

# VIGNERONS EN CÔTES DE PROVENCE

#12

JOURNAL INTERNE  
DU SYNDICAT DES VINS  
CÔTES DE PROVENCE

## LES INCOTERMS

page 14 - 15

## CRÉATION DE SITES DE E-COMMERCE

page 16 - 17

## NOUVEAU PLAN DE RESTRUCTURATION 2019 - 2021

page 18 - 21

## SANCTION EN MATIÈRE DE GESTION DU POTENTIEL VITICOLE

page 22 - 23

## ÉTIQUETAGE DES CALORIES ET DES INGRÉDIENTS

page 24 - 25

## VALEURS DE RÉCOLTE POUR LE MILLÉSIME 2018

page 26 - 27

## NOUVEAU VISAGE AU SYNDICAT

page 28

## ÉDITO DU PRÉSIDENT

page 3

## EFFERVESCENTS EN CÔTES DE PROVENCE : BILAN ET PERSPECTIVES

page 4 - 9

## AIRE GÉOGRAPHIQUE NOTRE-DAME DES ANGES

page 10 - 11

## BILAN DES 5 ANS DE PIERREFEU

page 12 - 13

# ÉDITO DU PRÉSIDENT



## PENSER LA MONTÉE EN GAMME

Nous vivons une période incroyable au sens strict du terme. Les prix de nos vins ont très fortement augmenté. Les cours sont passés à 260€/hl, les prix des vins en grande distribution ont dépassé les 5€ en moyenne, la progression à l'export se poursuit. Le faible volume disponible mis en marché en ce début d'année et le positionnement de nos vins sont évidemment les faits générateurs de ces progressions.

L'année 2017 est révélatrice dans le sens où le consommateur des Côtes de Provence considère nos vins comme les hauts de gamme des rosés dans le monde. Accompagner cette « montée en gamme » doit clairement s'afficher comme un objectif de notre filière. Notre réussite est récente.

Quand on regarde ces quelques dernières années, nous pouvons tous affirmer que l'histoire est belle.

Monter en gamme, c'est répondre à des demandes des consommateurs qui deviennent plus exigeants. Exigence qualitative de nos produits, exigence dans le mode de production et les techniques de vinification, exigence dans le soin apporté à la communication. Oui, aujourd'hui, la demande des consommateurs est forte, et notre offre n'arrive pas à y répondre. Notre situation est le fruit du travail de l'obstination de plusieurs générations. Nous devons maintenant positionner progressivement nos vins au sommet de la pyramide et y rester.

# EFFERVESCENTS EN CÔTES DE PROVENCE : BILAN ET PERSPECTIVES

L'objectif de l'étude est la réalisation d'un état des lieux des éléments à disposition (historiques, techniques, économiques) concernant la production d'effervescents dans l'appellation, d'en évaluer la pertinence et de déterminer s'il y a des points à compléter pour déposer un dossier de reconnaissance en AOC à l'INAO.

## UNE PRODUCTION D'EFFERVESCENTS DEPUIS LA FIN DU XIXÈME SIÈCLE

Divers éléments trouvés dans les archives des élaborateurs et les recherches bibliographiques, indiquent que l'élaboration des premiers effervescents en Provence remonte au début du XIXème siècle. Il est fait état d'essais sur des cépages blancs vers 1828 qui ont donné un vin « d'excellente qualité, moussant parfaitement ». En 1839, on cite par ailleurs une production à Hyères de vins mousseux qui « pourraient soutenir la concurrence de ceux de la Champagne et de la Bourgogne ». La production de vins mousseux élaborés selon la méthode champenoise, va prendre son essor en Provence au début du XXème siècle avec la création des établissements Edmond

Théry à Rognac (13). Des vins mousseux blancs, rosés et rouges seront commercialisés sous la marque Royal Provence à partir de 1907. Les raisins proviennent des domaines en propriété dans le département des Bouches du Rhône. Entre 1920 et 1940 cette marque est distribuée à Paris, en province ainsi qu'à l'étranger et les vins figurent au palmarès de nombreux concours et foires.

Les établissements Bréban sont créés à Brignoles en 1947 et élaborent des vins mousseux selon la méthode Charmat.

L'offre de prestation de service pour l'élaboration d'effervescents se développe

à partir des années 1950 : Bréban en 1950, Boyer à Roquevaire dans la même décennie, les établissements Théry à partir de 1965, puis Libra à Flassans dans les années 1980.

En 2018, les 3 élaborateurs présents sur l'appellation sont Bréban, Rivarose (qui a racheté Tête Noire, successeurs de Théry) et CMC (successeur de Libra).

Pour la reconnaissance d'un produit en appellation, la notion d'usage est un critère primordial. **L'antériorité et la continuité de la production de vins effervescents depuis la fin du XIXème siècle sont avérées dans l'aire géographique des Côtes de Provence.**

## LE DÉVELOPPEMENT D'UNE MÉTHODE D'ÉLABORATION SPÉCIFIQUE, APPROPRIÉE AUX USAGES ET A LA TYPICITE

Les premières études entreprises entre 1995 et 2001 à la demande des vignerons des 3 appellations par la Chambre d'agriculture du Var puis par le Centre du Rosé, avaient pour but de démontrer la faisabilité d'un effervescent de qualité à partir des cépages blancs et rouges de la région provençale. Le protocole d'élaboration retenu était celui des crémants (pressurage séquentiel de raisins entiers).

**Les vins blancs et rosés obtenus étaient de qualité, toutefois la méthode d'élaboration crémant ne semblait pas**

**adaptée aux usages dans la région, du fait de la récolte des raisins en sous maturité et à la main.**

Au cours de la seconde phase d'expérimentation (2007-2013), le Centre du Rosé et l'élaborateur CMC ont cherché à démontrer qu'une méthode dite « provençale », alternative à celle du protocole classique crémant, pouvait tenir compte des usages locaux tout en garantissant la qualité et la typicité.

L'objectif était de vinifier un vin de base rosé avec des raisins récoltés à la

machine à bonne maturité et de remplacer la liqueur de tirage par exclusivement du moût de raisins provenant également de vendanges à bonne maturité. Ce protocole permet d'obtenir un vin effervescent titrant autour de 12,5 % vol à partir d'un vin de base de degré équivalent.

