

Olivier Sumeire

L'entretien du lundi

Les vigneron nouveaux rois de Provence ?

Olivier Sumeire, patron des côtes de provence sainte-victoire, revient sur le boom économique du secteur viticole

A brûlé-pourpoint, les chiffres économiques du vin provençal donnent un peu le tournis. Et font pâlir d'envie les autres branches d'un secteur agricole français souvent en pleine déconfiture. Un indicateur? Entre 2003 et 2013, le chiffre global des vins provençaux (Var, Bouches-du-Rhône et Alpes-Maritimes), toutes appellations et indications géographiques confondues, a bondi de... 390%. Et celui qui détient les clés du coffre-fort porte un nom: rosé. En 2013, la Provence fournissait à elle seule 35% des rosés vendus en France, 6% du marché mondial.

Les pourcentages sont parfois trompeurs. Quand on vend une seule bouteille une année, on est à 100% d'augmentation l'année suivante si on en écoule deux. Les chiffres absolus n'ont pas cette souplesse et confirment pourtant l'envolée. Ainsi, le marché américain, premier marché export des vins d'ici, a explosé, avec un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros sur la période de juin 2014 à juin 2015. 70% d'augmentation de valeur sur un volume de quelque 10 millions d'équivalent bouteilles écoulés US (1). Qui dit mieux?

De quoi prendre la grosse tête et perdre le contact avec la réalité? Éléments de réponse avec le patron des côtes de provence sainte-victoire, Olivier Sumeire, vigneron les pieds ancrés dans la terre treize du château Coussin.

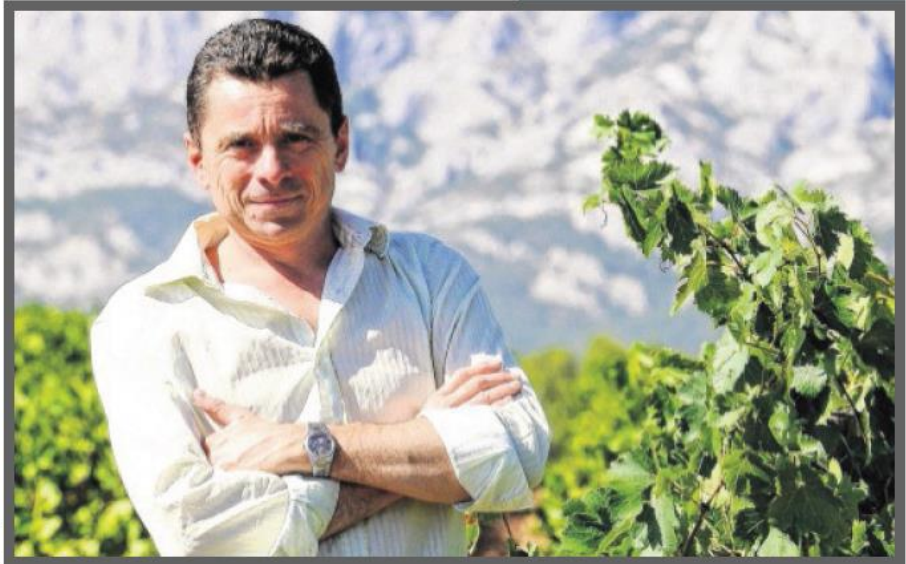
"Ici, on n'est pas dans l'endormissement, on serait plutôt dans la course à l'échalote."

La Provence et son rosé sont-ils menacés par un syndrome bordelais: on agrandit le vignoble, on fait du rouge à foison et on gère la rente de situation. Jusqu'à la crise et la machine qui grippe...

"Étendre le vignoble? On étend pas grand-chose aujourd'hui. On est à 20 000 ha en côtes de provence depuis maintenant vingt-cinq ans, à Bandol ça ne bouge pas, à Cassis non plus... Donc au niveau production, on n'augmente pas tant que ça. Pour une année moyenne, on est toujours à nos 150 millions de bouteilles à peu près, toutes appellations confondues, avec des années fastes comme 2014, mais après s'être empégué deux ou trois années de

Olivier Sumeire, patron des côtes de provence sainte-victoire qui organisaient leur traditionnel rallye-découverte samedi.

/ PHOTO ARCHIVES S.S.L



teute petite récolte. À part si l'Europe et son libéralisme un peu outrancier, poussée par le lobby d'un certain négoce européen, ouvrirait totalement les droits à plantation, on est dans un système, certes, de contingents, mais aussi de stabilité et d'équilibres. Et je pense qu'on est mieux en côtes de provence à 20 000 ha qu'à 40 000, parce qu'à 40 000, les producteurs créeraient tous parce que notre vin ne vaudrait plus rien.

