

The Church

Lady

An intrepid CGA and her husband are the force behind the rise of Blasted Church Vineyards in B.C.'s lush Okanagan Valley.

Photographs by / par : Ron Sangha

Le goût du risque

Une CGA intrépide et son mari sont les artisans de l'essor du vignoble Blasted Church dans la luxuriante vallée de l'Okanagan, en Colombie-Britannique.

By/Par John Schreiner

Evelyn Campbell, CGA, speculates that she and her husband Chris Campbell might never have purchased Blasted Church Vineyards if they had had to rely on a third party to draw up the business plan. "We looked at the winery and said, 'It really isn't a great idea; we are not going to make a lot of money, and it will be a long, long time before we do,'" she recounts. "We knew it all, and yet we decided to do it. An accountant, if he or she was a third party, would be at too much of a risk to advise a client to do something if it is borderline."

Like so many in the Canadian wine industry, the Campbells switched from other careers because wine-making promised an attractive lifestyle. A long-time city dweller, Evelyn now works from a small, cluttered mezzanine office in the winery. The windows look over the sun-dappled vineyards and the sage-covered hillsides of British Columbia's southern Okanagan Valley. A desk laden with financial and market reports keeps sharp the accounting skills she first used when operating her home-based business in Vancouver and, later, when she was controller of a privately held software company.

"I don't think we are any different from other people in B.C. and Alberta that would love to do the same thing that we did," Evelyn says, raising her voice to be heard over the laughter drifting up from the winery's well-patronized tasting room. "Many probably would never know where to start."

Evelyn Campbell, CGA, se dit que son mari, Chris Campbell, et elle n'auraient probablement jamais acheté le vignoble Blasted Church s'ils avaient eu à s'en remettre à quelqu'un d'autre pour établir leur plan d'affaires. « Après avoir fait le tour de la propriété, raconte-t-elle, nous avons eu l'impression que ce n'était pas une très bonne idée et qu'il faudrait beaucoup de temps avant que cette entreprise rapporte ne serait-ce qu'un peu d'argent. Nous savions tout cela et pourtant nous avons décidé d'aller de l'avant. Un comptable ne prendrait pas le risque de conseiller à un client d'entreprendre un projet comme celui-ci à la limite du raisonnable. »

Comme beaucoup d'autres Canadiens actifs dans l'industrie viticole, les Campbell ont quitté une carrière bien établie parce qu'ils étaient attirés par le style de vie que pouvait leur offrir la viticulture. Citadine de longue date, Evelyn travaille maintenant dans une petite mezzanine encombrée. De ses fenêtres, elle peut apercevoir les vignobles baignés de soleil et les coteaux couverts de sauge du sud de la vallée de l'Okanagan. Sur son bureau s'empilent des rapports financiers et des études de marché qui l'aident à tenir à jour les compétences en comptabilité qu'elle a d'abord utilisées en tant que travailleuse autonome à Vancouver et, plus tard, à titre de contrôleur d'une société fermée qui produisait des logiciels.

« Je ne pense pas que nous soyons très différents de toutes ces personnes en Colombie-Britannique et en

"You can focus in on any area that you would like when you have your designation."

Running a winery has been every bit as challenging as the Campbells expected, if not more so. In November 2002, when they were only seven months into the wine business and still dangerously unseasoned, their first winemaker died in an accident at another winery. "Certainly, we saw ourselves in a position of not knowing how to carry on," Evelyn recalls.

It was then they discovered the special bond that exists among those who are passionate about wine. In a business-saving act of generosity, winemakers from competing wineries arrived to help finish making that harvest's wines for Blasted Church. Surviving such an ordeal is testament to the resilient business skills, including Evelyn's discipline as an accountant, which the couple brought to the winery from earlier careers.

