

PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023  
Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

La séance est ouverte à 14 heures 10, sous la présidence de Monsieur Eric PASTORINO.

En présence de :

Monsieur Nicolas GARCIA, Directeur du Syndicat des Vins Côtes de Provence ;

Madame Françoise DUMONT, Sénatrice du Var ;

Monsieur Paul BERNARD, Secrétaire Général du Syndicat des Vins Côtes de Provence ;

Monsieur Pascal ETIENNE, Trésorier du Syndicat des Vins Côtes de Provence.

Monsieur Bernard FILISSETTI, représentant la Chambre d'Agriculture du Var.

-----

A 14 h 10 Le Président tient à remercier la famille GRIMALDI/FABRE, pour leur accueil et la mise à disposition de la salle et remercie également l'ensemble de l'assemblée pour leur présence.

**Le compte-rendu de l'AG de 2022 est validé à l'unanimité.**

**Calcul du seuil à atteindre pour le quorum :**

<b>Caves particulières inscrites :</b>	<b>410</b>
<b>Revendicants Eaux de Vie :</b>	<b>9</b>
<b>Caves coopératives inscrites :</b>	<b>35</b>

Caves particulières :  $410 \times 2 = 820$

Caves coopératives :  $410 : 35 = 11.71$

$12 \times 2 = 24$

$24 \times 35 = 840$

$820 + 840 = 1660$

**$1660 : 3 = 553$**

Le seuil est établi à **553 bulletins**.

Nous constatons à 14 h 15 :

45 signatures Caves Particulières  $\times 2 = 90$

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

24 signatures Caves Coopératives x 24 = 576 . 90 + 576 = 666

Le Quorum est atteint car 666 est supérieur à 553.

Les présentations des rapports peuvent commencer mais tout d'abord il tient à rappeler comme chaque année, que compte tenu des dispositions de vote, seuls les adhérents vinifiant en caves particulières se voient remettre pour l'instant leurs 2 bulletins de vote pour le renouvellement du tiers sortant.

Les représentants des caves coopératives devront revenir tout à l'heure aux tables d'émargement lorsqu'il aura annoncé le décompte des présents et représentés de chaque famille, si nous devons procéder à un vote à bulletins secrets.

Le Président nomme un secrétaire de séance : Paul BERNARD

Il nomme également 2 scrutateurs pour le bon déroulement du vote :

**Frédéric FABRE** Président de la Cave de Cuers Terra Provincia

**Delphine COMBARD**, Domaine Figuière à La Londe.

Paul BERNARD, Secrétaire Général du Syndicat des Vins Côtes de Provence, présente son rapport :

« 2022 nous a offert un millésime d'une grande qualité après une année compliquée.

Les volumes produits cette année sont les suivants :

Côtes de Provenances rosés : 836 375 hl

Côtes de Provence blancs : 44 160 hl

Côtes de Provence rouges : 39 171 hl.

Le volume total atteint 919 788 hl

Voici les évolutions marquantes de ce millésime :

- Le vignoble poursuit sa mutation vers la certification environnementale, 21 % des surfaces étant en agriculture biologique et 40% des surfaces en HVE
- Les Côtes de Provence Blancs sont toujours en croissance. Pour la première fois, les blancs dépassent la production de Côtes de Provence rouge. Nous en parlerons au moment de la table ronde.
- Les volumes achetés sous forme de vendanges fraîches ou de moûts ont augmenté à nouveau pour atteindre 126758 hl. Tendances à suivre qui sera au cœur de notre prochaine table ronde.

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

- la production des dénominations géographiques complémentaires est en hausse, avec 45 353 hl produits.

Je vous propose de faire un tour d'horizon des dossiers menés par le syndicat.

Les Côtes de Provence naviguent dans la tempête. Force est de constater que le vignoble est aujourd'hui dans une bonne situation. N'hésitons pas à le dire !

Oui certes, le monde économique actuel est incertain et imprévisible. Nous devons continuellement nous adapter ! Le covid, la guerre en Ukraine, problème d'approvisionnement des matières premières, l'inflation...

