

⊕ **VITICULTURE.** Crise, maladies, météo... Depuis 15 ans, les producteurs du

# Ces vigneronns qui carburent à la passion.

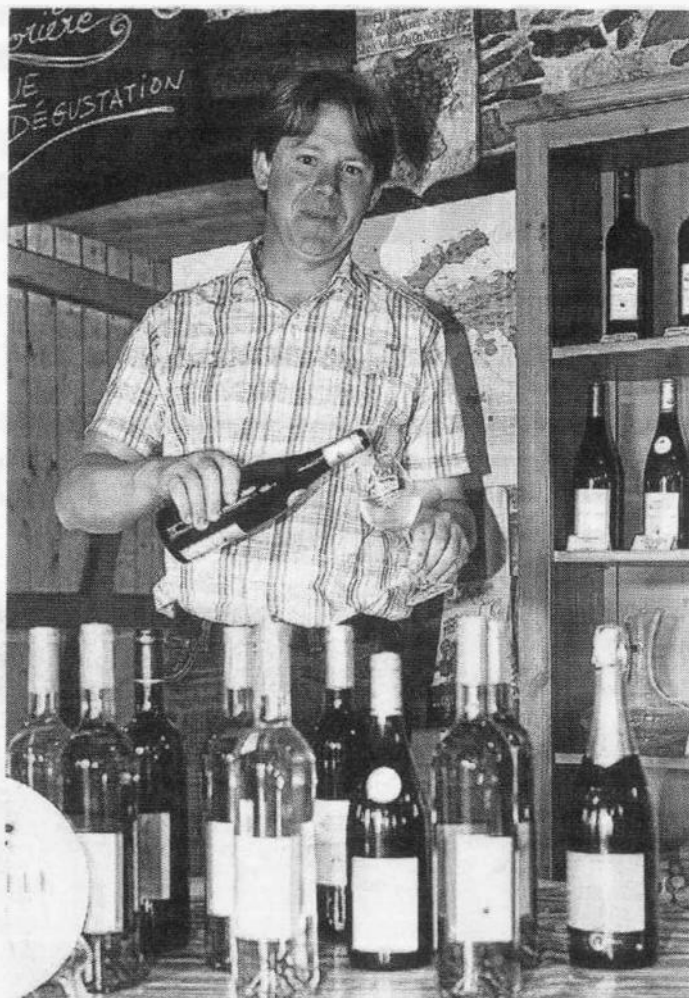
Installé dans son domaine depuis 14 ans à Brains, Vincent Hervé commence tout juste à joindre les deux bouts.

**E**n 1998, Vincent Hervé reprend le domaine de ses parents alors que le vignoble nantais traverse une crise sans précédent. Une crise dont il se relève à peine.

Âgé aujourd'hui de 38 ans, Vincent Hervé est toujours debout, et s'en sort même plutôt bien. Mais pour cela, il a fallu cravacher pendant au moins dix ans. « Depuis quatre, cinq ans, ça va mieux. On mérite d'être récompensés car c'est un très gros travail. » Les premières années, il a fallu se passer de vacances et travailler quasiment sept jours sur sept. Sans compter les aléas climatiques. Alors, comment faire pour s'en sortir ?

## » Diversification

« Avec un seul vin, difficile d'attirer le consommateur. Maintenant, les gens ne consomment plus le même vin toute l'année », explique le vigneron. Alors, dès la reprise du domaine, il décide de multiplier les cépages. Aujourd'hui, il en propose de toutes les couleurs, une quinzaine de variétés, du muscadet au grolleau, en passant par le chardonnay, le sauvignon ou encore le



Vincent Hervé fait 90 % de son chiffre par la vente directe. Photo PO-OL

gamay, et même du jus de raisin.

## » Vente directe

« Le premier investissement que j'ai fait en m'installant, c'est le caveau ». Pour Vincent Hervé, il est indispensable de développer la vente directe pour pouvoir tenir. Elle représente aujourd'hui

près de 90 % de son chiffre d'affaires. « Au début j'ai travaillé uniquement avec le bouche-à-oreille. » Avec une vingtaine de clients par jour, cela fonctionne plutôt bien.

## » Communication

Mais le bouche-à-oreille ne fait pas tout. Alors, il y a deux ans, le vigneron du Pays de

Retz a lancé son site internet. « C'est à nous de faire notre communication, et plus aux négociants comme avant ».

Au début, il ne croyait pas vraiment à l'efficacité d'une présence sur la Toile. Mais très vite, avec l'afflux de visiteurs, il s'est aperçu de son efficacité. « Il faut être très présent sur internet, pour rajeunir la clientèle ».

## » Mécanisation

Pour gagner en productivité, Vincent Hervé a investi dans de nouvelles machines. Mais pour cela, il a aussi fallu adapter les vignes, quitte à en arracher pour replanter ensuite. Certaines parcelles ont ainsi un espacement de deux mètres entre les rangées, pour permettre de faire passer ses nouvelles machines.

## » Le prix

Le rythme de travail n'a pas pour autant diminué.

Vincent Hervé doit tenir sa cave six jours sur sept, quand il n'est pas dans la paperasse ou dans ses vignes.

Pour lui, la clé reste le prix du vin. « On est sur des produits qu'on ne vend pas à des prix astronomiques. Mes bouteilles ne dépassent pas les 4 ou 5 euros. Mon muscadet médaillé d'or en 2010 et 2011 coûte 3,80 € ». Abordable.

Clément Robin