

Le vignoble, atout méconnu de l'île de Ré

La vigne tire profit du tourisme mais sa réputation est restée insulaire. La coopérative, une maison de cognac et de nouveaux vignerons entendent tirer profit du terroir.

Frank Niedercorn
@FNiedercorn
—Correspondant à Bordeaux

L'île de Ré, sa nature, son pont, son charme, son chic... Mais ses vignes, jamais ou presque. En France comme à l'étranger, le vignoble de l'île de Ré fait figure d'oublié, même pour les spécialistes. On a pourtant toujours fait du vin sur cette île qui possède un terroir unique pour la culture de la vigne. Elle était peut-être déjà présente du temps des Romains et est cultivée depuis le XII^e siècle et l'arrivée des moines cisterciens. Autour de leur abbaye des Châteliers, ils défrichaient alors la forêt primitive et plantent de la vigne qui s'étendra sur la presque totalité des terres cultivables. A partir du XVII^e siècle, la vigne produit essentiellement du vin destiné à la distillation. En 1880 tout juste avant les maladies qui vont le dévaster comme partout en Europe ; le vignoble couvre 60 % du territoire insulaire et devient l'activité économique principale de l'île.

Les choses ont bien changé. Plusieurs crises du cognac sont passées par là et les Rétais ont aussi appris à faire du vin en bouteilles. Grâce à de nouveaux cépages, empruntés au vignoble bordelais, la piquette acide

qu'on trouvait encore dans les années 1990 s'est muée en de jolis vins d'été vendus à prix très sages. Surtout les rosés et les blancs, qui bénéficient de terroirs d'argiles et de calcaires. Quant aux sols sablonneux, ils conviennent au vin qui va être distillé pour devenir du cognac. L'essentiel est désormais de communiquer. La coopérative des Vignerons de l'île de Ré, qui regroupe 40 viticulteurs, vient d'investir 2 millions d'euros dans un cellier flambant neuf. Une longue boutique vitrée de 350 mètres carrés a été aménagée dans les anciens quais de déchargement vendanges restés déserts depuis... quarante ans. « Les gens sont surpris de voir des vignes ici et sont très agréablement surpris par nos rosés qui génèrent la moitié des ventes », sourit Stéphane Thomas, sommelier de formation et désormais chargé de développer l'œnotourisme.

Car le vignoble de l'île possède un incroyable potentiel. A commencer par le tourisme, avec une population multipliée par dix pendant l'été avec 180.000 personnes. Conséquence : plus de la moitié des ventes s'effectuent de juin à septembre. « Cela fait rêver beaucoup de régions viticoles », reconnaît Stéphane Thomas. Avec un ensoleillement important, la douceur d'un climat



Les rosés et les blancs bénéficient de terroirs d'argiles et de calcaires. Photo Les Vignerons de l'île de Ré

océanique et une pluviométrie modérée, elle bénéficie de conditions privilégiées. Et depuis deux ans, l'île attire quelques nouveaux vignerons. Marine et Simon, deux jeunes œnologues qui après avoir travaillé dans plusieurs grands vignobles français et étrangers, exploitent en bio une dizaine d'hectares sur un domaine baptisé « Arica » sur lequel ils viennent de vinifier leur premier millésime. « Nous sommes installés sur un terroir superbe pour les vins blancs. Le potentiel commercial et l'importance du tourisme nous ont aussi évidemment attirés », explique Simon Pitoizet. Et si le petit monde du cognac snobe les eaux-de-vie de l'île

de Ré, la maison Camus s'en est entichée depuis plus de quinze ans, et achète 20 % de la production locale. Jouant à fond la carte de l'insularité avec son Ile de Ré Fine Island Cognac. « Ce terroir avec le vent, l'écume et un taux d'iode élevé donnent un cognac atypique apprécié en France et au Japon, où l'on est séduit par son caractère insulaire », explique Cyril Camus.

