

## LE VAL

## Vous voulez un domaine ?

Le Cabinet d'agronomie provençale a, au fil du temps, su évoluer en proposant des prestations en amont et en aval de la filière viticole. Sa notoriété dépasse les frontières de la Provence

Depuis 1996, son sillon est bien tracé, régulier, avec toujours une lame bien affûtée sur le conseil œnologique. Le cœur de métier. Dans ce sillage, volonté, expérience et exigence ont permis de creuser plus en profondeur pour semer de nouvelles graines. Synonymes d'une évolution de l'activité.

Le Cabinet d'agronomie provençale a grandi au fil du temps en se diversifiant de l'amont à l'aval de la filière viticole. Une réussite dans un secteur où, de fait, les vignerons sont sur le devant de la scène. Mais autour d'autres métiers existent, se développent, se modernisent...

## De deux associés à une trentaine de salariés

Un sujet cher, très cher, à Laurence Berlemont, fondatrice et gérante de la société mais aussi présidente du Cluster Provence rosé. L'ingénieur agronome a dû pousser les murs au fil du développement de son entreprise. Des bureaux avenue de Lattre-de-Tassigny à Brignoles, du déménagement en 2004 à la campagne Barbery, le Cabinet d'agronomie provençale s'est installé depuis juillet 2014 dans un nouvel écrin, à la ferme Saint-Georges au Val. De deux associés au début de l'aventure, la SARL rassemble maintenant une trentaine de salariés.

Autre exemple de ce grand bond en avant, la clientèle se compose d'une cinquantaine de propriétés de taille variable d'un quart d'hectare à 300 ha de la frontière italienne aux Alpilles en remontant sur les Alpes-de-Haute-Provence et le Vaucluse.

« En 1996, notre activité d'œnologue était assez classique : conseil, assemblage, dégustation... Dès le départ, notre souhait était d'un peu se diversifier sur les oliviers et chânes truffiers. Mais il y a vingt ans, ces cultures étaient considérées comme complémentaires. Elles étaient là, donc on ne les abandonnait pas. Il n'y avait pas une volonté de développement. Aujourd'hui oui », souligne Laurence Berlemont. Les clients deviennent de plus en plus attentifs à ses conseils pour



La clientèle du cabinet de Laurence Berlemont se compose d'une cinquantaine de propriétés de taille variable d'un quart d'hectare à 300 ha de la frontière italienne aux Alpilles en remontant sur les Alpes-de-Haute-Provence et le Vaucluse. (Photos Gilbert Rinaudo)

dépasser les frontières de la monoculture et porter une attention particulière à l'environnement en le considérant dans son ensemble.

## « On ne se bat pas contre un terroir »

« La société a changé. Elle est deve-

nue bio – la Provence particulièrement – et intègre l'agriculture dans un contexte global. Au-delà du bio, on vit dans un écosystème complexe. » Fort de ces constats, « on ne rase pas tout pour mettre 80 ha de vignes. On ne se bat pas contre un ter-

roir, on l'accompagne. Petit à petit cette philosophie s'est construite. Depuis quatre, cinq ans, c'est quelque chose d'intégré. » De fil en aiguille, la société propose d'autres conseils et expertises jusqu'à la gestion complète d'un domaine. Sa rénovation et

même sa création de A à Z. Du clef en main (voir page suivante) ou des prestations à la carte.

« On va conseiller sur la vigne, notre cœur de métier, mais on intègre aussi tous les autres volets. L'idée est d'avoir dans notre escarcelle une palette d'agricultures complémentaires pour faire des propositions d'aménagement les plus pertinentes possibles, les plus adaptées au domaine, aux surfaces, au profil du propriétaire, à son budget, aux moyens humains et techniques. Climat, terroir, accessibilité, disponibilité en eau sont autant de critères à prendre en considération. »

Cultures de safran, plantes aromatiques, amandiers, fruitiers, ou la mise en place de ruches « pour améliorer la pollinisation » peuvent être suggérées. L'œnologue compte aussi se pencher dans l'avenir sur l'exploitation de la forêt. « On peut aussi la laisser dans son jus pour maintenir une faune et une flore importante ». Cette diversification et ces nouveaux services ont amené à étoffer l'équipe, à la structurer et la spécialiser (lire ci-dessous). Depuis peu, un géomaticien (lire ci-dessous) a rejoint les rangs du Cabinet d'agronomie provençale. Cette embauche est synonyme de modernité et technicité.

