



Frédéric, Mick et Yan Amstein entourent leur père Jacques. Les consommateurs d'une certaine bière blanche reconnaîtront le patriarche à l'air bonhomme.
| A. Felli

Historique

1948

Naissance de Jacques

1973

Fondation d'Amstein SA

1974

Mariage de Jacques avec Clara

1975

Naissance de Yan

1976

Naissance de Mick

1978

Naissance de Frédéric

1981

Fondation de Tout-O-Mat, après scission d'avec Amstein

1999

Fondation de l'Hôtel Abaca

La famille Amstein, ces ambassadeurs de la région

Saint-Légier

Les trois enfants, Yan, Mick et Frédéric, dirigent chacun une des sociétés fondées par leur père. Retour sur l'histoire de cette dynastie, avec Jacques le patriarche et ses héritiers.

| Joey Horacek |

Lorsque l'on parle d'Amstein, la première chose qui vient à l'esprit est la société de boissons éponyme. Fondée par Jacques Amstein, elle est dirigée depuis quelques années par l'aîné de ses trois fils, Yan. Mais le père, dont le visage orne les étiquettes de la bière blanche Wittekop, a également créé deux autres entreprises: Tout-O-Mat et l'Hôtel Abaca, toutes deux sises à Vevey. La première est maintenant aux mains de son cadet Mick et la seconde est gérée par Frédéric, le benjamin de la famille.

Électricien de formation, le patriarche raconte comment tout a commencé. «Je travaillais dans le domaine des automates, mais je me suis fait court-circuiter dans mon ancienne entreprise. Alors j'ai créé la première société à mon compte, car j'étais écœuré de la situation.» On est en 1973 et, dans le même temps, il ouvre un bar à Châtel-St-Denis. L'occasion de découvrir les bières belges, qu'il

achète à un importateur. Mais ce dernier fait rapidement faillite. De son côté, Jacques Amstein doit vendre son bar.

La période est difficile, avec la crise du pétrole qui bat son plein, mettant à mal le marché de ses automates. «Je me suis alors dit qu'une caisse de bières serait sûrement plus facile à vendre que des machines». Il part avec son importateur à Bruxelles, mais celui-ci est endetté auprès de tous ses fournisseurs. «Arrivé à la deuxième brasserie, alors que j'attendais dans la voiture, j'ai vu mon acolyte gicler par la porte! Le patron, qui pour la petite histoire était le propriétaire du club de football d'Anderlecht était vexé d'avoir été roulé. C'est par ce voyage riche en anecdotes que l'activité familiale dans la bière commence.

Non-filtrées interdites

Puis, en 1981, Tout-O-Mat est créée. «Avant, tout était sous Amstein SA. Mais j'ai dû scinder les deux entités car il y avait de la jalousie entre les équipes.» Le père de famille a mené de front les deux entreprises pendant des années, même si les bières remportaient davantage de succès. Pourtant, ça n'était pas gagné. En effet, la législation suisse était stricte avec les lois sur les étiquettes, à une époque où, à l'étranger, les brasseurs étaient très libres.

Autre problème: les bières non filtrées étaient alors interdites en Suisse car «une bière devait être claire et limpide.» L'Ambassade de Belgique a beaucoup aidé l'entreprise veveysanne

à faire bouger les lois. «Je peux dire que j'ai ouvert la route aux bières spéciales et aux concurrents qui sont arrivés ensuite», explique Jacques. «À l'époque, on était quatre en Europe à promouvoir les spécialités de bières. Mais les deux qui ont commencé un petit peu avant moi ont dû fermer. Je peux donc dire sans vanité qu'Amstein est la plus ancienne entreprise à avoir lancé cette tendance, aujourd'hui mondiale.»

À la suite de nombreux déménagements et de rachats, les entreprises de la famille se sont retrouvées à Gilamont. Puis, en 1991, Jacques Amstein achète le terrain à La Veyre, tout en gardant les anciens locaux. «Je n'en avais plus besoin et je n'arrivais pas à les louer. Mais je cherchais des rentrées d'argent. J'ai donc eu l'idée de créer l'hôtel, car je voyageais beaucoup et j'estimais qu'en Suisse il n'y avait pas assez d'établissements à bas prix, avec juste le nécessaire. J'ai rénové les anciens bureaux, ainsi que de vieilles chambres indépendantes pour fonder l'Hôtel Abaca en 1999.»

