

PRO -

VEN -

CE

26

LES LOIS DE L'ATTRACTION

Par Stéphane Reynaud

*Photographe: Philippe Lacombe / Assistant: Quentin Ducros
Réalisation: Aurélia Grandel de Keating-Hart / Assistante: Stéphanie de Lamotte*

enquête



27

enquête

28



Magnum 281, Château Minuty. Carafe Spirale en verre soufflé bouche, L'Atelier du Vin.

Plus que jamais, la PROVENCE fait rêver et attirer. Un de ses symboles, le vin rosé, fait recette dans le monde entier et accélère le phénomène. Investisseurs jouisseurs, français ou étrangers, multiplient les acquisitions de domaines viticoles. Et surfent sur une vague lancée il y a quelques années par une poignée de domaines HISTORIQUES.

Quelles régions viticoles dans le monde attirent de concert acteurs hollywoodiens, tycoons de l'immobilier, grandes fortunes, patrons du CAC 40, investisseurs avisés ? La Napa Valley californienne, Bordeaux toujours un peu, la Bourgogne et la Champagne dans une moindre mesure, et sans aucun doute la Provence. Reste à savoir ce qui séduit le plus ces nouveaux propriétaires d'exploitation. Le soleil et la mer, la douceur de la vie sur la Riviera ? L'évolution de la qualité des cuvées locales ? L'opportunité d'un placement sur une valeur montante ? Un peu de tout cela, surtout parmi ceux que l'on peut qualifier d'investisseurs jouisseurs, soit des hommes d'affaires accomplis qui espèrent trouver sur la côte ou dans l'arrière-pays un moyen de gagner un peu d'argent – du moins de pas trop en perdre – en pouvant recevoir leur famille et leurs relations dans un environnement plaisant et à la hauteur de leur réussite.

Le caviste californien Kermit Lynch, un important importateur de vins français en Californie, compte parmi ces étrangers happés par la Provence : « J'ai eu un vrai coup de foudre pour le sud de la France. J'ai éprouvé un sentiment très fort en découvrant cette région. Peut-être est-ce la proximité de la mer Méditerranée qui m'a touché, moi qui ai grandi à côté de l'océan Pacifique. La première fois que je me suis rendu dans cette région, c'était du côté de Cassis. J'étais subjugué, j'avais les larmes aux yeux. Je ne peux pas expliquer cela. » L'homme s'est installé à côté de Bandol, où il réside désormais une bonne partie de l'année, heureux.

Un autre Américain, le New-Yorkais Charles Cohen, a lui aussi passé le Rubicon. Il y a deux ans, il achetait le château de Chausse, sur la presqu'île de Saint-Tropez. Avocat, homme d'affaires à la tête d'un empire immobilier, impliqué dans le secteur de la mode, il est aussi distributeur de films français aux États-Unis et producteur à ses heures. « La Nouvelle Vague, Truffaut et Godard en particulier, m'a attiré dans votre pays il y a longtemps », explique-t-il. Quand ce francophile parle de la France, il évoque Paris, Bordeaux – qu'il apprécie à travers sa collection de Château Lynch-Bages et de Pétrus –, et la Côte d'Azur, qu'il fréquente assidûment dans les années 1980. Le milliardaire – sa fortune est estimée à 3,3 milliards de dollars – a craqué pour une bastide posée à 2 kilomètres de la plage. Quelques mois plus tard, il lançait une série de travaux de rénovation des caves et cuviers. Les 15 hectares de syrah, cabernet sauvignon, cinsault, grenache, semillon, rolle et chardonnay assurent la production de cinq cuvées de vins en trois couleurs. « Les anciens propriétaires réalisaient déjà un très bon travail, mais je renouvelle la gamme », précise-t-il. Retenons d'entrée le Rubis, un syrah fruité et soyeux en bouche, très élégant, ainsi que la Diamant, un blanc 100% rolle, légèrement boisé, aux arômes de vanille. Deux vins promis à une belle garde. Ajoutons le Tourmaline, qu'il présente comme « un rosé respectable » et qui est un peu plus que cela. En parallèle, l'homme prépare la construction d'une salle de cinéma destinée à des avant-premières de films. Bref, Charles Cohen a en tête une délicieuse annexe du Festival de Cannes. « Ce projet est au centre de toutes mes différentes activités. Et je compte bien y passer du bon temps en famille ou avec des amis. » Parmi les entrepreneurs, certains semblent plus soucieux que d'autres de rentabiliser leur investissement. Et tous n'y mettent pas les mêmes moyens.