« Le monde du vin est encore considéré comme un truc de paysan. Avec des clichés désuets : les bottes en caoutchouc, le ciré... Ça ne paye pas. C'est difficile. Je caricature un peu mais pas beaucoup. En fait les métiers de la vigne et du vin, sont des métiers diplômés qui demandent de la technicité. » Conviction et professionnalisme ont permis à Laurence Berlemont et son équipe d'acquérir une forte notoriété sur la base notamment du bouche-à-oreille. Hommes d'affaires et industriels du monde entier toquent à la porte du cabinet en connaissance de cause.

Quel est le secret de cette réussite ? La gérante répond modestement : « J'étais la seule œnologue à l'époque à parler couramment l'anglais. »

G. LEVA

gleva@varmatin.com

## Le nouveau

Un nouveau technicien fait partie depuis peu de la société. Plus exactement un géomaticien, contraction de géographie et informatique. Il est chargé de collecter et d'interpréter les données. « On superpose les relevés GPS avec des cartes sur les zones d'appellations, les climats, la géologie... afin d'avoir des interprétations un peu plus complexes du terroir. » Et comme le géomaticien est spécialisé en traitement de photos : « Une des idées est de travailler avec des drones pour prendre des photos à différentes saisons. Par exemple, si on superpose la densité du feuillage l'été et la couleur du sol l'hiver, on peut détecter une toxicité au calcaire. On va alors affiner les solutions pour parer à cette problématique. »

## Laurence s'occupe de tout

Création d'un vignoble de A à Z



Philippe Guillanton, du domaine Château Margui, bénéficie du savoir-faire du cabinet d'agronomie.

« J'ai acheté (ou je compte acheter) un domaine. Comment faire pour qu'il devienne un vignoble (ou peut-il devenir un vignoble) ? » L'équipe du Cabinet d'agronomie provençale est compétente pour apporter une réponse. Et peut tout mettre en œuvre – de A à Z – pour créer ce futur domaine. Du clef en main.

Un long travail est alors engagé, « en fonction de ce que veut le propriétaire, de son budget, de la volonté commerciale. Notre rôle est de l'informer sur les marchés. On est là pour l'accompagner dans son projet », souligne Laurence Berlemont. Avant tout pour choisir les parcelles, des relevés et des analyses sont effectués, des données collectées. Ils portent sur la topographie, géologie, météorologie, climatologie... « Si on en ressent le

besoin, on peut poser des capteurs dans le sol pour mesurer l'humidité par exemple ». Expérience et feeling rentrent aussi en compte. Ensuite les cultures sont définies. « Là, on va planter 10 ha de vignes. On va mettre du cinsault, du grenache, du rolles. Ici, on peut cultiver des oliviers. Là, du safran. Pourquoi ne pas faire un verger sur ce terrain. Planter des chânes truffiers, des amandiers... »

Dans le cas où les infrastructures manquent, « on peut contacter un architecte pour construire une cave. Définir son emplacement, sa capacité. »

S'il faut déboiser, « on s'occupe de toute la partie administrative, de contacter les entreprises ». En ce qui concerne la culture, « on travaille avec les pépiniéristes. D'autre part, on pallie ou complète les sa-

voir-faire sur place. On peut engager notre personnel sur le site ou recruter des commerciaux, des chefs de culture, des tractoristes, des ouvriers, assistantes administratives... »

## Prestations à la carte

La société coordonne, suit les travaux. Peut conseiller ou s'occuper de la gestion du domaine jusqu'à l'exportation de la production.

« On peut faire du clef en main pendant trois, quatre ans. Ensuite, je trouve important que le domaine ait sa propre équipe. On est toujours là, en roue de secours mais il faut que la propriété soit autonome. Vole de ses propres ailes. »

L'équipe de Laurence Berlemont peut aussi s'occuper d'une rénovation. « C'est presque la même chose.

Il y a déjà des cultures mais il faut définir ce que l'on garde, arrache ou améliore. On peut aussi être amené à restaurer la cave. »

L'ensemble de ces prestations est proposé à la carte avec toujours en cœur de métier le conseil œnologique.

