

La distillerie **Schmid SA** à Estavayer-le-Lac s'est spécialisée. Forte baisse dans les spiritueux locaux.

Depuis le 1er juillet 1999, la bouteille de whisky est tombée de 35 à 20 francs dans certains commerces. L'eau de vie locale est montée de 33 à 35 francs. Faire face à cette différence de prix entre l'alcool local et indigène est le souci premier des distillateurs. D'autant plus que les traditions se perdent un peu : les jeunes consomment de moins en moins de « petits verres ». Alors que faire ? **Pierre-Alain Duc** à Estavayer-le-Lac a ouvert il y a deux ans un magasin de spiritueux en annexe à sa distillerie et il s'est spécialisé dans le domaine de la cidrerie.



« Depuis que le prix de vente de l'alcool étranger a chuté en Suisse, j'ai écoulé un petit peu plus de whisky. Les gens n'ont plus besoin d'aller à l'étranger pour trouver des bouteilles d'alcool fort bon marché. C'est bien pour les clients mais un petit peu moins pour les petits commerces comme le mien car les marges sont moins grandes. De plus, vous ne pouvez pas lutter contre les grands supermarchés qui bradent encore plus les prix » explique Pierre-Alain Duc, propriétaire de la distillerie Schmid SA à Estavayer-le-Lac. Pour faire face à cette nouvelle réalité, il a décidé de se spécialiser dans les marques d'alcool que l'on ne trouve pas dans les grandes surfaces : cognac ancien, whisky pur malt dans un coffret luxueux...

Plus intéressé par la décoration de la bouteille. Il y a deux ans, comme la distillerie était en perte de vitesse, il décide d'ouvrir son propre magasin. Aujourd'hui, la situation est encore plus difficile depuis que l'alcool indigène a augmenté en moyenne de 3 francs par bouteille. « Durant les grandes saisons on faisait plus de 3'000 litres divisés entre la pomme, la poire... Aujourd'hui on en fait plus que mille. De plus, les jeunes sont de moins en moins attirés par ce genre d'alcool. Dans les restaurants, on ne vous propose même plus de petits verres avec le café. Les traditions se perdent » explique M. Duc. Autre tendance : les clients sont plus attirés par les décorations de la bouteille que par la qualité du liquide. « Je suis obligé de commander mes bouteilles en Allemagne où l'on fait de superbes décorations comme par exemple des grappes de raisin à l'intérieur de la bouteille. Je dois me démarquer avec ce genre de produit pour pouvoir écouler mon stock » explique-t-il.

Forte concurrence entre les distilleries. M. Duc loue principalement ses services et ses machines aux agriculteurs qui désiraient transformer leur surplus de fruits en alcool. « Comme la concurrence est assez prononcée (6 distilleries dans la Broye) dans la région, les distillateurs se sont regroupés en une association. Elle a pour but de fixer les prix. C'est-à-dire cinq francs par litre » ajoute-t-il. Il commande également ses fruits chez quelques arboriculteurs de la région pour son propre magasin. Son regret : les autorités ne défendent pas suffisamment les produits du terroir dans le canton. Il s'explique : « J'aimerais par exemple que l'on dépose un A.O.C sur des spiritueux comme la poire à Botzi et qu'ils soient uniquement fabriqués dans la région fribourgeoise. Cela fait partie de notre patrimoine, il faut le défendre et le profiler. Le Gruyère n'a pas été protégé et l'on voit les problèmes que cela génère ».

Les fûts en bois : bientôt fini ? La distillerie est ouverte durant les mois d'août à mi-mai. On s'occupe tout d'abord des fruits à noyau comme la mirabelle, la cerise, la prune. Viennent ensuite la pomme, la poire. Les fruits sont broyés puis stockés essentiellement dans des fûts en plastique où ils fermentent naturellement entre un à deux mois. « Je fais encore quelques fûts de bois qui donnent un meilleur produit final. Le goût est plus fruité. Mais la grande tendance de ces dernières années c'est le plastique car il est plus hygiénique » explique-t-il. Dès que les fruits ont fermentés, on les chauffe dans une sorte de grande marmite où l'on récupère la vapeur d'alcool. Les gouttes s'écoulent par un tuyau jusqu'à la mise en bouteille. « Avec 100 kilos de pommes on peut faire environ 10 litres d'alcool » dit-il. Comme tout bon artisan, M. Duc a ses propres recettes. Il mélange plusieurs sortes de pommes pour arriver à un spiritueux très riche en goût et en saveur. M. Duc s'est également spécialisé dans la cidrerie. Il vient d'investir dernièrement dans une grande presse car la demande pour ce genre de produit est de plus en plus importante. Il fait du jus de pomme ainsi que du cidre alcoolisé. « J'ai eu dernièrement des contacts avec une grande cidrerie suisse qui serait intéressée à m'acheter mes produits » ajoute-t-il.

« **On ne défend pas assez les artisans** » Mécanicien de profession, il décide de reprendre la distillerie de son beau-père en 1985. « Dans les années soixante, il n'y avait pas de

locaux. On déposait les machines devant l'hôtel du port à Estavayer » lance-t-il en souriant. Vers la fin des années quatre-vingt, il décide de créer sa propre SA. « J'ai eu beaucoup de mal à trouver une banque pour le financement de la société anonyme. C'est toujours le même problème : on ne défend pas assez les petits artisans. Le plus grand vendeur d'alcool en Suisse c'est la Coop, c'est quand même aberrant » remarque-t-il. Il travaille actuellement seul, mais sa femme vient lui donner de temps en temps un petit coup de main.

Etre indépendant : des heures de travail. Être indépendant ? Cela ne semble pas le gêner outre mesure : « Je fais au moins un métier qui me plaît. C'est clair qu'il y a des heures et des heures de boulot. Je travaille parfois tout le week-end et souvent très tard car je me rends dans des brocantes, des marchés... Si le magasin est fermé, mes clients m'appellent parfois à la maison. Il faut être souple, c'est comme cela qu'on peut se forger une clientèle fidèle » remarque-t-il. Pour encore mieux se démarquer de la concurrence, il a monté dernièrement une société qui s'appelle Stavia-tentes. Il loue des petits chapiteaux, des tentes pour des fêtes tels que les apéritifs de mariage. « Je suis en contact avec un boulanger de la région. Il prépare par exemple les amuses-gueules et moins je livre les boissons » termine-t-il.

David Rossier

20.08.1999