Darwin nous rappelle : « Les espèces qui survivent ne sont pas les espèces les plus fortes, ni les plus intelligentes, mais celles qui s'adaptent le mieux aux changements »

Les Côtes de Provence s'adaptent. Leur évolution sur les 5 dernières années le prouvent.

Le mot résilience était au cœur de chaque discours, demain on parlera d'agilité et de capacité d'adaptation.

Les équilibres généraux de l'appellation sont bons. Le volume disponible à commercialiser pour 2023 s'élève à 908 500 hl soit -3% par rapport à l'an passé. Nous avons donc déstocké du vin l'an passé. Le Stock au 1er janvier 2023 est estimé entre 70 000 hl et 75 000 hl alors qu'il était de 100 000 l'an passé.

Nous stabilisons les volumes en 2022 à l'export et progressons de 4% en grande distribution.

**La défense du nom Côtes de Provence** en France et à l'international reste un enjeu majeur.

La valorisation de l'appellation, fruit d'investissements humains et financiers de nos opérateurs suscite des convoitises et ne doit pas souffrir d'une banalisation de son nom, notamment de la dénomination « Provence ».

L'an passé, j'avais évoqué en assemblée générale un contentieux sérieux que nous avons engagé avec le soutien de l'INAO, à l'encontre d'un office de tourisme usant du mot Provence pour désigner des vins non issus de notre terroir viticole.

Les tentatives d'échanges amiables ayant échoué, les tribunaux ont tranché.

**J'ai aujourd'hui le plaisir de vous informer que les juges nous ont donné raison sur l'ensemble des points du litige.**

Cette décision historique comble un vide juridique en matière d'œnotourisme. La partie adverse a décidé de faire appel.

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Les avancées sur la protection du nom sont également perceptibles à l'international, notamment sur certains marchés majeurs pour l'appellation. Nous nous efforçons d'avoir une vision à long terme sur les marchés en devenir pour lesquels il n'existe pas encore de système de protection pour notre appellation. Nous construisons un maillage juridique adapté aux différents territoires afin de protéger et défendre l'AOC. Après la Chine et la Russie, nous venons d'obtenir la reconnaissance de notre dénomination en Thaïlande. L'Indonésie, la Malaisie, les Philippines devraient suivre...

Ce travail nécessite une ouverture sur les institutions internationales et le développement d'un réseau d'ambassades en appui.

La montée en gamme des vins AOC Côtes de Provence place dorénavant nos perspectives de protection aux côtés des marques de luxe. A ce titre, nous intégrons aujourd'hui des organismes d'influences internationales tel qu'UNIFAB ou Wine Origine, sans oublier la place prégnante que nous construisons au sein de l'OIV.

Concernant les études sur l'encépagement, nous avons déjà introduit 5 cépages étrangers 3 cépages rouges : agiorgitiko N, calabrese N et xinomavro N ; 1 cépage rosé : moschofilero Rs ; 1 cépage blanc : verdejo B.

Vont se rajouter, 3 cépages résistants :

- FLoreal B
- Souvignier Gris
- Nathy sauvignac B

Le dossier est déposé à l'INAO – ces 3 cépages sont en attente d'introduction dans le cahier des charges.

Surface par cépage :

- Verdejo B = 4.2709 ha (2022+2023), 8 parcelles.
- Agiorgitiko N = 1.42 ha (2022+2023), 4 parcelles.
- Calabrese N = 1.14 ha (2022+2023), 3 parcelles.
- Moschofilero RS = 0.8368 ha (2023), 2 parcelles.
- Xinomavro N = 0.81 ha (2023), 2 parcelles.

Pour le moment 13 exploitations sont rentrées dans le projet.

**Sur le dossier de restructuration du vignoble**, je tiens à féliciter Florence Langlet et Mélanie Armario qui sont toutes les 2 très impliquées. Elles accompagnent les vigneronnes sur des dossiers complexes. Un nouveau plan collectif a été validé. Plus de 411 vigneronnes se sont inscrites pour le prochain plan collectif, représentant 1462 ha, preuve d'une belle dynamique de plantation dans le vignoble !