**Les analyses et dégustations ont confirmé l'intérêt de la méthode d'élaboration dite « provençale », tant au niveau qualitatif que de la typicité des vins.**

## LE PROJET DE CAHIER DES CHARGES EFFERVESCENTS À POUR BASE CELUI DES VINS TRANQUILLES DE L'AOC CÔTES DE PROVENCE

Le projet de reconnaissance en appellation était mené jusqu'en 2013 de façon conjointe aux 3 appellations relevant du CIVP. Afin de simplifier le protocole de reconnaissance, les ODG ont décidé en 2015 du principe d'introduction d'une catégorie effervescents dans chacun des 3 cahiers des charges séparément.

Les vins de base sont élaborés selon les dispositions en vigueur dans le cahier

des charges pour les vins tranquilles (cépages, richesse minimale en sucres des raisins, charge maximale à la parcelle, rendement de l'exploitation, assemblage) et doivent provenir de parcelles classées en appellation. Il en est de même pour le moût utilisé pour la prise de mousse.

La méthode de prise de mousse retenue est celle dite « provençale », suivie d'un élevage sur lattes d'une durée minimale de 9 mois.

# EFFERVESCENTS EN CÔTES DE PROVENCE : BILAN ET PERSPECTIVES (suite)

## LES CARACTÉRISTIQUES ORGANOLEPTIQUES DES VINS EFFERVESCENTS ROSES SONT SIMILAIRES À CELLES DES VINS TRANQUILLES CÔTES DE PROVENCE

15 vins rosés des millésimes 2011 à 2016 et élaborés selon la méthode dite « provençale » ou la méthode traditionnelle, issus de parcelles classées en appellation Côtes de Provence ont été analysés et dégustés en décembre 2017.

Il n'y pas de différences significatives entre les méthodes d'élaboration au niveau des analyses. La pression est supérieure à 3 bars, ce qui est le minimum pour la catégorie des mousseux de qualité. Les degrés alcooliques sont

compris entre 12 et 14 % vol, avec des acidités totales supérieures à 3,5 g/l H<sub>2</sub>SO<sub>4</sub> et une teneur en sucres de 4,7 g/l glucose + fructose (catégorie effervescent « brut »).

La couleur des vins rosés effervescents est similaire à celle des vins tranquilles de l'appellation.

Les vins rosés jugés les plus typiques sont décrits avec les caractères suivants : fruits frais, rouges ou noirs, exotiques et agrumes, fruits jaunes et blancs et floraux. A l'opposé, les moins typiques

sont décrits avec des fruits compotés, secs ou à coques, des notes d'évolution, empyreumatiques, lactées ou boisées.

**Les vins élaborés en méthode dite « provençale » et du millésime le plus récent (2016) (mise en marché après 9 mois d'élevage sur lattes) sont considérés comme ayant la typicité la plus proche des vins rosés tranquilles Côtes de Provence.**

## LA PRODUCTION D'EFFERVESCENTS RESTE ENCORE CONFIDENTIELLE MAIS LES VINS SONT TRÈS BIEN VALORISÉS

Sur les 1700 hl de vins effervescents (2/3 de rosé et 1/3 de blanc) élaborés par les opérateurs enquêtés, 380 hl sont élaborés selon la méthode dite « provençale », dont 350 hl de vin rosé. Parmi eux, **300 hl sont issus de parcelles classées en AOC Côtes de Provence (dont 98 % de rosé).**

Les vins sont essentiellement vendus en direct à la propriété, en complément de gamme.

Malgré un coût d'élaboration moyen entre 2,40 et 3,90 € TTC, **les vins rosés effervescents produits par méthode dite « provençale » sont très bien valorisés, en moyenne**

**à 14,0 € TTC / 75 cl et les vins blancs à 10,10 € TTC / 75 cl, soit au-dessus du prix de vente de vins issus de méthode traditionnelle.**

## PRIX DE VENTE MOYENS FIN 2017

	Prix moyen en € TTC départ cave par bouteille 75cl		Fourchette des prix € TTC départ cave par bouteille 75cl
	Méthode Traditionnelle	Méthode Provençale	
Rosé	12,60	14,00	6,10 - 26,50
Blanc	8,80	10,10	6,20 - 15,10

# EFFERVESCENTS EN CÔTES DE PROVENCE : BILAN ET PERSPECTIVES (suite)

## UNE PRODUCTION À DÉVELOPPER DANS LES MILLÉSIMES À VENIR AVANT D'ENVISAGER UNE RECONNAISSANCE EN APPELLATION

L'étude met en évidence des atouts (antériorité de production, méthode adaptée aux usages, qualité et typicité des vins, valorisation) mais également la faiblesse des volumes produits à partir de parcelles classées.

Sur les prochains millésimes, l'ODG suivra l'évolution des volumes destinés à la prise en mousse indiqués par les producteurs indiqués. Un travail complémentaire sur le profil organoleptique des vins sera poursuivi à l'automne 2018, sur les vins de base et les vins après prise de mousse.

