

RÉUSSIR

L'AGRICULTEUR Provençal

L'hebdo des agricultures méditerranéennes

VENDREDI 9 FÉVRIER 2018 - 3 €

n° 1770



Des vins qui s'exportent bien

L'association des Vignerons de la Sainte-Victoire organisait le 26 janvier, à Trets, une première dégustation des rosés issus du millésime 2017. Près de 45 participants (œnologues, négociants, INAO, représentants des caves particulières et coopératives adhérents à l'association) étaient invités à donner leur verdict sur la qualité d'une quarantaine de vins présentés.

De cette dégustation à l'aveugle est ressorti un sentiment, partagé par l'ensemble des personnes réunies, d'un "bon niveau général", avec "des vins très réussis" malgré une "certaine hétérogénéité". Questions à Olivier Sumeire, président de l'AOP Côtes de Provence-Sainte Victoire.

► **Comment définiriez-vous ce millésime 2017 ?**

Olivier Sumeire : "Le premier intérêt de cette dégustation est avant tout de montrer l'intégralité des vins AOC Sainte-Victoire du millésime produits par les adhérents. On a désormais une vi-

sion exhaustive de tout ce qui sera sur le marché en Sainte-Victoire rosé. On retrouve, à quelques exceptions près, une homogénéité déjà présente lors des trois ou quatre dernières années, et une ligne directrice dans l'acidité, la minéralité et l'élégance. Ce sont les trois marqueurs de l'appellation. On a aussi, et c'est normal, un peu d'hétérogénéité, liée à la fois aux politiques commerciales des uns et des autres, et aux demandes de certains clients. Mais, comme l'ensemble des participants à cette dégustation l'a souligné, on n'a pas de canards boiteux, de vins décrochés ou défectueux d'un point de vue qualitatif".

► **Vous récoltez les fruits de la montée en gamme opérée ces dernières années ?**

O.S. : "On a vraiment atteint au cours des derniers millésimes, malgré des années complexes voire difficiles d'un point de vue météorologique, un standard qui ne déroute pas nos clients et permet aux consommateurs de retrouver le produit qu'ils ont l'habitude d'acheter. Ce sera, je pense, encore le cas cette année."

► **Plusieurs personnes présentes pour cette dégustation ont noté un manque d'acidité de certains vins. Comment contourner cette typicité, dans un contexte de sécheresse chronique ?**

O.S. : "L'irrigation est assez bien installée dans la vallée. On peut ainsi compenser

ce que la nature ne peut ou ne veut plus donner. Je rappelle qu'on est pratiquement resté six mois sans pluie significative, et cela a forcément des conséquences sur la vigne. En revanche, nous avons la possibilité de faire évoluer les proportions d'encépagement, pour contrebalancer autant que possible cette évolution climatologique."

► **Votre appellation a enfin trouvé sa place au sein de la famille des Côtes de Provence ?**

O.S. : "Nous représentons une surface importante avec plus de 2 500 ha classés AOP Sainte-Victoire : ce chiffre est à mettre en perspective avec les 20 000 ha des Côtes de Provence. Nous revendiquons par ailleurs, depuis deux ou trois ans, une production d'environ 25 000 hl/an, soit la moitié de l'appellation Bandol : c'est donc loin d'être négligeable. J'aimerais qu'on progresse en matière de volumes, tout en conservant un positionnement haut de gamme. L'objectif n'est pas de réaliser du volume à tout prix mais de valoriser notre produit, même si on aurait la possibilité de produire un peu plus."

► **Quelles sont vos perspectives de développement à l'export ?**

O.S. : "Nous avions demandé, en 2014, à l'ensemble des adhérents de l'association, de nous indiquer l'ensemble des destinations à l'export. Nous avions été très étonnés de constater que nous



Les participants ont souligné le bon niveau général du millésime 2017.

touchions, dès cette époque, 45 pays. Ce chiffre a très certainement fortement augmenté lors des quatre dernières années. Les vins de l'appellation Sainte-Victoire s'exportent très bien !"

► **Quels sont aujourd'hui les marchés étrangers les plus représentatifs ?**

O.S. : "L'Amérique du Nord est le premier marché à l'export pour les Côtes

de Provence et bien évidemment pour notre appellation. On y a constaté une explosion de la demande : ce territoire représente désormais 20 % du volume d'exportation. Cela démontre une réelle appétence des consommateurs pour nos vins." ■