



LA REVUE DU MONDE VITICOLE

MENSUEL-16 €-FÉV. 2016-www.vitisphere.com

LA
N°283

VIGNE

DOSSIER p.16

Les COOPS font place aux jeunes

ROUGES

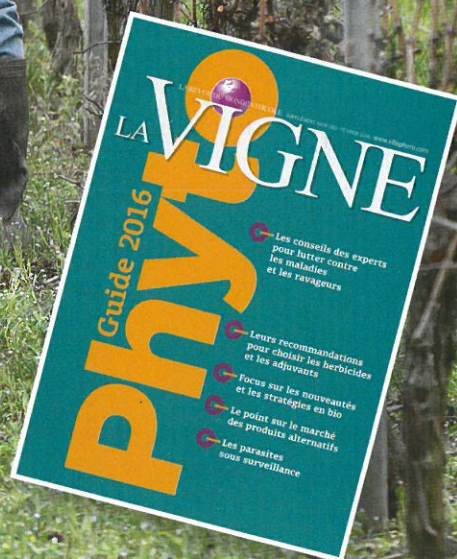
Plus de rendements
c'est possible p.26

POMPES À VIN

À chacun
sa télécommande p.44

PAROLES DE CONSOMMATEUR

Le vin, on en parle
tous p.52



Les coops font place aux jeunes

Pour assurer le **renouvellement de leurs adhérents** et équilibrer leurs charges, les coops déroulent le tapis rouge pour les jeunes vignerons.

« **N**ous avons besoin de rajeunir la pyramide

des âges et d'anticiper les départs à la retraite de nos adhérents », indique Gérald Fons, responsable administratif des Vignerons de Gonfaron (Var). Dans cette coopérative, la moyenne d'âge des adhérents atteint 55 ans. Il est vital que les seniors aient des successeurs. « Moins il y a d'adhérents, plus les charges de vinification augmentent, poursuit Gérald Fons. Notre seuil de rentabilité se situe aux alentours de 25 000 à 30 000 hl. D'où la nécessité de remplacer les générations. » Les Vignerons Ardéchois font un constat identique. « Ceux qui vont partir à la retraite dans les cinq à dix ans à venir cultivent 25 à 30 % de notre superficie. Il faut trouver des repreneurs », souligne Claude Satgé,

À MOULON (GIRONDE), le jeune Olivier Videau inspecte ses vignes avec Serge Labat, d'Univitis, qui l'a assisté dans toutes ses démarches d'installation. © L. WANGERMEZ

chargé de mission installation. Les coopératives se mettent donc en quatre pour attirer des jeunes. Règlement de la récolte à l'avance, aide à l'installation, à la plantation, au fermage, mise en place d'un tutorat... Tout est bon à prendre, pour les coops comme pour les nouveaux venus, ravis de l'aide qu'elles leur apportent, preuve que l'on compte sur eux. Plusieurs viticulteurs en témoignent dans notre dossier. Malgré leur coût, ces mesures sont facilement adoptées en assemblée générale. « La majorité des coopérateurs y est favorable, car il en va de l'avenir de la structure, souligne Hélène Basset, di-

rectrice de la Fédération des caves coopératives varoises. De plus, ils ont souvent des enfants ou des neveux en cours d'installation. » Les mesures en faveur des jeunes les touchent donc à double titre.

Des vignes achetées par la coop

Certaines coopératives achètent même des terres pour en confier l'exploitation à leurs adhérents. Une solution légale comme l'a confirmé le Haut Conseil de la coopération agricole (HCCA), dans un rapport rendu en 2014. Les coopératives peuvent en effet détenir du foncier agricole, jusqu'à 20 % de la superficie exploitée par leurs coopérateurs. C'est ainsi que les Vignerons de Gonfaron ont acheté 4,5 ha de friches pour une valeur de 44 000 €. Ils les ont confiés à des jeunes qui vont les conduire en IGP Var. « Si d'autres terres se libèrent à des prix corrects, nous le refferons », juge Gérald Pons.

« Dans le Var, des vignes plantées en Côtes-de-Provence coûtent entre 50 000 et 60 000 €/ha. C'est un réel obstacle à l'installation. Grâce à la cave, j'ai pu consolider mon exploitation », explique Clément Quaranta, 28 ans, à qui les Vignerons

de Gonfaron ont remis 1,5 ha en fermage.