« Le propriétaire peut nous demander de diriger son domaine. On peut aussi s'occuper uniquement de l'exportation des vins. Ou pallier à l'absence d'un maître de chai pendant quelques semaines. »

L'expertise agricole et foncière est aussi une autre corde à l'arc de l'entreprise valoise. « Nous sommes agréés par le ministère. On peut être missionné par un notaire pour une succession par exemple, par un tribunal pour un conflit. On travaille également avec des agents immobiliers. »

## Aventure parallèle

« J'ai acheté une propriété à Saint-Tropez. Je ne vous l'ai pas dit avant parce que les vignes sont dans un triste état. Pouvez-vous vous en occuper ? » Une dame anglaise lance ainsi ce défi, à la fin des années quatre-vingt, à Laurence Berlemont. « J'étais à l'époque une jeune consultante ». Elle n'hésite pourtant pas longtemps et crée une « société d'exploitation avec l'un de mes associés Patrick Deveaux » pour prendre en fermage ces 2 ha. Le tracteur vient de Brignoles. Le raisin est vinifié à Entrecasteaux. L'année suivante, « un monsieur m'appelle. "Il paraît que vous êtes œnologue. J'ai 2 ha de vignes à Saint-Tropez. Pouvez-vous vous en occuper." » La parcelle est collée à la première. Le vignoble s'agrandit. Ce n'est pas fini.

Un an plus tard, une Italienne voisine de l'Anglaise lance : « Vous pouvez prendre les mien- nes aussi ». Un Suisse s'ajoute et dit : « On est quatre maintenant. Tu veux que j'en parle à mes voisins hollandais ? » Ils acceptent le fermage.

## Vignoble international

« Un jour, Bruno de Lorgues me passe une dame au téléphone. Une Belge résidente monégasque. "Pourriez-vous venir me voir, j'ai 1 ha de vignes sur Saint-Tropez" ». Le vignoble passe à 7 ha avec six parcelles et six propriétaires de nationalité différente.

Un ancien domaine viticole est ainsi fortuitement reconstitué. « J'ai appris qu'il avait été coupé en huit en 1978 ». Le septième propriétaire ne souhaite pas rentrer dans les rangs. Reste un terrain de 2 000 m<sup>2</sup> avec un hangar. « Ma cliente anglaise me prévient de sa vente. Mais je n'avais pas les moyens de l'acquérir. » Qu'à cela ne tienne, la Britannique l'achète. Et finance l'agrandissement de la cave. Ainsi a grandi La ferme des lices, seule cave particulière à Saint-Tropez.

## L'équipe

Les piliers du Cabinet d'agronomie provençale sont les cinq consultants – « agronomes et/ou œnologues », précise Laurence Berlemont – auxquels s'ajoutent des assistantes. Chacune spécialisée dans un secteur particulier : la vie des domaines, « l'intendance des propriétés de l'appel d'un vétérinaire pour un cheval blessé aux problèmes d'inondation » ; le développement technique « s'informer et se former à de nouvelles cultures » ; la commercialisation et communication « la stratégie de vente, la création de magasin » ; l'administratif, « s'occuper des formalités avec la douane, les

organismes de contrôle, l'INAO... » et la comptabilité, « gérer les finances d'un domaine ». Une autre collaboratrice est chargée de répondre aux sollicitations téléphoniques. « J'ai également une commerciale sur Saint-Tropez ». La société compte par ailleurs dans ses rangs des tractoristes chefs de secteur et deux maîtres de chai volants, « je pense recruter un troisième ». « Tous les salariés sont en CDI et à temps complet ». En fonction des besoins, « je complète avec des prestations au service et des entreprises extérieures ».

## Les chouchous

Si dans son métier, Laurence Berlemont côtoie de grandes fortunes, elle met un point d'honneur à conserver une exclusivité. L'Aixoise travaille, en effet, avec une seule coopérative. Celle des Vignerons de Correns. « C'est mon dossier préféré. On va toujours de l'avant pour faire mieux chaque année ». L'œnologue doit faire face à des demandes bien précises. Comme celle d'un client anglais en 1998. « Moi, je vais boire le rosé que tu me mets dans le frigo. Tout le reste c'est pour toi. Je

ne veux rien faire. » Dernièrement, la sollicitation sortait du quotidien. « Des clients m'ont contactée pour planter de l'Aloe vera à Minorque aux Baléares. » Laurence Berlemont parle des domaines qu'elle gère avec passion. De l'île de Porquerolles, « où il faut tenir compte de certaines particularités » ; à Saint-Rémy-de-Provence, « ça avait brûlé. Il fallait s'adapter aux contraintes » ; aux deux cents pieds de vignes à Saint-Paul-de-Vence, « un petit bijou » ou encore à Lauris,

« un des plus beaux terroirs de toute ma clientèle ». Son amour pour la Provence est indéfectible. « L'idée c'est, à notre échelle, de se mettre au service de la Provence. Il faut protéger cet environnement magnifique, riche de cultures différentes, dans les deux sens : agricole et culturelle. » Elle défend aussi avec grande conviction le bio. « Dans dix ans, ce sera la norme. Surtout en Provence, c'est facile. Il faut avoir l'envie. »