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Vous êtes de plus en plus nombreux à être suivi dans ce cadre. Merci à tous pour la confiance que vous leur portez ! Ce travail est réalisé dans l'ombre et c'est légitime de le rappeler et de le reconnaître dans nos assemblées générales.

### **HVE**

200 dossiers en 2020

400 dossiers en 2021

750 dossiers en 2022.

La dynamique est prise, largement. Elle nous permet de disposer d'une base de données précise sur les pratiques phyto des vignerons.

C'est un vrai travail d'équipe qui a été mis en œuvre pour cette certification collective : l'ICV, Racine, Aix-Oenologie, la Chambre d'Agriculture et l'AVPI ont permis l'aboutissement de ce projet.

Nous sommes parfaitement conscients de la problématique de la réforme du HVE et avons pris ce dossier en main depuis le début de l'année 2022.

Comme l'ensemble de la filière, nous sommes extrêmement surpris de cette réforme autant sur la façon dont elle s'est négociée, que sur son contenu. Plusieurs rencontres ont déjà été réalisées avec la filière largement diffusées dans la presse. Au cours de la dernière rencontre, tous les professionnels participants à cette réunion ont rappelé les difficultés d'application du nouveau référentiel, en particulier sur l'Item FERTILISATION (durcissement de la part Bilan azoté) et sur l'ITEM PHYTO (IFT). Le travail réalisé par l'ODG a permis de mesurer l'impact de la réforme et nous avons communiqué l'ensemble des informations au ministre de l'Agriculture, à l'ensemble des organisations nationales viticoles et à l'association HVE.

Il a toujours été rappelé que la viticulture a été précurseur et porteur de ce label malgré le manque de communication grand public de la part du gouvernement. Il y a donc un sentiment de trahison pour la filière.

En définitive, la DGPE se dit ouverte aux débats mais se trouve également entre deux feux (ONG/Bio et HVE). Malgré tout, ils proposent la mise en place d'un groupe de travail spécifique filière viticole pour aborder les points les plus bloquants. Une réunion doit avoir lieu entre le ministère de l'Agriculture et la filière viticole fin avril pour aborder l'ensemble des points soulevés.

Nous vous tiendrons informés de la suite des négociations.

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Les sols de notre appellation vont passer à la loupe ! Le 29 novembre 2022, les premiers prélèvements de terre pour le projet ECOVITISOL® Provence ont eu lieu. En partenariat avec l'INRAE de Dijon, la qualité microbiologique d'une soixantaine de parcelle va être étudiée pour mieux comprendre le lien entre le fonctionnement des sols et les différentes pratiques viticoles sur notre territoire.

Pour tendre vers une gestion durable des sols viticoles en Provence, le Syndicat des vins Côtes de Provence s'est associé à l'INRAE de Dijon pour étudier le lien entre la qualité microbiologique des sols et les différentes pratiques viticoles. Une soixantaine de parcelles sur l'ensemble de l'appellation avec des pratiques culturelles différentes a été prélevée et va être analysée dans l'intérêt de répondre à cette question : quelles pratiques culturelles favorisent la qualité microbiologique des sols en Provence ?

« Ce projet permet de faire un état des lieux précis et de définir la qualité d'un sol en Provence »

En parallèle, nous avons recruté Antoine Mathias qui a rejoint le Syndicat des Côtes de Provence en octobre dernier, en tant que responsable du développement durable et de la transition agroécologique. Sa mission à ce titre est de promouvoir et d'accompagner le développement de systèmes viticoles vertueux sur le vignoble de l'appellation.

Il vous présentera un nouveau projet du syndicat concernant Terre Apara.

D'autres dossiers sont sur la table, dont l'accès à l'eau. Equiper le sillon permien reste une étape inévitable pour pouvoir irriguer le vignoble des Côtes de Provence. C'est 120 millions d'€ d'investissements. D'autres projets sont en cours d'études comme l'équipement de la zone du haut var (Montfort et Carcès).