L'achat de tenues coûtant cher, en Gironde, la Safer Aquitaine Atlantique, associée aux collectivités locales, a pris le relais des coopératives telles qu'Univitis, en matière de portage du foncier. « Nous n'avons plus à bloquer de la trésorerie pour ces opérations », souligne Serge Labat, directeur technique des vignobles.

De son côté, la coopérative de Castelbarry (Aude) envisage de faire appel à des partenaires extérieurs. « Nous planchons sur la création d'une SCEA avec un de nos clients, commente Bernard Pallisé. Elle achèterait une parcelle de 6 ha et la louerait à un jeune adhérent. » En échange, que demandent les coops ? Comment se protègent-elles du risque de voir partir trop vite un de ceux qu'elles ont aidés à mettre le pied à l'étrier ? Certaines, comme Irouléguy, leur demandent de s'engager sur de longues périodes. Mais la plupart n'ont pas d'exigences particulières. Elles font confiance à leurs nouveaux venus, chaque recrutement étant un pari sur l'avenir.

DOSSIER RÉALISÉ PAR CHANTAL SARRAZIN

La viticulture, un secteur attractif

La viticulture est redevenue rentable. « Elle attire de plus en plus de jeunes qui ne sont pas issus du milieu viticole », souligne Stéphanie Piot, attachée auprès du président de la Confédération des coopératives vinicoles de France (CCVF). Les coopératives qui sont à la recherche de candidats à la reprise visent de plus en plus ce public qui les connaît mal. « Pour attirer ces jeunes, elles innovent et nous le faisons savoir », ajoute Stéphanie Piot. L'an passé, la CCVF a organisé le concours « Les caves coopératives installent les jeunes vignerons » dont les résultats sont présentés sur un site internet dédié, afin de faire connaître les meilleures idées. La CCVF va, par ailleurs, éditer un guide sur le foncier et l'installation en coopérative en 2016.

« Uvica nous a mis le pied à l'étrier »

En 2014, l'Union de caves ardéchoises a inauguré un programme d'aides à l'installation des jeunes. Elle leur attribue des enveloppes bienvenues. Deux bénéficiaires témoignent.

Pascal Roux, 26 ans, et Mathias Cauvin, 36 ans, ont tous deux bénéficié du dispositif d'aides à l'installation des jeunes concocté par Uvica-Vignerons Ardéchois. Le premier en a profité pour s'installer en 2014, en EARL, aux côtés de son père. Le second pour reprendre, la même année, l'exploitation de son beau-père en fermage, soit 11 ha en IGP Ardèche, à Lavilledieu (Ardèche). « Il est difficile, voire impossible, de s'installer en viticulture quand on démarre de zéro », observe Mathias Cauvin, qui a abandonné son métier de chauffeur-livreur pour devenir vigneron. Et c'est encore plus dur de créer sa propre cave ! » Il a donc adhéré à la coopérative de Montfleury, l'une des caves membres des Vignerons Ardéchois, pour bénéficier des aides offertes par le groupe. « Je les ai toutes obtenues, excepté celles portant sur les achats de vigne », précise-t-il. J'ai déposé ma demande courant 2014 et j'ai perçu les aides six mois plus tard ! »

Mathias Cauvin a ainsi obtenu une prime de 100 €/ha exploité pour son installation. Et une aide au paiement du fermage : 450 €/ha la première année, 350 €/ha la seconde, 250 € la troisième et 150 €/ha la quatrième et dernière

année du dispositif. La cave a également pris en charge 80 % de la partie non subventionnée de son assurance récolte. Ce taux diminuera à 60 % cette année, puis 40 et 20 %, au cours des deux années restantes. En 2014, la coopérative lui a ainsi « offert » 6 850 €, car ces aides ne sont pas remboursables.

Enfin, le jeune vigneron s'est vu octroyer une avance sur le règlement de la récolte 2014. « J'ai touché le premier acompte en octobre 2014, au lieu de février 2015, indique-t-il. Une véritable bouffée d'oxygène ! »

En 2015, il a agrandi son exploitation de 2 ha pour la porter à 13 ha. Il a donc demandé une nouvelle aide au fermage à la cave sur 1 ha. Le programme d'Uvica est en effet plafonné à 12 ha pour une durée de quatre ans. En contrepartie, il s'est engagé à apporter ses raisins à la cave coopérative pendant neuf ans, la durée d'un bail de fermage.

