

Rhône Un vigneron libéré

Romain des Grottes est vigneron dans le Beaujolais, à Saint-Étienne-des-Oullières. Mais pas comme l'avait souhaité son grand-père.

Neuvème génération sur place aux Oullières. Romain des Grottes n'a pourtant pas suivi la route toute tracée par son grand-père, propriétaire de plus de 120 hectares de vignes, avec quatorze métayers.

Quand il « descend » de Paris en 2000, diplômé d'une école de commerce, le jeune homme est pressenti pour assurer la gestion du domaine, tenir les registres et assurer le lien avec les vignerons. Il est d'ailleurs embauché pour cela par le grand-père (puis par le groupement foncier agricole familial, GFA), tout en continuant de travailler à distance comme informaticien. De quoi remplir largement son emploi du temps, mais pas sa soif de découverte du monde viticole : il reprend six hectares de vigne en métayage après la récolte 2001, et suit un BPREA viticulture-œnologie par correspondance, à Beaune. « Je suis même monté à 13,5 hectares de vigne. J'avais 1,5 salarié, je faisais un gros chiffre d'affaires... mais je perdais beaucoup d'argent. »

En 2003, il commence à prendre un cap plus en accord avec sa vision du métier : il obtient une dérogation pour palisser ses vignes⁽¹⁾ afin de « travailler davantage avec l'herbe » et réduire le nombre de ceps à l'hectare. Il démissionne alors de son poste

d'informaticien pour se consacrer pleinement à la vigne : « Je gagnais bien ma vie, mais je n'avais pas de temps libre », analyse-t-il. Après la récolte 2006, il commence à réduire ses surfaces et se lance dans une conversion en bio.

Priorité à l'autonomie

Aujourd'hui, le vigneron tient plus que tout à son autonomie : « L'avantage d'avoir fait une école de gestion, c'est que je peux rationaliser mes investissements », explique-t-il. « En ce moment, je fais 100 à 150 heures de débroussailluse par an. N'importe qui me dirait qu'il me faut une tondeuse inter-cep. Mais à 6 000 euros, il me faudrait dix ans pour amortir ce matériel. J'estime que cela ne vaut pas le coup. C'est le prix de mon indépendance et de mon endettement nul », analyse-t-il avant de poursuivre : « Si je dis : je fais tant d'hectos sur tant d'hectares, je passe pour un guignol. Par contre, le rendement de mon capital ou de mon travail est élevé. »

Père de quatre enfants, Romain continue de réaliser quelques sites internet pour assurer un complément de revenu, tout en se dégageant du temps libre pour la vie de famille. « Je prends un ou deux mois de vacances annuelles, et j'arrive à me sortir un

Smic. C'est pas énorme, mais on n'a rien à rembourser à personne. »

En plus de diversifier son activité avec du blé, des plantes aromatiques et une table d'hôte, Romain a cédé un hectare de friche de vigne pour installer un maraîcher. Jean-Marie Roche a planté ses premières salades ce printemps et malgré la météo peu clémente, assure les premières livraisons de magasins bio à proximité, tout en félicitant Romain qui a su « conserver la terre bien fertile ».

À la recherche d'un certain équilibre écologique, Romain a encore de nombreux chantiers devant lui. Un tiers de sa vigne produit trop peu, et ne justifie pas le travail qu'il fournit. Pourquoi ne pas les arracher et planter un verger ? Il aimerait aussi valoriser les inter-rangs en fourrage ou céréales.

Il ne sera pas le gestionnaire du domaine viticole familial qu'on attendait : il a rompu son contrat avec le GFA en 2009. « Ça a été la libération. Je n'étais plus en phase avec ce que je faisais. » ▢

Samuel Richard,

animateur de la Confédération paysanne du Rhône

(1) Traditionnellement, les vignes en Beaujolais ne sont pas palissées, mais conduites en « gobelet ».



Romain des Grottes a mis en place un palissage élevé qui rend possible le travail avec l'herbe.

Quelques données

Exploitation individuelle, au forfait

Perrine, conjointe-collaboratrice à titre secondaire.

13,5 hectares en métayage dont 7,5 hectares de vignes, 5 000 pieds/ha.

Vinification de l'ensemble de la récolte, vin naturel (sans sulfites).

Production de jus de raisin (2 000 bouteilles) et pétillant rosé (1 500 bouteilles).

40 à 70 % vendus en direct (6 salons, vente au domaine).

Diversification

- plantes aromatiques et médicinales transformées (une gamme de 25 produits).

- céréales, 1,5 ha de blé : mélange de blés de pays (mélange de 100 variétés), transformation en farine, vente à un boulanger bio local.

- table d'hôte, gîtes.

Accueil de 10 wwoofers et stagiaires par an.

Éléments économiques

Comptabilité réalisée par l'exploitant.

CA : 30 000 euros (hors table d'hôte).

EBE : 15 000 euros.

Endettement : 0,00 euro.

Aides PAC - Conversion AB : 2 000 euros/an.

www.domainedesgrottes.com