



Réunion Zoom

4/07/2023 à 18 h

VIGNERONS DEMAIN

Thème : « Témoignage vigneron »

Avec l'intervention de Virgile JOLY, vigneron à Saint Saturnin (34)

Contacts :

Domaine Virgile Joly

6 Bis place de la fontaine 34 725 Saint Saturnin de Lucian

Tel : 04 67 44 52 21

@ : virgilejoly34@orange.fr

<https://www.domainevirgilejoly.com/>

Témoignage de Virgile JOLY :

Comment a-t-il démarré ?

Virgile est originaire de Vaison la Romaine (à côté d'Avignon). Ces parents avaient déjà quitté les exploitations familiales de ses grands-parents. Fou de biologie et installé très jeune à Montpellier.

Etudes d'Œnologie puis administration des entreprises.

Commence son travail d'œnologue : En Languedoc et aussi au Chili, etc... Un « flying winemaker » !!

Mais son rêve : faire son propre vin, comme bcp de ses collègues œnologues.

Mais lui a souhaité franchir le pas : Il démarre en 2000 à St Saturnin, avec 80 ares de vignes en fermage.

St Saturnin est au cœur de l'Appellation Terrasses du Larzac et constitue une petite Appellation communale « St Saturnin » sur 4 communes.

Ce choix : Car proche de Montpellier (son réseau personnel) et avec un terroir exceptionnel, des vignes pour faire de la qualité, et des prix accessibles.

Petit à petit, Virgile a trouvé une maison vigneronne au cœur du village, puis s'est équipé en matériel de vinif, a commencé à vendre ses bouteilles. Il a vite tout vendu et ensuite a agrandi son vignoble.

De fil en aiguille, il a dû agrandir la cave etc ... C'est un escalier ... En 20 ans, il a déménagé 4 fois !!!



Finalement, il a pu s'installer dans un bâtiment qu'il a construit lui-même, dimensionné pour ses 30 ha de vignes actuelles. Le projet a pu être financé grâce à 3 projets de financement participatif Terra Hominis.

Sur les 30 ha de vignes, la majorité des vignes sont en fermage.

- 18 ha sont en fermage (3 groupements Terra Hominis)
- Un propriétaire local qui lui laisse en fermage.
- Un investisseur : qui a acheté 6 ha et qui lui laisse en fermage.
- Environ 6 ha en propriété.

Cela lui a permis de financer un très beau bâtiment. Le peu de capital qu'il détenait, il a choisi de le mettre dans le bâtiment.

Virgile attire l'attention sur le fait qu'il faut beaucoup de financement pour les vignes : Le remboursement du crédit, mais en plus et surtout :

- 1 an de dépenses pour faire venir le raisin
- 1 ½ d'élevage (sans rentrées d'argent)
- 1 an pour vendre ses bouteilles si tout va bien et les 1ers revenus...

Il faut donc 3 ans ½ de besoin en fonds de roulement pour chaque ha de vigne... donc attention !

Les banquiers financent facilement du matériel, des vignes, des bâtiments mais aucun ne finance le fonds de roulement.

C'est un point super important à appréhender.

La certification AB ?

Virgile s'est fait certifier en Bio dès le début. A l'époque très peu de vignerons étaient certifiés en AB. Pourquoi ? Pour rassurer les importateurs, les distributeurs jusqu'au les consommateurs.

L'Appellation et la certification bio sont certifiées, c'est sur l'étiquette et c'est fondamental pour rassurer la chaîne d'intermédiaires jusqu'au consommateur final.

La commercialisation ?

Le secteur est très concurrentiel. Il faut se dire que « personne ne nous attends pour boire du vin ». Tout le monde a du vin à portée de main. L'offre est énorme et les gens sont sollicités.

Quand une commande arrive, plus vite tu es en linéaire et plus tu as de chance que ta bouteille soit choisie. Une vente perdue est perdue...



