

# Un Chapeau noir prend les rênes de l'entreprise Bolle

## VINS

Passation de pouvoir à la direction du producteur et négociant de Morges. Le fin nez Blaise Hermann remplace Alain Leder qui rejoint Nespresso. L'entreprise mise sur le haut de gamme et les spécialités de ses domaines.

JEAN-MARC CORSET

Entre le monde du vin et celui du café, la différence n'est peut-être qu'une histoire d'arômes. Nespresso parle d'ailleurs de grands crus pour définir ses variétés les plus nobles. Pas étonnant dès lors que le directeur de Bolle & Cie, Alain Leder, fasse le pas de l'un vers l'autre en rejoignant la filiale de Nestlé dans le marketing international. Pour lui succéder, dès le 1er avril, le producteur et négociant de Morges a nommé un grand connaisseur de la vigne et du vin en la personne de Blaise Hermann.

Le nouveau directeur est dans la maison depuis 2005, en tant que responsable de la production et de l'encuvage, ainsi que partiellement de vente à la clientèle. Né dans une famille vigneronne, il a passé onze ans chez Dubois Frères à Cully après sa formation commerciale. Et pour compléter ce portrait, il est un dégustateur émérite puisqu'il a acquis ses lettres de noblesse avec le Chapeau noir 2002, la plus haute distinction du Concours Jean-Louis.

## Symbole reconnu

Sous son règne, la maison va poursuivre la politique commerciale développée par son prédécesseur qui met l'accent sur l'image et le haut de gamme. Dans cet objectif, elle profite de son symbole traditionnel, la Licorne, très con-



**TRADITION** Fin connaisseur de la vigne et du vin, Blaise Hermann (à g.) prend la succession dès le 1er avril du directeur Alain Leder, qui rejoint Nespresso. Il va poursuivre la politique haut de gamme menée par l'entreprise. **MORGES, LE 11 MARS 2008**

nue dans la région. Elle a sorti une plaquette au design rafraîchi et elle a relooké son site internet.

L'entreprise a également redessiné les étiquettes de certains domaines et spécialités. Fort de sa marque et des labels de prestige (Terravin, Clos, Domaines et Châteaux), elle se positionne sur des niches du haut du panier. «Nous évoluons au niveau de l'habillage, c'est une partie importante du produit vin», remarque Alain Leder.

## Diversification en marche

Pour Bolle & Cie, le salon Arvinis est incontournable. Il permet de faire connaître quelques-uns de ses 600 vins référencés de toutes provenances. Dans les vins étrangers,

**«Cette région est une terre à pinot noir. Difficile à vinifier, il exige une bonne maîtrise aussi bien en vigne qu'en cave»**

BLAISE HERMANN, DIRECTEUR

les Français tiennent le haut du pavé, mais deux tiers des ventes concernent la production du vignoble géré par la maison. Parmi les cépages de la région, cette dernière a une affection particulière pour le pinot noir. L'emblème de la Licorne, qui remonte à la fondation de la cave en 1865, orne justement une bouteille de ce

cépage. Suivant l'évolution des goûts, la maison s'est toutefois diversifiée ces dernières années avec de nouvelles spécialités, telles que les gamaret, garanoir ou le servagnin, variété de pinot noir d'origine bourguignonne devenu un produit phare de l'appellation Vins de Morges. Elle a aussi choisi des rosés.

En ce qui concerne le marché du vin suisse, les deux dirigeants s'accordent à dire qu'«il se porte mieux. Il y a une demande en hausse due en partie à la rarefaction, les récoltes 2005 et 2006 étant inférieures à la moyenne, de même que 2007.» Selon eux, les vins suisses ont une belle carte à jouer, même si la consommation continue de stagner. Les volumes produits ont diminué, mais les ventes

## » Éléments clés

**FONDATION** Alphonse Bolle fonde la maison en 1865 à Morges.

### PRINCIPAUX DOMAINES

Sarraux-Dessous (pour moitié propriété de la famille Bolle), Domaine du Plessis (famille Bolle), Château de Vuiffens (propriété de la famille de Saussure, 8 hectares). La maison exploite également des vignes à Lully, notamment le Château, et elle achète plus des deux tiers des récoltes du Domaine de la ville de Morges, soit entre 40 000 et 60 000 litres par année.

**VIGNOBLE** 44 hectares dont 26 dans la région de Morges et 18 à Begnins (Sarraux-Dessous).

**VENTES** environ 600 000 cols de bouteilles par année.

**CHIFFRE D'AFFAIRES** Il n'a pas été communiqué.

**PERSONNEL** 18 employés dont neuf vignerons et cavistes.

de vins haut de gamme ont augmenté. Il est vrai que la force de l'euro est facteur favorable, mais «avec leur niveau de qualité, nos vins se retrouvent très compétitifs dans les moyens et hauts de gamme».

## Exportations marginales

Ils ne se font toutefois pas d'illusion, les exportations vont rester marginales et une maison comme Bolle doit s'en tenir au marché suisse.

À l'échelle romande, elle peut cependant encore se développer, notamment dans la restauration et chez les privés. Car «il y a un engouement pour les produits indigènes». Le chemin est plus difficile outre-Sarine où l'offre est très vaste et où il faut «surmonter les préjugés» au sujet des vins vaudois. ■