

Entretien avec André Hopfner vigneron récoltant à Rosheim près de Strasbourg

Propos recueillis par Dominique Payeur pour l'économie de communion (EDC).

EDC : Votre famille cultive la vigne depuis quatre générations, comment est arrivée l'économie de communion dans votre entreprise ?

A.H : Notre famille fait partie depuis longtemps du mouvement chrétien des focolaris et c'est tout naturellement que nous avons cherché à mieux comprendre l'initiative de la fondatrice Chiara Lubich au début des années 90. Il s'agissait alors d'une démarche nouvelle destinée aux entreprises voulant entrer dans ce que Chiara Lubich a nommé : une culture du don dans le domaine économique.

EDC : Pour quelles raisons avez-vous adhéré très tôt à ce projet ?

A.H : Déjà au sein de notre entreprise familiale nous partagions un bon nombre des valeurs développées dans l'économie de communion en particulier le respect des personnes et de la nature.

EDC : Aujourd'hui la préservation de l'environnement est une idée largement diffusée mais parfois malheureusement cela reste une idée. Comment cela se concrétise t'il dans votre activité professionnelle ?

A.H : Pour moi le maître mot c'est l'équilibre. La culture de la vigne demande des soins attentifs, les plants sont fragiles et sensibles à différents facteurs :

- la nature du sol et son équilibre en éléments minéraux et organiques.
- les parasites
- les conditions climatiques
- les interventions de fauchage, de désherbage, de taille et de récolte.

Pour ce qui concerne la lutte contre les parasites par exemple, je ne cherche pas l'éradication systématique mais là aussi une certaine forme d'équilibre. Certains traitements peuvent s'avérer efficaces à court terme mais nocifs à plus long terme en détruisant par exemple les coccinelles qui limitent la prolifération des pucerons.



EDC : Votre démarche semble garantir un respect de la biodiversité. Etes vous cependant amené à utiliser des produits chimiques susceptibles d'avoir un impact sur l'environnement ?

A.H : Il s'agit d'une démarche d'agriculture raisonnée, l'observation attentive et journalière du milieu permet de limiter considérablement les traitements par une action préventive et ciblée.

Un exemple : les larves de certains papillons comme Eulia peuvent créer des dégâts très importants aux feuilles puis aux grappes. Il ne s'agit pas pour moi de traiter la vigne dès l'apparition de ce parasite mais bien de surveiller sa population.

On procède par comptage à l'aide de pièges où l'on attire les papillons afin d'estimer le nombre d'individus et le stade de développement. Les données en provenance d'autres viticulteurs du secteur sont centralisées et il est possible de prévoir le pic de population et l'opportunité d'un traitement ainsi que le moment le plus propice pour le faire. Parfois aucun traitement n'est nécessaire.



Piège à papillons en vue du comptage

Un autre exemple : Entre les rangs de vigne, je laisse pousser de l'herbe (pâturin, raygrass, fétuque rouge) dans le but de protéger les sols pentus contre le ravinement. Cela permet aussi d'attirer les acariens et les pucerons sur les tiges d'herbe évitant ainsi qu'ils ne colonisent la vigne. Mais, là aussi, il y a un équilibre à respecter pour que la pousse de l'herbe n'appauvrisse pas le sol au détriment de la vigne. Aussi, je procède à un fauchage d'un rang sur deux pour maintenir cet enherbement au moins partiellement.

Pour travailler le sol entre les rangs, j'ai choisi de privilégier l'usage d'une roto-herse bien que cet outil représente un investissement lourd. En effet, contrairement à la fraise, la roto-herse permet un meilleur contrôle de la masse végétale, une meilleure pénétration de la pluie dans le sol en minimisant le ravinement qui entraînerait la terre arable.

Je laisse également des talus non fauchés et des buissons en bordures des voies pour préserver un habitat pour la faune sauvage.

Je me refuse à utiliser le terme de nuisibles. En fait ce sont les ruptures d'équilibre (carences ou pullulements) qui sont les plus préjudiciables. En agissant en amont, par une observation attentive de mon vignoble et par des interventions judicieuses je suis parvenu à réduire considérablement le nombre de traitements.



André montrant les premiers grains



Enherbement entre les vignes

EDC : Dans ce monde de concurrence, l'économie de communion propose une conception des relations humaines dans laquelle l'homme est au centre. Comment ce principe est-il vécu dans votre entreprise ?

A.H : Dans la recherche de croissance de l'entreprise, on peut être amené à vouloir toujours plus : plus de terrains, plus de production ... quitte à écraser l'autre. Pour ma part, je cherche à maintenir la rentabilité de mon entreprise sans rentrer dans le jeu : « bouffer l'autre ou se faire bouffer ».

Vivre l'économie de communion c'est chercher à créer des relations de vérité, d'honnêteté et désirer le bien pour la personne que l'on rencontre.

Avec mon bouchonnier, j'ai établi une relation qui va bien au-delà de la pure négociation commerciale. Il aime venir chez moi et prendre du temps pour comprendre comment je travaille.