« Un juste retour des choses », estime Pascal Roux, adhérent à la coopérative de Beaulieu, qui « remercie du fond du cœur la coopérative de l'avoir soutenu ». En 2014, il a repris 12 ha d'IGP Ardèche en fermage à un viticulteur désireux d'arrêter son activité. « L'aide au

La coop en chiffres

- Adhérents : 1500
- Superficie : 6 750 ha
- Production : 410 000 hl



MATHIAS CAUVIN (À GAUCHE) ET PASCAL ROUX (AU CENTRE), deux jeunes viticulteurs, avec Claude Satgé, le responsable de l'installation des jeunes chez Uvica-Vignerons ardéchois. © A. BRUNET

fermage a presque intégralement couvert le loyer et m'a permis de m'installer sur l'exploitation familiale en EARL avec mon père », se félicite-t-il. Quant au propriétaire des vignes, il a reçu des Vignerons Ardéchois une dotation de 100 €/ha cédé. Contrairement à Mathias Cauvin, Pascal Roux n'a pas demandé le règlement anticipé de sa récolte. C'est son père qui lui a fait l'avance.

« Nous avons mis en œuvre ce plan d'action en janvier 2014, indique Claude Satgé, chargé de mission installation des jeunes. Nous l'avons appliqué avec effet rétroactif aux jeunes qui se sont installés en 2012 et en 2013. »

Ils ont été 21 à en profiter au cours des quatre dernières années, dont huit rien qu'en 2015. Ce qui représente 170 ha. Les Vignerons

Ardéchois espèrent convaincre d'autres recrues. « Nous avons perdu 20 % de notre superficie au cours des dix dernières années, pointe Claude Satgé. Aujourd'hui, il est capital de maintenir notre potentiel de production aux alentours de 410 000 hl et d'atteindre 450 000 hl dans les années à venir. » En effet, plus les volumes vinifiés diminuent, plus les charges à l'hectolitre augmentent et affectent le revenu des coopérateurs. « Ces dernières années, la valeur de nos vins à Uvica a progressé, mais les caves n'ont pas complètement répercuté cette hausse sur leurs adhérents en raison de la hausse des coûts de vinification », déplore Claude Satgé. En outre, Uvica a dû freiner son développement par manque de vins. Elle en appelle aux jeunes pour trouver un nouvel élan.

Un budget de 100 000 € par an

En 2014, Uvica-Vignerons Ardéchois, qui a réalisé 52,7 millions d'euros de chiffre d'affaires, a dégagé un budget de 100 000 € pour soutenir l'installation des jeunes. Les coopérateurs ont voté cette enveloppe à l'unanimité car ils savent qu'il faut maintenir le potentiel de production pour éviter la hausse des frais de vinification. Sur les 100 000 €, l'union a utilisé 40 000 €. En 2015, elle a reconduit le même budget, sur lequel il a dépensé 60 000 €. « Nous allons poursuivre à ce rythme », confie Claude Satgé, chargé de mission installation et gérant de la cave des Vignerons des Gorges de l'Ardèche, adhérente à Uvica, qui consacre une journée par semaine pendant dix mois par an au dossier des jeunes.

Olivier Martin, 7 ha en Irouléguy (Pyrénées-Orientales)

« J'ai achevé un chantier colossal »

Olivier Martin, 39 ans, a réhabilité une parcelle en friche très pentue et étendu l'encépagement de son exploitation aux blancs grâce au soutien de sa coopérative.

Diversifier son exploitation en blanc. Voilà l'objectif poursuivi par Olivier Martin, adhérent à la coopérative d'Irouléguy. « La coopérative manque d'Irouléguy blanc, soutient-il. Elle est régulièrement en rupture dans cette couleur. » En 2011, au départ à la retraite de son père, il reprend l'exploitation familiale. Il a 34 ans et un autre métier, commercial en matériel de cuisine. « Mes parents étaient viticulteurs, mais je ne m'étais pas destiné à leur succéder, dit-il. Car, lorsque j'ai fait mes études, la viticulture régionale n'était pas florissante. Puis, le contexte économique de l'appellation a changé. Avec 4,5 ha classés en Irouléguy, on vit très correctement. C'était la taille du vignoble de mon père. »

Mais ce dernier ne produisait que du rouge (tannat, cabernet franc, cabernet-sauvignon). Olivier Martin y a remédié. Depuis l'an passé, son exploitation compte 2,5 ha supplémentaires. C'est sur cette superficie qu'il a intro-

duit des cépages blancs. Du gros manseng pour moitié, du petit manseng à hauteur de 35 %, ainsi que du petit courbu (15 %). Avant de se lancer, il avait exposé son projet à la cave dès 2011.

