

PROJET « GRAPPE³ » (Acte 2)

(Se lit et se dit « grappe puissance trois »)

Ecologique

Groupe de Réflexion Autour du Paysage Paysan Economique

Environnemental.

Introduction :

L'acte 1 du projet développe essentiellement la notion de diversification des productions agricoles, pour lui donner toutes les chances d'aboutir il convient d'envisager la commercialisation de ces productions afin de garantir un vrai revenu pour les agriculteurs tout en offrant des produits à un prix raisonnable au consommateur. Pas facile quand on connaît les surcoûts de certains postes de production et notamment le besoin plus important en main d'œuvre pour l'agriculture Bio. Sans rentrer dans les détails on peut dire qu'une UTH peut exploiter au minimum 20 hectares de vignes en conventionnel alors que le maximum sera de 15 ha en Bio avec des embauches saisonnières plus importantes et des pertes de rendement dues à ce mode de culture. Convertir 700 hectares de terres agricoles vers l'agriculture Biologique comporte des risques techniques non négligeables mais aussi culturels ou sociologiques.

Par la formation, l'information, les échanges entre agriculteurs, les risques techniques peuvent être maîtrisés à moyen terme à condition que l'Agriculteur réapprenne son métier c'est-à-dire intervienne quand il faut y compris Dimanche et jours fériés. Les 35 heures, les cinq semaines de congés payés, l'épouse qui travaille donc qui a des aspirations légitimes, sont des réalités modernes enviées par tous. Seul un revenu décent peut aider à juguler les contraintes du métier avec les évolutions de la vie sociale et permettre à l'agriculteur de demeurer.

C'est donc un véritable défi qu'il faut relever. Regardons l'existant pour savoir ce qu'il conviendrait de faire pour atteindre cet objectif !

Analyse :

Les caves de Massillargues Atuech et Tornac ont un point commun fort : celui de commercialiser une bonne partie de leur production en vente directe depuis une quarantaine d'années. Cela leur vaut non seulement une certaine notoriété mais également un portefeuille client important qui donne une garantie de réussite au projet à la condition qu'on analyse avec lucidité les points faibles que la transformation progressive de la politique viticole Européenne leur a sournoisement imposée.

Rappelons donc que la production de ces deux caves qui était de soixante mille hectolitres dans les années soixante tourne actuellement autour de quarante mille hectolitres, baisse essentiellement liée à la plantation de cépages améliorateurs donc des rendements, plus quelques arrachages définitifs dus aux constructions . A voir les difficultés que rencontrent aujourd'hui les exploitants qui veulent prendre leur retraite pour trouver un fermier, on peut craindre encore une perte de production de l'ordre de 15 à 20% sur ces deux communes, ce qui certes libèrera du foncier pour d'autres productions mais permet d'affirmer que c'est un luxe que de vouloir maintenir deux lieux de vinification espacés de trois kilomètres pour une production aussi faible. La capacité financière de chacune est devenue insuffisante pour assumer un fonctionnement normal individuel. De plus les contraintes réglementaires de la vinification en bio imposent la séparation du volume bio et non bio .Il faut donc multiplier les sélections qui ne sont pas faciles à vinifier si l'on ne possède pas assez de matière première. En regroupant les vignobles on favorisera le travail de sélection et de qualité des différents vins tant bio que non bio.

Commercialement ces deux caves se sont toujours fait concurrence car sur le même secteur avec les mêmes vins. C'était assez bénéfique car cela provoquait une certaine émulation et obligeait l'une et l'autre à trouver des idées pour capter la clientèle, sachant qu'une entente sur les prix existait. Cette entente malheureusement n'existe plus depuis une quinzaine d'années. Le marché étant de plus en plus difficile et le même pour tout le monde, la seule solution pour gagner un client est de rogner sur les prix donc sur les marges ce qui n'est pas synonyme d'intelligence commerciale.

Face à ce constat il paraît urgent de regrouper l'acte de vente de ces deux caves afin qu'elles ne soient plus dans un esprit de concurrence mais au contraire de conquête de marchés avec des marges plus élevées que celles pratiquées aujourd'hui qui permettent d'assurer un revenu décent au vigneron, et d'envisager des investissements comme le renouvellement du matériel, du vignoble, ainsi que les investissements de cave.

Projet :

Aujourd'hui, toutefois, aucune des deux caves n'est en situation extrême de

faillite mais aucune des deux ne peut se pavaner et dire que tout va bien. C'est donc plus que jamais le moment de tracer un avenir durable qui permettra à ces deux structures de sortir dignement de cette situation en mutualisant les efforts tant financiers qu'intellectuels.

La cave de Tornac a une capacité en cuverie de soixante mille hectolitres, possède des couloirs beaucoup plus larges pour travailler, s'est adaptée pour vinifier en Bio et non Bio, est plus isolée des habitations pour les nuisances sonores et possède de l'espace pour prévoir des investissements éventuels. Il paraît donc logique qu'elle soit spécialisée pour la vinification des deux caves et de tout ce qui est conditionnement des produits, tant BIB que bouteilles.