L'homme d'affaires britannique Mark Dixon, fondateur de Regus, spécialiste de la mise en place d'espaces de bureaux, a investi dans un joli chapelet de domaines provençaux, composé du château de Berne, du château Saint Roux, du château Up et du château des Bertrands. Tous sont situés entre le sud du parc régional du Verdon et la plaine des Maures. Mark Dixon a réalisé des travaux conséquents sur les différents sites pour un montant évalué, selon nos sources, à 100 millions d'euros. Le quinquagénaire de l'Essex et sa famille en ont profité pour installer leur pied-à-terre au château de Berne, au cœur d'une propriété de 500 hectares. Hormis les appartements privés du patron, le château compte un hôtel de luxe, un spa très haut de gamme, un restaurant étoilé dirigé par le chef Benjamin Colombat, un bistrot qui vient de recevoir un Bib gourmand, et tous ses attributs : potager, école de cuisine, piscine XXL... En dépit des 60 000 visiteurs annuels et de la très chic clientèle, plus monégasque, britannique et parisienne que chinoise et russe, le château de Berne tient à rester avant tout une exploitation viticole. « 80 % de notre chiffre d'affaires (environ 20 millions d'euros annoncés, NDLR) est lié au vin », rappelle Sébastien Latz, le directeur du château de Berne. Les 130 hectares de vigne en production devraient passer à 200 hectares dans les cinq prochaines années. Les cuvées de Berne sont déclinées dans les trois couleurs. En 2018, l'ensemble du domaine devrait être converti en culture biologique, pour une certification en 2021. À l'instar de quelques grandes propriétés de la région, le château de Berne fait passer les vins de Provence du statut de « vin de tong » à siroter les pieds dans le sable à celui de vin gastronomique. Une jolie performance.

Les investisseurs jouisseurs ne sont pas tous anglo-saxons. Les Français aussi débarquent en grande Provence. Il y a cinq ans, l'entrepreneur Frédéric Biousse jetait son dévolu sur le domaine de Fontenille, à Lauris. « J'ai visité les vignes de Fontenille et j'ai adoré le terroir, les lieux, l'appellation luberon un peu rugueuse. » Le site, dédié à la vigne depuis le XVII^e siècle, entouré par la forêt, ne manque pas de cachet. « J'ai tout de suite été persuadé que je pouvais faire de belles choses, puis je me suis dit : mince, ça me plaît, mais je ne vais tout de même pas acheter le premier domaine que je vois. » Finalement, Biousse en visite une quinzaine d'autres, montre ses dix préférés à son partenaire Guillaume Foucher, et ils choisissent Fontenille. « Jusqu'à ce jour, j'aimais le vin, mais je ne savais pas pourquoi. J'étais un connaisseur instinctif. Pour moi, l'acquisition d'un vignoble était une façon de concilier l'amour du vin et l'envie d'apprendre à nouveau. » Le néo-vigneron s'inscrit à l'université du vin de Suze-la-Rousse et passe neuf mois à apprendre l'œnologie. Cinq ans plus tard, les 35 hectares de la propriété comptent 32 hectares plantés en grenache, syrah, cinsault, mourvèdre, rolle, roussanne, marsanne... « Dès qu'un lopin de terre contigu à la propriété est à vendre, nous étudions l'opportunité d'un rachat. Nous disposons aussi de 13 hectares à Curcuron. » L'ancien propriétaire est resté comme chef de culture. La cuvée Fontenille, sur le fruit, se décline en blanc, rouge et rosé. Ce dernier, avec des reflets violets, dégage des arômes de petites baies et de cassis. En bouche, il est dominé par la framboise, avec une touche de pamplemousse. La cuvée Alphonse, aussi en trois couleurs, se montre plus sophistiquée, avec de délicates touches boisées. Le blanc, un rolle aux saveurs d'abricot, avec juste ce qu'il faut de gras, une vraie fraîcheur, se montre très séduisant. →

enquête



De gauche à droite: Domaine La Roulière ; Château de Chausse ; Terre de Berne ; Château La Verrerie ; Château des Muraires ; Château Malherbe.