La parcelle appartenant au portefeuille familial est en friche.

Les travaux à entreprendre sont colossaux. Et l'investissement conséquent : 30 000 €/ha, plantation et terrassement compris. « Ce montant est lié à la configuration exceptionnelle de ce vignoble, explique Olivier Martin. Il s'agit d'un coteau en pente raide, autrefois planté. Il a fallu restaurer toutes les terrasses. » Il a réalisé ce chantier au premier trimestre 2013. Les plantations ont suivi. Une première tranche de 1,76 ha au printemps 2014, la seconde de 82 ares en 2015.

La coopérative l'a soutenu. « Nous aidons les jeunes à s'installer et, une fois qu'ils le sont, à conforter leur installation, annonce Nadine Gaztambide, la directrice générale. C'est ce qui s'est passé avec Olivier. »



OLIVIER MARTIN, viticulteur, avec Nadine Gaztambide, directrice générale de la coopérative d'Irouléguy. © PEIO ERRAMOUSPE

La coop en chiffres

- Adhérents : 90
- Superficie : 140 ha
- Production : 50 000 hl dont 55 % en vente directe et sur le circuit traditionnel.

Celui-ci a bénéficié d'une aide à la plantation de 1 500 €/ha, sous forme d'un prêt à 0 %. Il commencera à le rembourser dans les trois ans suivant la plantation, et pendant une durée de trois ans. « C'est intéressant, observe-t-il. Je peux attendre que la vigne entre en production. Ce qui sera le cas cet automne. » S'y ajoute une aide complémentaire forfaitaire de 3 800 €/ha, non remboursable, accordée à condition de s'engager pour quinze ans à la coop. Ces deux aides ont couvert l'achat des plants et une partie du palissage. Olivier Martin a également bénéficié de la prime à la restructuration du vignoble allouée par FranceAgriMer. Il ne l'a pas encore perçue dans son intégralité. « J'attends l'aide au palissage de

2014, et l'aide à la plantation de 2015, détaille-t-il. Il m'est donc encore difficile de savoir, précisément, à quelle hauteur elle va combler l'investissement. »

Par ailleurs, la coopérative lui a apporté des conseils techniques.

Elle lui a suggéré d'établir des terrasses étroites, pour planter à 3 400 pieds/ha et de préserver quelques murs en pierres sèches pour conserver l'authenticité du vignoble. Sans cet appui, Olivier Martin n'aurait pas sauté le pas. D'autant qu'il a dû investir dans du matériel spécifique pour travailler ces nouvelles parcelles : un tracteur vigneron adapté aux pentes, des outils interceps, une herse rotative... Mais, la cave ayant besoin de blanc, elle octroie une prime de 5 % au petit manseng et au petit courbu. Un coup de pouce de plus pour Olivier Martin.

OLIVIER MARTIN EST FIER d'avoir restauré cette parcelle très pentue.
© COOPÉRATIVE D'IROULÉGUY

Une tournée dans les lycées agricoles

« Nous allons nous rendre dans les lycées agricoles de la région, pour présenter la viticulture d'Irouléguy et les aides que nous apportons aux jeunes », annonce Nadine Gaztambide, directrice générale de la cave d'Irouléguy. La cave souhaite rajeunir la pyramide des âges de ses adhérents, mais elle a surtout besoin d'augmenter son potentiel de production. Elle manque de vins pour satisfaire la demande. Dans la région, ce n'est pas l'élevage qui concurrence la vigne, mais l'élevage, archi-dominant. « Nous voulons démontrer aux jeunes que la viticulture, c'est aussi de l'agriculture, insiste la responsable. Et, qui plus est, rentable ! » L'aire d'appellation Irouléguy recouvre 1 325 ha dont 240 ha seulement sont plantés. « Si nous pouvions atteindre 500 ha, nous serions ravis », estime la responsable.



La coop en chiffres

- Adhérents : 200
- Superficie : 200 ha
- Production : 100 000 hl



OLIVIER VIDEAU a bénéficié de l'aide de Serge Labat d'Univitis pour établir son dossier auprès de la Safer. Il a pu s'installer sans disposer de fonds pour acheter des vignes.