The wine business was not entirely a leap into the unknown for the Campbells. Both started their careers in hotels and restaurants. Chris graduated in hotel management from the British Columbia Institute of Technology. After working at a series of restaurant jobs, he spent seven years at the Westin Bayshore in Vancouver, rising to assistant controller. Evelyn, graduated in 1976 from a hotel management school in Austria. Returning to Canada, she worked in hotels in Montreal and Banff before ending up on staff at the Bayshore, where she met Chris.

Chris moved to the brokerage industry in 1982, joining Pemberton Securities and remaining with successor companies for most of the next 20 years, primarily in back-office accounting roles. Evelyn left the hotel industry when she acquired her CGA designation, because private practice offered the flexibility she needed to raise their two children and pursue a satisfying career.

"We're trained in the full range of accounting services, from the audit of large companies to small business," she says. "You can focus in on any area that you like when you have your designation. Right from the start, I chose to stay with small business. I had a good network of fellow CGAs for anything that I wasn't familiar with. This ability to network was perfect for my situation, not being in a big office and not having the hierarchy of bosses and partners." Once her children were in school, Evelyn joined a software company, spending four years as the controller.

But the Campbells left those careers because they wanted to run their own small business. They spent nearly three years methodically researching the BC wine industry, reviewing at least seven properties that were on the market. Their choices ranged from established properties that they judged overpriced to one fixer-upper, a shuttered winery with a neglected vineyard. Then they found Prpich Hills, a winery that long-time grape grower Dan Prpich had opened in 1998, six kilometres north of Okanagan Falls. Their banker told them they had found "a diamond in the rough."

The property included a 17-hectare vineyard on a plateau with a picture postcard view of Skaha Lake to the west. Prpich had built a large winery with underground cellars, with the capacity to grow to a significant medium-sized producer. The wine shop, an attractive log structure, was placed on a knoll in the vineyard to take advantage of the views over the vines, the lake, and the distant village of Kaleden across the lake. When the Campbells bought the property, the winery was producing about 1,000 cases of wine which, due to primitive winery equipment, was rather ordinary in quality. But the property was not overpriced and, as their banker pointed out, it had potential.

Evelyn's CGA skills, supplemented by the financial skills Chris had picked up in his previous career, enabled the couple to produce a

Alberta qui aimeraient faire exactement la même chose que nous », admet Evelyn tout en élevant la voix pour couvrir les rires provenant de la salle de dégustation bien fréquentée de l'établissement. « En fait, beaucoup ne sauraient pas par où commencer. »

L'exploitation d'une propriété viticole a été, comme les Campbell s'y attendaient, une expérience pour le moins éprouvante. En novembre 2002, à peine sept mois après s'être lancés dans la production de vin et alors qu'ils étaient encore dangereusement inexpérimentés, leur premier vinificateur est décédé à la suite d'un accident. « Tout de suite, se rappelle Evelyn, nous nous sommes demandés comment nous allions faire pour poursuivre l'aventure. »

C'est alors qu'ils ont découvert les liens particuliers qui unissent les passionnés du vin. Dans un acte de générosité qui a sans doute sauvé leur entreprise, des vinificateurs d'établissements concurrents sont venus donner un coup de main à Blasted Church pour terminer la cuvée. Avoir survécu à un si dur coup témoigne du ressort que les Campbell ont hérité de leur carrière antérieure, en particulier la d'Evelyn en tant que comptable.

La viticulture n'était pas tout à fait un saut dans l'inconnu pour les Campbell. Tous deux ont travaillé à leurs débuts dans des hôtels et des restaurants. Chris a obtenu un diplôme en administration hôtelière au British Columbia Institute of Technology. Après avoir occupé plusieurs emplois dans la restauration, il a travaillé pendant sept ans au Westin Bayshore à Vancouver, gravissant les échelons jusqu'au poste de contrôleur adjoint. Evelyn a obtenu en 1976 un diplôme d'une école d'administration hôtelière autrichienne. À son retour au Canada, elle a travaillé dans des hôtels à Montréal et à Banff avant de se retrouver au Bayshore, où elle a fait la connaissance de Chris.

