Le cidre fermier du Pays de Rennes n'est pas mort

Les producteurs de cidre en Ille-et-Vilaine, une multitude autrefois, se comptent aujourd'hui sur les doigts des mains, du moins pour ceux qui en font le commerce et en vivent.

Rencontre avec l'un des trois ou quatre producteurs fermiers du département, Alain Tropée, de la cidrerie du Val de la Chèvre au Drugeon, à la Bouëxière. Le Drugeon est situé au sud-ouest de La Bouëxière, à la limite de Liffré et d'Acigné, à une quinzaine de kilomètres de Rennes.





A gauche, le village du Drugeon avec, de part et d'autre, les vergers de pommiers. A droite, Alain Tropée et son fils Régis, qui a pris le relais à la cidrerie depuis une quinzaine d'années.

Alain Tropée, quelle est l'origine de la cidrerie du Val de la Chèvre ?

C'est Léon Bazillais, mon prédécesseur, qui a créé la cidrerie, un peu avant la dernière guerre. A l'origine, il tenait un bureau de tabac et boucherie au Drugeon. Il y avait même deux bistrots au Drugeon! Léon Bazillais faisait aussi le commerce de bestiaux. Dans l'entre-deux-guerres, une cidrerie existait à la Croix de Bois en Liffré tenue par son beau-père, M. Boulais. Il ne produisait pas les pommes mais les achetait en campagne. A l'époque, on trouvait des pommes en abondance. Il vendait le cidre à Rennes. Au décès de son beau-père, Léon Bazillais a hérité des foudres de 80-100 hectolitres. Comme il commençait à y avoir moins de monde en campagne et donc moins de clients pour son commerce au Drugeon, que les perspectives pour la viande étaient moins bonnes, il a choisi alors de se spécialiser dans le cidre.

Après guerre, il y avait trois cidreries à Liffré, dont celle de Léon Bazillais au Drugeon. Pour l'anecdote, les livraisons à Rennes après-guerre se faisaient encore avec des chevaux et deux prisonniers de guerre allemands, placés chez Léon Bazillais, les assuraient.

Quand êtes-vous entré dans l'affaire ?

Je sortais de la ferme familiale. Bizarrement, j'avais déjà commencé à abattre les pommiers chez mes parents. Je n'étais donc pas passionné par le cidre. En 1969, en rentrant de l'armée, après des petits boulots, je me suis fait embaucher trois jours par semaine par Léon Bazillais. J'assurais les livraisons à Rennes avec un fourgon Citroën HY (un « Tube »). Les agriculteurs avaient déjà arrêté l'approvisionnement sur Rennes et il ne restait plus que six ou sept artisans cidriers comme nous. Après un an, Léon Bazillais m'a proposé de reprendre son affaire. Le déclin de la consommation était déjà là et, dans les années 1970, ce fut vraiment le creux de la vague. Mais, quand je revenais le midi de mes livraisons à Rennes avec tous les sous, n'ayant jamais eu autant d'argent en main, j'étais impressionné. Et puis je connaissais tous les clients.

J'ai donc repris l'exploitation agricole et la cidrerie, ainsi que les trois employés. J'ai aussi développé le lait à la ferme, par sécurité. J'ai commencé avec 17 ha et puis j'ai repris des terres de droite et de gauche. J'avais 55 ha à mon départ à la retraite, en 2006.

A quoi ressemblait votre activité pour le cidre au début ?

Au départ, sur les 17 ha, seuls 1,5 ha était en verger. On avait toutes les pommes que l'on voulait : on était « empommé » dans la région ! Je fabriquais 3000 hectolitres en vrac en 1970.

Pour comparaison, on avait 16 ha de vergers en 2006 et il y en a 19 aujourd'hui.

Les clients étaient des cafés et des collectivités. Je leur livrais le cidre en fûts. J'avais ainsi comme clients la Maison d'Arrêt de Rennes et le Grand Séminaire. Je commerçais avec l'enfer et le paradis, en quelque sorte.