© CL. WANGERMEZ

Olivier Videau, 11,5 ha en AOC Bordeaux et Bordeaux supérieur, à Arveyres (Gironde)

« J'ai pu me mettre à mon compte »

La Safer a acheté les vignes d'un coopérateur d'Univitis partant à la retraite pour les mettre à la disposition d'Olivier Videau. C'est ainsi qu'il a pu s'installer.

« **C'**est simple, admet Olivier Videau, coopérateur à Univitis. *Sans le portage du foncier, je n'aurais pas pu m'installer !* » Âgé de 35 ans, il a concrétisé son projet d'installation en 2013, date à laquelle il est devenu adhérent de la coopérative Univitis en Gironde. Avant cela, il était salarié chez un viticulteur, tout en exploitant en fermage 4,4 ha dont il livrait la récolte à deux autres coopératives auxquelles il adhère toujours.

À l'époque, cette situation ne lui convient pas car il veut se mettre à son compte. Comme Univitis propose des aides aux jeunes qui veulent rejoindre ses rangs, il postule. La coopérative lui présente un viticulteur partant à la retraite et libérant 7,15 ha de vignes en AOC Bordeaux et Bordeaux supérieur, autour de 15 000 €/ha. Olivier est intéressé, mais n'a pas les fonds pour investir. Univitis le met alors en contact avec la Safer Aquitaine Atlantique, qui porte du foncier depuis 2012. La Safer achète des terres qu'elle met à la disposition d'un agriculteur durant cinq ans.

En contrepartie, ce dernier lui verse un loyer. Les collectivités, la région et le département prennent en charge les frais financiers liés à l'opération. « Nous avons mis en place cet outil pour aider les jeunes agriculteurs à s'installer, dans le cadre familial ou en dehors », expose Hélène Dumas, la conseillère. Olivier Videau en a bénéficié. « La Safer a acquis les 7,15 ha de vignes. Je les rachèterai en 2018. En attendant, je lui verse 6 000 €/an de loyer. Ces loyers seront déduits du prix de vente. Ils ne sont donc pas perdus ! », explique Olivier, qui prévoit de contracter un crédit pour effectuer cet achat. « J'aurai alors un fonds de roulement », précise-t-il. Quant à la Safer, elle a pris ses garanties. Elle conservera les loyers versés par Olivier s'il n'achète pas les vignes. Avec ses 4,4 ha loués et

les 7,15 ha que la Safer met à sa disposition, il exploite désormais 11,5 ha dont 7,15 ha engagés auprès d'Univitis pour une durée de cinq ans renouvelable.

Univitis l'a également aidé à faire son dossier d'installation. Serge Labat, le directeur technique vignobles, l'a assisté dans toutes les démarches administratives. « Cela m'a fait gagner un temps précieux », observe le jeune vigneron. Il bénéficie aussi du contrat d'assurance récolte que la coopérative a négocié à un tarif préférentiel. De son côté, Univitis est ravie d'avoir enrôlé Olivier. « Nous avons des difficultés à recruter des jeunes, explique Pascal Nerbeson, président d'Univitis. Nous avons donc développé une stratégie volontariste en direction des salariés viticoles. Ils connaissent le

métier, mais ils n'ont pas toujours de quoi investir. »

La coopérative a, par exemple, mis au point une avance, sous forme de prêt aux jeunes fermiers, avec le Crédit Agricole et la Banque Populaire. Les banques financent les deux premières années d'intrants et de fermage, grâce à un prêt dont le remboursement est différé de deux ans. De son côté, Univitis prend en charge les frais de dossier et une partie des intérêts. Les jeunes ne commenceront à rembourser que trois ans plus tard.

Le groupe a également mis en place un système de tutorat, ainsi qu'une banque d'heures (voir encadré). Au cours de ces dernières années, la coopérative a contribué à installer huit jeunes sur 116 hectares. Parmi eux, trois sont d'anciens salariés viticoles.

Du matériel contre du temps de travail

Pour aider les jeunes qui s'installent hors cadre familial, Univitis a inauguré une banque d'heures.

Adrien Villiers, 29 ans, installé depuis trois ans, y a eu recours. Il a emprunté pour acheter 8 ha en appellation Bordeaux. Mais il n'a pas pu s'endetter davantage. « J'ai dû m'installer sans matériel », expose-t-il. Il a donc signé un contrat d'entraide avec un coopérateur de la cave.