En 1982, Chris a entrepris une carrière à Pemberton Securities dans l'industrie du courtage en valeurs mobilières. Il a travaillé pour cette société et les sociétés absorbantes pendant la majeure partie des 20 années suivantes, principalement dans des rôles de soutien en comptabilité. Evelyn a quitté l'industrie hôtelière lorsqu'elle a obtenu son titre de CGA, la pratique privée lui procurant la souplesse dont elle avait besoin pour élever leurs deux enfants et poursuivre une carrière enrichissante.

« Nous avons, explique-t-elle, la formation nécessaire pour offrir la gamme complète des services de comptabilité, de la vérification des grandes sociétés à celle des petites entreprises. Une fois le titre en poche, on peut se concentrer sur le domaine de son choix. Dès le départ, j'ai décidé de travailler pour la petite entreprise. Pour les sujets que je ne maîtrisais pas bien, je pouvais compter sur un bon réseau de collègues CGA. Le réseautage me convenait parfaitement étant donné que je ne travaillais pas dans un grand bureau au milieu d'une hiérarchie de patrons et d'associés. » Lorsque ses enfants sont entrés à l'école, Evelyn a déniché un emploi dans une entreprise de logiciels, où elle a travaillé quatre ans comme contrôleuse.

Mais les Campbell rêvaient d'avoir leur propre entreprise et ils ont donc décidé de quitter leur carrière respective. Ils ont passé près de trois ans à explorer méthodiquement l'industrie viticole de la C.-B. et ont examiné au moins sept vignobles qui étaient en vente. Ils ont visité notamment des propriétés bien établies qu'ils ont jugé trop chères et une autre qui était présentée comme une affaire idéale, une propriété aux volets clos entourée de vignes négligées. Puis ils sont tombés sur Prpich Hills, un établissement que Dan Prpich, vigneron de longue date, avait ouvert en 1998. Leur banquier leur a alors dit qu'ils avaient découvert un « diamant brut ».

La propriété comprenait un vignoble de 17 hectares situé sur un



« Une fois le titre en poche, on peut se concentrer sur le domaine de son choix. »

business plan so thorough that their bank complimented them. "They said, 'We wish everybody's business plans looked like this,'" Chris recalls.

"We also, of course, rely on professionals to help us with marketing, viticulture, and winemaking," Evelyn says. "But other people would also have to rely on someone to help them develop a business plan. Many people would love to own a winery but need the professional background of expertise in accounting or business planning. It's been nice to use our own skills and then pick some wonderful talent along the way just to make sure that we know what we are doing."

The financial discipline at this winery is strict, as one would expect. "We know our costs down to a T," says Evelyn, who draws on her accounting knowledge to produce continually updated forecasts of the winery's revenues and expenses. In the autumn of 2003, these forecasts gave her early warning of a potential financial problem. In their initial years as winery owners, the Campbells sold some of their grapes to other wineries while building Blasted Church's sales.

But in 2003, the unusually hot summer reduced the vineyard yield, something they had not counted on. Evelyn's forecasts showed that the business would not have the cash to get through the winter unless grapes intended for their wines were sold to other wineries instead, but reducing wine production would cut into Blasted Church's accelerating sales momentum. The Campbells chose to sell fewer grapes rather than sacrificing their own wine production, while avoiding a cash crunch by bringing in a minority equity investor. "We found that the best policy is to correct any mistakes and move forward as quickly as possible, to stay on track with our forecast," Evelyn says.