Nous nous efforçons de communiquer au mieux sur l'ensemble du travail réalisé. Aujourd'hui, nous communiquons via :

- Notre plaquette « vigneron en Côtes de Provence »
- L'envoi de mail direct
- Les réseaux sociaux (linked in et facebook)
- Des réunions d'informations

Sur ce dernier point en particulier, je tiens à vous remercier de votre confiance. Nous constatons que vous êtes de plus en plus nombreux à participer à nos réunions, organisées autour des thématiques techniques ou juridiques. Vous venez nombreux, 250 personnes en janvier, 170 en avril. C'est une preuve de confiance. Nous en sommes particulièrement heureux et nous ferons tout pour la conserver.

J'en termine par cette citation :

«L'avenir est quelque chose qui se surmonte. On ne subit pas l'avenir, on le fait ! »

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

La présentation n'est pas exhaustive et Eric Pastorino complètera mes propos sur d'autres dossiers stratégiques.

Merci de votre confiance et merci de votre attention !

*Applaudissement*

Eric PASTORINO demande l'approbation du compte-rendu d'activité.

**Le compte-rendu d'activité est approuvé à l'unanimité.**

Il cède la place à **Pascal ETIENNE, trésorier du Syndicat des Vins Côtes de Provence**, qui lui présente les comptes du Syndicat :

En tant que trésorier, je vous rappelle que les comptes de l'exercice 2022 de votre syndicat reflètent la campagne 2021/2022.

Ils sont disponibles au Syndicat des Vins Côtes de Provence - Le bilan au 31 Décembre 2022 et le rapport du Commissaire aux Comptes sont consultables depuis le 16 mars au siège du Syndicat aux heures d'ouverture.

Je vous présente une synthèse.

Je vous propose de commencer directement par le compte de résultat présenté de façon synthétique.

Concernant les produits de la section Notre Dame des Anges, ceux-ci s'élèvent à 9 950 €. Ils sont issus des cotisations de la section.

Concernant les charges de section, il y a eu les frais d'organisation de l'AG pour 351 €. Le résultat de la section est de 9 599 €

La situation de trésorerie de la Section Notre Dame des Anges est de 68 522 €

**Concernant le Syndicat des Vins Côtes de Provence**

**Concernant les produits 2022,**

Le total des produits s'élève à 1 507 070 € et se décompose de la façon suivante :

- 1 067 863 € de cotisation et de produits issus du plan collectif
- 135 721 € de cotisation INAO (que vous retrouverez en charge dans le tableau suivant)
- 303 486 € de produits divers, qui se compose de subventions, de remboursement de frais, des redevances de la bouteille syndicale et des loyers AVPI.

**Concernant les Charges 2022,**

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Le total des charges s'élève à 1 521 841 € et se décompose selon les postes suivants :

- 657 528 € d'autres achats et charges externes dont :
  - 135 657 € de cotisation INAO
  - 66 403 € de cotisation FRAOC
  - 59 513 € d'honoraires et frais d'avocats spécifiques liés à la protection du nom « côtes de provence »
- 547 239 € de masse salariale,
- 86 277 € d'amortissement
- 62 000 € de provision supplémentaire pour risque pour la défense du nom
- 31 310 € de charges diverses
- 34 486 € d'Impôts et Taxes

Le résultat d'exploitation est de - 14 771 €.

Le résultat financier est de 9 987 €.

Le résultat exceptionnel est de 17 104 €

L'impôt sur les bénéfices s'élève à 7 776 €.

Le résultat de l'exercice s'élève donc à 4 544 €

Quelques commentaires :

Les projets techniques – la réforme de la dégustation menée par Mireille, ou écovitissols par Antoine génèrent des charges supplémentaires par rapport à l'an dernier.

Cette ligne budgétaire consacrée à des projets de transfert technique est amenée à augmenter au vu de l'enjeu du changement climatique.

Nous constatons l'augmentation de l'activité concernant le HVE menée par Benoit Albaret.

