



VIN

# Le théoricien du Luberon

## PORTRAIT

Le vigneron Jean-Louis Piton, président de l'Inao, est aussi à l'origine du renouveau de la coopérative de Marrenon, à La Tour-d'Aigues. Une seule arme pour la réussite de ces deux entreprises : la valorisation du vin.

**I**l a le verbe haut, la métaphore facile, et cela lui a servi plus d'une fois. « Il y a une vingtaine d'années, en tant que syndicaliste, j'ai connu la culture du conflit et de l'affrontement, des moments où l'oral était primordial. Pour que les paroles aient de l'impact, il fallait impressionner. Sinon, nous disparaissions. Je ne m'en sortais pas trop mal. Et, en qualité d'économiste, je défendais mes convictions, chez moi dans le Sud comme à Paris. »

Il a été président de la cave coopérative de Sylla, à Apt (Vaucluse). « Entre 2000 et 2006, j'étais aussi à Bruxelles pour faire avancer les dossiers des agriculteurs coopérateurs. » En même temps, dès 2000, il siège au comité national de l'Inao (Institut national de l'origine et de la qualité), où il s'active au sein des différentes commissions d'enquête. « Ces cinq dernières années, nous avons créé une commission économique à l'Inao pour chercher à savoir comment les acteurs d'une appellation peuvent rentabiliser leurs affaires et créer de la valeur. »

### Une culture de la progression

Cette création de valeur revient en leit-

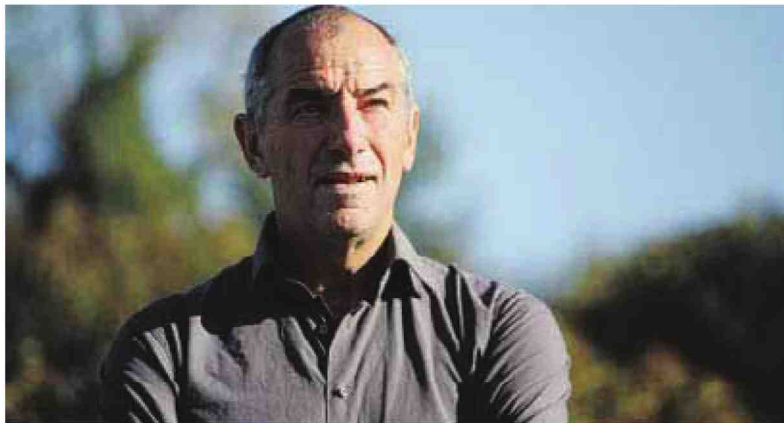
motiv dans son discours, avec son corollaire : la chasse aux « suceurs de roue », comprendre « ceux qui vivent au crochet des autres. Il s'agit par exemple d'un acteur qui profiterait de la notoriété d'une appellation ou de textes laxistes pour être au-dessous du niveau de la mer en qualité comme en prix. Et plus la notoriété d'une appellation augmente, plus la tentation de monter sur le bateau existe. C'est à ce moment que l'organisation collective doit faire le ménage en interne et créer une culture de la progression. »

Depuis février, il est président du conseil permanent de l'Inao. À l'écouter, les défis de l'institution consistent « d'abord (à) rédiger des textes qui ont du sens, assez bien écrits pour ne pas être mis en pièces par le Conseil d'État ». Ensuite, il s'agit de prendre en compte les enjeux sociétaux majeurs, dont la promesse environnementale : « Nous avons enfin l'autorisation d'évoquer les pratiques environnementales dans nos textes. Mais c'est très complexe : mettre en place un contrôle qualité n'est pas difficile. En revanche, que se passe-t-il si le contrôle est positif ? Que fait-on ? »

Une vie bien remplie. Mais l'homme n'est pas seulement économiste et bon orateur, il est aussi entrepreneur. En 2000, le viticulteur d'Apt devenait le président de Marrenon, regroupement de huit caves coopératives, avec 1200 vignerons coopérateurs, répartis sur



7200 hectares dans le massif du Luberon et du Ventoux. Jusque-là, Marrenon était surtout réputé pour ses « petits vins ». « J'ai mis quatre ans à convaincre mes collègues que nous devons changer nos pratiques pour que les distributeurs acceptent nos cuvées et qu'il fallait une promesse de qualité sur le long terme. Au début, j'ai essayé de passer en force, d'imposer ma vision, mais j'ai pris de gros revers. Puis, avec la crise de 2003, 2004, 2005, quand tout le milieu a eu de gros problèmes, quand beaucoup mouraient de faim, nous avons pu faire passer nos changements. Ce virage a été synonyme d'une meilleure connaissance du vignoble et, à partir d'analyses sérieuses, d'une définition de ce que nous voulions produire. Chaque parcelle a été affectée à un vin, et chaque vin à un circuit de vinification déterminé. Il a fallu être très directif, mais, quand tout va mal, les viticulteurs l'acceptent mieux. »



Jean-Louis Piton. METTEZ MARRENON

Marrenon a aussi développé une politique de marque : à partir de 2005, ses vins ne sont plus exclusivement distribués en grande surface et retrouvent les circuits traditionnels. « Dès 2007, nous avons renoué avec une situation économique stable, car nous étions capables de vendre l'intégralité de notre production. Nous avons aussi retrouvé nos consommateurs et un équilibre macroéconomique qui nous a permis de créer de la valeur. »

Marrenon démontrerait ainsi que le système coopératif, quand il est organisé, ordonné, peut être performant. De 2006 à 2016, pour un volume légèrement à la hausse, le chiffre d'affaires passe de 14 à 26 millions d'euros.

À Marrenon, Jean-Louis Piton a passé le relais à son directeur général et technique, Philippe Tolleret. C'est lui qui orchestre les vinifications. Marrenon se construit une identité, un style, autour

d'une gamme complète qui cherche à s'adapter aux attentes du consommateur. Les deux produits phares sont le Grand Marrenon (AOC luberon rouge), un assemblage de syrah (70 %) et de grenache riche et intense, dominé par le fruit, vendu 8,90 euros, et Orca (AOC ventoux rouge), un grenache (90 %) et syrah puissant mais délicat, vendu 10,40 euros. « Le rôle de Marrenon était de reconstruire l'appellation. Le nom "Luberon" n'est pas un handicap pour nous. Aujourd'hui, dans la région, toute une jeune génération joue des coudes pour reprendre les exploitations et les fermages. » L'ensemble des viticulteurs travaillent dans le cadre d'une norme à haute valeur environnementale. De 6 à 7 % des volumes produits sont issus de la viticulture biologique.

La viticulture bio, un sujet qui intéresse Piton sans toutefois le convaincre totalement. Dans son domaine d'Apt, l'homme refuse d'utiliser uniquement du cuivre pour soigner ses pieds de vigne. « Si la maladie attaque, j'utilise des produits un peu plus intelligents qui finissent par se dégrader. J'attends qu'on me démontre que toutes les molécules de synthèse sont dangereuses. » Ce qui ne l'empêche pas de dédier une partie de ses vignes à un test de culture en biodynamie : « Je vais accepter de baisser mes rendements et passer plus de temps dans la vigne. Je vais donc accepter que la vigne me coûte plus cher. » Nul ne doute qu'au-delà de l'expérience botanique Jean-Louis Piton pense aussi à la valorisation de son vin, donc de son terroir, susceptible de valoriser son appellation et sa région. Économiste un jour... ■



Vignoble près  
du village 'Ansois.  
OT LUBERON