



DANS LE VAUCLUSE, Christelle et Frédéric Gouirand ont créé leur exploitation en partant de rien. En quatorze ans, ils sont devenus l'un des principaux apporteurs de leur coopérative. Ils ont réalisé leur rêve : être viticulteurs à leur compte.

« Nous sommes montés en puissance »

« **O**n y a cru, on a fait ce qu'il fallait pour y arriver. » Quatorze ans après le démarrage de leur projet, en 2004, Christelle et Frédéric Gouirand ont de quoi se réjouir. Tous deux sont chefs d'exploitation à Cabrières-d'Aigues, dans le Vaucluse, lui à titre principal sur 22 ha, elle à titre secondaire sur 5 ha.

Le couple a créé sa première exploitation en 2004 au nom de Frédéric, puis la deuxième en 2015 au nom de Christelle. Ils gèrent ensemble leurs 27 ha dont 22 en AOP Lubéron et 5 en IGP Méditerranée. Frédéric travaille dans les vignes tandis que Christelle tient la comptabilité et l'administratif. Ils livrent toute leur production à la petite coopérative de leur village dénommée Le Temps des Sages. Cette dernière recense 364 ha, produit autour de 16 000 hl, la moitié en AOP Lubéron, l'autre en IGP Méditerranée. Elle vend 90% de ses volumes en vrac au négoce.

Fils d'un viticulteur-polyculteur du village, titulaire d'un bac pro viti-œno, Frédéric débute comme double actif : tractoriste au domaine voisin des Vaudois et caviste à la coopérative. À partir de 2002-2003, les années noires s'enchaînent pour la ~~vallée du Rhône~~. La coopérative en subit les conséquences. Ses adhérents vont connaître deux distillations de crise et voir leur rémunération chuter de 50 à 70%.

Malgré la mévente des vins, Frédéric estime que c'est le moment de se lancer. En 2004, son père lui loue 4 ha de vignes. Il s'installe



LE COUPLE GOUIRAND, dans le petit caveau de dégustation du Temps des Sages, avec Olivier Lambert (au centre), le directeur de cette coopérative, et sa gamme de douze vins. PHOTOS : F. BAL

comme exploitant, tout en gardant son temps partiel à la cave, un emploi qu'il conservera jusqu'en 2011. En 2006, un voisin cesse son activité à cause de la crise. Frédéric saisit l'opportunité d'acheter 7,5 ha, surtout du grenache noir et un peu de grenache blanc. Les vignes ont une trentaine d'années et sont en bon état. Il reprend également 2,5 ha de fermage. Par la suite, il continuera de s'agrandir en prenant d'autres fermages. Christelle, comptable, travaille alors au Château Romanin, dans les Baux-de-Provence.

En 2010, elle intègre la cave coopérative comme responsable administrative à raison de 29 heures par semaine. « *Les premières années, les cours restaient bas. Près de 60% des vins produits en AOC ne trouvaient pas preneur. Nous avons dû les commercialiser en IGP* », se rappelle Frédéric.

En 2009, la coopérative fait le pari d'élaborer des vins pour des marchés de niche, de conditionner et de vendre directement une petite partie de sa production. Elle investit 1 mil-

LE TABLEAU DE BORD DE LEUR EXPLOITATION

Un chiffre d'affaires en hausse

(CA cumulé des deux exploitations)

2017 **92 000 €**

2016 **83 000 €**

Prix perçu en €/hl HT

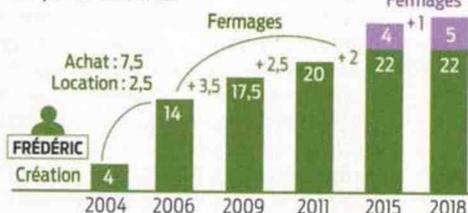
(Estimation pour la récolte 2017)

De **53 €** IGP Méditerranée

à **93 €** AOP Lubéron avec nom de domaine de la Champone

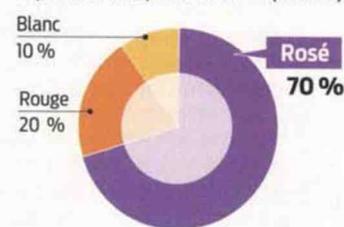
À chacun son exploitation

Évolution de la surface en production en ha



Cap sur les rosés

Répartition de la production 2017 (1 308 hl)





L'exploitation

- Main-d'œuvre : lui, son épouse à temps partiel, des saisonniers pour la taille.
- Surface : 27 ha (les deux exploitations).
- Appellations : AOC Lubéron et IGP Méditerranée.
- Densité : 3 600 pieds/ha.
- Cépages : syrah, grenaches noir et blanc, clairette, chardonnay et merlot.
- Taille : cordon de Royat.
- Production : 1 308 hl en 2017.