Celui-ci lui prête son matériel. En contrepartie, Adrien travaille dans les vignes 150 heures par an. La coopérative l'a aidé à établir ce calcul. « Mon collègue m'apporte aussi son expérience, reconnaît le vigneron, mais nous n'avons pas toujours les mêmes impératifs car nos exploitations sont de tailles très différentes. C'est parfois difficile à gérer. » Aussi, il envisage à terme d'adhérer à une Cuma.

Hugues Perrousset, 15,7 ha, à Laives (Saône-et-Loire)

« Ma coop m'a trouvé des vignes »

À 21 ans, Hugues Perrousset n'a pas eu à chercher des vignes pour s'installer. La cave de Buxy l'a fait pour lui.

C'est son père qui a vu l'annonce à la cave de Buxy, en apportant sa déclaration de récolte 2014. Un coopérateur était sur le point de cesser son activité. Il cherchait un repreneur pour les 5 ha de vignes qu'il exploitait, pour partie en faire-valoir direct, et pour le reste en fermage. « C'est bien tombé ! », reconnaît Hugues Perrousset, 21 ans, vigneron à Laives (Saône-et-Loire). « J'étais alors en phase d'installation. Je recherchais des vignes pour entrer dans l'EARL de mes parents. »

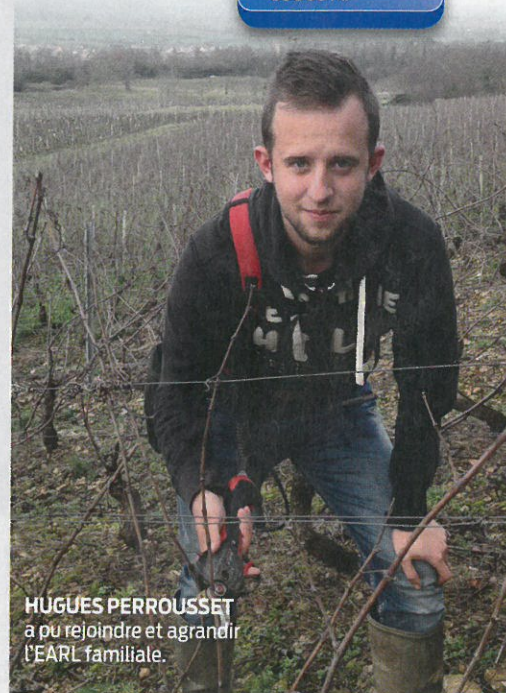
Une aubaine à un autre titre : l'EARL familiale exploite 8,7 ha en appellations régionales essentiellement, tandis que les vignes à reprendre se trouvent en villages. « J'ai eu de la chance, confie le jeune homme. Trouver des parcelles dans ces appellations, c'est compliqué. Ainsi, nous avons pu élargir notre production. » « Nous avons joué le rôle de facilitateur, résume François Legros, président de la coopérative.

Nous avons mis Hugues Perrousset en relation directe avec le coopérateur, et nous sommes allés visiter les vignes ensemble. Dans la foulée, nous avons proposé à Hugues de reprendre 2 ha supplémentaires en AOC Mercurey. Il s'agit d'une parcelle que nous avons achetée en 2003. »

Hugues et ses parents ont signé les baux des différents fermages en janvier 2015. « En tant que jeune agriculteur, je bénéficie d'un prêt bonifié pour acheter des vignes, expose-t-il. Toutefois, louer est plus avantageux. On s'endette moins. » Surtout que la coopérative règle directement, tous les mois, le fermage à la majorité des propriétaires des vignes cultivées par Hugues Perrousset. Elle en déduit le montant des acomptes qu'elle verse à l'exploitation qui n'a pas à générer de grosse trésorerie pour un règlement annuel. Aujourd'hui, l'EARL familiale dispose d'un peu plus de quinze hectares. De quoi faire vivre les trois associés.

Sa coop en chiffres

- Adhérents : 300
- Superficie : 61150 ha
- Production : 65 000 hl.



HUGUES PERROUSSET a pu rejoindre et agrandir l'EARL familiale.

Alexandre Murillo, bientôt 20 ha à Cadillon (Pyrénées-Atlantiques)

« Mon installation est confortée »

Alexandre Murillo s'est vu confier la plantation puis l'exploitation d'une parcelle vierge, par sa coopérative. Seul, il ne l'aurait jamais remise en culture.