On est pertinent et performant sur les livraisons car c'est essentiel, surtout après avoir fait le boulot commercial.

Les difficultés ?

1/ Au démarrage, sur la culture de la vigne et en tant qu'œnologue, il n'intervenait qu'en fin de parcours cultural (détermination de la date de vendange, etc ...). En plus, à l'époque, on n'avait pas le recul et le matériel actuel pour cultiver en bio.

Donc, les premières difficultés : maîtriser les maladies, puis maîtriser l'herbe... C'est technique et un métier !

Pour lui, la vinif était maîtrisée. Mais pour quelqu'un qui ne maîtrise pas cette étape, c'est aussi un apprentissage et il faut être vigilant.

La vente des vins : facile sur le cercle familial et qq milliers de bouteilles. Mais ensuite ça se complique.

Il y a des seuils. Dans son cas, il est arrivé assez rapidement à 10 ha car ils étaient 2 à vivre sur l'exploitation et il fallait tout financer.

Selon Virgile, les paliers :

- Avec 6 ha, c'est bien, on arrive à faire tout seul : la viti, la transformation et le commercial. C'est bcp de boulot.
- Ensuite, il y a un palier à 15 ha à 2 personnes.
- Puis à 30 ha : 1,5 personnes au bureau, 1 personne à la vigne + sa femme et lui.

Son conseil : Ne pas prendre une exploitation trop grosse. Ou alors se « délester » : coopérative ou vendre du raisin.

Ce sont de bonnes solutions, pour générer de la trésorerie.

Pour s'installer seul : 6 ha de vignes, c'est bien.

- Dès septembre- octobre : Les cavistes, les restaurants commencent à préparer leur carte d'automne et leur fin d'année. Le vigneron sort des vendanges et des vinifs mi-octobre. Il a déjà perdu une partie du potentiel de commercialisation. Il doit mettre le paquet jusqu'en décembre. Mais rien n'a été fait à la vigne...
- Janvier : il faut commencer à tailler + les mises en bouteilles des blancs et rosés du printemps
- Etc ...

2/ Il faut pouvoir s'agrandir sur le secteur où on s'installe. Dans son cas, en 2000, l'AOP Terrasses du Larzac n'existait pas. Depuis c'est devenu une appellation à la mode mais ça reste faisable.

Aujourd'hui, on est à la veille d'une crise viticole. Il y a plus de disponibilités de vignes. Virgile a connu de multiples crises. Le problème : quand on a une crise, il y a certes des opportunités mais les banquiers sont crispés et ne veulent pas prêter !



La crise actuelle ?

Globalement, il y a une vraie baisse de la consommation.

Les études en France montrent une baisse du nombre de personnes âgées qui buvaient du vin tous les jours (personnes plutôt âgées – effet Covid).

La population active aujourd'hui boit occasionnellement. L'éducation des jeunes générations sur le vin ne se fait plus.

La crise, ça libère du foncier, de la main d'œuvre qualifiée et en plus, les gens font n'importe quoi.

Si tu es capable de tenir ton cap, d'avoir un discours rassurant et de maintenir ta qualité, ça se passe bien.

L'inquiétude serait plutôt du côté des coopératives et des gros faiseurs.

Pour les petites structures et l'artisanat, il y a de la place.

Les consommateurs recherchent le côté artisanal et local (Par exemple les bières artisanales)

Il y a une histoire rattachée au produit, au terroir ou au vigneron, et le côté artisanal et local fonctionne. Small is beautiful.

Une des crises majeures subie par Virgile : en 2008. Il vend alors l'essentiel de ses bouteilles en Angleterre. Le pouvoir d'achat s'effondre là-bas et le taux de change prend d'un coup 30 %.

Depuis, il a diversifié sa clientèle et ça lui a permis de surfer correctement pendant la crise du Covid.

Les erreurs commises ?

Une récolte perdue à cause du Mildiou (2018). Une cuve perdue dans le travail en cave (cuve ovalisée)

Et l'embauche d'un directeur commercial (un gouffre financier !!)