Le marché des effervescents est actuellement en

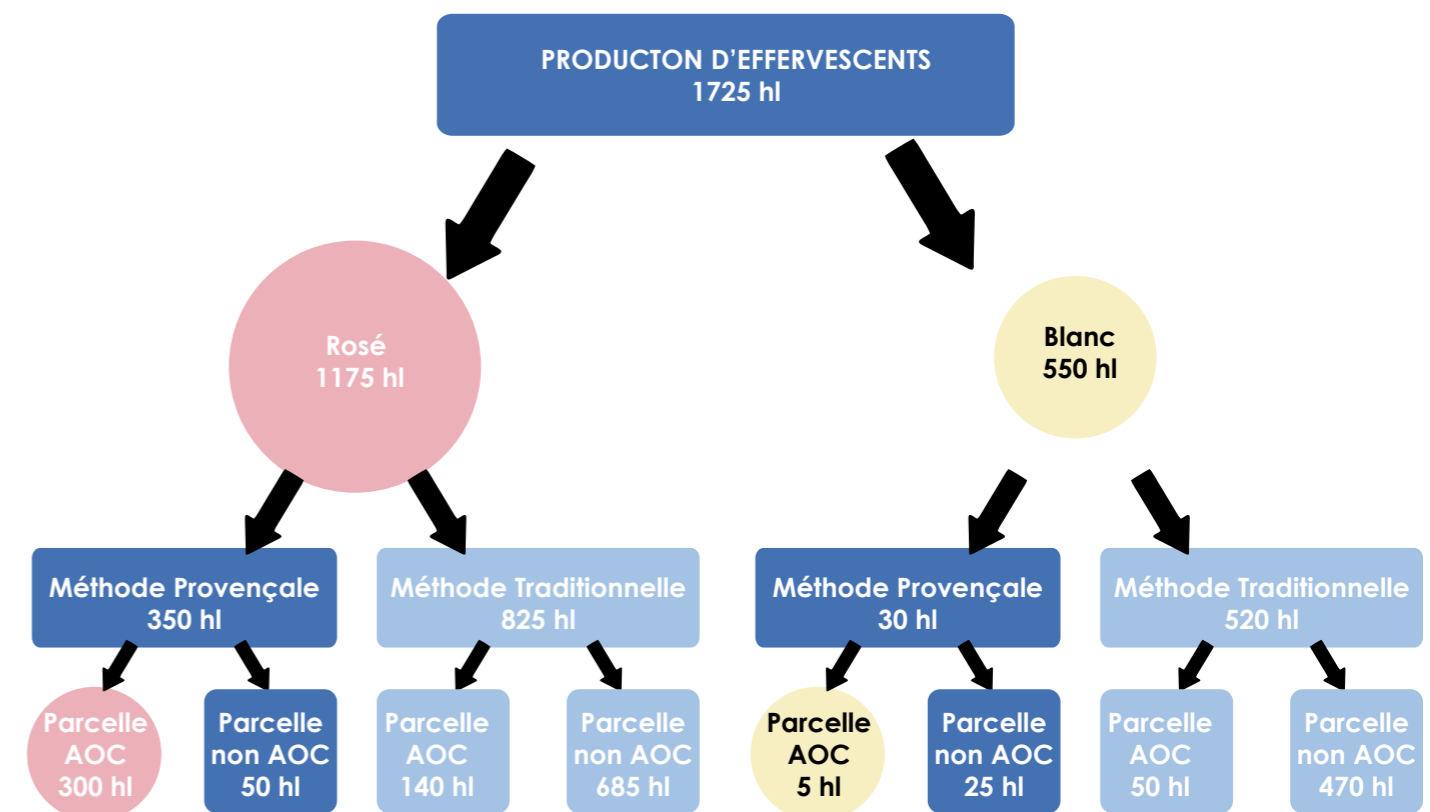
croissance, tout comme celui des vins rosés, dont l'AOC Côtes de Provence est un leader.

Par conséquent, la reconnaissance des effervescents peut être une véritable opportunité pour l'appellation.

Merci aux producteurs et aux élaborateurs qui ont ouvert leurs archives et répondu à l'enquête, aux vigneron et techniciens qui ont participé aux dégustations organisées en collaboration avec le Centre du Rosé.

Cette étude a été réalisée par l'ODG dans le cadre du stage de fin d'études en école d'ingénieur d'Alison ARQUIN (ESA Angers).

## LES VOLUMES D'EFFERVESCENTS PRODUITS EN 2017



Volumes d'effervescents produits (Sources : ODG, enquête 2017)

# AIRE GÉOGRAPHIQUE NOTRE-DAME DES ANGES



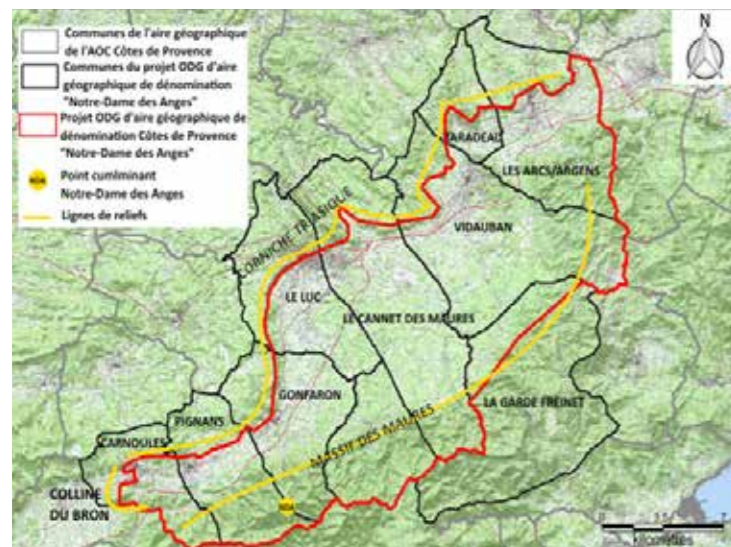
En 2011, le rapport des consultants de l'INAO définissait les lignes directrices quant aux bassins de production qui pourraient donner lieu, si les vignerons le souhaitaient, à un projet de hiérarchisation en dénomination géographique complémentaire.

## LE PROJET ENTREPRIS PAR LES VIGNERONS DE LA PARTIE CENTRALE DE LA PLAINE DES MAURES

Dans ce secteur, quelques vinificateurs (domaines et caves) ont commencé à échanger sur le sujet à partir de 2006. En 2012, avec l'aide de l'ODG, le groupe de producteurs s'est structuré et élargi à d'autres vignerons et a entamé la constitution d'un dossier de reconnaissance.

En février 2014, le Comité National de l'INAO nomme une commission d'enquête pour instruire le dossier déposé quelques mois auparavant par l'ODG sur les 3 couleurs. Toutefois, l'INAO a décidé d'instruire dans un premier temps uniquement la demande pour les vins rosés et rouges.

Après plusieurs rencontres entre les vignerons, l'ODG et la commission d'enquête, celle-ci est convaincue de la pertinence du projet présenté et propose au Comité National de l'INAO la nomination d'une commission d'experts. La mission de ces derniers est de définir précisément les critères de délimitation de l'aire géographique du terroir Notre-Dame des Anges. Elle est nommée en février 2015.



carte ING - aire géographique

## NOTRE-DAME DES ANGES, UN TERROIR ENTRE LE MASSIF DES MAURES ET LES COLLINES CALCAIRES

Le terroir Côtes de Provence Notre-Dame des Anges concerne 10 communes ou parties de communes. Il est bordé par les lignes de reliefs :

au Nord par la corniche du plateau calcaire triasique d'une altitude moyenne de 300 m

au Sud par les contre-forts du massif des Maures, dont les points culminants sont Notre-Dame des Anges à 771 m (sur Pignans) et La Sauvette à 779 m (sur La Garde Freinet)

Sur le socle permien, on rencontre différents types de sols, des grès et des pélites, des sables, des recouvrements de débris de schistes ou de cailloutis calcaires, des cailloux roulés d'anciennes terrasses alluviales.