Sa coop en chiffres

- Adhérents : 128
- Superficie : 900 ha
- Production : 40 000 hl.



ALEXANDRE MURILLO produira du madiran d'excellence dans ses vignes.

Il a hâte de commencer les travaux. Au printemps prochain, Alexandre Murillo, 26 ans, va planter 1 ha sur les 5,5 ha dont on lui a promis l'exploitation. Le jeune coopérateur s'est installé en 2010, aux côtés de sa mère sur 13 ha en appellations Madiran et Pacherenc du Vic Bilh. Ces 5,5 ha vont agrandir leur exploitation. « Ils sont sur un coteau magnifique, à 250 mètres d'altitude face à la chaîne des Pyrénées, sur un sol argilo-calcaire, s'enthousiasme Alexandre Murillo. Mais ils sont abandonnés depuis le phylloxera. »

Les terres se situent à Cadillon (Pyrénées-Atlantiques), commune où le jeune homme et sa mère ont leur exploitation. La coopérative de Crouseilles à laquelle ils adhèrent veut en faire

une vitrine de l'appellation Madiran. En avril 2015, elle a créé la SARL Cadillon pour les acheter. Prix d'acquisition : 25 000 €.

Sur les 5,5 ha, Alexandre et sa mère, en possédait déjà un. « C'est pourquoi nous nous leur avons proposé ce projet, annonce Denis Degache, directeur délégué de la cave de Crouseilles. Ils ont vendu leur hectare à la SARL qu'en échange ils ont rejointe. » Mais l'essentiel reste à faire : planter les vignes. Alexandre va s'en charger. De son côté, la SARL paiera toutes les fournitures (plants, piquets...) et les travaux, soit entre 17 000 et 18 000 €/ha, répartis sur trois ans. À ce titre, elle rétribuera le jeune viticulteur.

L'encépagement va se composer de 80 % de tannat, le reste en

cabernet-sauvignon. À l'issue de la plantation, Alexandre sera fermier de la SARL. « Cela conforte mon installation, indique-t-il. À terme, j'exploiterai une vingtaine d'hectares. Seul, je n'aurais jamais pu réhabiliter la parcelle que m'a confiée la coopérative. »

En 2015, la coopérative a lancé la marque ombrelle Vignobles Marie Maria. Elle signe des cuvées d'excellence provenant de terroirs que la cave a mis au jour après une étude de ses sols et sous-sols. La production de la parcelle d'Alexandre entrera dans cette gamme. Elle sera vinifiée à part. « Nous destinons ces vins à la grande restauration, aux cavistes et à notre clientèle particulière », relève Denis Legache. Prix de vente au public : entre 8,45 et 22,95 €.

Laurent Audiffren, nouveau vigneron et adhérent à la coopérative du Baou, à Pourcieux (Var), 9 ha

« Mon président m'a formé »

Laurent Audiffren a appris le métier de viticulteur et de coopérateur avec le président de sa coopérative.

« **C**e fut une expérience passionnante ! », s'enthousiasme encore Laurent Audiffren. À 26 ans, il est coopérateur aux Vignerons du Baou, à Pourcieux (Var), depuis 2012. Avant d'y entrer, il a effectué son stage d'installation à la coopérative et chez son président, Frank Cagiati. Ce stage s'est déroulé en deux temps, de novembre à décembre 2009, et de mars à avril 2010.

« J'ai travaillé à la vigne et à la cave », explique le jeune vigneron, dont les parents sont, eux aussi, coopérateurs aux Vignerons du Baou. Il a participé aux vinifications et aux dégustations des cuvées, avant l'assemblage. Il a également fait des mises en bouteille ou en Bag-in-box et appris à calculer les coûts d'approvisionnements en matières sèches. Il a travaillé au caveau aux côtés des équipes

commerciales et préparé la présentation du millésime au grand public qui se déroule, tous les ans le 1^{er} avril.

Et ce n'est pas tout ! Frank Cagiati l'a enrôlé dans de nombreuses réunions d'informations. « Je l'ai accompagné à la Fédération des coopé-

ratives varoises, aux dégustations du contrôle qualité... », se souvient Laurent Audiffren. Toujours en sa compagnie, il a assisté à des formations, sur les appellations d'origine contrôlée, le droit du travail et les formalités administratives en coopérative...

