



ACTU HAUTE-LOIRE ET RÉGION

LOIRE Covid-19

La facture risque d'être salée pour la filière vin locale



Julien Pilon, vigneron, a investi dans la construction d'un nouveau chai à Chavanay. Désormais la crise sanitaire
Photo Progrès/Emmanuelle BAILLS



, le plonge dans l'incertitude quand au remboursement de ses crédits.



Beaucoup de domaines viticoles ont entrepris des chantiers ces derniers mois. Des initiatives se créent dans la filière vin locale pour pallier la crise économique et sanitaire, mais ses conséquences risquent de peser sur les investissements.

Dossier réalisé par Emmanuelle BAILLS

Le rouge n'est pas seulement dans le verre, pour les vignerons ligériens. Depuis un mois, les ventes de vin s'effondrent. Aucun client au caveau, foires aux vins annulées, bars et restaurants fermés, export en suspens...

Un coup violent pour la filière locale, composée essentiellement de domaines de petite taille, souvent en quête de reconnaissance. Difficile alors de suivre financièrement, surtout si l'on a récemment investi et emprunté beaucoup d'argent pour financer la modernisation de son exploitation. Julien Pilon, à la tête d'un vignoble de 6 hectares est l'un d'eux.

La construction de son nouveau chai au lieu-dit Verlieux, à Chavanay, est bien avancée après plusieurs mois de chantier. Une chose est sûre, il y fera sa prochaine vendange. Une autre l'est moins : comment rembourser les prêts en cours si aucune entrée d'argent ne se fait ?

« On pilote à vue »

Julien Pilon a actionné les leviers économiques proposés aux entreprises par l'État et la BPI, à savoir le report des mensualités de prêts. Il préfère voir le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide...

Pour l'instant : « On a décalé nos échéances sur six mois sans frais. Je veux rester positif. Je souhaite que l'on passe vite cette crise. En attendant, on pilote à vue.

Mais si ce confinement et cette récession perdurent des mois, on va tous se retrouver avec un ou deux millésimes sur les bras, des mensualités et des charges qu'on ne pourra pas régler », témoigne ce vigneron qui produit environ 80 000 bouteilles par an, en appellations condrieu, saint-joseph et vin de pays.

L'effet domino

Car un crédit reporté doit malgré tout être remboursé. C'est ce qui inquiète aussi Gilles Bonnefoy, président des vignobles Forez Roannais : « Nous faisons partie des régions viticoles qui ont réalisé de gros investissements pour restructurer nos vignobles. Constructions, matériels, vigne, outils de communication... Tout cela commençait à porter ses fruits ces derniers mois. Seulement, tout cela à un coût mensuel pour nous alors que non seulement nous ne vendons plus, mais l'on reçoit aussi de plus en plus de messages de nos revendeurs, restaurants et grossistes, qui, faute de rentrée d'argent de leur côté, nous informent qu'ils vont décaler eux aussi le paiement des factures dues de ces dernières semaines », s'inquiète-t-il.

Un « effet domino » économique qui arrive en pleine période de Pâques, où les vignerons réalisent habituellement une part importante de leur chiffre d'affaires annuel.

Emmanuelle BAILLS



Les cavistes font leur révolution digitale

L'activité commerciale a beau être quasi à l'arrêt, on ne chôme pas à la Cave Marcon, cavistes de Saint-Bonnet-le-Froid.

Joannès, Jean-Régis et Maguy Marcon veulent rester positifs : « On a dû mettre nos douze salariés au chômage partiel et

notre chiffre d'affaires a chuté presque à zéro..., reconnaît Joannès. Nous fournissons beaucoup de restaurateurs qui ont fermé et nos quatre magasins de Haute-Loire peinent à tourner faute de touristes.

Mais on continue de bosser à fond en interne pour repenser notre façon de fonctionner, notre offre commerciale.

Nous sommes convaincus que c'est l'occasion de nous réinventer. » Comment ? À l'image de nombreux commerces de proximité, la cave

Marcon redéveloppe depuis quelques jours son site web. « Les plateformes nationales de vente en ligne de vin cartonnent, constate le caviste. Pourquoi nous, cavistes de province, nous n'aurions pas une place à prendre ? »

Un tiers de vente en plus sur le Web

Joannès Marcon a déjà constaté, depuis une quinzaine de jours, une hausse du tiers de ventes sur son site internet. Les habitués mais aussi de nouveaux clients. Ce qui ne manque pas de réjouir l'équipe, en cette période difficile. La cave teste aussi un nouveau concept qui semble séduire leur clientèle.

Les Marcon livrent des caisses de bouteilles sélectionnées, par thématiques. La sélection « Locavore » par exemple, est un lot de bouteilles issues d'appellations locales (Loire, Auvergne, Ardèche...) qui se vend bien auprès des amateurs de bonnes quilles confinés.

« Cela marche bien, les gens sont en recherche d'authenticité et de l'expertise d'un caviste. Il ne faut pas oublier que les gens achètent du vin non pas par besoin, mais par plaisir ! »



De gauche à droite : Joannès Marcon est le directeur général, Maguy s'occupe de la cave et Jean-Régis de la direction commerciale.