In their previous careers, the Campbells had learned to call on experts when required. "I believe that all professionals have their value

plateau offrant un panorama de carte postale sur Skaha Lake à l'ouest. Dan Prpich avait bâti un imposant établissement viticole comptant des caves souterraines et avait la capacité de devenir un producteur de taille moyenne important. La boutique, une belle construction en bois rond, était bâtie sur un monticule, avec vue sur les vignes, le lac et le village de Kaleden de l'autre côté du lac. Lorsque les Campbell ont fait l'acquisition de la propriété, elle produisait environ 1 000 caisses de vin qui, en raison de l'équipement rudimentaire, était de qualité plutôt ordinaire. Mais la propriété n'était pas surévaluée et, comme le banquier l'a mentionné, elle était très prometteuse.

Les compétences de CGA d'Evelyn, complétées par les connaissances du domaine financier de Chris, ont aidé le couple à dresser un plan d'affaires si exhaustif qu'il leur a valu les compliments de la banque. « Ils nous ont dit, se rappelle Chris, qu'ils aimeraient bien que tous les plans d'affaires ressemblent au nôtre. »

« Bien entendu, poursuit Evelyn, nous faisons appel à des professionnels du marketing, de la viticulture et de la vinification. D'autres que nous auraient également dû obtenir de l'aide pour élaborer un plan d'affaires. Beaucoup de gens aimeraient posséder leur propre vignoble, mais ils n'ont pas l'expérience professionnelle ou l'expertise de la comptabilité ou de la planification financière. Nous avons eu de la chance de pouvoir exploiter nos propres compétences et de faire appel à des talents exceptionnels en cours de route pour nous assurer que nous étions sur la bonne voie. »

La discipline financière à Blasted Church est rigoureuse, ce qui n'a rien d'étonnant. « Nous connaissons parfaitement notre structure de coûts », dit Evelyn, qui met à contribution son savoir en comptabilité pour élaborer des prévisions constamment mises à



jour des revenus et des dépenses. À l'automne 2003, ces prévisions lui ont donné un premier signal d'un problème financier potentiel. Au cours de leurs premières années comme viticulteurs, les Campbell vendaient une partie de leur vendange à d'autres établissements pendant que les ventes de Blasted Church augmentaient.

L'été exceptionnellement chaud en 2003 a réduit le rendement du vignoble, ce qui était totalement inattendu. Les prévisions d'Evelyn indiquaient que l'entreprise n'aurait pas suffisamment de liquidités pour survivre à l'hiver à moins qu'une partie des raisins destinés à sa propre production soit vendue à d'autres établissements viticoles. Une baisse de la production de vin allait cependant freiner la progression des ventes. Les Campbell ont décidé de vendre une part moins importante de la vendange plutôt que de sacrifier leur propre production et ont évité la disette en accueillant dans l'entreprise un actionnaire minoritaire. « Nous estimions, explique Evelyn, que la meilleure façon de s'en tenir à nos prévisions était de corriger les erreurs et d'aller de l'avant le plus rapidement possible. »

Dans leur carrière précédente, les Campbell ont appris à faire appel aux spécialistes lorsqu'il le fallait. « Je crois que tous les professionnels font un travail utile et que leurs services doivent être utilisés dans la mesure du possible », dit Evelyn. Lorsqu'ils ont acquis la propriété au printemps 2002, les Campbell se sont d'abord butés à un problème de marketing. Le nom de Prpich Hills était totalement inconnu et la propriété isolée avait peu de chances d'attirer les amateurs de vin.

and they should be used whenever possible," Evelyn says. One of the first issues they faced on taking over the winery in the spring of 2002 was marketing. There was no name recognition to Prpich Hills, and very little to attract consumers to a backwater location not on any well-travelled wine route. (The winery is only 10 minutes south of Penticton, but just off the twisting and lightly travelled Eastside Road.)

The Campbells retained Bernie Hadley-Beauregard, a Vancouver marketing consultant, to come up with a new name and a new label. After screening hundreds of ideas, they settled on Blasted Church, with whimsical caricature labels dramatically different from the conservative labels everyone else was using then. The non-traditional labels were Evelyn's decision. "That's part of the side of me that is not a very rational numbers person," she laughs. "Chris and I make a good team. I am more the risk-taker."

