COMTÉ DE PROVENCE

Filière vitivinicole : un cluster des fournisseurs à l'étude

Constats, expertises des besoins et volonté de rester leader dans le rosé ont mis au jour la préfiguration d'une structure collective. Réseau, formation et innovation sont des pistes d'action

e marché du rosé de Provence se porte bien et les perspectives sont, pour l'heure, optimistes. Mais faut-il pour autant se reposer sur ses lauriers? D'autant que cette dynamique suscite l'intérêt d'autres régions viticoles.

Chacun des acteurs souhaite garder cette position de leader. Dans les faits, si les vignerons et négociants sont bien organisés, la filière, en amont et en aval, souffre d'une absence de structure collective.

« Un manque de coordination »

« Le conseil interprofessionnel des vins de Provence, les syndicats d'appellation qui regroupent les producteurs sont des outils efficaces de promotion. Du côté des fournisseurs, il y a un manque de coordination, de communication interne et externe », souligne l'œnologue, Laurence Berlemont (cabinet d'agronomie provençale). Avec Jean-Jacques Breban (Les Vins Breban), Philippe Brel (Estandon), Michaël Latz (Concept emballage) et Christophe Pennequin (Sica Racine) et sous l'impulsion du Comté de Provence, ils ont commencé à réfléchir à la constitution d'une association d'entreprises. Un « cluster ».

Forts d'un constat, réalisé par la maison de l'emploi,



Une quarantaine de chefs d'entreprise étaient réunis, mardi soir, au golf de Barbaroux pour découvrir l'étude menée par le cabinet ABSO conseil.

sur le poids économique de l'activité (lire par ailleurs), d'une étude de stratégie et d'aide à la décision, commandée par la communauté de communes, un premier séminaire a réuni, mardi soir, au Golf de Barbaroux, des œnologues, fournisseurs de matériel agricole, de produits phytosanitaires, d'étiquettes, de bouteilles, de chaînes de mise en bouteille, banquiers, assureurs... Autant de maillons susceptibles de constituer ce futur groupement.

Créer du lien

Les participants ont pu me-

surer, au travers de l'exposé des responsables de ABSO conseil (cabinet d'études), les problématiques, besoins et actions éventuelles à mettre en

nos forces? », a interrogé Laurence Berlemont.

L'objectif est notamment de créer du lien, d'améliorer la visibilité, « de se structurer pour être plus effi-

« Quelles sont nos lacunes, Deux structures de ce type

- Vinseo, en Languedoc-Roussillon, et Innovin, en Aquitaine - ont été prises en exemple. Et trois idées fortes ont été retenues. Il s'agirait tout d'abord d'animer un réseau d'entreprises en créant une plate-forme numérique, en organisant des conférences, réunions de partage d'expériences... L'important est aussi de miser sur le développement de la formation et de l'innovation. « Il faut garder un niveau qualitatif optimal, a encore noté l'œnologue. Nous devons par ailleurs attirer les compétences sur nos territoires et promouvoir nos métiers. »

Les bases ont été posées. Reste à définir les contours et réunir les pierres de l'édifice pour bâtir et concrétiser ce projet.

G. LEVA gleva@varmatin.com

Un chiffre d'affaires de 150 M€

La maison de l'emploi a réalisé un diagnostic sur la filière vitivinicole en Provence verte. Il met en exergue le poids économique de ce secteur d'activité sur le

Le chiffre d'affaires s'élève à près de 150 M€, hors production agricole.

Soixante-dix caves particulières et treize caves coopératives ont été recensées. La Provence verte compte quarante-sept entreprises « fournisseurs ». L'activité représente quatre cent trente emplois. Les sociétés sont principalement installées autour de Brignoles.