Photo d'archives Progrès/Nicolas DEFAY



Photo Progrès/Richard MOUILLAUD

Pas de gel mais un millésime précoce

Une calamité de moins pour les vignerons ligériens. Tous craignaient un fort épisode de gel début avril. « Nous avons été épargnés, se réjouit Gilles Bonnefoy, vigneron à Champdieu et président de l'association vignobles Forez Roannais. Ça s'est joué de peu, à un ou deux degrés près. » Le millésime s'annonce précoce dans la Loire. Au moins trois semaines d'avance selon les vignerons. 2020 n'est pas sans rappeler 2019, à une différence : le vent. « L'an passé, nous avions un vent froid et sec du nord. Cette année, les courants proviennent du sud, ramenant de la douceur. » Un printemps doux après un hiver où la pluie et la neige se sont faites rares. Un binage vaut deux arrosages, dit-on : « On travaille le sol au maximum pour aérer et limiter la concurrence de l'herbe, afin que la vigne ait les ressources nécessaires si le temps sec devait perdurer. »



Chez Lulu : « On fait tout pour ne pas voir mourir notre association »

Ce dernier vendredi soir festif, veille du confinement, a marqué les esprits des gérants du café associatif stéphanois Chez Lulu, situé au 3, rue du Jeu-de-l'Arc. Un air de dernière séance, avant fermeture temporaire de ce lieu très prisé des amateurs de vins naturels. Jean-Charles Petiot, président de l'association Électron Libre qui gère ce café, s'en souvient avec émotion : « On avait organisé un petit concert et une dégustation de vins, comme nous le faisons souvent ici. Une fanfare turkobalkanique a joué toute la soirée. Notre local était blindé, les gens heureux de boire des bons vins, de discuter et de profiter de la musique... Tout ça nous manque tellement. Il ne me tarde qu'une seule chose, de rouvrir les portes une fois tout ça passé et faire la bise à tous les copains Luluputiens ! »

Depuis un mois, Chez Lulu a donc tiré le rideau avec regret et suspendu provisoirement sa programmation d'événements, habituellement source de revenus. « On fait actuellement tout

ce qu'on peut, moi et la trentaine de bénévoles, pour sauver les meubles et pour ne pas voir mourir notre asso' après cette fermeture imposée », assure Jean-Charles Petiot.

« Il faut gérer l'aspect événementiel, informatif mais aussi économique. Sans entrée d'argent, il nous est difficile d'avancer tous les paiements qui se poursuivent. Pour cela, on a demandé des étalements. » Un retour à la normale flamboyant et une prise de conscience écologique collective, c'est ce qu'espère l'équipe de Chez Lulu : « Les gens seront au rendez-vous à la reprise, on y croit ! Et on souhaite qu'ils aient cette prise



L'équipe du café associatif Chez Lulu à Saint-Étienne organise des soirées dégustation de vins.

Photo Progrès/DR

de conscience de consommer local et sain, que ce soit pour l'alimentaire ou pour les vins ! » En attendant de déguster un verre de vin nature au comptoir de Chez Lulu, Jean-Charles Petiot conseille une référence : « La cuvée de blanc Cave Vinum du Mas de Libian, domaine du sud de l'Ardèche. Un assemblage divin de viognier, roussanne et clairette ! »



Ces vigneronns qui livrent à domicile

« Quinze jours sans la moindre vente alors que les dépenses continuent de tomber, que l'on doit payer nos employés qui continuent de travailler dans les parcelles, c'était très oppressant », reconnaît Aurélien Chirat, vigneron à Saint-Michel-sur-Rhône. La situation semble s'éclaircir depuis quelques jours grâce au service de livraison gratuite à domicile qu'il propose : « On a eu quelques commandes de vin grâce à ça. Souvent ce sont nos clients habitués à venir au caveau qui nous contactent ne pouvant plus se déplacer jusqu'à nous ».

Depuis, Aurélien Chirat fait environ une tournée par semaine : « Chaque commande et livraison nous font chaud au cœur. On sent que les gens sont derrière nous pour nous soutenir. »

Le vigneron est loin d'être le seul.

Un peu plus loin, à Chavanay, Barbara et Didier Morion s'y sont mis aussi il y a peu de temps : « On a vu pas mal de collègues

“ Chaque commande et livraison nous font chaud au cœur ”

ligériens le faire. Ça nous semblait une bonne solution que de tenter. »

Comme tous, le domaine a communiqué via les réseaux sociaux : « On le proposait déjà mais c'était peu fréquent que nous livrions et cela était facturé, explique Barbara. Nos clients venaient facilement au caveau. Durant le confinement, nous livrons nos vins gratuitement dans le Loire et départements limitrophes, autre-

ment pour le reste de la France nous envoyons par transporteur. »

Les sollicitations ne sont pas toujours aussi nombreuses qu'elles devraient l'être en temps normal : « On sait bien que le vin ne fait pas partie des achats de première nécessité et qu'en ces temps difficiles le budget d'une famille peut avoir d'autres priorités. »



Aurélien Chirat fait une tournée de livraison par semaine.

Photo d'archives Progrès/Jocelyne MOULIN