There is a good story behind the Blasted Church name. A small church was dismantled in 1929 so it could be moved from Fairview, an abandoned mining town near Oliver, to Okanagan Falls. The moving crew set off a small dynamite charge inside the church to loosen the nails in the old timbers. The steeple was damaged but the building survived. The story resonates in most Blasted Church labels (a best-selling white wine is called Hatfield's Fuse) and has been very effective in giving the winery and the wines the high profile needed for success.

Because they were novices to the wine industry experience, the couple also retained both an experienced vineyard consultant and an

Les Campbell ont retenu les services de Bernie Hadley-Beauregard, un consultant en marketing de Vancouver, pour créer un nouveau nom et une nouvelle étiquette. Après avoir exploré des centaines d'idées, ils ont porté leur choix sur Blasted Church et sur une étiquette dont le style original tranchait nettement avec les étiquettes classiques que tout le monde utilisait alors. La décision d'opter pour des étiquettes non conformistes est venue d'Evelyn. « Cela représente une partie de moi qui n'est pas nécessairement très rationnelle », dit-elle en riant. « Chris et moi formons une bonne équipe. Je suis la plus audacieuse des deux. »

Le nom de Blasted Church fait référence à une histoire intéressante. Une petite église fut démantelée en 1929 pour être déplacée de Fairview, un village minier abandonné, à Okanagan Falls. Les déménageurs placèrent une petite charge de dynamite dans l'église afin de dégager les clous des vieilles poutres. Cette histoire est reflétée dans la plupart des étiquettes Blasted Church (dont un vin blanc populaire appelé Hatfield's Fuse) et a beaucoup contribué à donner à la propriété et aux vins l'image de marque nécessaire à la réussite.

Comme ils étaient des novices, les Campbell ont retenu les services d'un consultant viticole expérimenté et d'un vinificateur chevronné. Le plan d'affaires prévoyait précisément l'embauche d'un vinificateur expérimenté à temps plein. Cela s'est révélé l'un des aspects les plus difficiles de leur plan.

experienced winemaker. Their business plan specifically called for a full-time trained winemaker. That turned out to be one of the most difficult parts of their plan.

Their first winemaker was microbiologist Frank Supernak, a Nanaimo native with 15 years of Okanagan winemaking experience. Tragically, Supernak died at another winery during a failed attempt to rescue another winemaker (both were asphyxiated by carbon dioxide in a tank of fermenting wine).

The Campbells searched globally for their new winemaker. Willem Grobbelaar, a skilled young South African, arrived to make the wines in 2003. Then, to the surprise of the Campbells, the Canadian government refused to extend his work permit. Forced to advertise a second time in 12 months, Blasted Church in 2004 was fortunate to find Australian Marcus Ansems. A graduate of Australia's top wine school, Ansems grew up in a winemaking family: when the immigration officer asked about his experience, he was able to say he picked his first grapes when he was five.

Settling the winemaking enabled the Campbells to move on to the next step: liberating the potential of their "diamond in the rough" and offering wines whose quality generates a good margin. Evelyn believes that consumers will pay for quality and service "if you do it right. That had to do with some of the things that I learned in the CGA program as well," she adds. ■

Vancouver writer **John Schreiner** now devotes himself to writing about the Canadian wine industry after completing a 40-year career as a business writer, editor, and bureau chief with The Financial Post. *Whitecap Publishers* has just released Schreiner's eighth wine book, *The Wineries of British Columbia, with profiles of 126 wineries*. In May 2005, *Mitchell Beazley Publishers of London* will release Schreiner's *The Wines of Canada*.

Leur premier vinificateur était le microbiologiste Frank Supernak; originaire de Nanaimo, il comptait 15 ans d'expérience dans la fabrication du vin dans l'Okanagan. Il connut une fin tragique dans une autre propriété viticole lorsqu'il tenta de secourir un confrère (les deux sont morts asphyxiés par l'oxyde de carbone dans une cuve de vin en fermentation).