Structure sociétaire ?

Virgile s'est structuré avec une société d'exploitation et une société commerciale.

Cette dernière lui a permis d'acheter du vin en vrac pour le mettre en bouteille sous des marques lui appartenant et ainsi de financer l'exploitation. Il faut porter plusieurs salaires, payer les investissements etc

Salons réalisés : Wine Paris et Millésimes bio. Mais les clients voulaient du blanc comme ci, du rosé comme ça. Donc la réflexion a été : « Soit on arrête les salons, soit on développe notre offre ». Les vins achetés en vrac sont des compléments de la gamme du domaine.

Pour la structure juridique, ça dépend de la taille de l'exploitation et des objectifs.

La structure juridique permet aussi d'éviter aussi de payer des charges ... Il faut bien se faire conseiller et aller voir plusieurs spécialistes.



Réchauffement climatique ?

Le gros problème, c'est le stress hydrique et les périodes de sécheresse à répétition (cette année : hiver et début de printemps).

L'enjeu est la quantité d'eau et sa répartition dans l'année.

Sa réflexion l'a conduit à investir fortement et inscrire toutes ses parcelles dans un projet d'irrigation.

Le projet est contraint : 1000 m³ d'eau /ha, soit l'équivalent d'une pluie de 100 mm dans l'année pour compenser les éventuels stress trop importants.

Pour la chaleur, la vigne supporte plutôt bien, à condition d'avoir de l'eau.

Pour les réflexions sur les cépages : Le Carignan, le grenache résistent bien. Mais ça dépend aussi du terroir et de l'enracinement. Pour les cépages résistants, c'est complexe.

En conclusion, le vrai sujet c'est l'eau et sa gestion. La réflexion sur le travail (du sol et aménagements) pour garder l'eau sur sa parcelle est importante aussi (cf : Table ronde d'Alain MALLARD)

Dans un même département, il y a d'énormes différences entre les terroirs : Exemple dans l'Hérault :

- 1200 mm/an dans le Pic St Loup
- 800 mm/an à St Saturnin
- 400 mm/an à Tressan

Il faut bien regarder cet aspect pour choisir sa zone d'implantation.

Assurances perso et récoltes :

Physiquement, la santé est aussi un facteur important. En cas de pépin, tout repose sur soi.

Il y a aussi des accidents (tracteurs vignerons pas stables, etc .) Il faut faire attention. (Eviter le pigeage le dimanche)

Il y a des assurances personnelles.

L'assurance (persos, récolte, etc ...) c'est important. Les assurances l'ont sauvé plusieurs fois.

Cuves qui fuient. Gel. Embouteillage. Etc ... y compris l'assurance juridique (il a eu 15 ans de procès avec la commune). Un point à ne pas négliger. Bien lire les clauses.

Conclusion :

Il y a d'énormes moteurs : Être dehors dans ses vignes, coté enrichissant de faire un produit de A à Z, beaucoup de satisfactions et de fierté.

Mais, il faut vous dire que c'est une grosse galère quand tu démarres et que tu n'as rien.

Les mauvais côtés existent aussi :

- La dureté du marché
- Ton banquier



- Tes fournisseurs qui augmentent les prix et tu n'as pas le choix
- Les cavistes qui veulent une promo parce qu'un autre vigneron lui a fait une proposition à la baisse ...
- Les aléas climatiques
- La charge administrative et les douanes ...

Et tu es seul face à tout ça. Il faut être costaud et se contenter de peu. On dit souvent que « l'agriculteur vit pauvre et meurt riche ». En effet, on voit de beaux bâtiments, des vignes dans un cadre idyllique ... mais on ne voit pas les factures à payer ...

Un GRAND MERCI à Virgile JOLY d'avoir consacré son temps précieux pour aider les Vignerons demain et leur livrer son témoignage.

Merci à tous pour votre présence. A vos projets et à bientôt !