Puis, les enfants ont petit à petit repris les sociétés. «Il n'y a pas eu de passation officielle. Ils ont été en place et puis c'est tout. Parce qu'on ne nomme jamais un chef, on le devient.» Même si Yan confie, en riant, que son père le fait travailler dans l'entreprise depuis ses quatre ans.

Si les fils ont pris la succession, le patriarche n'est jamais bien loin, comme en témoigne sa volonté toujours vivace d'agrandir l'hôtel. Et la maman, dans tout ça? «Quand je l'ai connue, j'avais déjà

les entreprises, reprend Jacques. Elle était prévenue que j'allais être loin 20 heures sur 24. Mais elle m'a longtemps aidé, dans de nombreux domaines.» En effet, Clara Amstein a travaillé dans le remplissage des automates, puis au bureau, ou encore au Petit Léman, un autre bar que Jacques gérait. Cela n'a pas toujours été simple pour la vie familiale, car elle non plus ne comptait pas ses heures. Et Jacques de conclure: «On est toujours ensemble, depuis 46 ans!»

Mick Tout-O-Mat

Selon son père, Mick Amstein a été un peu mis devant le fait accompli. Si pour le cadet, «c'était assez évident de reprendre l'aspect technique à terme», il avait d'abord prévu de faire un tour du monde à la fin de sa formation, à 20 ans. Seulement, cela coïncide avec une période compliquée pour la société familiale. «J'ai décidé d'y travailler six mois pour aider. Mais à la fin, mon père m'a dit que si je partais, il vendait. Alors je suis resté. Et je fais mon tour du monde petit à petit, chaque année.» «Tout-O-Mat est active dans tout ce qui est distributeurs automatiques, notamment pour les entreprises. On fait de la vente et de la location.» Mick Amstein souligne que la société a notamment été pionnière en ce qui concerne les fontaines à eau connectées au secteur, puis pour les

magasins automatiques. «Devant toutes les fromageries et boucheries, on trouve des Tout-O-Mat qui distribuent des produits 24/7». Désormais, elle fournit également des automates connectés. «Ce qui est stratégique, c'est de proposer des solutions automatiques pour l'alimentaire dans des villages ou lieux qui n'ont plus de commerces de proximité», conclut son père.

Yan Amstein SA

«Mon objectif depuis l'âge de 8 ans était de travailler pour Amstein SA. Je suis monté de fil en aiguille dans l'entreprise, en passant par le marketing et en m'y cassant un peu les dents au début!» Par la suite, l'aîné des trois fils a repris les rênes. «Les deux choses que j'ai amenées depuis mon arrivée sont la digitalisation de la société, soit le site et le e-shop, et le lancement des Indian Pale Ales (IPA) sur le marché suisse.» Ce style, très à la mode depuis plusieurs années, se distingue par une forte dose de houblon qui amène généralement une certaine amertume et des arômes tirant sur les agrumes. «Amstein SA est le spécialiste régional dans la distribution de tous les styles de boissons, avec une culture forte sur la bière. On possède

deux magasins, ouverts au public, à St-Légier et à Aigle. Ils proposent un drive-in, avec la possibilité de passer chercher sa commande dès quatre heures après l'avoir passée.» L'entreprise fournit aussi bières, vins, spiritueux et boissons sans alcool à une large clientèle de cafés et restaurants.

Frédéric Hôtel Abaca

Contrairement à ses frères, qui avaient un avenir plutôt tracé, Frédéric a suivi un apprentissage de menuisier avant d'étudier l'ingénierie. Il est ensuite parti à Paris pour y travailler et obtenir son diplôme, avant d'être actif comme agent d'assurance qualité de tests mécaniques. Mais, ne voulant pas faire sa vie en France, il est revenu dans sa région natale. D'abord comme ingénieur, puis comme gérant de l'hôtel Abaca il y a une dizaine d'années. «J'ai appris ce métier sur le tas et je continue de me former. Depuis que j'ai repris, nous visons davantage les professionnels de passage comme clients. Cela se ressent dans la réputation de l'hôtel, qui s'est bien améliorée. Et l'un des buts, à terme, serait d'automatiser en partie le fonctionnement de l'établissement.»