



■ Renaud Guettier a créé de toutes pièces une activité viticole sur l'exploitation polyculture-élevage de son beau-père.

Valoriser des vignes anciennes

PAR JULIETTE TALPIN

Rien ne prédestinait Renaud Guettier à devenir agriculteur. Ses parents sont enseignants et ses études universitaires en physiologie végétale auraient dû le mener tout droit à la recherche. Pourtant, avant la fin de son cursus, Renaud constate qu'il fait fausse route : les paillasse blanches des labos ne sont pas faites pour lui. Avec Elodie, sa future épouse, il part quelque temps en Afrique et participe à des actions de développement.

En 2003, la jeune femme est enceinte, le couple rentre en France. Or Rémi Tondereau, le père d'Elodie, exploite une ferme en polyculture-élevage à Bueil-en-Touraine, au nord de l'Indre-et-Loire. Aucune de ses deux filles ne

souhaite lui succéder après sa retraite en 2006. Renaud est tenté. Passionné de vins, il sait que l'AOC Coteaux-du-Loir est voisine de la ferme. « La majorité du vignoble est exploitée par des particuliers qui ont hérité ou qui ont acheté de pe-

tites parcelles de vigne », explique-t-il. Les viticulteurs professionnels ne sont qu'une poignée, il y a une carte à jouer. « Valoriser le potentiel de ces anciennes vignes m'intéressait beaucoup », précise-t-il. Conscient de ses lacunes, il se forme pendant deux ans à l'Enesad de Dijon, puis il se met en quête de vignes à acquérir ou à louer. Un exercice difficile car le vignoble est extrêmement morcelé dans cette partie de l'appellation Coteaux-du-Loir. Entre 2004 et 2005, il réussira tout de même à convaincre dix-sept propriétaires sur quatre communes différentes de lui confier un total de 4,5 hectares. Il est aujourd'hui le seul vigneron professionnel dans la partie Indre-et-Loire de l'appellation Coteaux-du-Loir.

VIEILLES VIGNES BISCORNUES

Pourtant, le plus dur reste à faire. De nombreuses vignes abandonnées depuis des décennies sont envahies par les ronces et débordent de bois mort. Surtout, ces vieilles vignes biscornues sont impossibles à mécaniser pour les opérations d'entretien. Tout est fait à l'ancienne. « Un tracteur étroit ne peut pas passer entre les rangs car la largeur varie de 1,35 m à 1,80 m, un enjambeur non plus en raison de la



2



3

hauteur des vignes », explique Renaud. Au départ, pour désherber, il s'est donc contenté de passer la griffe ou le broyeur une fois par an. Aujourd'hui, il a recours au labour à cheval et ne fait travailler que le pied des vignes. La taille et la vendange sont entièrement réalisées à la main. La vinification est effectuée avec un minimum d'intervention : très peu d'ajout de soufre et aucun apport de levures.

Positionné sur le créneau haut de gamme des vins naturels, Renaud Guettier a reçu un bon accueil l'an dernier auprès des cavistes parisiens pour la vente de ses premières bouteilles. Sa gamme est large : pétillants, blancs secs, demi-secs et

melleux (cépage chenin), rouges (pineau d'Aunis) et rosés (pineau d'Aunis, grolleau). Il compte maintenant développer l'export, notamment au Japon très demandeur. Il espère vendre 15 000 bouteilles par an et réaliser la moitié de son chiffre d'affaires avec le vin. Pour le moment, ce sont les cultures et les vaches qui le font vivre. Sur les bonnes terres, il gardera toujours des céréales. Dans les sols plus difficiles, il envisage de mettre en place des productions pérennes comme le miscanthus, le panic érigé ou le chanvre en fonction des débouchés qui se dessineront, et conserver un maximum de prairies, même s'il réduit le nombre de vaches. ■

Moins de vaches pour stocker le vin

● **Jusqu'ici, le beau-père de Renaud engraisait quinze génisses blondes d'Aquitaine** par an car cette production valorise bien les terres non primables. A partir de cette année, ce nombre va tomber à cinq ou six car Renaud compte transformer un bâtiment en stockage climatisé pour le vin en bouteilles. Un plus petit cheptel lui permettra aussi de dégager du temps pour la vigne en

mai-juin au moment des épamprages (éclaircissage des branches basses) et en hiver pour la taille et les salons. Profitant de ses fréquents déplacements à Paris, Renaud envisage d'y développer une clientèle en vente directe de viande bovine. Une façon d'augmenter la marge par vache par rapport à la situation actuelle où tout est vendu à la coopérative.

L'EXPLOITATION

Bueil-en-Touraine (Indre-et-Loire)

● **Surface :** 102 ha

● **Assolement :** 40 ha de blé, 12 ha de tournesol, 10 ha de colza, 8 ha de millet, 7 ha d'avoine, 15 ha de prairies, 5,5 ha de jachère, 4,5 ha de vigne

● **Production bovine :**

Engraissement de 15 génisses blondes d'Aquitaine. Achetées à 6 mois et vendues à 36 mois.

● **Poids moyen :** 480 kg

● **Prix de vente moyen :** 2 200 €/animal

● **Céréales**

● **Rendement moyen blé :** 80 q/ha

● **Rendement moyen colza :** 34 q/ha

● **Vin**

● **Production prévisionnelle 2007 :** 20 000 bouteilles

● **Ventes prévisionnelles 2007** (production 2005) : 7 000 bouteilles

Prix de vente moyen

7 €/bouteille



LES RÉSULTATS

● **Répartition :** 49 % céréales, 25 % viande bovine, 26 % primes

● **Charges opérationnelles :** 50 000 €

● **Charges de structure :** 40 000 €

● **Marge brute :** 65 000 €

● **EBE :** 23 000 €

● **EBE/produit :** 20 %