Pour lui trouver un successeur, les Campbell ont cherché à l'étranger. Willem Grobbelaar, un jeune Sud-Africain talentueux, est arrivé en 2003. Puis, à la surprise des Campbell, le gouvernement canadien a refusé de prolonger son permis de travail. Obligés de recruter une deuxième fois en douze mois, les Campbell ont eu la chance en 2004 de mettre la main sur l'Australien Marcus Ansems. Diplômé de la meilleure école de viticulture en Australie, Marcus Ansems a grandi dans une famille de vigneron; lorsque l'agent de l'immigration lui a demandé s'il avait de l'expérience, il lui a répondu qu'il avait participé à ses premières vendanges à l'âge de cinq ans.

Une fois la question de la vinification réglée, les Campbell ont pu passer à l'étape suivante : exploiter à fond le potentiel de leur « diamant brut » et offrir des vins de qualité générant une marge intéressante. Evelyn estime que les consommateurs sont prêts à payer pour la qualité et le service. Elle conclut en disant que c'est une des leçons qu'elle a apprises dans son programme de CGA. ■

John Schreiner, qui habite à Vancouver, se consacre à la rédaction sur l'industrie canadienne du vin, après avoir mené une carrière de 40 ans comme rédacteur financier, rédacteur en chef et chef de bureau au Financial Post. *Whitecap Publishers* vient tout juste de publier le huitième livre de John Schreiner sur le vin, *The Wineries of British Columbia, qui décrit 126 vignobles*. En mai 2005, *Mitchell Beazley Publishers* de Londres publiera l'ouvrage de John Schreiner intitulé *The Wines of Canada*.

British Columbia's Wine Industry

- Number of licensed wineries: 105 (including 11 fruit and honey wineries)
- Total vineyards in 2004: 2,185 hectares
- Two-thirds of this is winery-owned, with the remainder operated by independent growers.
- Grape harvest in 1993: 8,652 short tons worth \$8.1 million
- Grape harvest in 2003: 16,897 short tons worth \$23.5 million
- Most widely planted grape varieties: Merlot (371.5 ha) and Chardonnay (273 ha).
- VQA means Vintners' Quality Alliance and is an industry certification for wines made with grapes grown in British Columbia. Most B.C. wineries, including Blasted Church, are VQA members.
- Sales of VQA wines: \$91.9 million in the year ended March 31, 2004, up 11 per cent over the year before, and up from \$15.3 million (March 31, 1994)
- Average price for a 750 ml bottle of VQA wine in 2004: \$14.60, up from \$10 a decade earlier

L'industrie du vin en Colombie-Britannique

- Nombre d'établissements viticoles détenteurs d'une licence : 105 (y compris 11 établissements de vins de fruits et de miel)
- Étendue totale des vignobles en 2004 : 2 185 hectares
- Deux tiers appartient à des producteurs de vin, tandis que le reste est exploité par des vigneron indépendants.
- Vendanges en 1993 : 8 652 tonnes courtes valant 8,1 millions \$
- Vendanges en 2003 : 16 897 tonnes courtes valant 23,5 millions \$
- Cépages les plus répandus : Merlot (371,5 ha) et Chardonnay (273 ha)
- Les lettres VQA désignent la Vintners' Quality Alliance et représentent un sceau de qualité pour les vins produits à partir de raisins cultivés en Colombie-Britannique. La plupart des vignobles de la C.-B. y compris Blasted Church, sont membres de la VQA.
- Ventes de vins VQA : 91,9 millions \$ pour l'exercice terminé le 31 mars 2004, en hausse de 11 % par rapport à l'année précédente, et comparativement à 15,3 millions \$ (31 mars 1994)
- Prix moyen d'une bouteille de 750 ml d'un vin VQA en 2004 : 14,60 \$, contre 10 \$ dix ans plus tôt