« Sans ce stage, je n'aurais été qu'un simple apporteur, confie-t-il. Aujourd'hui, je suis un coopérateur impliqué ! » Au terme de son installation, il est entré comme stagiaire au conseil d'administration de la coopérative.

Il va être proposé comme membre à part entière, l'an prochain.

LAURENT AUDIFFREN a suivi un stage organisé par la coopérative du Baou.



La coop en chiffres

- Adhérents : 30
- Superficie : 380
- Production : 46000 hl.

Arnaud Fortuin, 7,25 ha, à Montpeyrux (Hérault)

« Coopérateur grâce au tutorat »

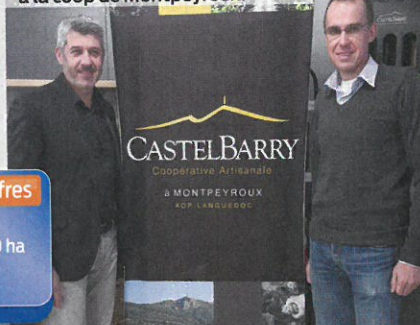
Sans formation viticole, Arnaud Fortuin a racheté 7,15 ha à un coopérateur de la cave de Montpeyrux, qui s'est engagé à le former pendant trois ans.

Arnaud Fortuin a rejoint la coopérative Castelbarry, à Montpeyrux (Hérault), en 2013, grâce à une formule originale : le tutorat. Un an plus tôt, cet ingénieur de formation, alors âgé de 43 ans, cherche à devenir vigneron sans passer par une formation classique. Il rencontre Bernard Pallisé, le directeur de la cave, auquel il fait part de son projet. « Un de nos coopérateurs s'apprêtait à prendre sa retraite. Il n'avait pas de successeur. Nous lui avons présenté Arnaud Fortuin », explique Bernard Pallisé. Peu après cette rencontre, tous deux signent un contrat d'entraide. Jean Jourdan, le coopérateur, s'engage à former son successeur aux travaux de la vigne

pendant trois ans. Il lui prête du matériel ainsi que son hangar où Arnaud Fortuin entrepose son tracteur et son pulvérisateur. Parallèlement, tous deux signent un compromis de vente portant sur 7,25 ha en AOC Languedoc Montpeyrux et Terrasses du Larzac. Arnaud Fortuin achète 4,4 ha fin 2013 et 2,8 ha fin 2014. Jean Jourdan accepte d'être payé en 2014 sur la base du prix de 2013 alors que le prix des vignes en appellation Montpeyrux a augmenté de 15 % environ en 2014. « Ce projet a sécurisé le repreneur dans son ambition de devenir vigneron et le vigneron qui partait à la retraite car il avait une promesse d'achat dans les deux ans suivant son départ », souligne Bernard Pallisé.

« Tout le monde est gagnant, renchérit Arnaud Fortuin. Quand mon tracteur est tombé en panne, il m'a expliqué comment le réparer. » Son tuteur lui a aussi apporté de précieux conseils sur la conduite de la vigne. Tout nouvel adhérent à la cave doit produire en bio ou dans la certification Terra Vitis. Arnaud Fortuin a choisi Terra Vitis. « Lorsqu'on est en viticulture raisonnée, il n'est pas toujours facile d'estimer s'il est nécessaire d'intervenir ou non, souligne-t-il. Mon tuteur m'a évité des erreurs. » La cave a pris en charge les frais de dossier et les deux audits de certification Terra Vitis. Elle a également accordé une avance à Arnaud sur la récolte 2014,

BERNARD PALLISÉ ET ARNAUD FORTUIN (de gauche à droite) à la coop de Montpeyrux.



La coop en chiffres

- Adhérents : 110
- Superficie : 500 ha
- Production : 28 000 hl.

lui versant le premier acompte en octobre 2014, au lieu de mars 2015.

En retour, « il nous a fait profiter de ses talents d'informaticien », se félicite Bernard Pallisé.

Le contrat d'entraide s'achève cette année. Arnaud Fortuin, qui est entré au conseil d'administration en tant que stagiaire fin 2015, sait qu'il pourra encore compter sur son tuteur. Mais aussi, sur les autres coopérateurs. À terme, il envisage de reprendre 7 ha supplémentaires. Il pourra alors vivre à 100 % du métier de vigneron.