30

→ Roger Zannier est lui aussi issu du monde de la mode, enfantine cette fois. L'industriel a créé son groupe au début des années 1960 (Z, Okaïdi, IKKS...), puis s'est intéressé au monde du vin. Propriétaire d'une somptueuse finca dans le Vallée du Douro, au Portugal, où sont produits vins tranquilles et portos, Roger Zannier a aussi acquis en 2011 le château Saint-Maur, sur la commune de Cogolin, soit 39 hectares d'un seul tenant, auxquels s'ajoute la parcelle de Caplune, également en AOC, située dans la chaîne des Maures, entre 250 mètres et 449 mètres d'altitude. Ce morceau de terre enchâssé dans une forêt de chêne et de pins, où prolifèrent compagnies de perdreaux, lièvres et lapins, est un régal de flore et de faune. Notons enfin 12 hectares en fermage. En 2013, le domaine pouvait utiliser son cuvier flambant neuf pour lequel 8 millions d'euros ont été investis. Le vignoble, dirigé par Patrick Galliano et son équipe de quatre œnologues, sous la tutelle de Marc Monrose, gendre de Roger Zannier, produit de beaux blancs et des rosés de qualité, notamment dans la gamme Excellence. La marge d'évolution des rouges est encore importante. La propriété sort ainsi 400 000 bouteilles chaque année et développe une activité de négoce. Au-delà de la viticulture, le château de Saint-Maur doit se doter d'un très conséquent projet œnotouristique, encore en travaux. Tout un hameau, actuellement en rénovation, va accueillir une quinzaine de chambres destinées à des particuliers, des groupes et des séminaires d'entreprise. Tout autour, un verger et des serres sont en cours d'aménagement. L'ensemble du château Saint-Maur devrait être certifié bio à court terme.

Plus récemment, fin 2017, c'était au tour de l'industriel Pierre Gattaz de s'installer dans le Luberon. Pourquoi a-t-il choisi de s'installer en Provence plutôt qu'ailleurs ? « Quand j'étais adolescent, j'ai beaucoup baroudé dans la région avec un groupe dirigé par un prêtre qui nous emmenait chercher des fossiles. Nous avons trouvé des os de dinosaures. C'était fabuleux. Je suis resté très attaché à cette partie de la France. Ensuite, je cherchais un site historique situé à trois heures de Paris où faire du vin et des séminaires d'entreprises. Enfin, la Provence est un nom qui résonne dans le monde entier. Ici, je peux faire venir des gourous de la Silicon Valley comme des Chinois ou des Indiens. » Pierre Gattaz compte bien accueillir au château de Sannes la crème de l'industrie mondiale et y créer un think-tank dans l'esprit de la Singularity University de Google : « Je souhaite transpo-

ser ce projet en France. L'idée est d'héberger ici pendant trois jours des experts venus du monde entier qui vont réfléchir à des thèmes comme l'intelligence artificielle ou l'avenir de l'Afrique, autant d'opportunités pour les prochaines années. » En attendant la mise en place de ce forum des idées, l'ancienne ferme située derrière le pavillon de chasse a déjà hébergé un premier séminaire. Entre deux locations aux entreprises, elle va être louée à des particuliers, notamment pour des mariages. « J'ai 58 ans, et ce projet de Sannes devrait m'occuper pendant les trente années à venir. Il va falloir être prudent. Je n'ai pas une énorme masse d'argent à investir, comme d'autres qui arrivent dans le monde du vin après avoir revendu leur société. Ici, je suis dans une logique d'endettement et de remboursement à terme. Et je compte bien être rentable avant dix ans. »

Cependant, il semble que tous ces investissements, qui porteront à terme leurs fruits, n'auraient pas eu beaucoup de sens sans le travail réalisé au préalable par une poignée de maisons historiques et par quelques experts du milieu viticole, à l'instar de Sacha Lichine : « Dès 2005, j'ai compris qu'il allait se passer quelque chose avec le rosé. Même si ce vin n'était pas pris au sérieux. On le buvait alors sur les plages, cela donnait mal à la tête. Il y avait tout de même quelques marques de Provence qui sortaient du lot. Et puis, durant cette même période, j'ai vu une tendance se dessiner, celle des sauvignons néo-zélandais. Notamment les Cloudy Bay. Aux États-Unis, les sommeliers me disaient qu'ils vendaient de moins en moins bien leurs vins prestigieux de Bourgogne, mais qu'il n'y avait jamais assez de Cloudy Bay. J'ai réalisé que ce type de produits un peu "grassy" (herbal, NDLR) correspondait à une tendance féminine. Finalement, en 2004-2005, après avoir vendu la propriété de Bordeaux, j'ai senti qu'il était possible de faire évoluer la qualité des vins de Provence. Le challenge, c'était tout simplement de faire du rosé un vrai vin. Nous avons alors acquis le château d'Esclans, au nord de Fréjus. Et l'œnologue Patrick Léon, un technicien hors pair, qui venait de prendre sa retraite chez Baron Philippe de Rothschild, nous a rejoints. » Sacha Lichine s'applique à produire un vin irréprochable et définit une stratégie nouvelle : « J'ai toujours compris que les plus belles marques de vin en France étaient celles du champagne. Nous avons donc répliqué l'histoire du champagne avec le rosé. Nous avons créé une gamme complète, avec une tête de cuvée, un produit intermédiaire, une entrée de gamme... » →