## UN VIGNOBLE DANS UN PAYSAGE UNIQUE

Ce secteur viticole est une vaste plaine légèrement vallonnée qui appartient en grande partie au bassin versant de l'Aille, principal affluent du fleuve l'Argens. Le vignoble forme un espace continu, entrecoupé de pinèdes et d'espaces naturels protégés.

L'encépagement est adapté à la climatologie particulière du terroir Notre-Dame des Anges, avec notamment des amplitudes thermiques permettant une maturation optimale des polyphénols. Pour la production de vin rosé, le trio majeur est formé par le cinsaut N, le grenache N et la syrah N ; pour les vins rouges, les vignerons privilégient le duo grenache N et syrah N.

## LA MISE À LA CONSULTATION PUBLIQUE DU PROJET D'AIRE GÉOGRAPHIQUE

Le Comité National de l'INAO doit approuver le projet d'aire géographique qui sera ensuite mis à la consultation publique pour une durée de 2 mois. Les vignerons et propriétaires pourront en prendre

connaissance en mairies des communes concernées, à l'ODG et à l'INAO. **La consultation publique aura lieu du 17 octobre 2018 au 17 décembre 2018.**

## QUELQUES DÉFINITIONS POUR SAVOIR DE QUOI ON PARLE

**L'Aire géographique** est constituée par les communes et/ou parties de communes qui forment un ensemble naturel particulier au sein duquel les vignerons partagent un savoir-faire propre leur permettant l'élaboration de vins aux caractères spécifiques.

**L'aire parcellaire délimitée** est constituée par l'ensemble des parcelles qui sont situées dans l'aire géographique et qui ont des caractéristiques particulières (types de sols, topographie, microclimat), formant un terroir original.

# BILAN DES 5 ANS DE PIERREFEU

La dénomination Côtes de Provence Pierrefeu a été reconnue en 2013. La Commission d'enquête de l'INAO a étudié en 2017 le bilan des 5 premières années.

## UN TERROIR QUI REPRÉSENTE 20 % DU VIGNOBLE DES CÔTES DE PROVENCE, SITUÉ À LA TRANSITION ENTRE LE LITTORAL ET LE CENTRE-VAR

L'aire géographique de la dénomination Côtes de Provence Pierrefeu est constituée de 12 communes ou parties de communes.

La surface plantée sur les parcelles classées en appellation dans cette aire géographique représente 4300 ha soit 20 % de la surface totale en production en Côtes de Provence.

Le noyau viticole se situe au Nord-Est de ce terroir sur les

communes de Pierrefeu du Var, Puget Ville, Cuers et un vignoble périurbain se situe au Sud-Ouest sur les communes de l'aire toulonnaise.

Le grenache N constitue à lui seul le tiers du vignoble planté sur ce terroir. Il est suivi du cinsaut N (24 %) et de la syrah N (14 %). Les cépages mourvèdre N (8 %) et carignan N (10%) (majoritairement dédiés à la production de vin rouge)

sont plus présents dans la dénomination qu'en moyenne sur l'appellation (respectivement 5 % et 8 %).

Ces cépages noirs ont trouvé dans l'aire géographique de la dénomination des conditions naturelles adéquates : terroir précoce, chaud, avec une alimentation hydrique régulière et une humidité atmosphérique faible malgré la proximité de la Méditerranée.



## « 29 domaines et 5 coopératives exploitent 1500 ha identifiés en dénomination Pierrefeu »

Depuis 2013, les domaines et les caves coopératives se sont engagés dans la démarche de production en dénomination : se sont 265 vigneronnes qui exploitent des parcelles identifiées par l'INAO comme

répondant aux critères du milieu naturel des Côtes de Provence Pierrefeu. Ces parcelles se situent principalement sur les communes de Pierrefeu-du-Var, Puget-Ville, Cuers, La Crau et Collobrières.

« 5000 hl revendiqués en Côtes de Provence Pierrefeu, dont 87 % de vin rosé »

En moyenne sur les millésimes 2013 à 2017, 5000 hl de Côtes de Provence Pierrefeu ont été revendiqués, dont 4400 hl de vin rosé et 600 hl de vin rouge.

## LES VINS CÔTES DE PROVENCE PIERREFEU SONT COMMERCIALISÉS DANS DES CIRCUITS BIEN VALORISÉS ET RENVOIENT UNE BONNE IMAGE

Les vins de la dénomination Côtes de Provence Pierrefeu sont principalement commercialisés dans des circuits permettant une bonne valorisation : vente directe, caviste et restauration.

Avec un prix moyen sur les millésimes 2013 à 2017 de 10,30 € TTC (particulier départ cave / 75 cl) les vins rosés Côtes de Provence Pierrefeu sont vendus

34 % plus cher que les vins rosés de l'appellation régionale par les mêmes producteurs.

Pour les vins rouges des millésimes 2013 à 2016, le différentiel de prix est de 64 % plus cher pour les Côtes de Provence Pierrefeu par rapport aux vins de l'appellation régionale : 14,22 € TTC (particulier départ cave / 75 cl) contre 8,68 € TTC.

L'association des vignerons

de Pierrefeu met en œuvre différentes opérations promotionnelles vers le grand public ou les professionnels pour faire connaître les vins de la dénomination : balades gourmandes, présentation du millésime, cercle d'or.

## L'AMBITION DES VIGNERONS EST D'AU MOINS DOUBLER LES VOLUMES MIS EN MARCHE DANS LES 5 PROCHAINES ANNÉES

En 2017, ce sont 14 caves et domaines qui ont produit des vins Côtes de Provence Pierrefeu. Ces vignerons et ceux qui projettent de les rejoindre ont l'ambition de produire entre 10 000 et 13 000 hl de vin de la dénomination à l'échéance de 2022.



# LES INCOTERMS

Une vente à l'export ?  
Sélectionnez l'Incoterm adapté !