Seulement 6 viticulteurs bio Pourtant l'île de Ré ne fait pas toujours les yeux doux à son vignoble. Et si la coopérative possède de belles installations techniques, elle doit tabler sur un vignoble de moins de 600 hectares contre 2.000 dans

les années 1970 tout juste avant la grande crise du cognac. « Nous perdons chaque année quelques hectares. Lorsque j'ai commencé il y a quarante ans nous étions 24 agriculteurs sur ma commune. Nous sommes aujourd'hui trois dont deux ont 59 ans. La transmission des exploitations n'est pas facile », souffle Jean-Jacques Enet président de la coopérative depuis une quinzaine d'années. Une bonne partie des viticulteurs cultivent aussi la très réputée pomme de terre primeur de l'île de Ré. Ils récoltent le matin « à la fraîche » et s'occupent de leurs vignes l'après-midi. Si le prix des terres agricoles est bloqué, l'environnement n'est guère favorable

aux jeunes viticulteurs. Les loyers très élevés et des constructions de bâtiments agricoles mal vues des collectivités ne facilitent pas leur installation. Conséquence du vieillissement de la population viticole, la viticulture bio, partout en plein boom, patine sur l'île de Ré. Six professionnels de la coopérative se sont lancés dans le bio. Un paradoxe pour un territoire qui joue la carte de la nature et de la préservation de l'environnement. ■

➔ **Et demain Les îles du Frioul se cherchent un destin technologique**

Rasec attribué à un menuisier français plutôt qu'à son concurrent russe

CENTRE-VAL-DE-LOIRE

Le solognot Step, associé à un investisseur bordelais, reprendront le fabricant de meubles de magasin.

Stéphane Frachet
—Correspondant à Tours

Malgré un coup de poker de dernière minute du candidat russe Bortorg, c'est l'offre locale qui a été préférée par le tribunal de commerce de Blois pour la reprise de Rasec, le pionnier du meuble de caisse en redressement judiciaire depuis début mars. Le juge a validé mardi sa reprise par une alliance entre le groupe Step, basé comme lui à Romorantin (Loir-et-Cher), et un investisseur girondin, Antoine Messean (AMS Invest). Dans l'opération, 85 emplois sont conservés à Romorantin, où 47 licenciements seront prononcés. A Mortagne-sur-Sèvre (Vendée), seuls 3 postes sur 90 sont supprimés.

Complémentarités

Lundi, Bortorg avait modifié son offre en proposant de reprendre tout l'effectif. Partisan de ce rapprochement, Patrick Gentil, l'ex-PDG de Rasec, a tenté de mobiliser les salariés sur le maintien de

l'emploi, mais ceux-ci n'ont pas bougé. « Notre ancien dirigeant a commis des erreurs stratégiques dans la gestion de son entreprise. Il en a commis une nouvelle en restant dans le dossier pour soutenir l'offre russe », tacle un élu du CSE. Le russe Bortorg, spécialiste des gondoles et rayonnages en Russie, proposait aussi d'implanter en France une activité froide pour l'Europe de l'Ouest. Il prévoyait d'apporter 3 millions d'euros de fonds propres. Mais le tribunal a choisi une offre de proximité, jugée plus sûre et plus stable, selon un proche du dossier.

Step et Antoine Messean apportent 2,5 millions d'euros dans une entreprise à la trésorerie exsangue, qui a réalisé 25 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019. « Le portefeuille clients de Rasec, plus orienté vers l'alimentaire, et celui des repreneurs, plus centrés sur la distribution automobile et l'hôtellerie, sont complémentaires », indique la même source. En s'emparant de Rasec, Vincent Morel, PDG de Step, fait quasiment doubler de taille son entreprise. Cette PMI de 100 personnes, spécialisée dans le mobilier métallique, dispose de deux autres usines dans la région Centre-Val-de-Loire. Mais la crise a aussi touché le secteur de l'aménagement de magasins. Le volume d'affaires de Rasec serait de 10 à 12 millions d'euros, indique Vincent Morel, qui s'engage à reprendre des salariés licenciés si l'activité repart. ■

LDLC veut passer ses 1.000 salariés à la semaine de quatre jours

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Le président du vendeur en ligne de matériel informatique, Laurent de la Clergerie, a surpris en annonçant la baisse du temps de travail à 32 heures pour 2021, quand certains repartent des 39 heures.

