

industrielle de la viticulture »

Le directeur général de l'entreprise Diam, basée à Céret et spécialisée dans la fabrication de bouchons, n'y va pas par quatre chemins. Selon lui, la viticulture doit s'industrialiser pour sortir de la crise.

L'Indépendant: Que ce soit pour des vins tranquilles, des effervescents ou des spiritueux, votre entreprise produit aujourd'hui plus de 800 millions de bouchons qu'elle commercialise dans le monde entier. Considérant l'expérience acquise sur le marché international, quel regard portez-vous sur le devenir de notre viticulture départementale ?

Dominique Tourneir: l'établirai pour commencer un parallèle entre ce que nous avons fait chez Diam et ce qui pourrait être fait au niveau viticole. Nous avons évolué du liège traditionnel qui possédait ses atouts, mais aussi ses lourdeurs, vers une approche plus industrielle qui induit qualité et sécurité. Et ce, en offrant des garanties sur la conservation du vin qui s'avérait jusqu'ici aléatoire avec les procédés traditionnels. Sans bousculer les dogmes, en utilisant la technologie, nous avons ainsi réussi à conquérir de nouveaux marchés.

Qu'est-ce qui manque aux vins de notre région pour accéder de façon déterminante au marché mondial ?

La production de vin se situe entre le 15^e parallèle au sud et le 45^e au nord. On y constate des tendances lourdes, avec des petits vigneronniers qui produisent de la qualité et qui intègrent une notion de terroir tout en utilisant des moyens industriels conséquents. Mais cela ne suffit pas. Il existe ensuite des groupes comme Gallo, Fosters ou Constellation. Ils font parti, parmi les 10 premiers, des plus grands producteurs ou négociants mondiaux de vins secs au sein d'un palmarès où aucune entreprise française ne figure. C'est



Selon cet industriel, la viticulture locale souffre d'une atomisation de sa production ».

ce modèle-là qui tire son épingle du jeu.

Pensez-vous qu'il faille s'orienter vers des pôles de vification uniques ou du moins plus importants que ceux qui existent déjà, avec une concentration de l'offre plus marquée ?

C'est évident. Si l'on veut peser sur la scène internationale avec, ne l'oublions pas, une région qui est la plus importante productrice de vin au monde, il faut mettre en place ici, en Languedoc-Roussillon, un véritable « Yoplaît du vin », c'est-à-dire avoir une approche industrielle de la viticulture, à l'image de ce qu'a su faire, malgré des marges plus faibles, la production laitière. Trop d'entreprises locales ne sont pas suffisamment re-

présentatives à l'export. Les capitalistes, ceux qui investissent, ne sont pas intéressés par ce type de marché, beaucoup trop atomisé.

Un tel bouleversement nécessiterait forcément une approche différente, y compris sur le plan réglementaire de la viticulture ?

Oui, il est évident que le système des AOC provoque un cloisonnement incompatible avec la logique de certains marchés. Il faut débrider les contraintes administratives qui avaient peut-être un sens en 1907, mais qui n'en ont plus aujourd'hui. Dans la mondialisation, il faut au contraire donner de l'espace à la créativité et à l'initiative.

Vous pensez donc qu'il faut re-

venir vers une politique des volumes ?

Pour aborder le marché mondial, il faut, selon la formule consacrée, savoir produire en masse de la diversification. Ce qui est possible aujourd'hui avec les outils indus-

triels et automatisés de vinification. Un concept qui doit peut-être intégrer l'irrigation des parcelles et la construction de caves de très grande taille.

L'approche industrielle vous paraît donc incontournable pour dynamiser la filière viticole locale ?

Bien sûr. Pour reprendre une comparaison avec notre production, sur 100 kg de liège reconstruit, nous utilisons désormais 90 % de la matière contre 10 % avec l'ancienne méthode. Nous avons amélioré le rendement et obtenu des résultats œnologiques plus que satisfaisants. On peut ainsi faire l'analogie avec les volumes viticoles, si l'on considère les évolutions technologiques et agronomiques qui permettent de faire des vins de qualité avec des volumes qui, demain, pourront permettre d'amortir les investissements industriels. Il faut tenter le pari de l'international et s'en donner les moyens, comme seuls en France ont su le faire les producteurs de Cognac et de Champagne.

Propos recueillis par Jean-Paul Pelras

Diam Bouchage en chiffres

La Société Diam Bouchage établie à Céret est la tête de pont de la division Oeno Bouchage. Après avoir reçu la certification très convoitée du British Retail Consortium (grande distribution anglaise), elle a été certifiée ISO 22000 en 2009.

Avec 58,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, elle produit

600 millions de bouchons en vins tranquilles, 120 en effervescents et 80 en spiritueux qu'elle commercialise dans 60 pays avec 40 % des volumes en France.

Diam Bouchage emploie 316 salariés à l'année dont 131 à Céret, 17 à Epemay et 136 à San Vicente de Alcántara en Espagne.