## ENVISAGER LA VENTE DE SES VINS À L'EXPORT IMPLIQUE UNE RÉFLEXION APPROFONDIE SUR LES RISQUES ET LES FRAIS QUI SERONT SUPPORTÉS PAR LES PARTIES AU CONTRAT

Depuis 1936, la Chambre de Commerce Internationale publie sous la dénomination d'Incoterms (International Commercial TERMS), une série de règles internationales permettant de palier à certaines incertitudes réglementaires inhérentes à toute transaction internationale.

Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales récentes, les Incoterms sont régulièrement modifiés. Aujourd'hui les contrats internationaux font référence aux Incoterms 2010 pour répartir les prérogatives du contrat entre l'acheteur et le vendeur, à savoir :

Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de

perte, détérioration, vol des marchandises),

L'indication du **souscripteur au contrat de transport**,

La **répartition des frais de logistiques et administratifs** aux différentes étapes du processus,

Les **modalités de prise en charge de l'emballage, du marquage, des opérations de chargement et de déchargement des marchandises**,

L'accomplissement des **formalités d'exportation**, le règlement des droits et taxes d'importation et la fourniture des documents.

La Chambre de Commerce Internationale retient à ce jour 11 Incoterms, définissant 11 règles commerciales différentes. Quatre d'entre

eux sont exclusivement utilisés pour le transport par mer et par voies navigables intérieures (FAS, FOB, CFR, CIF) et les 7 autres sont utilisables par tous types de transports (EXW, FCA, CPT, DDT, DAT, DAP). Chaque Incoterm est codifié sur 3 lettres auxquelles est ajoutée une localisation précise, fonction de l'Incoterms choisi : EXW Fos sur Mer.

Le choix de l'Incoterm faisant partie intégrante de la négociation commerciale, il est important de l'indiquer clairement dans son contrat de vente, notamment dans ses conditions générales de vente, suivi de la version « Incoterms 2010 ».

## CHAQUE ABRÉVIATION DÉTERMINE LA RÉPARTITION DES FRAIS ET DES RISQUES ENTRE LE VENDEUR ET L'ACHETEUR

En pratique, de nombreux opérateurs utilisent l'Incoterm EXW afin de se décharger des formalités export, du chargement et du préacheminement.

Toutefois l'acheteur n'est en principe, pas en mesure d'accomplir les formalités à l'exportation dans le pays du vendeur, sauf s'il y dispose d'une implantation (filiale, ...). Cette situation présente le risque pour le vendeur de n'avoir aucune preuve d'exportation, notamment de documents à son nom, ce qui peut poser des difficultés sur les plans douaniers et fiscaux.

Il est généralement conseillé à l'export d'opter pour l'Incoterm FCA prévoyant que les formalités à l'export et le chargement du préacheminement demeurent à la charge du vendeur.

Enfin dans le cadre d'une vente par crédit documentaire, le vendeur ne doit pas hésiter à se rapprocher du conseiller international de sa banque pour valider l'Incoterm 2010 qu'il aura sélectionné.



## RÉPARTITION DES FRAIS ENTRE LE VENDEUR ET L'ACHETEUR

	EMBALLAGE	CHARGEMENT camion, wagon EMPÔTAGE conteneur usine	ACHEMINEMENT aéroport, port, plate-forme de groupage au terminal	DOUANE formalités export	MANUTENTION aéroport, port, PLATE-FORME de groupage au terminal	TRANSPORT PRINCIPAL	ASSURANCE TRANSPORT	MANUTENTION aéroport, port, PLATE-FORME de groupage au terminal	FORMALITÉS douanières import Droits et Taxes	ACHEMINEMENT à l'usine ou entrepôt d'arrivée	DÉCHARGEMENT en usine ou entrepôt d'arrivée
<b>INCOTERMS® transports maritimes et fluvial</b>											
FAS											
FOB											
CFR											
CIF											
<b>INCOTERMS® transports multimodaux</b>											
EXW											
FCA											
CPT											
CIP											
DAT											
DAP											
DDP											

■ Frais à la charge du vendeur   
 ■ Frais à la charge de l'acheteur   
 ■ Aucune obligation ni pour l'un, ni pour l'autre  
■ Selon lieu convenu   
 ■ Selon terminal convenu



# LA CRÉATION DE SITES E-COMMERCE

Créer son site internet est l'opportunité de mettre en valeur son produit, son savoir-faire et l'histoire familiale de son domaine. En plus d'une vitrine, certains vignerons proposent à la vente les différentes gammes de leurs vins. La nature « alcoolique » du produit mis en ligne, engage à une vigilance accrue sur le respect de certaines contraintes réglementaires. Voici les points essentiels à ne pas négliger.

## RESPECTER LES RÈGLES PORTANT SUR LA PROTECTION DES MINEURS ET DE LA SANTÉ PUBLIQUE

La vente d'alcools sur Internet est soumise aux obligations légales strictes relatives à la protection de la jeunesse et de la santé publique.

Articles L 3331-1 et suivants, L 3332-1 et suivants du code de la santé publique

Il est interdit aux sites de e-commerce de vendre des boissons alcooliques à des mineurs. La vente de vins doit être assortie d'un signalement clair d'interdiction sur le site internet. La mention afférente peut être signalée en bas de page, avec un rappel sur

chaque formulaire de commande.

Le propriétaire du site de e-commerce est en droit d'exiger aux acheteurs une déclaration en ligne attestant leur majorité ou de communiquer leur date de naissance pour déterminer qu'ils ont plus de 18 ans.

**Attention : s'il n'y a aucune exigence légale française de filtrer le trafic à l'entrée du site de e-commerce, aux Etats-Unis il s'agit d'une obligation légale.**

Le message à caractère sanitaire doit être affiché de façon bien visible sur la page d'accueil du site Internet. Les mentions sont les suivantes « L'abus d'alcool est dangereux pour la santé » et « A consommer avec modération ».

Il est interdit de vanter les atouts d'une boisson alcoolique et d'inciter à la consommation. Il convient de ne pas présenter ses vins comme une pratique conviviale ou sociale mais de diffuser un 'message objectif', conformément aux exigences légales.