La défense du nom mobilise les plus forts investissements. La cotisation spécifique défense du nom s'élève à 72 368 €. Nous avons engagé comme dépense 59 513 € et 165 000 € de provision. La masse salariale dédiée est estimée à 69 000 €. L'équilibre du budget sur la mission de défense du nom est très largement déficitaire. J'ajoute le contentieux qui nous oppose à l'office du tourisme des monts de Vaucluse. Nous travaillons avec les meilleurs avocats de la place parisienne sur ce sujet, et les plus spécialisés. Ils nous coûtent certes très cher, mais l'enjeu est de taille.

Enfin, nous avons également réalisé les renforcements du dernier tronçon d'enrochement des berges de l'Argens afin de protéger les bâtiments. Plus récemment, nous avons réhabilités l'arrière du caveau et regoudronner l'entrée de la maison des vins.



# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

### Concernant le bilan,

Le total de l'actif immobilisé s'élève à 2 466 717 € et se décompose de la façon suivante :

- 846 339 € d'immobilisation corporelle pour la partie mobilière et les terrains du syndicat.
- 1 606 683 € d'immobilisation financière pour les parts du syndicat dans la maison des vins

Les actifs circulants s'élèvent à 1 697 637 € et se décomposent de la façon suivante :

- Créances pour 138 805 €
- Valeur mobilière de placement pour 152 €
- Disponibilité : 1 550 810 €
- Charges constatées d'avance pour 8 022 €

Le total de l'actif s'élève donc à 4 164 354 €

Concernant le passif :

- les fonds associatifs s'élèvent à 2 162 684 €,
- les autres réserves à 1 243 998 €
- et un résultat d'exercice pour 4 544 €

soit un total de 3 411 227 €

Les provisions s'élèvent à 165 000 € et concernent certains risques liés à des dossiers de défense.

Les dettes s'élèvent à 588 127 € et se décomposent de la façon suivante :

- Emprunts long terme en cours pour 313 472 € (pour l'aménagement des bureaux du syndicat, suite à l'échange des locaux avec le CIVP ainsi que la réalisation des berges
- Dettes fournisseurs pour 52 926 €
- Dettes fiscales et sociales pour 105 071 €
- Les autres dettes pour 70 563 €
- Les produits constatés d'avance pour 46 096 €

Soit un total de 4 164 354 €

Je vous remercie de votre attention et je laisse maintenant notre commissaire aux comptes, Delphine BRUN, nous exposer son rapport.

*Applaudissements*

**Madame Delphine BRUN** expose son rapport financier et certifie l'exactitude des comptes.

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Le Président demande à l'assemblée d'approuver les comptes financiers.

**Les comptes sont approuvés à l'unanimité des membres présents.**

### **Première résolution : (quitus)**

L'assemblée générale, après avoir entendu la lecture du rapport de gestion sur l'activité du syndicat et la lecture du rapport général du commissaire aux comptes, approuve ledit rapport de gestion ainsi que les comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2022 lesquels fait apparaître un excédent de 4 544 €uros.

En conséquence, l'assemblée générale donne quitus entier et sans réserve au Conseil d'administration de l'exécution de son mandat pour l'exercice écoulé.

**La résolution est adoptée à l'unanimité**

### **Deuxième résolution : (affectation du résultat)**

L'assemblée générale décide d'affecter l'excédent de l'exercice clos le 31 décembre 2022 s'élevant à 4 544 € en réserve.

**La résolution est adoptée à l'unanimité**

### **Troisième résolution : (affectation Notre Dame des Anges)**

Conformément à la présentation des comptes, l'assemblée générale fixe le montant dédié à la section notre dame des anges à 68 522, 98 €

**La résolution est adoptée à l'unanimité**

### **Quatrième résolution :**

En application des statuts, l'Assemblée générale fixe le montant des différentes cotisations ainsi que les modalités de calcul et de recouvrement de ces dernières.

#### **1/ Montant des différentes cotisations :**

Le montant total des cotisations appelées par l'ODG s'élève à 1.38 €/hl HT incluant la cotisation ODG, la cotisation ODG spécifique à la protection du nom, Cotisation INAO, contrôle externe AVPI.

