu, la bière

font également partie des produits dont l'entreprise broyarde s'occupe de la mise en bouteilles, le vin reste néanmoins au centre des préoccupations d'Ulrich Dreier. Ce dernier avait d'ailleurs commencé sa carrière comme œnologue. Des douleurs dorsales, provoquées par l'humidité des caves, l'ont toutefois contraint à se tourner vers la vente de machines. Mais l'homme n'a pas oublié ses premières amours: «Je me suis toujours dit que j'arrêterai le jour où je n'aurai plus le temps de boire un verre.» I



En plus du commerce de machines vinicoles, Ulrich Dreier se lance désormais dans la production de bioéthanol. VINCENT MURITH

ET UN PLEIN DE BETTERAVES...

Si Ulrich Dreier aime parler de machines vinicoles, il devient carrément intarissable lorsqu'il aborde son nouveau projet: la production de bioéthanol à base de betteraves. Cela fait plusieurs années que l'homme planche sur ce «Bioéthanol - Betaprocess» et il s'avoue aujourd'hui très confiant: «A moins d'une surprise de toute dernière minute, des contrats devraient être finalisés à la fin juillet.» C'est Manfred Steiner de Montherod (VD), «pionnier dans la recherche sur les biogaz», qui est à l'origine de ces découvertes. Ulrich Dreier flaire le bon coup en décembre 2005. Il décide alors d'investir des fonds. Rapidement, ce projet requiert l'injection d'importantes sommes; un partenariat est donc signé avec Syngenta.

Aujourd'hui, c'est dans le Nord de l'Allemagne que devrait être implantée la première usine de production. «J'aurais préféré pouvoir le faire en Suisse mais nous n'avons pas eu le soutien nécessaire pour cela.» Si les détails du processus restent pour l'instant un secret bien gardé, ses grandes lignes sont d'ores et déjà connues. En fait, la fabrication du bioéthanol passe par la fermentation d'une masse homogène tirée des betteraves. On obtient alors un «vin» qui, après distillation et déshydratation, peut être utilisé comme carburant. Ce processus devrait permettre de produire 110 litres de bioéthanol avec une tonne de betteraves. JMP



Joachim Protze est le patron de la boulangerie dans laquelle il avait fait son apprentissage. VINCENT MURITH

BOULANGERIE

A 22 ans, il est déjà à la baguette

JEAN-MARIE PELLAUX

Joachim Protze travaille 17 heures par jour, s'interdit de tomber malade, ne fait pas de ski de peur de se blesser et n'a pas prévu de prendre des vacances. Et pourtant, le jeune Gruérien nage en plein bonheur. Il réalise son rêve de gosse. Depuis l'automne passé, il est seul à la tête de la Boulangerie des Arcades à Charmey. Il peut désormais laisser parler ses envies. Agé d'à peine 22 ans, il fait actuellement partie des rares jeunes boulangers à avoir eu la chance de pouvoir se mettre à leur compte.

Bien que l'homme possède déjà un solide bagage et qu'il ait une puissante envie d'aller de l'avant, la reprise de la boulangerie n'a rien eu d'une sinécure. Comme d'autres artisans de son âge, c'est l'équation financière qui fut la plus compliquée à résoudre. «En tant que jeune, on n'a aucune chance avec les banques», soupire-t-il. Sans fonds propres, pas de salut.

Après de vaines recherches, c'est à la porte de ses parents qu'il est allé finalement frapper. Et pour permettre à leur fils de se lancer dans l'aventure, Josiane et Charles Protze n'ont eu d'autre choix que d'hypothéquer leur maison. «Sans eux, j'aurais dû renoncer», confie le boulanger.

Aujourd'hui encore, les parents du jeune homme lui offrent un précieux soutien. Sa mère passe l'ensemble de sa journée dans la boulangerie. Quant à son père, il met la main à la pâte aussi souvent qu'il le peut. C'est-à-dire très souvent. En ce mercredi matin, c'est d'ailleurs lui qui fait comprendre à un représentant de produits surgelés que son fils n'est pas intéressé. «Si je prenais le temps de rencontrer tous les représentants, ma journée y passerait», sourit Joachim Protze.

Pour le seconder, le boulanger peut aussi compter sur une ouvrière, trois vendeuses, trois

auxiliaires et une apprentie. «Je vais en engager une deuxième cet été. Il y a largement assez de boulot pour tout le monde», affirme-t-il en sortant des gâteaux aux noix du four. Car l'homme veut faire de sa boulangerie-pâtisserie-confiserie un lieu incontournable. Pour parvenir à ses fins, il a choisi de remettre à neuf le magasin, de rafraîchir le tea-room et d'étendre l'assortiment. «Ces améliorations étaient nécessaires. Le chiffre d'affaires était en baisse», explique-t-il.

S'il a un programme très chargé, l'homme parvient néanmoins à se dégager parfois quelques heures de libre pour foncer à Crésuz et prendre soin de ses 25 colonies d'abeilles. Le Gruérien est apiculteur depuis l'âge de 14 ans. Ce qui fait dire à certains que l'homme est au four et au rucher. Sa passion a d'ailleurs déteint sur le logo de sa boulangerie. On y retrouve une abeille dégustant une miche de pain le sourire en coin. Miam, miam, bzzz, bzzz. I

UN ÉNORME INVESTISSEMENT

Pour Rolf Wehrer, maître de cours à l'Ecole professionnelle et artisanale à Fribourg, la reprise d'une boulangerie est «un énorme investissement». «C'est le rachat du laboratoire qui pèse lourd dans la balance. Les machines sont souvent très chères.» Pour le formateur, il faut compter entre 400 000 et 600 000 francs pour se lancer dans l'aventure. Il est donc nécessaire de passer par les banques. Il arrive toutefois que certains moulins «fassent le joint lorsqu'il manque quelques milliers de francs au jeune». «Dans la mesure où le boulanger devient du même coup dépendant du moulin, qui est son fournisseur de matière première – la farine –, ce coup de main financier reste problématique», explique Rolf Wehrer. Dès lors, la solution la plus fréquente reste le soutien familial. «Dernièrement, un jeune Fribourgeois tout aussi motivé que Joachim a dû s'appuyer sur sa belle-famille pour reprendre la boulangerie de Bossonnens», illustre le maître de cours. JMP