

L'agriculture au féminin

Viticultrice

Anne-Cécile Roy

Installée depuis août 2005. 8,5 hectares en AOC Touraine. Pontlevoy.

Jeune, femme et viticultrice. Trois mots qu'Anne-Cécile Roy incarne avec sourire et conviction. Un choix qui suit la filiation paternelle, un choix qu'elle a aussi construit. « Moi je ne savais pas vraiment ce que je voulais faire. Le vin, je n'en buvais pas » explique simplement Anne-Cécile. « Par contre, je voyais mon père passionné et j'appréciais l'idée d'être autonome, d'être mon propre patron. Alors j'ai voulu essayer ». La jeune femme décide donc de se former et de se frotter à la réalité du métier, histoire de tester son envie. Titulaire d'un bac d'économie, elle entreprend un BTS viticulture et œnologie. L'expérience lui plaît, beaucoup. Elle décide de continuer et passe un diplôme d'œnologie à Bordeaux (DNO). « Je suis une femme et je me suis dit qu'avec mon seul BTS, si je n'arrivais pas à reprendre l'exploitation, je ne pourrais pas faire grand



chose. Devenir salariée viticole c'est physiquement difficile. Ce diplôme m'apportait donc un plus sur l'exploitation et m'ouvrirait aussi, au cas où, d'autres portes ». Formée, la jeune femme se confronte alors au travail quotidien sur le vignoble. Pendant trois ans, elle continue

d'apprendre aux côtés de son père, Michel. Une expérience concluante. En août 2005, elle prend la suite et s'installe. Sur l'exploitation, elle s'attache en particulier à la vente directe et continue l'accueil du public via le réseau Bienvenue à la ferme. « Je réalise tous les travaux : la taille, les vendanges, etc. Mais il est évident que ma force est plus au chai et dans le travail de commercialisation. Le vin a beaucoup évolué. Il y a dix ans, on fabriquait et vendait tout au négoce. Aujourd'hui, nous vendons toutes nos bouteilles en direct, 80 % en France, 20 % à l'export. Cela implique de travailler la présentation des bouteilles, de faire du marketing, du commerce. Ça signifie beaucoup d'heures aussi et d'être parti trois week-ends sur quatre dans des salons ou des foires. Je sais que je dois encore faire mes preuves. Il ne suffit pas de réussir une année pour être reconnue par les clients. Oui c'est un métier qui nécessite de donner beaucoup, mais il faut foncer quand on a 26 ans ».