La cotisation ODG eau de vie de marc de provence est de 60 €/an et par opérateur + part variable de 10€/hl d'alcool pur.

#### **2/ Modalités de calcul et de recouvrement des différentes cotisations :**

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Pour les membres de droit, les cotisations sont appelées auprès des unités de vinification sur la base de la déclaration de revendication (DREV).

A la demande des unités de vinification, un échancier pourra être mis en place sur les bases suivantes :

- 1/3 fin janvier
- 1/3 fin mars
- 1/3 fin juin

### VOTE DE LA RESOLUTION

#### Cinquième résolution :

Au titre de cet exercice, l'enveloppe forfaitaire globale des indemnités de temps passé a été utilisée à hauteur de 31 300 € et comptabilisé dans les comptes de l'exercice.

D'autre part, il est proposé à l'assemblée de maintenir une enveloppe à 45 000 € pour les indemnités de l'exercice 2022. Le montant de la vacation est de 100€/jour.

**La résolution est adoptée à l'unanimité**

#### **Election du tiers sortant.**

Le Président souhaite entamer la procédure de renouvellement du tiers sortant de la Chambre Syndicale. Il rappelle que nos statuts prévoient **qu'un candidat au poste d'Administrateur ne peut être remplacé que par un candidat appartenant à la même famille de producteurs.**

C'est pourquoi nous avons 2 listes distinctes de candidats à élire ou réélire ; l'une au titre des caves particulières, l'autre au titre des caves coopératives.

Sont sortants, en ce qui concerne les **caves particulières : Paul BERNARD château Matheron à Vidauban, Jean-Pierre DAZIANO Domaine de la Fouquette aux Mayons et Frédéric RAVEL Château Montaud à Pierrefeu**

Pour les **caves coopératives : Jean François ARMARIO** (cave de Pourrières), **Christian BACCINO** (cave de Pierrefeu) et **Jean-François ROSMINI** (cave de La Motte).

Le président précise que nous avons reçu la candidature de Jean François ARMARIO au Syndicat des Vins Côtes de Provence ; il propose à Monsieur ARMARIO de se présenter en quelques mots. Eric PASTORINO lui souhaite la bienvenue et précise que nous ne sommes donc pas dans l'obligation de procéder à un vote à bulletins secrets car il y a autant de candidats que de places à pourvoir. Le Président demande à l'assemblée si tout le monde est d'accord pour un vote à main levée.

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

**Paul BERNARD** château Matheron à Vidauban, **Jean-Pierre DAZIANO** Domaine de la Fouquette aux Mayons et **Frédéric RAVEL** Château Montaud à Pierrefeu ; **Jean François ARMARIO** (cave de Pourrières), **Christian BACCINO** (cave de Pierrefeu) et **Jean-François ROSMINI** (cave de La Motte) sont élus à l'unanimité.

De ce fait, **Eric PASTORINO** démarre son discours « Mes chers Amis,

Nous pensions tous au début de l'année 2022 que la période du Covid était définitivement terminée et que nous reprendrions une vie « normale ». Depuis la fin du Covid, les crises se succèdent. Dès février 2022, le conflit Russo Ukrainien débuta avec toutes les conséquences que l'on connaît à ce jour.

D'un trop pendant la période du Covid, nous sommes passés à des pénuries de tout et notamment de bouteilles. Plus récemment, nous subissons une période inflationniste qui a de fortes conséquences sur le portefeuille des consommateurs.

La commercialisation 2022 des vins Côtes de Provence s'est quand même bien déroulée sur un plan global. Certaines entreprises n'ont pas pu commercialiser la totalité de leur production. Ces stocks non vendus ne pèsent pas sur la santé économique de l'appellation. Les équilibres généraux sont plutôt cohérents et nous commençons l'année dans une meilleure situation que l'an passé.