La cave de Massillargues Atuech fait plus d'un jaloux pour son emplacement, lieu de vente exceptionnel. C'est donc l'avenir qu'il faut lui réserver.

Cette cave pourrait donc être entièrement réaménagée pour non seulement permettre la vente de tous les produits Bio issus de notre terroir mais également accueillir des activités, organismes ou sociétés ayant une relation directe avec la philosophie Bio et, ou, le travail de la Terre. Elle doit également s'inscrire dans une logique de développement orientée vers l'oenotourisme ou plus globalement l'agritourisme (qui sera peut être l'objet de GRAPPE³ Acte 3 !) afin de s'ouvrir vers d'autres activités socio professionnelles telles que les hébergeurs, les métiers d'art, ainsi que les différents musées ou lieux touristiques. Elle peut ainsi devenir une vitrine incontournable de l'activité Bio et même un centre pilote de l'agriculture Bio si cette volonté est partagée par le Département.

Parmi les activités envisagées en dehors du caveau existant, on peut citer un lieu de collecte et de vente des fruits et légumes tant en direct qu'en gros pour les collectivités avec constitution d'une AMAP, un restaurant bio accompagné d'un café de pays, une boulangerie, une boucherie ; plusieurs ateliers de poterie ou céramique ou autres métiers d'art, mais également différents services : salon de massage, coiffure, pédicure (qui bien entendu n'utilisent que des produits bio) etc.... une salle de conférence ou réunions, ceci pour le rez de chaussée. Le premier étage pourrait recevoir les bureaux de différentes entreprises ou organismes (le CIVAM bio ? un bureau de Terre de Lien ? une annexe de la Nef ?...) Cette liste n'est pas exhaustive, la place ne manque pas !

Ceux qui ont visité l'exposition des épis de faîtage ont vu qu'il est facile d'ouvrir des cuves pour leur donner une autre destination que celle prévue initialement. Il suffit d'un peu d'imagination et d'un bon architecte pour que cette cave bien aménagée devienne une vitrine incontournable de l'activité Bio.

Les points forts de ce projet :

Si nous voulons réussir durablement la mutation nécessaire de l'agriculture de ces deux communes c'est-à-dire faire le pari d'élaborer des produits Bio à un prix de vente raisonnable, nous devons **rationaliser** les investissements. C'est

pourquoi chaque cave doit avoir sa spécificité, l'une la vinification et l'autre la commercialisation. Rappelons qu'une partie non négligeable du matériel de vinification de Massillargues Atuech pourra être déménagé sur Tornac.

Dans le même temps nous devons trouver **d'autres sources de revenus extérieurs** afin d'augmenter les bénéfices de la société commerciale et donc celui des agriculteurs. C'est le but d'ouvrir les murs de la cave de Massillargues Atuech à des activités annexes mais conjointes. Pour information, actuellement la marge faite sur la vente des produits annexes à Massillargues Atuech finance un poste de vendeuse à l'année.

La mise en place de panneaux photovoltaïques qui doit débuter fin Août doit rapporter 24000 euros net par an pendant 12 ans et 79.000 euros une fois le crédit remboursé et ce pendant les 13 dernières années. Ces deux exemples sont des cas concrets d'une diversification des ressources financières.

Posons nous donc cette question :

Si nous louons les murs de la cave de Massillargues Atuech à une dizaine d'entreprises ou activités diverses pour un loyer mensuel minimum à chacune de 1000 euros par mois (ce qui est très raisonnable) cela représente 120.000 euros par an.

Quel montant d'investissement cela nous donne pour réaliser ce projet ?

Réponse : Aujourd'hui en prenant la proposition de financement du Crédit Agricole pour les panneaux photovoltaïques, une capacité de remboursement de 120.000 € par an sur 10 ans permettrait d'emprunter autour de 1.000.000 € !!!
A méditer.

N'oublions pas également que ces deux caves ont un réseau commercial de trois personnes qui mis en commun permettrait à chacun de couvrir un territoire spécifique du Département pour proposer une gamme de produits Bio divers, permettant ainsi de se démarquer encore plus de la concurrence.

Conclusion :

Le projet GRAPPE³ est le « grand virage » que doit effectuer le monde paysan des communes de Massillargues Atuech et Tornac pour s'inscrire dans une activité agricole viable. Convertir un maximum de terres en bio pour commercialiser en circuit court et créer un environnement et une dynamique porteurs des mêmes valeurs. Il doit s'inscrire dans un projet de territoire afin de donner une image à notre canton et communauté des communes.

Il appartient à chacun d'en avoir la volonté pour forger collectivement un avenir prometteur et durable.

Christian Vigne
Le 30 Juillet 2009.