## INDIQUER LES MENTIONS LÉGALES IMPOSÉES PAR LA LOI POUR LA CONFIANCE DANS L'ECONOMIE NUMÉRIQUE

En qualité d'éditeur de site internet, la mention d'un certain nombre d'informations est incontournable : raison sociale, structure ju-

ridique, siren, mention RCS suivie du nom de la ville du Greffe d'immatriculation, capital social, siège social, adresse électronique,

numéro de téléphone, raison sociale de l'hébergeur, nom du directeur de la publication.

## METTRE EN LIGNE SES CGV ET CONSIDÉRER LES SPÉCIFICITÉS DES PAYS DE DESTINATION

Les sites de vente en ligne, consultables à l'étranger, sont vecteurs d'ouverture de nouveaux marchés mais ils nécessitent une introspection sur les capacités de l'entreprise à internationaliser son activité.

Plusieurs facteurs doivent entrer dans la réflexion globale d'exportation. Il convient de connaître la législation du pays de destination des vins afin de s'aligner sur les contraintes légales de ce dernier. Il faut

également veiller à publier des conditions générales de ventes et à adapter des moyens de paiement en fonction du public concerné.

Enfin il est important d'intégrer les frais de transport et taxes inhérentes au pays de destination, dans le prix global de la marchandise.

L'internet est un excellent outil d'expansion commerciale mais il faut rester vigilant sur les contraintes

légales associées et différenciées en fonction des pays concernés, au risque de s'exposer à de lourdes sanctions (amendes, fermeture du site du internet...).

Le e-commerce nécessite d'opérer des choix stratégiques sur la localisation du site internet. La vente de vins doit être rendue accessible dans les seuls pays où l'entreprise bénéficie de solides connaissances du marché et de la législation en vigueur.

### IMPORTANT :

Depuis le 25 mai dernier, les dispositions du **règlement communautaire RGPD** no 2016/679 (règlement général sur la protection des données) sont applicables en France.

S'inscrivant dans la continuité de la Loi française Informatique et Libertés de 1978, le règlement **renforce le contrôle par les citoyens de l'utilisation qui peut être faite des données les concernant.**

Dans le cadre de la vente en ligne, certaines mises à jour techniques et une surveillance de la sécurité du site deviennent nécessaires. Trois grands principes seront respectés :

- ▲ Sécurisation des données en ligne
- ▲ Information des clients
- ▲ Possibilité de contrôle des données par les clients

Pour aller plus loin : <https://www.cnil.fr/fr/rgpd-en-pratique>

# NOUVEAU PLAN DE RESTRUCTURATION 2019 - 2021

Les formulaires de demande d'engagement sont désormais disponibles, n'hésitez pas à nous contacter pour en disposer (04.94.99.50.08)

## MODIFICATIONS APPORTÉES PAR RAPPORT AUX ANCIENS PCR :

- ▲ Inscription en année 1 uniquement (avant le 22 octobre 2018)
- ▲ Engagement possible en année 2 pour les JA et nouvelles structures juridiques uniquement
- ▲ Surface maximum possible de 20 ha pour les 3 ans (minimum 0.03 ha)
- ▲ Pas de limite de plan-

tation par année (dans la limite de l'engagement total)

- ▲ Pas de sanction en cas de non réalisation
- ▲ Suppression des ave-nants en année 2 et 3
- ▲ Une seule cau-tion bancaire (garantie d'avance) à fournir

## ZONE COUVERTE PAR LE PCR PROVENCE ET VARIÉTÉS ÉLIGIBLES

▲ **AOP Coteaux Varois en Provence - Côtes de Provence** (Cinsault N Grenache N Mourvèdre N Syrah N Vermentino B Tibouren N)

▲ **AOP Coteaux d'Aix en Provence** (Cinsault N Grenache N Mourvèdre N Syrah N Vermentino B Cou-noise N)

▲ **AOP Pierrevert** (Cin-sault N Grenache N Mour-vèdre N Syrah N Vermentino B Grenache B Roussanne B Viognier B)

▲ **AOP Bandol - Baux de Provence - Cassis** (Cin-sault N Grenache N Mour-vèdre N Syrah N Vermen-tino B Clairette B Marsanne B Ugni B)

Restriction à la replantation : Les plantations réalisées sur les aires d'appellations Bandol, Baux et cassis sont éli-gibles uniquement pour les variétés appartenant au cahier des charges de l'ap-pellation concernée.

▲ **IGP Var** (Cinsault N Grenache N Mourvèdre N Syrah N Tibouren N Vermen-tino B Caladoc N Merlot N Chardonnay B Sauvignon B Viognier B Colombard B Muscat petits grains B Mar-selan N Marsanne B Rous-sanne B)

▲ **IGP Alpes Maritimes** (Cinsault N Grenache N Mourvèdre N Syrah N Ti-bouren N Vermentino B Caladoc N Merlot N Char-

donnay B Sauvignon B Vio-gnier B Colombard B Mus-cat petits grains B Marselan N Marsanne N Roussanne B Braquet N Fuella Nera N)

▲ **IGP Hautes Alpes** (Cinsault N Grenache N Mourvèdre N Syrah N Ti-bouren N Vermentino B Caladoc N Merlot N Char-donnay B Sauvignon B Vio-gnier B Colombard B Mus-cat petits grains B Marselan

N Marsanne B Roussanne B Mollard N)

▲ **IGP Alpes de Haute Provence** (Cinsault N Gre-nache N Mourvèdre N Syrah N Tibouren N Vermentino B Caladoc N Merlot N Char-donnay B Sauvignon B Vio-gnier B Colombard B Mus-cat petits grains B Marselan N Marsanne B Roussanne B Muscat de Hambourg N Ali-goté B)

## ZONE COUVERTE PAR LE PCR PROVENCE ET VARIÉTÉS ÉLIGIBLES

Les caractéristiques com-parées entre l'arrachage et la plantation pour la va-lidité des activités se font sur les parcelles arrachées issues de **l'autorisation de plantations utilisées**.

**RMD** : modification de la densité d'une vigne après arrachage et replantation avec un écart minimum de 10 % à la hausse ou à la baisse pour une même année de plantation.

**RVP** : reconversion varié-tale par plantation consiste à arracher un cépage dif-férent du cépage replan-té. RVP sera beaucoup plus

simple d'usage, il n'y aura plus de lien d'une année sur l'autre. Les compteurs sont remis à 0 chaque année. Exemple : sur une parcelle arrachage de Syrah pour replantation Grenache, il sera possible de d'utiliser un arrachage de Grenache pour replanter du Cinsault l'année suivante mais pas la même année.