Lorsqu'une année ma production a chuté, il a très bien compris que je ne pouvais lui acheter que 50% de ma commande annuelle, il ne m'a pas suspecté de préférer un concurrent.

Lorsque j'ai testé l'usage de bouchons synthétiques je lui ai dit mon intention de faire appel à un autre fournisseur car il ne disposait pas de ce produit dans sa gamme. L'année suivante il proposait lui aussi ce produit, ainsi j'ai pu continuer à travailler avec lui.

Il y a quelques années j'ai été président du syndicat des vignerons du ban de Rosheim, en mettant en place des actions pour le bien de tous. Mais à la suite de sérieux problèmes de santé, j'ai dû cesser cette responsabilité. Mon handicap avait mis à rude épreuve la pérennité de ma propre entreprise. C'est dans cette situation très difficile que j'ai reçu des soutiens inespérés : des personnes se sont proposées spontanément pour un coup de main par exemple lorsqu'il fallait être 4 ou 5 pour dégorger le crémant, j'ai pu aussi échanger des parcelles avec d'autres producteurs pour faciliter mon travail.

Des clients fidèles sont venus participer à la vendange, une autre personne m'a proposé de créer bénévolement le site Internet de l'entreprise.

Ainsi les relations de confiance avec les autres viticulteurs, l'accueil bienveillant des clients et des fournisseurs, toutes les petites attentions données modestement reviennent sous une autre forme souvent inattendue.

Et cette culture du don fait boule de neige ainsi lorsqu'un autre vigneron a dû s'arrêter à cause d'une hernie discale, deux samedis de tailles communes ont pu être mises en place pour lui venir en aide.



Promesse de récolte

EDC : *La dimension du partage est au cœur de l'intuition fondatrice de l'économie de communion : qu'en est-il dans votre entreprise ?*

A.H : Lorsque nous nous sommes lancés dans l'économie de communion, la viticulture commençait une période de crise avec la concurrence des vins chiliens et néo-zélandais vendus 50 à 60% moins chers, puis est survenue ma maladie invalidante et la santé de l'entreprise en a été elle aussi affectée. Grâce au courage de mon épouse et de mes enfants ainsi qu'à la fidélité de ma clientèle, le cap des ces années difficiles a pu être franchi mais les bénéfices ont longtemps été faibles.

Dernièrement j'ai pu enfin effectuer un don qui permettra de faire grandir un autre.

Mais il n'y a pas que le don d'argent, il y a aussi le désir de donner du travail à d'autres dès que l'équilibre financier de l'entreprise le permet. Ainsi nous avons petit à petit aménagé un emploi pour une autre personne elle aussi fragilisée.

EDC : *Vous parlez avec passion de votre métier. Êtes-vous amené à dire que votre démarche s'inscrit dans le cadre de l'économie de communion ?*

A.H : En essayant de vivre au quotidien les valeurs de partage, de respect de la nature, de recherche d'une qualité des relations humaines allant au-delà du simple respect de chacun, je crois que mes clients, mes collègues, mes fournisseurs ressentent cet idéal qui m'anime. Lorsqu'une relation de confiance s'est instaurée durablement il m'arrive de parler de l'économie de communion. Mais ce sont surtout des valeurs, une certaine vision du métier que j'essaie de transmettre et lorsque je les vois à l'œuvre autour de moi, je crois qu'une part de la mission est accomplie.

EDC : *Comment envisagez-vous l'avenir pour votre entreprise ?*

A.H : Le temps approche où la question de la transmission de l'entreprise va se poser. Mes enfants connaissent et partagent les valeurs qui nous animent mon épouse et moi mais voudront-ils reprendre l'activité ?

Ils savent accueillir les clients, j'en veux pour preuve ce groupe d'américains arrivés à l'improviste en notre absence.

Notre adresse leur avait été chaudement recommandée par un de leur compatriote venu ici il y a quelques temps : « Si vous venez en France, allez du côté de Strasbourg chez André !

Personne ne sait parler comme lui de la vigne, de la vinification ! Et puis, son vin ...! »

Bref, ils sont arrivés un soir nombreux pour une dégustation, sont restés longtemps à écouter mon fils qui par chance s'exprime bien en anglais. Ce dernier s'est plié en quatre pour leur trouver gîte et couvert dans le voisinage. Ils ont été séduits par la qualité de son accueil et ont acheté plusieurs cartons de bouteilles.

Même si aucun de mes enfants ne reprend la culture de la vigne, je pense que quelque chose de l'esprit de l'économie de communion aura cependant été transmis et c'est bien là l'essentiel.

EDC : *Notre rencontre s'achève avec une dégustation de pinot blanc millésime 2004.*

André m'explique comment deux vins d'un même cépage et de la même année peuvent être si différents en fonction de la nature du sol sur lequel le cep est planté. Les notes fruitées ou acidulées, la lumière qui éclaire le précieux nectar s'unissent pour finir cette journée sur une note d'harmonie et d'équilibre