"Après, est-ce qu'on va s'endormir sur nos lauriers? Ça ne part pas trop pour. Déjà parce que ça a amené à nous des étrangers à la région et ceux-là, à chaque fois, c'est un peu le concours de celui qui va faire le mieux, investir le plus pour remonter le domaine, donc ça, clairement, ça ne tire pas la qualité vers le bas. On n'est pas dans l'endormissement, on serait presque plus dans la course à l'échalote à celui qui aura le meilleur filtre, le meilleur pressoir... Dans cette région, globalement, on investit beaucoup, dans les vignes comme dans les chais."

Un exemple qui pourrait inspirer les concurrents français ou internationaux sur le rosé?

"C'est vrai. Un seul exemple, d'après les renseignements qu'a eu Annabelle (son épouse franco-américaine, en charge du marché nord-américain, Ndlr) il y a deux ou trois jours, les vigneron américains essayent de pouvoir mettre leurs rosés sur leur marché avant que les Provençaux ne soient prêts et lancer la saison, avant que nous soyons en place aux États-Unis. Parce qu'ils nous craignent et qu'ils savent que nous avons évidemment un problème de logistique qu'ils n'ont pas. Sans compter la réglementation en terme d'élevage et de mise sur le marché (pas avant le 1^{er} février pour les côtes de proven-

ce sainte-victoire, Ndlr). Pourtant, on n'aurait aucun problème et ça, sans vendre son âme ni faire n'importe quoi, à être prêts pour nos rosés à Noël. En outre, ce marché américain, je pense qu'il est loin d'être saturé. Aujourd'hui on vend notre rosé sur la côte est, un peu en Californie et ailleurs très peu. Imaginez si les autres États américains s'y mettent!"

La bonne santé économique de la viticulture provençale vous rend-elle plus audibles auprès de vos interlocuteurs, publics notamment, sur la protection du foncier agricole?

"C'est clair que notre image a beaucoup évolué. Quand j'avais 8 ans et que je suis arrivé à l'école à Lacordaire à Marseille, on m'a demandé 'Et alors, ton père qu'est-ce qu'il fait?'. Quand j'ai répondu 'Il fait du vin', on m'a dit 'Ah ouais, un paysan quoi'. Même plus proche, il y a vingt ans à Bordeaux, j'étais à table avec des propriétaires de grands crus. Y en a un qui me demande 'Alors donc vous êtes vigneron? Où ça?'. Quand je lui ai dit 'En Provence', il a tourné sa chaise vers sa voisine et ne je n'ai plus vu que son dos de toute la soirée... Maintenant si j'explique que j'ai des vignobles en Provence, presque on me ferait les pompes."

"Plus sérieusement, en matière de gestion du foncier, quand on est dans une zone clairement agricole, il faut absolument y regarder à deux fois avant d'urbaniser. OK, il faut qu'un viticulteur puisse construire sa maison, un hangar sur son exploitation. Mais franchement ici, les élus du secteur ont tous pris conscience du poids économique et en terme d'emploi du secteur viticole. Une boîte comme chez moi, on fait bosser 50 personnes (en équivalent temps plein sur une année, avec, par ailleurs,

"Aujourd'hui, quand j'explique que j'ai des vignobles en Provence, presque, on me ferait les pompes..."

23 CDI à demeure sur les trois domaines Sumeire, Ndlr) et je ne suis pas le seul. La vigne, même avec la mécanisation, ça n'est pas la Beauce et ses céréales: vous ne faites pas tourner 300 ha avec un seul mec."

Au-delà des questions de Plan local d'urbanisme, il y a l'attrait propre à cette région qui attire de riches acheteurs plus intéressés par la villégiature que la vigne.

"Il faut déjà dire qu'ils créent de l'emploi local au moins autant que nous, en terme de travaux de rénovation de la maison, pour faire tourner le domaine... Et de point de vue là, c'est très positif. Le problème, c'est qu'en terme de rachat de parcelles et d'agrandissement, on ne peut pas lutter avec un projet économique où on doit avoir une rentabilité, un amortissement, fusse sur quinze ou vingt ans et des investisseurs qui viennent avec une option purement patrimoniale (sur des montages de défiscalisation notamment, Ndlr) ou de villégiature et que l'équilibre économique n'est absolument pas recherché. Ça crée une distorsion du marché foncier et on ne peut évidemment pas lutter."

Propos recueillis par Guénaël LEMOUËE
glemouee@laprovence-presse.fr

(1) Tous les chiffres sont issus du Comité interprofessionnel des vins de Provence.