

Cent cinquante ans et toujours des projets

MAISON FERT

La PME genevoise est spécialisée aussi bien dans le transport de vins et de chevaux que dans les voyages, professionnels ou privés. Elle réfléchit à développer ses activités en Suisse alémanique.

PIERRE CORMON

Si vous aviez trois palettes de grands crus à faire transporter depuis Bordeaux puis à stocker dans les meilleures conditions, vous adresseriez-vous à votre agence de voyage? Non, évidemment. A moins que vous ne soyez client de la Maison FERT. Cette PME familiale genevoise est active aussi bien dans le transport de vins et de chevaux que dans l'organisation et la vente de voyages. Elle célébrera le cent cinquantième anniversaire de sa fondation et le centième anniversaire de son agence de voyages le 26 septembre, après un ajournement de deux ans, pandémie oblige. Si la Maison FERT est active dans des secteurs très différents, elle y travaille dans le même esprit. «Nous privilégions le sur-mesure et le contact personnel», explique Yves Politi. «Nous sommes des artisans, en quelque sorte.»

Wagons foudres

C'est avec le transport de vin par le train qu'a débuté l'entreprise. Elle a été la première à introduire en Suisse des wagons foudres, en 1880. Ces wagons étaient équipés de barriques de huit à dix mille litres, alors que l'on transportait auparavant le vin en fûts de six cents litres. «Cela entraînait une réduction des coûts», explique Yves Politi. L'entreprise possède encore un entrepôt de mille cinq cents mètres carrés aux Grottes, juste derrière la gare Cornavin. Elle a ensuite ouvert une agence de voyages, en 1921. Elle s'occupait initialement de touristes et de



La Maison FERT s'occupe du passage en douane de tous les chevaux participant au concours hippique international de Genève.

migrants suisses en partance pour les Etats-Unis.

Deux piliers

Le transport et les voyages constituent toujours les deux piliers de l'activité de la Maison FERT. Le modèle a cependant évolué. Le vin voyage maintenant en palettes, dans des camions spéciaux qui permettent de maintenir une température de 15°C pendant tout le trajet. «Les grands producteurs ont

«Notre clientèle est essentiellement locale. Je pense que nous pourrions nous développer en Suisse alémanique et, dans un deuxième temps, dans la partie italophone»

des exigences très strictes à ce sujet», relève Yves Politi. Le transport proprement dit est confié à un réseau de partenaires et les formalités douanières sont réglées par l'intermédiaire d'un bureau situé en douane de Ferney-Voltaire.

Cette agence a repris les activités d'un entrepreneur qui prenait sa retraite, en 1998. «Il s'était spécialisé dans le passage des chevaux en douane et nous avons hérité de son savoir-faire», raconte Yves Politi. Il

s'agit notamment d'anticiper au maximum les démarches afin que tout se passe le plus rapidement possible à la frontière et que l'animal n'ait pas le temps de stresser.

Cette spécialisation vaut à la Maison FERT d'être partenaire officiel du Concours Hippique International de Genève. Elle s'occupe du passage en douane de tous les chevaux qui y participent.

Voyages variés

Quant à l'activité de voyages, elle se déploie maintenant dans plusieurs segments. La Maison FERT propose ses services aux entreprises, de la mise en place d'une politique de voyages aux réservations et à la résolution des problèmes auxquels les collaborateurs pourraient faire face en déplacement. «Nos clients sont essentiellement des PME, mais aussi quelques multinationales», note Yves Politi. Elle organise également des voyages de groupe, de motivation, des événements et des congrès. Quant aux prestations pour les particuliers, elles ont été orientées vers le sur-mesure, depuis l'arrivée de Jean-Claude Fert, cinquième génération à la tête de l'entreprise, en 1974.

Le petit plus

D'un côté, des circuits en Asie, en Amérique latine et en Afrique. L'entreprise propose plusieurs canevas, qui sont ensuite adap-

tés aux désirs du client. «Tout peut être modifié, on peut adapter un modèle, en mélanger deux», assure Yves Politi. «Nous tenons à toujours offrir le petit plus. En Asie, nous permettons par exemple de visiter un temple très connu, avant qu'il n'ouvre au public.»

De l'autre, des voyages plus exclusifs, centrés notamment sur le yachting et le golf. On peut passer quatre nuits et cinq jours sur l'île privée de Nao Nao, au large de Tahiti. Pratiquer son golf sur les greens de Lisbonne ou d'Afrique du Sud. S'offrir une escapade en jet privé à Venise. Faire une croisière en voilier dans les îles éoliennes ou dans la Mer d'Andaman, au Sud de la Thaïlande. Et bien d'autres choses encore.

Expansion

Et l'avenir? «Notre clientèle est essentiellement locale. Je pense que nous pourrions nous développer en Suisse alémanique et, dans un deuxième temps, dans la partie italophone», répond Yves Politi.

La société compte également ne pas rater les grands tournants technologiques qui s'amorcent, comme la *blockchain*, les cryptomonnaies ou la propulsion à l'hydrogène vert. «C'est comme cela que nous pérennisons l'entreprise et que nous lui permettrons de fêter ses deux cents ans», conclut le directeur général. ■