

Rostal a choisi une solution valaisanne

Succession Les herbes Grand-Saint-Bernard changent de mains pour encore mieux se développer.

Anne Gaudard

anne.gaudard@lematindimanche.ch

«Que faire de vingt ans de travail? Nous arrivons à la retraite, nous devons trouver une solution pour l'avenir de l'entreprise.» Gaston Haenni se réjouit de pouvoir bientôt profiter sereinement de son chalet de Saint-Martin dans le val d'Hérens. Lui et sa femme Charlotte – propriétaires, directeurs de Rostal, Herbes aromatiques Grand-Saint-Bernard SA – ont trouvé une issue à la problématique du passage de génération qui préoccupe souvent les petites entreprises.

«Nous avons réfléchi pendant trois ans», explique Fabrice Haenni, leur fils, déterminé à continuer l'aventure. Des contacts ont été pris avec les organismes d'aide aux PME, tel le Centre de compétences financières, le prestataire de services financiers de Business Valais, la promotion économique cantonale, ou des consultants. Plusieurs solutions se sont présentées à la fa-

mille. Dont la reprise par la prochaine génération, avec toutefois la nécessité d'investir pour soutenir le développement de Rostal. Ou la vente à des groupes suisses ou étrangers. Fort intéressé, il y a tôt eu pour cette gamme d'herbes aromatiques (50% du chiffre d'affaires), de tisanes (40%) et de liqueurs préparées à base de produits bio des Alpes, notamment valaisannes. La majeure partie des herbes aromatiques utilisées provient en effet de la coopérative Valplantes, qui fournit aussi Ricola.

Un choix stratégique

«Lorsque nous avons repris Rostal en 1995, nous avons tout de suite opté pour le bio», explique Gaston Haenni. Un choix stratégique. «C'est ce qui nous a permis d'entrer chez tous les grands distributeurs, car nous étions les seuls dans ce créneau bio et local, et nous avons ainsi pu être compétitifs face aux géants du secteur.» La gamme comprend aujourd'hui une gros-



Gaston et Fabrice Haenni ont réfléchi trois ans à la façon de gérer le nouveau chapitre de leur petite entreprise. *Olivier Mairo*

se vingtaine de produits certifiés. «Nous devons franchir un pas supplémentaire avec de nouveaux produits, de nouveaux marchés. Et pourquoi pas à l'exportation où l'image des Alpes est porteuse, notamment pour les herbes aromatiques», explique Fabrice Haenni, des idées déjà plein la tête. Un para-

«Le bio nous a permis d'être compétitifs face aux géants du secteur»

Gaston Haenni, Rostal Herbes Grand-Saint-Bernard SA

mètre important dans la réflexion. «Durant tout le processus, l'important a été de ne pas avoir de tabou, de suivre toutes les pistes, d'évaluer tous les risques.» Et Gaston Haenni d'ajouter: «Notre petite structure nous a toujours permis de réagir rapidement, d'être flexibles.» C'est une fois encore le cas.

Les herbes aromatiques Grand-Saint-Bernard intégreront ainsi dès l'an prochain le groupe Morand. Une solution valaisanne. «Une solution logique», explique père et fils. «Nous avons des clients en commun – notamment la grande distribution – et des potentiels de synergies. Nous pouvons nous appuyer sur un plus grand groupe pour développer notre gamme et, lui, se diversifier avec un produit de niche.» Fabrice Haenni gardera un pied dans le groupe pour poursuivre le développement de Rostal qui déménage de Sion à Martigny. «Pour soutenir nos objectifs de croissance, nous aurions dû nous adresser à des tiers. Nous aurions dû partager le contrôle de l'entreprise. Une aubaine que ce soit avec des gens qui partagent les mêmes valeurs.» Quant aux activités de conditionnement jusqu'alors assurées en partie par la FOVAHM (Fondation valaisanne en faveur des personnes handicapées mentales), elles se poursuivront.

Les herbes Grand-Saint-Bernard se rapprochent de leur lieu d'origine. Et intègrent un groupe dont le produit historique, une liqueur aux herbes, se nomme... Grand-St-Bernard. ●