enquête

→ Cette vision, c'est aussi celle de François et Jean-Étienne Matton, les propriétaires du château Minuty, à Gassin : « Chez nous, la stratégie du champagne a toujours été un modèle », rappelle François Matton. Il n'y a qu'à regarder la gamme Minuty pour comprendre comment les frères Matton se sont inspirés des Champenois. Le M peut être comparé à un brut, le Prestige est proche d'un blanc de blancs, le Rose et Or pourrait être associé à un champagne millésimé. Et le récent 280 – issu des parcelles historiques de la maison – joue le rôle de la tête de cuvée. Ce dernier, avec son habillage bleu, détonne dans le monde du vin. « Quand je l'ai présenté, on m'a dit que j'étais fou », avoue François Matton. Avant d'ajouter : « On ne peut plus se contenter de la qualité dans le monde du rosé. Il faut être unique. » Au-delà de la gamme, les Matton présentent leur vin rosé comme un champagne : « Le rosé, c'est du plaisir, c'est un vin qui s'adresse aussi bien à une clientèle traditionnelle qu'à une clientèle jeune et festive. Nous jouons la carte gastronomique et festive pour nos vins haut de gamme, nous visons le marché du vin au verre dans les grands hôtels et sur les belles terrasses pour le moyen de gamme. En prenant soin de servir dans des flacons grand format. Et je pense que nous prenons des parts de marché au champagne, car nous sommes moins chers et plus faciles à boire. Le rosé est naturellement associé à la détente, au soleil et à la dimension conviviale. » La force du rosé est bien liée à cette consommation décomplexée. Ce qui n'enlève rien à la complexité et à la belle fraîcheur des vins bien produits.

Minuty tire la Provence vers le haut, avec Miraval, l'ancienne propriété d'Angelina Jolie et Brad Pitt, Esclans et les domaines Ott, acquis par Louis Roederer en 2004. Le prestige acquis par les frères Matton dans la région est considérable. Il n'y a qu'à entendre certains vignerons locaux expliquer combien ils sont fiers de vendre leur production au château Minuty. Certes, l'affaire est devenue très rentable, et tous les acteurs impliqués en sortent gagnants. Mais le prestige de fournir une des grandes maisons de Provence, qui fait rayonner la région dans le monde entier, est bien réel. D'autant plus que les Matton ne transigent pas sur la qualité du raisin acheté.

Le succès des vins de Provence, et en particulier le rosé, révèle une nouvelle donne locale. Avec une prime aux propriétés qui ont pris soin de développer leurs exportations en continuant à soigner le marché français, tout en étant toujours plus exigeants sur la qualité des vins. Quelles sont les limites du phénomène ? « C'est la capacité de production limitée, selon Sacha Lichine, du château d'Esclans. L'appellation côtes-de-provence compte 50000 hectares, dont seulement 26000 sont en exploitation. Cette année, les autorisations de planter ont concerné seulement 200 hectares. Nous n'allons pas pouvoir fournir la demande. Il suffit que le Chili ou la Californie se mettent à produire un bon rosé et ce sera compliqué. C'est vraiment dommage, après tout le mal que nous nous sommes donné. » Si la prudence reste de mise, la Provence peut être très fière de son succès, qui rejaillit sur l'ensemble de la production du pays.

LES ADRESSES

Château de Chausse

rue Frédéric Mistral, 83420 La Croix Valmer. Tél. : 04 94 79 60 57
contact@chateaudechausse.fr

Château de Berne

Route de Salemes, 83510 Lorgues. Tél. : 04 94 60 43 60
http://www.chateauberne.com/

Domaine de Fontenille

84360 Lauris, France. Tél. : 4 13 98 00 00
info@domainedefontenille.com

Château Saint-Maur

537, route de collobrière, 83310 Cogolin (Golfe de Saint-Tropez)
chateausaintmaur@zannier.com

Château Minuty

2491, route de la Berle, 83580 Gassin. Tél. : 4 94 56 12 09
info@minuty.fr

32



De gauche à droite, en magnum : Château Saint-Maur ; Château Romanin ; Château Maïme ; Les Terrasses de La Courtade ; Château Sainte Roseline.