Nous avons fait preuve de résilience certes - mais avouons que nous sommes confrontés à de nombreux défis. Notre profession viticole entame une profonde mutation à un double niveau :

- A la production : il faudra faire face aux défis sociétaux et environnementaux dont le réchauffement climatique tout en maintenant une production qui soit viable et qui permettra de répondre à la demande.
- De son organisation : nous constatons une profonde mutation de son tissu économique. En effet, l'appellation Côtes de Provence attire de nombreuses maisons qui souhaitent développer des marques premium et haut de gamme.

Il y a quelques années de nombreux investisseurs sont arrivés en Provence. Ils alliaient l'utile à l'agréable, disposant souvent de fonds résultant d'une vente d'entreprise. Leur investissement dans le foncier leur garantissait une sécurité et le soleil de la Provence agréable pour la retraite. Comme souvent, ce sont des personnes très actives - cela leur permettait aussi de poursuivre une activité – généralement alliée à une passion.

Aujourd'hui les maisons qui investissent en Côtes de Provence ont le souhait de développer des marques prestigieuses à travers le monde avec des business plans ambitieux.

Les moyens pour développer ces marques sont souvent très importants et

## PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

### Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

nous dépassent un peu, avouons-le !!

On peut voir le verre à moitié plein ou à moitié vide.

Personnellement je prends la première option !! Mais sans naïveté non plus!

Le fait que ces maisons arrivent en Provence n'est pas fortuit et anodin. S'ils l'ont fait, c'est que notre appellation incarne le leadership du rosé au niveau mondial c'est le fruit du travail de nombreuses générations de vigneronnes et vigneron qui ont décrété que notre appellation serait celle du Rosé affrontant quolibets et moqueries.

Ce succès, c'est aussi le résultat d'un savoir-faire rosé tant sur le plan qualitatif que sur l'effort financier de nos budgets de communication.

Il est clair que ces maisons porteront haut et fort la notoriété de notre appellation aux quatre coins du monde et développeront notre export !  
La valorisation de nos vins est connectée à l'arrivée de ces marques. Notre vignoble change à grande vitesse.

Il y aura aussi des conséquences à cette mutation : l'accès au foncier pour les jeunes, les transmissions de nos exploitations viticoles, la valeur de l'appellation Côtes de Provence et la nécessité de la protéger.

Cela signifie protéger son terroir mais également son nom. Le mot « Provence » fait rêver. Il suscite de nombreuses convoitises et entraîne des tentatives d'usurpations et de contrefaçon, au risque de détourner nos consommateurs en recherche de la typicité de nos vins, liée à notre savoir-faire et à notre terroir viticole de Provence.

La protection de notre dénomination présente, aujourd'hui et demain, des enjeux importants à plusieurs niveaux, notamment économiques et historiques. Nous devons maintenir nos efforts pour préserver notre patrimoine commun construit sur la dénomination « Provence », et surtout ne pas fléchir face à la pression politique et économique forte que nous subissons malgré des décisions de justice confortant nos droits.

Par ailleurs je peux comprendre que certains d'entre vous soyez déstabilisés par le nouveau modèle économique : achats de raisins, de mouts ... Cela pose souvent des débats et réflexions animées.

De façon pragmatique, s'il n'y avait pas de vendeurs de raisins, il n'y aurait pas d'acheteurs de raisins. Idem pour les mouts.

Souvent dans la presse, j'évoque la création d'un modèle Provençal, ce n'est pas une parole en l'air et je l'affirme ICI la Provence n'est pas la Champagne même s'il peut y avoir quelques similitudes. Je refuse que l'on duplique le Système Champenois

L'un des axes forts que représente ce système Provençal est le maintien d'un

# PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

## Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

tissu d'entreprises coopératives et de structures familiales dont le socle est l'histoire familiale et le terroir. Notre métier est de produire des vins adaptés à chacun de nos réseaux de distribution.

Mon rôle en tant que Président de l'ODG est que chacun trouve sa place au sein de l'appellation, que les forces des uns soient mis au service de tous .

