

COMMENT LA CRISE SANITAIRE A AUSSI SECOUÉ LES VIGNERONS

Le jour où tout s'est arrêté

PAR THIERRY GUIDET, JOURNALISTE

Installé à Saint-Lumine de Clisson, le jeune viticulteur Maxime Cormerais témoigne. Sur le jour où tout s'est arrêté. Sur les conséquences économiques catastrophiques de la pandémie. Sur l'appel à l'aide qu'il a lancé à ses clients fidèles. Sur les leçons à tirer pour l'avenir.

COMME TCHERNOBYL. – « À la fin du mois de février, ma femme et moi étions partis skier une semaine dans les Alpes. Un soir, pour l'anniversaire d'une amie, nous nous sommes retrouvés là-bas à quarante personnes. Je me suis dit qu'on était peut-être en train de faire n'importe quoi... Un de mes clients italiens m'avait bien décrit la situation dans son pays. Je me disais que c'était comme le nuage radioactif de Tchernobyl: l'épidémie ne s'arrêterait pas aux frontières. J'aurais voulu me tromper, mais en rentrant j'étais de plus en plus inquiet. Et je ne suis pas allé voter pour les municipales. »

PAS DE TÉLÉTRAVAIL. – « Dans les vignes, le télétravail, on ne connaît pas. Alors il m'a fallu donner des consignes de prudence aux ouvriers: "Écartez-vous les uns des autres! Ne buvez pas dans le même verre!" Pas toujours facile de dire à longueur de journée "Fais gaffe" à quelqu'un qui a le double de ton âge. J'ai un ouvrier diabétique, mon père a eu des problèmes cardiaques, alors oui, il faut vraiment faire gaffe. Et puis je devais signer des attestations de travail. J'ai eu l'impression de passer ma semaine à distribuer des papiers! »

LE DÉSERT. – « À la cave, plus un seul client, c'était le désert. Ma femme, qui assure l'accueil d'habitude, s'est mise en congés pour assurer la garde de nos enfants. J'avais un tas de projets. Il faut toujours aller de l'avant. J'avais commandé un camion neuf. Je voulais réduire encore un peu plus les pesticides. Et puis plus rien: les restaurants fermés, pas de nouvelles de mes clients en Italie, aux États-Unis, en Belgique. Plus de rentrées financières. J'ai dit aux ouvriers qu'ils étaient prioritaires, qu'ils seraient payés même si mes fournisseurs devaient attendre. En mars, j'ai perdu 70 % de mon chiffre d'affaires alors ce n'est pas parce

qu'un voisin vient t'acheter un cubi à 15 euros que tu vas t'en sortir... »

À DOMICILE. – « Et puis il a fallu annuler les portes ouvertes prévues pour début avril. C'est un événement qui rapporte en moyenne la moitié du chiffre d'affaires du mois. Alors on a eu l'idée d'envoyer un mail à environ 2 000 de nos clients: on les livrerait gratuitement à domicile dans un rayon de 40 kilomètres pour une commande de 80 euros minimum. Le premier message n'a pas donné grand-chose: je crois que tout le monde était tétanisé. Quinze jours après j'ai recommencé et là, ça a vraiment bien marché. J'ai eu des tas de réponses y compris de la part de gens qui n'étaient plus venus à la cave depuis des années. De la solidarité sans doute, mais aussi des gens qui n'avaient tout simplement plus rien à boire! C'est mon père qui s'est chargé des livraisons, dans toute l'agglomération nantaise et aussi sur la côte. Ça m'a permis de réaliser à peu près la moitié de mon chiffre d'affaires habituel. »

ROGNER. – « Évidemment il faut rogner sur tout. Pour les vidanges, par exemple, on ne passe plus par le mécanicien, on les fait nous-mêmes. Ça montre bien que tout l'environnement économique va souffrir. J'ai même voulu dans mon petit budget de com', mais ma femme m'a dit que ce n'était vraiment pas le moment. Je crois bien qu'elle avait raison... »

LES UNS ET LES AUTRES. – « Autour de Clisson, au sein de l'appellation on discute pas mal entre collègues. Juste avant le confinement, le 12 mars, on avait une réunion des Vignes de Nantes ici, au domaine. Et puis on a du matériel en commun. J'ai appelé des jeunes qui viennent de s'installer. En fait, la situation est très contrastée. Pour ceux qui vendent toute leur production au négoce la crise

sanitaire ne change pas grand-chose, du moins dans l'im-médiat. C'est plus compliqué pour ceux qui travaillent beaucoup avec les restaurateurs et plus simple pour ceux qui font de gros volumes en grande distribution. Ceux qui souffrent le plus sont ceux qui misent tout ou presque sur l'export. Ils avaient déjà trinqué avec les mesures protectionnistes prises par Trump et ils ne disposent pas de la clientèle locale qui leur permettrait d'amortir le choc. Il faut que les commandes étrangères repartent vite. Ce qu'on peut craindre, c'est que les plus impactés soient ceux qui font le plus d'efforts qualitatifs. »

DIGÉRER LA CRISE. – « Combien de temps pour digérer la crise? Impossible à dire. Tout dépend de l'évolution de la situation sanitaire. Moi, pour l'instant, la banque suit... Mais le plan de distillation que les pouvoirs publics sont en train de mettre en place me ferait du bien. Le projet est de distiller 2 millions d'hectolitres à 80 centimes le litre. Bon, 80 centimes le litre, ça va leur faire drôle aux producteurs de champagne... Mais si je pouvais distiller 300 hectos ça serait pas mal pour ma trésorerie. »

APRÈS? – « On se pose des tas de questions, on essaie de tirer des leçons. On songe par exemple à continuer les livraisons à domicile. On va se lancer dans un nouveau plan de travail du sol. Mais ce n'est pas facile d'y voir clair. J'ai un agent qui commençait tout juste à démarcher les restaurants: comment voulez-vous que je tire le bilan de son action? »

MORT DE FATIGUE. – « Ce qui est sûr, c'est que je renierai rien sur la qualité de la culture. À quoi bon avoir choisi ce métier si je ne fais pas des vignes qui me ressemblent? Cette année, la végétation a trois semaines d'avance, je n'arrête pas de travailler et heureusement! L'effort physique, ça me fait du bien. Le soir, je suis mort de fatigue, et ça m'évite de trop gamberger. » ■



DES CUVÉES EXCEPTIONNELLES

Maxime Cormerais a repris il y a quelques années les rênes du domaine Bruno Cormerais, une exploitation familiale de 30 hectares que ses parents, Bruno et Marie-Françoise, ont hissé à un haut niveau de qualité. Situé sur une faille granitique, au sud de l'appellation Sèvre-et-Maine, le domaine est réputé pour ses muscadets très mûrs susceptible de se bonifier pendant des années et de s'accorder avec bien autre

chose que des huîtres. C'est notamment le cas de cuvées exceptionnelles laissées longtemps sur lies: jusqu'à neuf ans pour l'une d'entre elles! Cette recherche de la qualité explique que Bruno Cormerais ait été l'un des pionniers du cru communal Clisson, la première appellation de ce genre dans le muscadet.

www.domaine-bruno-cormerais.com, La Chambaudière, Saint-Lumine de Clisson.