Léa Delpont
—Correspondante à Lyon

La semaine de quatre jours ? « Je ne sais pas si la Bourse va aimer », glisse Laurent de la Clergerie, président du groupe LDLC côté sur Euronext Growth. Il vient d'annoncer le passage aux 32 heures en 2021 pour ses 1.000 salariés. Culotté, quand certains lorgnent sur un retour aux 39 heures pour surmonter la crise.

Le patron lyonnais du leader français de l'e-commerce informatique précise : « Mon projet, c'est la semaine de quatre jours, pas les 32 heures, qui en sont la conséquence. » Il y songeait depuis un an, après avoir lu des retours d'expérience positifs sur un test mené par Microsoft au Japon. L'annonce aurait dû avoir lieu le 22 mars, si le Covid-19 ne l'avait pas retardée. A la clé, « quelques dizaines d'embauches » pour combler les trous à la logistique, la relation clientèle, en boutique. « Avec un jour en moins, ça créera forcément des problèmes de planning », concède le dirigeant.



Le groupe prévoit 600 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, contre 494 millions en 2019.

Il est persuadé du bien-fondé de la démarche pour la productivité : « On améliore le confort de vie des employés, et donc leur efficacité les quatre jours restants, pour le bénéfice de l'entreprise. »

Le patron de LDLC est persuadé du bien-fondé de la démarche pour la productivité.

C'est gagnant-gagnant. » Laurent de la Clergerie, « très soucieux du bien-être au travail », avait déjà inauguré un nouveau siège en 2017, au dernier cri des nouvelles tendances, avec terrasses, jardin, salle de sport, terrain de pétanque, salles de réunion thématiques Pac-Man, Mario ou Zelda, escaliers à l'ambiance tropicale,

toit végétalisé et espaces pour flâner sans mauvaise conscience. « Mais le cadre, ça ne suffit pas. » Les salariés sont ravis, les managers inquiets. « Ils me traitent de fou. Ils se demandent comment ils vont gérer leurs équipes. » Pour lui, ce sont les mêmes réticences, infondées, que pour le télétravail : « On en a parlé il y a 18 mois, les cadres étaient hostiles, craignant les tire-au-flanc, les profiteurs. Mais le travail à distance finalement imposé par le confinement a montré que ça fonctionnait parfaitement. »

Boule de neige

Le pari est osé. Mais LDLC se porte bien, après un passage à vide en 2019. La crise lui a profité. Le président prévoit 600 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, contre 494 millions l'année dernière, et de doubler son Ebitda à 33 millions

d'euros. Et ce, malgré un trimestre à quatre jours, son exercice comptable courant d'avril à avril. Au point qu'il envisage même une augmentation des salaires, de 2 %.

« Si mon initiative peut servir de modèle, créer un effet boule de neige, tant mieux, mais ça n'est pas forcément le bon format pour tout le monde », dit prudemment Laurent de la Clergerie, conscient des réactions virulentes à son annonce. « Ça s'applique à notre organisation. Mais je me souviens du passage aux 35 heures. On était cinq chez LDLC à l'époque, j'ai pensé que c'était n'importe quoi. » Il reste persuadé que « les quatre jours seraient bénéfiques à long terme pour les entreprises », même celles affectées par la crise. « Ça pourrait leur donner de l'énergie pour repartir, si la situation n'est pas encore irrémédiable. En tout cas, ça ne peut pas leur faire de mal. » ■