# NOUVEAU PLAN DE RESTRUCTURATION 2019 - 2021 (suite)

## ACTIONS COMPLÉMENTAIRES AUX PLANTATIONS

Les actions de palissage et d'irrigation peuvent être demandées en complément d'une plantation et seront à réaliser avant le 31 juillet de chaque campagne concernée par la demande d'aide. L'irrigation ne peut pas être ajoutée pour une plantation AOP Bandol et Baux de Provence.

*Vérifiez bien la conformité de votre plantation avec le cahier des charges de votre appellation. Vérifiez bien les caractéristiques de votre parcelle avant toute demande d'aide, si nécessaire rapprochez-vous du service de la viticulture pour mettre à jour votre CVI.*

## AUTORISATIONS DE PLANTATION

Seuls les droits de plantation convertis en autorisations et les autorisations de replantation sont éligibles. Les autorisations de plantation nouvelle sont exclues du dispositif d'aide à la restructuration.

## NOUVEAUTÉ

Les superficies plantées avec des autorisations issues de conversion de droits externes (ne résultant pas d'un arrachage sur l'exploitation) sont inéligibles à l'aide à la restructuration.



## MONTANT DES AIDES (sous réserve de modification par FranceAgriMer en début de campagne)

**Si contrôle préalable à l'arrachage par FranceAgriMer :**

Aide plantation (4 800 €/ha) + IPR (4 500 €/ha + 300 €/ha) soit 9 600 €/ha

Si contrôle préalable à l'arrachage par FranceAgriMer si JA

Aide plantation (4 800 €/ha) + IPR (5 500 €/ha + 300 €/ha) soit 10 600 €/ha

**Sans** contrôle préalable des arrachages par FranceAgriMer .

Aide plantation (4 800 €/ha)

L'aide au palissage : 1 900 €/ha

Le palissage peut être concomitant à la plantation ou demandé au plus tard dans les deux campagnes qui suivent l'aide à la plantation.

**L'aide à l'irrigation :** 800 €/ha

Toute demande d'aide doit être accompagnée de 4 photographies géolocalisées avant la mise en place du dispositif d'irrigation et sont soumises à accord écrit de FranceAgriMer pour le début des travaux.

## LISTE DES PIÈCES À FOURNIR dès maintenant par courrier si vous souhaitez adhérer au plan collectif Provence 2018/2019 à 2020/2021 :

Le bulletin d'adhésion

le formulaire d'engagement

Un RIB original

### CONTACT :

**Florence LANGLET**  
Assistante Spécialisée

Syndicat/ODG Côtes de Provence  
Maison des Vins – RN 7 - CS 40001  
83460 LES ARCS

Tel (ligne directe) 04.94.99.50.08

FAX 04.94.99.50.02

Mail : f.langlet@odg-cotesdeprovence.com

www. syndicat-cotesdeprovence.com

Réception des producteurs sur rendez-vous.

# SANCTION EN MATIÈRE DE GESTION DU POTENTIEL VITICOLE

Les sanctions encourues en cas de non-utilisation des autorisations de plantation et de non-respect des engagements sont précisées par une décision de FranceAgriMer du 22 juin 2018 dont nous vous en livrons les détails ci-après.

## I-SANCTIONS EN CAS DE NON UTILISATION TOTALE OU PARTIELLE DES AUTORISATIONS DE PLANTATION

### Autorisations de replantation et autorisations issues de conversion de droit

Aucune sanction n'est appliquée

### Autorisations de plantation nouvelle

Chaque année après l'expiration de la validité des autorisations de plantation nouvelle et pour la première fois en 2019 un taux d'utilisation sera calculé pour chaque autorisation.

Ce taux sera calculé ainsi : surface utilisée divisée par la

surface de l'autorisation. Puis des sanctions financières seront calculées dans les conditions suivantes :

a) **Si le taux d'utilisation est supérieur ou égal à 80 %** aucune sanction ne sera appliquée

b) **Si le taux d'utilisation est inférieur à 80 %** la sanction financière sera calculée en tenant compte de l'appartenance ou non de l'autorisation à une zone de limitation régionale et en fonction des contingents (de 2 000 €/ha à 6 000 €/ha).

## II-SANCTIONS EN CAS DE NON UTILISATION TOTALE OU PARTIELLE DES AUTORISATIONS DE PLANTATION

Des manquements pourront être sanctionnés sur tous les types d'autorisation notamment dans le cas de détournements de notoriété d'une AOP ou IGP, de restrictions à la replantation...

### CONTROLES

Les agents de FranceAgriMer et de l'institut national de l'origine et de la qualité pourront rechercher et constater les manquements listés ci-dessus (utilisation des données de production du

casier viticole informatisé)

Le montant de l'amende administrative sera égal à 6 000 €/ha **appliqué à la totalité de la surface de l'autorisation concernée.**

Attention ! en cas de réitération de manquement dans un délai de deux ans le montant pourra être porté à 12 000 €/ha à compter de la première constatation des faits.



# ÉTIQUETAGE DES CALORIES ET DES INGRÉDIENTS

## Que proposent le secteur des boissons alcoolisées et la filière viticole ?

*L'ensemble des représentants des boissons alcoolisées ont rendu le 12 mars dernier leur proposition d'autorégulation concernant l'étiquetage des ingrédients et des calories à la Commission Européenne. Quel est son contenu ? Tour d'horizon.*

## POURQUOI LE SECTEUR DES BOISSONS ALCOOLISÉES FAIT-IL UNE PROPOSITION CONCERNANT L'INFORMATION SUR LES INGRÉDIENTS ET LES CALORIES ?

Aujourd'hui, les boissons alcoolisées sont le dernier produit alimentaire préemballé à ne pas devoir étiqueter les ingrédients et les calories. Pourtant, depuis plusieurs années déjà, la pression pour mettre fin à cette exception est de plus en plus forte : le Parlement Européen et certains Etats Membres y sont favorables, les associations de consommateurs sont de

plus en plus offensives... En mars 2017, dans un rapport, la Commission Européenne annonce sa volonté de mettre fin à cette exemption. Elle donne alors un an à l'ensemble des filières des boissons alcoolisées - vins, bières, spiritueux, cidres - pour faire une proposition d'autorégulation sur le

sujet. Un an après, cette proposition est la réponse à la demande de la Commission. La fédération Européenne des vins d'origine EFOW et la CNAOC ont fortement contribué à son élaboration en collaboration avec l'ensemble des organisations viticoles (CEVI, CEEV, Copa-Cogeca).