Pour les cafés de Rennes, j'ai connu la dernière équipe d'encaveurs. Ils n'étaient plus que deux rescapés, avant leur disparition en 1975. Je prenais rendez-vous avec eux et, tôt le matin, je déposais le premier fût sur le trottoir, que je le laissais sur place sans autre forme de procès, le temps de retourner chercher au Drugeon un second. Puis, avec les encaveurs, on glissait les fûts dans les caves. Je leur donnais la main. C'étaient des fûts de 1000 l ou 1200 l. Mais on ne parlait pas en litres à l'époque : on parlaient en barriques, soit des multiples de 220 ou 230 litres.



Un fût de cidre posé sur le trottoir à Rennes, en 1963 (photo Charles Barmay, 1963, coll. Musée de Bretagne). Avec l'affiche pour le lait et, plus loin, celle pour le Coca-Cola, la concurrence est bien là. C'est le dernier qui prit le dessus.

Les encaveurs étaient rémunérés par le café. Mais je leur payais le muscadet – pas le cidre ! – pour être bien vu. Quand les encaveurs ont disparu, j'ai adopté des tonneaux plus petits, de 400-500 l et j'ai pris un gars du coin avec moi pour m'aider à encaver.

J'ai livré aussi l'économat de la SNCF sur la plaine de Baud. C'étaient de bons clients. L'ambiance était conviviale, pas le chrono à la main. Et, après la livraison, il fallait offrir la tournée. L'économat s'est arrêté ensuite. Il a été mangé par le Mammouth, la grande surface qui s'était ouverte à l'Alma.

L'activité était fluctuante à Rennes. Par exemple, aux premières chaleurs, les gens allaient jardiner avec au moins 2 ou 3 litres de cidre et la demande explosait.

Puis est venu la fin du vrac, en fûts, vers 1980-1985. La chute de la consommation du cidre à Rennes est la conséquence du déplacement du consommateur vers la bière. C'était nouveau et, comme tout ce qui est nouveau, plus attractif. Il faut dire aussi que l'été, il y avait des cidres pas très bons dans les cafés.

Comme le débit diminuait, les fûts se vidaient lentement et le cidre devenait plus aigre. Et puis les cafés se désintéressaient de ce marché.

Pour survivre, il a fallut suivre le consommateur. C'est toujours lui qui nous fait changer le fusil d'épaule.

Vers 1970-1975, les employés « montent le marc » sur le pressoir. Le matériel d'alors datait d'aprèsguerre. C'était un pressoir hydraulique Tanvez, fabriqué à Guingamp. Il fallait une demi-heure par pressée avec trois personnes. Avec 900 kg de pommes, on faisait trois barriques.



C'est là que la bouteille est arrivée ?

Mon prédécesseur ne vendait pas du tout de bouteilles. On fournissait en vrac l'auberge de Mi-Forêt dans la forêt de Rennes, qui embouteillait pour ses besoins. Je lui ai acheté sa laveuse à bouteilles, des becs d'embouteillage et sa boucheuse, tout cela manuel naturellement. C'est avec cet équipement que j'ai commencé, timidement, à faire de la bouteille. Il y avait aussi une petite clientèle locale qui venait remplir ses propres bouteilles. J'ai tenté et réussi à changer leurs habitudes et leur vendre du cidre de table en bouteilles consignées, genre limonade. Cela m'a mis le pied à l'étrier.



Petite collection de bouteilles de cidre de table et jus de pommes des années 1970 dans le magasin de la cidrerie. Elles étaient soit capsulées soit avec des fermetures comme les bouteilles de limonade.

J'ai continué en proposant des bouteilles aux crêperies, à partir des années 1975-1980. Puis, j'ai répondu à des appels d'offre des restaurants universitaires et, pour eux, je suis passé à la capsule. J'ai livré en cidre de table tous les restaurants universitaires de Rennes, puis les hôpitaux, les maisons de retraite, jusqu'en Normandie.

Le cidre de table, c'est du cidre moins moussant, en bouteille d'un litre. Le cidre bouché, en bouteille de 0,75 l, était alors un luxe. Les gens n'étaient pas encore prêts à y passer. Mais, petit à petit, le cidre bouché a pris le dessus.

Première étiquette du Val de la Chèvre, dans les années 1980. Auparavant, la commercialisation se

Auparavant, la commercialisation se faisait sans étiquette. Il a fallut trouver un nom : la rivière La Chèvre, ou le Chevré, qui passe au pied de l'exploitation agricole et de la cidrerie était une évidence.



