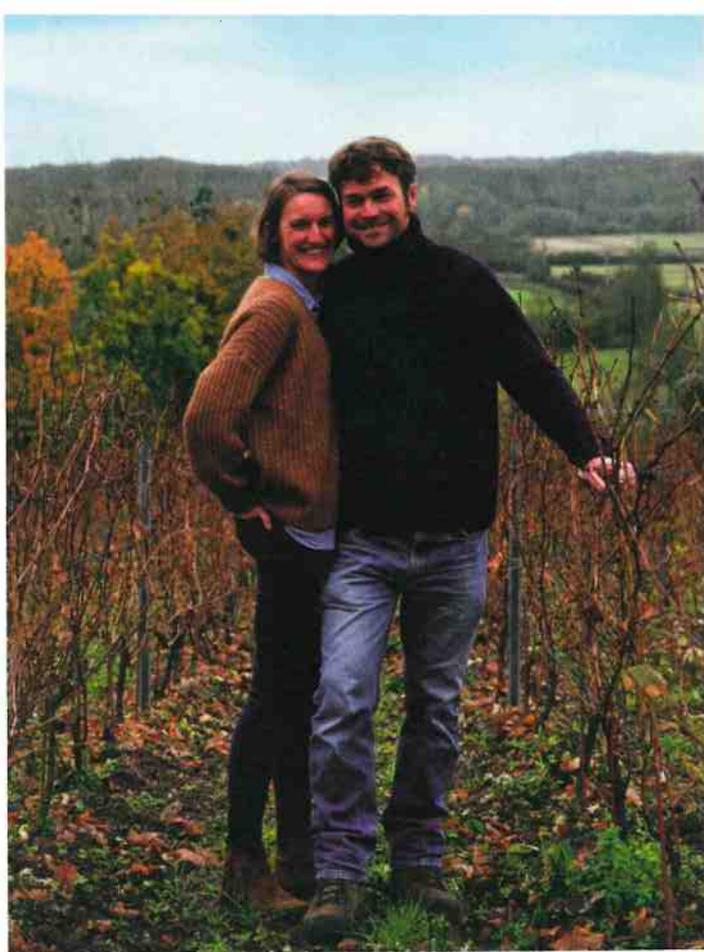


Clémence et Xavier Weisskopf



Depuis 2010, Clémence et Xavier font tout à deux... et ça marche !

l'année suivante. Cela nous a fait perdre beaucoup de clients.

C. W. : Heureusement, nous avons un excellent agent commercial, Cyril Cabriot, qui nous suit sur tous les millésimes depuis dix-sept ans. C'est un partenaire important.

Comment se prépare-t-on aux épisodes de gel successifs que vous avez connus ?

X. W. : Nous avons subi notre premier gel, léger, en 2009. Et compte tenu de notre maîtrise actuelle, on aurait pu l'éviter. Nous avons aussi connu celui, sévère, de 2012, puis de 2013. En 2014, les vignes ont gelé sur deux hectares. Je crois que nous avons été les seuls à faire une déclaration de gel de tout le Val de Loire. Là, j'ai compris que nous étions sur un terroir gélif. En 2016, nous avons essayé deux épisodes de gel successifs. Rebelote en 2017, l'appellation a fait appel à des hélicoptères pour en limiter l'impact en brassant l'air dans les vignes. En 2019, nous avons installé nos premières tours antigel. Mais nous n'avions pas eu le temps de prévenir les voisins et elles ont été sabotées dans la nuit. Il faut

dire qu'elles font un bruit épouvantable. Et à deux heures du matin, je comprends que cela ait pu agacer les voisins. Enfin, cette année, nouveau gel sévère, mais grâce à nos tours antigel et aux bougies, nous avons presque sauvé notre récolte. Nous sommes vraiment allés la chercher avec nos tripes.

D'ailleurs, on observe que depuis votre installation, votre objectif est d'optimiser votre vignoble.

X. W. : Oui, à force d'expérience, nous nous sommes aperçus que le fait d'avoir toutes nos parcelles dans le même secteur permettait des gains de temps de travail, l'équipe n'a pas à se

déplacer sans cesse, mais aussi de mieux se protéger contre le gel. Nos trois éoliennes rayonnent sur presque tout notre vignoble. Le problème avec le gel et les accidents climatiques, c'est que nous n'avons pas de vision à long terme. C'est pour cela que nous stockons beaucoup de vin pour étaler les ventes dans le temps. C'est notre assurance gel. Aujourd'hui, nous avons environ l'équivalent de trois années de récolte en cave. Car il ne faut pas oublier que les assurances gel sont très chères, et qu'en agriculture biologique, comme les risques sont plus élevés, elles sont 30 % plus onéreuses. Mis bout à bout, le gel nous coûte très cher. Grâce à tout ce travail de fond, nous sommes rentables aujourd'hui, mais les problèmes ont changé d'échelle. Au début, nous avions des problèmes de dommages et d'investissements à 1 000 €, puis à 10 000 € et à présent lorsque l'on perd une récolte, c'est un problème à 300 000 €.

C. W. : En même temps, nous n'oublions pas d'où nous venons. Et lorsqu'un vendangeur perd un sécateur ou qu'il jette un seau, cela nous fait toujours mal, car nous savons précisément ce que cela nous a coûté.

X. W. : Aujourd'hui, quand des jeunes viennent nous questionner sur une éventuelle installation, nous leur brossons un tableau plutôt noir. Cela leur rendra plus service que de les faire rêver. C'est vrai que lorsque quelqu'un arrive ici, il découvre une maison restaurée, un beau chai, mais nous avons fait beaucoup de choses par nous-mêmes, comme les murs en pierre ou creuser la cave dans le tuffeau.

C. W. : Dans tous nos projets, nous nous posons la question de savoir comment le faire nous-mêmes sans dépenser d'argent.

Clémence, vous travaillez à plein temps aujourd'hui au domaine. Quelles sont vos fonctions ?

C. W. : Je suis arrivée en 2010 à plein temps pour reprendre toute la partie commerciale et administrative, ainsi que les préparations de commandes. Et pendant la récolte je gère les équipes de vendangeurs. Nous sommes un binôme assez complémentaire.

X. W. : Clémence est bien plus douée que moi pour gérer le personnel (rires). Toutes les décisions nous les prenons ensemble, mais nous gardons chacun nos compétences, cela permet de se préserver. C'est important dans le couple.

Depuis dix-sept ans que vous êtes installés, qu'est-ce qui vous fait vibrer dans ce métier de vigneron ?

X. W. : Quand, dans un restaurant à New York, je découvre que mon vin, ou celui d'un collègue, est servi à des clients, c'est une vraie satisfaction. Et si ce vin donne le sourire, c'est encore plus grisant. Ou quand nous nous promenons dans les vignes avec les enfants. Mais aussi le plaisir d'échanger avec les stagiaires. L'idée de transmettre à quelqu'un de passionné, c'est inestimable. Peu de produits comme le vin sont capables de procurer de tels plaisirs.

C. W. : Il y a aussi le plaisir de contempler ce que nous avons construit et de voir où nous en sommes aujourd'hui. C'est du bonheur et de la joie. Cela nous renforce dans nos convictions de poursuivre ce travail, de le faire ensemble, de se fixer de nouveaux défis chaque année. Et pour finir, il y a les rencontres avec les amateurs, les autres vigneronnes. ●

« Nous avons réussi à optimiser notre outil de travail »