## QUELLES SONT LES AMBITIONS DE LA FILIÈRE VITICOLE ?

Première ambition : la filière viticole n'a rien à cacher. Elle s'engage donc à fournir des informations pertinentes aux consommateurs sur les ingrédients et les calories présents dans le vin. Deuxième

ambition : ne pas alourdir les contraintes qui pèsent sur les opérateurs. La filière a cherché une solution simple à mettre en œuvre. Chaque opérateur pourra ainsi diffuser au choix les informations sur l'étiquette

ou sur internet. Dans ce dernier cas, les informations devront être facilement accessibles depuis l'étiquette du produit à travers un QR code, un code-barres ou un lien vers un site internet.

## Qu'est-ce qu'un « ingrédient » selon la filière viticole ?

Comme pour l'ensemble des produits agroalimentaires, il faut distinguer pour le vin, les additifs des auxiliaires technologiques. Les premiers - par exemple acide ascorbique, gomme arabique ou sorbate de potassium - sont considérés comme des ingrédients et doivent être indiqués aux consommateurs. Les seconds - par exemple le kaolin, le calcium ou la gélatine - ne sont plus présents dans le produit fini et ne sont pas considérés comme des ingrédients. La distinction entre additifs et

auxiliaire technologiques se fonde sur une liste établie par l'Organisation Internationale de la Vigne et du vin (OIV). Ensuite, la filière propose que toutes les substances naturellement présentes dans le raisin et utilisées pour ajuster l'acidité ou la teneur en sucre soient exclues de la liste des ingrédients. Appartiennent à cette catégorie les acides citrique, lactique, tartrique et malique ainsi que le sucre, le Moût Concentré (MC), le Moût Concentré Rectifié (MCR) et la liqueur de tirage dès lors qu'ils sont convertis en alcool lors

de la fermentation et qu'ils ne servent pas à édulcorer le vin. Enfin, pour limiter au maximum les contraintes techniques les organisations suggèrent de laisser le choix à l'opérateur : soit de publier la liste des ingrédients présents dans chaque bouteille, soit de fournir les ingrédients selon un processus de vinification « habituel » (c'est-à-dire les ingrédients habituellement utilisés pour fabriquer un vin depuis plusieurs années), soit de renvoyer à l'ensemble des ingrédients potentiellement utilisables pour faire du vin.

## COMMENT DÉTERMINER LE NOMBRE DE CALORIES D'UN VIN ?

Détailler une déclaration nutritionnelle complète - valeur énergétique, quantité de graisse, acides gras saturés, glucides, sucre, protéines, sel - ne présente pas beaucoup d'intérêt pour le vin. Il sera donc possible de limiter la déclaration nutritionnelle à la valeur énergétique du vin sur la base de 100 ml (volume de référence européen pour l'étiquetage des denrées alimentaires). Pour une compréhension plus simple pour le consommateur, l'opérateur pourra choisir d'ajouter le nombre de calories par portion (1 portion = 10g d'alcool soit environ

1 verre de vin). Pour évaluer le nombre de calories, l'opérateur aura plusieurs solutions : calculer lui-même le nombre de calories présents dans ses vins ou indiquer le nombre de calories selon une base de données européenne qui indiquera le nombre de calories généralement contenu selon le type de vin. Enfin, pour éviter les problèmes de traduction les complications à l'export, il sera possible d'utiliser le symbole international « E » (« Energy »).

## QUELLE SUITE ?

La Commission Européenne doit désormais donner son avis concernant la proposition d'autorégulation du secteur des boissons alcoolisées. En cas d'avis favorable, la filière viticole s'attachera à développer rapidement des outils dématérialisés et à promouvoir sa proposition auprès des producteurs jusqu'en mars 2019. Elle souhaite également que sa proposition d'autorégulation soit intégrée dans le droit communautaire à travers la réforme de la PAC.

# VALEURS DE RÉCOLTE POUR LE MILLÉSIME 2018

Le conseil d'administration du 21 août 2018 du Syndicat des Vins Côtes de Provence s'est réuni pour définir la valeur de la récolte du millésime 2018.

D'un point de vue technique, nous sommes tous témoins cette année de la situation extrêmement hétérogène et fragile du vignoble. D'un point de vue économique, l'observatoire du CIVP démontre une situation de tension très forte sur les marchés (le disponible en 2018 est faible avec notamment un stock au 31 juin en baisse de plus de 40% par rapport à l'année dernière).

Aussi, le syndicat a souhaité ouvrir la marge de manœuvre des vignerons grâce à des outils réglementaires.

Le syndicat a obtenu de la part de l'INAO et le Préfet de Région la possibilité aux opérateurs de l'appellation d'enrichir à hauteur de 1.5% le Titre Alcoométrique Volumique Naturel (TAVN) par adjonction de Moûts Concentrés Rectifiés (MCR) pour l'ensemble des vins de l'Appellation Côtes de Provence dans la limite d'une augmentation maximale de 1,5 % volumique.

Le syndicat a obtenu de la part de l'INAO la possibilité pour les opérateurs de l'appellation de produire à hauteur d'un rendement de base de 60 hl/ha + 3hl/ha de VCI.

# NOUVEAU VISAGE AU SYNDICAT



## JULIET GIRARD

Ingénieur Montpellier spécialisée en viticulture-œnologie, Juliet a rejoint l'équipe du Syndicat mi-mai et occupera la fonction de responsable technique-viticole.

Elle a développé un grand intérêt pour le vignoble méditerranéen au cours de différentes vendanges et vinifications réalisées en Pyrénées Orientales et dans l'Hérault. Les problématiques environnementales et de changement climatique

Agronome Supagro

sont au cœur de ses préoccupations après des stages de recherche en Argentine et de qualité dans le Bordelais.

Son parcours l'a mené au sein de la maison Jas Hennessy & Co, en tant que responsable de projet en recherche et développement sur la télédétection des maladies du bois. Elle a ensuite participé à la recherche de composés aromatiques dans les eaux-de-vie nouvelles de Cognac. Bienvenue !