CHRISTELLE ET FRÉDÉRIC prélèvent des baies pour contrôler la maturité du grenache de 15 ans quelques jours avant les vendanges.

lion d'euros dans la rénovation de ses installations. Elle acquiert deux pressoirs pneumatiques à inertage, un générateur d'azote et change son groupe de froid. Frédéric entre au conseil d'administration. « On était prêts pour la vague des rosés », commente-t-il. Le vent tourne et les cours remontent. À partir de 2012, la coop valorise tout son potentiel AOP en AOP. La production de rosés double. Frédéric et Christelle suivent cette évolution. 70% des raisins qu'ils livrent sont destinés à la production de rosés. En IGP, ils produisent entre 80 et 100 hl/ha. En AOP, ils tournent autour de 55 hl/ha pour les rouges et les rosés, et 60 hl/ha pour les blancs. Ils ébourgeonnent systématiquement les AOP. Sur le plan commercial, la cave se met à participer à une dizaine de salons par an en France. Employés et adhérents tiennent son

stand, Christelle, à Limoges, en mars, et Frédéric, à Brest, en novembre. 2015 marque un nouveau tournant : la coopérative quitte l'union Marrenon, qui commercialisait 50 % de ses AOP et 30 % de ses IGP. « Nous sommes une petite structure avec des coûts élevés. Il nous faut dégager davantage de plus-value pour nous en sortir, commente Frédéric. L'envol des ventes des rosés de Provence nous a permis de trouver des marchés malgré notre faible notoriété. »

En 2016, la coop décroche un nouveau marché de vrac avec un nom de domaine. Elle propose à Frédéric de le fournir car il a un potentiel de production important. Ce dernier sélectionne des parcelles du quartier La Champonne, là où il a acheté ses premières vignes, et fournit 280 hl de rosé sous le nom de Domaine de la Champonne au négociant niçois Giambagli. L'opération donne lieu à une majoration du prix de 10 €/hl répartie moitié pour la cave et moitié pour lui. Sur le plan technique, « nous devons simplement respecter le cahier des charges de l'AOP Lubéron », souligne Frédéric. Pour obtenir ce marché, la cave disposait d'un atout : la traçabilité rigoureuse qu'elle avait mise en place, imposant à ses membres de lui communiquer toutes leurs interventions au vignoble. En tant qu'adhérente de Marrenon, elle était certifiée AgriConfiance. Elle s'est inspirée de cette certification pour créer son propre cahier des charges interne de traçabilité. Elle rappelle ainsi leurs obligations à ses adhérents : ceux-ci

SUCCÈS ET ÉCHÉCS

« C'est très valorisant d'être son propre patron », estiment-ils. Travailler pour eux, dans cette belle région qu'est le Lubéron, leur apporte une belle qualité de vie. ▲▲
 « Voir sa production valorisée sous le nom de Domaine de la Champonne est gratifiant. » ▲▲
 Comme ils étaient salariés à temps partiel à la coopérative, ils ont obtenu des prêts bancaires plus facilement que s'ils n'avaient eu que leurs revenus de viticulteurs.

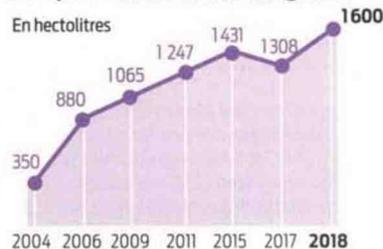
CE QUI A BIEN MARCHÉ

CE QU'ILS NE REFERONT PLUS

Frédéric réalise que se passer totalement de désherbants est très difficile. Le travail du sol en plein demande en effet beaucoup d'investissement en temps et en main-d'œuvre. Aujourd'hui, il travaille le sol trois interrangs sur quatre, mais continue à désherber sur le rang et un interrang sur quatre. ▼▼
 « Les démarches administratives se multiplient. C'est un poison, regrette Frédéric. Pour prendre un fermage, il faut ainsi s'enregistrer aux Impôts, à la Douane et à la MSA avec des réponses qui tardent de plus en plus. »

doivent disposer d'une cuve de gasoil à double paroi, recycler leurs bidons de produits phyto vides, nettoyer leurs pulvérisateurs sur une aire de lavage créée en 2015 et financée à 80% par l'Agence de l'eau et l'État. La coopérative est certifiée ISO 9001 depuis 2016. En 2017, afin de réduire son impact