Dans les années 1990, je faisais un tiers de cidre bouché, un tiers de cidre de table et un tiers de vrac. On a arrêté le cidre de table il y a 7 ou 8 ans. Il reste un peu de vrac – 200 hecto – pour des particuliers, des habitués de la campagne qui viennent avec des cubitainers pour embouteiller chez eux. Comme il n'y a plus que nous à en proposer, j'ai des clients qui viennent de loin : Angers, Nantes. Mais, ce n'est pas une clientèle qui rajeunit.

Cidre bouché, pétillant. Un régal.



Maintenant, le marché du cidre bouché tient bien, avec les jeunes. C'est une génération qui n'a pas connu le cidre de ferme, parfois moyen. C'est grâce à eux que la cidrerie se pérennise. Il y a aussi le jus de pomme, qui s'est un peu substitué au cidre de table et qui concerne aussi une clientèle jeune.

Comment se présente l'activité de la cidrerie aujourd'hui?

On a été associé mon fils, Régis, et moi pendant 9 ans. Il était dessinateur industriel mais il a eu des remords et envie de revenir. Cela a permis de réinvestir et d'aller plus loin en gestion.

On a arrêté le lait quand je suis parti à la retraite, en 2006. Mon fils, Régis, est maintenant spécialisé. Ceci dit, les volumes sont bien différents qu'autrefois. En 1970, on faisait 3000 hectolitres en vrac, aujourd'hui on fait 1000 hectolitres, essentiellement en bouteilles. Mais le cidre en vrac ne payait plus alors qu'aujourd'hui la valeur ajoutée est meilleure.



La gamme de cidres et de jus de pommes dans le magasin à la ferme du Drugeon. On vous y accueillera le vendredi de 9 h à 18 h 30 et le samedi de 9 h à 17 h. La cidrerie commercialise aussi auprès des crêperies de la région.

Depuis neuf ans, la cidrerie est certifiée bio. On est aussi classé comme cidre fermier, parce que nous sommes agriculteurs et que nous utilisons nos pommes. Au début, nous étions classé cidre artisanal, car nous achetions les pommes à l'extérieur. Tout évolue.

A ma connaissance, il reste trois cidreries fermières en Ille-et-Vilaine, comme nous. Il y a aussi trois cidreries artisanales, achetant leurs pommes à l'extérieur. Et puis, naturellement, le mastodonte, la cidrerie de Domagné, appartenant au groupe normand AGRIAL.

Peut-on commenter quelques photographies sur les étapes de la production actuelle ?

Les pommiers basses-tiges ont remplacé les hautes-tiges à partir des années 1990. Elles produisent plus vite, mais il faut quand même compter 8 ou 9 ans. Pour le cidre, ce sont des variétés douces-amères, tandis que pour le jus de pommes, il faut des pommes acidulées.



La deuxième ramasseuse à pommes du Drugeon, achetée vers 1979. Cela a été le premier investissement lourd. Avant, ramasser les pommes était une grosse corvée : trois semaines de travail avec une quinzaine de personnes.



Régis Tropée trie les pommes. C'est la seule opération pour l'instant impossible à mécaniser.



Le pressoir actuel, à rouleau. Sur un tapis, le marc est pressé entre des rouleaux successifs, à pression de plus en plus forte.







Cuves où se déroulent aujourd'hui les fermentations. Le densimètre est un outil fondamental pour contrôler le processus. Alain Tropée : « Un jour, je commençais à fabriquer : contrôle des fraudes ! Il veulent contrôler la densité : normalement le cidre devait faire alors au minimum 5° alcoolique. Ils prennent mon densimètre : on arrivait à 4,5 °. Les contrôleurs disent : on note, on note ... et disparaissent. Je ne dors pas de la nuit et, tout d'un coup une idée ! Je me lève et je mesure la densité dans un seau d'eau : en dessous de 0° alcoolique ! La règle en papier dans le densimètre avait glissé vers le bas et tout était décalé. J'ai téléphoné aux fraudes et je leur ai dit que, la prochaine fois, ils viennent avec leur propre matériel : ce sera plus sûr. »

Propos recueillis par Jean-Jacques Blain, le 4 mars 2020

Pour en savoir plus sur la cidrerie du Val de la Chèvre : https://www.cidre-tropee.com/