Les Rendez-Vous de l'économie

echofemmes

NEWSLETTER N° 20 septembre 2006

Une femme dans le monde des spiritueux

Co-fondatrice d'Abricool SA, Véronique Mermoud dirige cette société spécialisée dans la fabrication d'eaux-de-vie. De nombreux clients privés et des grandes tables lui permettent de s'imposer dans un marché de niche où la qualité prime sur la quantité.

Femme entrepreneur 2006

«Femme entrepreneur de l'année 2006»: c'est la distinction qu'a reçue Véronique Mermoud de la part du Club des Femmes Entrepreneurs (CFE) à Genève. «Je reçois ce prix comme une reconnaissance de l'ensemble de mon travail. Il ne récompense pas seulement mes produits, mais toutes les activités liées à ceux-ci: la stratégie commerciale, l'accueil des clients, la participation aux foires.»

La directrice d'Abricool SA est plus habituée aux médailles qui récompensent régulièrement ses produits lors de concours de spiritueux. «Il m'arrive aussi de participer à des jurys de concours, grâce à mes qualités de dégustatrice.»

Si le monde du vin s'est ouvert aux femmes, Véronique Mermoud fait encore figure d'exception dans celui des eaux-de-vie. «Il faudra encore une bonne dizaine d'années pour qu'on y trouve davantage de femmes.»

Avez-vous toujours travaillé dans le domaine des spiritueux?

Ce n'était pas du tout ma formation de base. En fait, j'ai été enseignante durant quinze ans, avant de quitter mon métier pour prendre en charge l'administration du domaine agricole que nous avions acquis, mon mari et moi. Une première formation commerciale m'a du reste aidée dans ce travail, avant que le sort ne s'acharne: notre ferme a été anéantie par un incendie en 1996; l'année suivante, le gel a eu raison de nos douze hectares d'arbres fruitiers. Economiquement, nous n'avons pas pu nous en relever et nous avons mis la clé sous la porte.

Comment vous est venue l'idée de vous spécialiser dans la fabrication d'eaux-de-vie?

Famille et amis nous ont aidés à redémarrer. Nous n'avions plus de domaine, mais nous ne manquions pas d'idées. Créer une belle palette d'eaux-de-vie, c'était désormais possible en achetant des fruits à d'autres producteurs. C'est ainsi qu'Abricool SA est née en 1998. J'en suis la directrice et j'y travaille seule depuis le début de cette année. Le choix des fruits, la création de nouvelles eaux-de-vie, leur fabrication, c'est mon domaine. Je me suis formée à ce métier et j'ai la chance d'avoir un «nez» et un palais.

Comment vous êtes-vous imposée sur ce marché particulier?

Les gens consomment moins d'alcools forts. Il faut donc privilégier la qualité et trouver des marchés de niche. Il faut aussi glaner quelques médailles dans les concours. Nous avons de nombreux clients privés et de grandes tables romandes proposent nos produits. Des restaurateurs, des sommeliers ont compris combien il est important d'offrir un produit excellent, quitte à facturer le verre un franc de plus. Nous organisons aussi des événements dans notre magasin de Fully: portes ouvertes, dégustations. Il faut être innovateur, diversifier l'offre de produits, mais aussi leur présentation et les services offerts. Je privilégie les produits haut de gamme, dont beaucoup à base d'abricot et également des eaux-de-vie vieillies en barriques.

Dans notre pays, les marchés de niche sont-ils la seule issue pour une petite société comme la vôtre?

Dans le domaine des eaux-de-vie, l'avenir, ce sont les marchés spécialisés et le haut de gamme. Pour ce qui me concerne, je travaille aussi pour des sociétés tierces qui me mandatent pour la création et la fabrication de nouveaux produits. Cela a été le cas récemment pour une liqueur d'edelweiss. J'ai sans cesse des idées, mais la fabrication et le conditionnement de nouveaux produits sont coûteux et, par conséquent, je ne peux pas toujours en lancer.

Aimeriez-vous distribuer vos produits hors de Suisse?

Oui, mais pas à n'importe quelles conditions. Les distribuer sur des marchés haut de gamme me plairait. J'ai un potentiel pour développer davantage ma production, même si je me suis fixé une limite au-delà de laquelle je ne pourrais plus être aussi compétitive au niveau de la qualité.

Qu'est-ce qui vous motive à continuer?

J'aime créer, fabriquer. Je choisis les fruits chez les meilleurs producteurs, je les réduis en purée, je les distille, je les mets en bouteille. Il m'arrive de me dire: «Toi qui étais dans l'enseignement, qu'est-ce que tu fais avec cette brouette entre les mains?» Ce n'est pas toujours facile, mais j'en tire beaucoup de satisfaction.

Propos recueillis par Catherine Prélaz

Vingt ans dans sa tête

A 50 ans, Véronique Mermoud s'étonne encore quand on l'appelle «madame». Son demi-siècle la fait sourire. «Je ne vois pas passer les années. Dans ma tête, j'ai toujours vingt ans.» Séparée, elle est la maman de deux grands enfants, une fille employée de commerce et un fils «qui a fait l'école d'œnologie et qui est passionné par le vin et les eaux-de-vie... ce qui me réjouit!»