Une production en hausse régulière





« Les vins vendus avec un nom de domaine permettent à la coop de fidéliser ses clients. »

DANS L'ESPACE D'ACCUEIL DE LA COOPÉRATIVE, Christelle et Frédéric (à gauche) procède à une dégustation en compagnie du maître de chai Éric Pialat et du directeur de la cave Olivier Lambert. PHOTOS : F. BAL

●●● sur l'environnement, elle établit une feuille de route imposant une réduction d'emploi du glyphosate et l'élimination des produits phyto classés CMR (cancérogène, mutagène, reprotoxique). Son technicien Sébastien Arnal élabore une liste des produits utilisables avec la coopérative d'approvisionnement CAPL. Frédéric, qui est devenu un des quatre vice-présidents de la coop, et Christelle adhèrent à ce programme les yeux fermés. Hélas, cette année, la très forte pression du mildiou ne leur a pas permis de tenir cet engagement. Frédéric a évité plusieurs traitements avec des CMR, mais il a dû effectuer un passage contre le mildiou en fin de floraison avec Aviso DF, pour protéger sa récolte. En revanche, il a réduit sa consommation de glyphosate. Il ne traite plus que les rangs et un interrang sur quatre avec cet herbicide au lieu de deux sur quatre auparavant.

En 2018, Frédéric et Christelle vont doubler leur production de Domaine de la Champone rosé et y ajouter 100 hl de rouge. Par ailleurs, ils se sont portés candidats pour produire le nouveau rouge haut de gamme que la coopérative projette de lancer dès cette année, si la qualité est au rendez-vous après les vinifications. Frédéric a réservé 2 ha de grenache pour cette cuvée sur lesquels il vise 30-35 hl/ha en vue d'élaborer un vin concentré. À cette fin, il a taillé ses ceps à quatre coursions de deux yeux par pied au lieu de six, réalisé un ébourgeonnage très soigné, éclairci des grappes et, pour pouvoir attendre la maturité phénolique optimale, appliqué un anti-botrytis au stade « chute des capuchons floraux ». Pour tout ce travail, il escompte une majoration de 1 500 €/ha.

À 40 et 39 ans, Christelle et Frédéric tirent un bilan positif de leur parcours. « Travailler pour soi est très valorisant », apprécie le couple, qui bénéficie d'une très belle qualité de vie dans le Lubéron, une région très prisée. Comme ils ont démarré au creux de la vague, ils ont vu les prix progresser régulièrement. Et ce sera encore le cas cette année avec la récolte 2017, qui sera soldée en janvier 2019, à un prix 20% supérieur à l'année précédente. « Les vins vendus avec un nom de domaine permettent à la coop de fidéliser ses clients. Nous assurons ainsi nos débouchés », ajoutent-ils. Autre point de satisfaction : partant de rien, ils n'ont cessé de s'agrandir. Aux vignes qu'ils ont achetées ou louées pour atteindre

DES INVESTISSEMENTS PRUDENTS

 Un outil de travail constitué patiemment au fil des années

- >> Le couple a réalisé des investissements raisonnés et échelonnés dans le temps, pour 100 000 €, achat de vignes en 2006 et construction d'un hangar en 2010 compris.
- >> Frédéric a démarré avec du matériel prêt ou d'occasion. En 2009, il acquiert un pulvérisateur semi-porté Calvet d'occasion. Puis il achète en 2012 un tracteur New Holland 4030 neuf en remplacement d'un vieux Massey sans cabine. Il y gagne en « confort de travail et une meilleure protection vis-à-vis des produits phyto ».
- >> En 2014, il investit dans un canon à eau capable d'arroser 10 ha. En 2017, cela lui a permis de limiter les pertes liées à la sécheresse.
- >> Cette année, il a investi dans une écimeuse Pellenc qui divise son temps de passage par deux. Il a acquis également un Actisol d'occasion.
- >> Pour la vendange, il est adhérent de la Cuma du village Bacchus qui possède une machine à vendanger Pellenc 750, dont Frédéric est l'un des deux pilotes.



FRÉDÉRIC désherbe avec des disques pour que les parcelles soient propres avant les vendanges.

27 ha en production cette année vont s'ajouter celles qu'ils viennent de planter : 0,5 ha de syrah en 2017, 0,5 ha de grenache en 2018 et 1,3 ha de syrah en 2019. « Nous sommes montés progressivement en puissance », se réjouissent-ils. Jusqu'à devenir l'un des plus gros apporteurs de leur coopérative.

FLORENCE BAL