Il est clair pour moi que chacune des maisons qui ont investi en Provence ont un devoir collectif : la mise en avant de l'appellation Côtes de Provence dans la communication, l'importance de l'innovation technique et de la R&D sur le sujet du réchauffement climatique, l'ouverture sur de nouveaux pays et bien d'autres sujets.

Je reste persuadé de la complémentarité des différentes structures du vignoble, caves coopératives, maisons des négoce, domaines particuliers. Le collectif aura un rôle de plus en plus important à l'avenir. Nous avons tout intérêt à partager ensemble. Les défis et enjeux de demain sont vertigineux, et c'est collectivement que nous devons avancer.

Il me semble évident que chacun d'entre nous doit s'interroger sur le modèle et la stratégie de son exploitation eu égard à l'évolution de notre appellation. Il y a une place pour chacun d'entre nous. Le choix doit être voulu et assumé !

Nous devons mettre en avant les richesses de notre vignoble :

- Le terroir avec les DGC et bientôt les crus, la grande qualité de nos blancs permet de se distinguer
- Le développement d'un œnotourisme qui permet aussi à certaines structures de tailles plus petites de pouvoir bénéficier du tourisme,
- L'histoire familiale comme celle de la famille Fabre Grimaldi est également vecteur de valeur – vous qui nous accueillez aujourd'hui en êtes un parfait exemple.

Voilà les grands axes du modèle Provençal que je défends. Si nous réussissons tout le monde sera gagnant !!

Enfin, je ne peux conclure mes propos sans évoquer le changement climatique que notre vignoble subit de plein fouet. Nous nous en rendons compte tous les jours.

Le capital végétal est fragilisé, nos récoltes sont irrégulières, le profil de nos vins évolue.

Le changement climatique est un enjeu majeur pour notre appellation, c'est le début d'une nouvelle histoire pour notre viticulture : technologie, changements de pratiques culturelles, évolution de certains dogmes. Nos modes de production vont évoluer.

Nous devons dans les années à venir réévaluer l'ensemble de notre cahier des charges à travers diverses expérimentations.

## PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023 Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Je reste persuadé que nous débutons un changement d'époque très important pour notre filière viticole. Nous devons inventer un système innovant permettant le maintien d'un vignoble des Côtes de Provence en adéquation avec les principes agro-environnementaux.

L'ODG a étoffé son service technique en la personne d'Antoine Mathias jeune ingénieur Agro passionné par le sujet de la vie des sols.

Il est important de traiter ce sujet, n'oublions pas que nous sommes un terroir d'AOP, nos sols doivent être vivants et nous avons le devoir de le transmettre aux générations à venir.

Nicolas vous présentera tout à l'heure les grands axes des enjeux du vignoble Provençal. Une journée d'intelligence collective, réalisée avec le CIVP, a réuni vignerons indépendants, caves coopératives, négociants, maisons ...

Il était important de définir les grands axes majeurs de notre vignoble. L'ambition maintenant est de financer ce plan d'action et d'offrir à nos adhérents un les orientations qui en découlent.

Le centre du rosé est une première étape. Il doit être au cœur de ce dispositif, il réunit l'ensemble de notre filière. Clairement, notre centre du rosé doit être à la hauteur de nos ambitions. Nous devons franchir une nouvelle étape et définir des sujets sur lesquels nous devons être à la pointe : la gestion durable de l'eau est un exemple. Nous devons être particulièrement ambitieux. Je suis ce dossier avec beaucoup d'attention et d'énergie.

Nous travaillons à la construction d'un bâtiment permettant d'accueillir le centre du rosé. Il devra être innovant, respectueux de l'environnement et faciliter toutes les recherches technologiques.

Le sujet des enjeux de notre vignoble doit réunir l'ensemble de notre filière. Il n'y a pas de place pour l'individualisme.

Nos structures collectives – ODG, chambre d'agriculture et centre du rosé doivent travailler ensemble pour bénéficier d'une recherche et d'un développement à la pointe. Elles doivent avoir un pouvoir fort de diffusion et de communication auprès de l'ensemble des vignerons.

Nous avons été particulièrement heureux de constater l'importante mobilisation des vignerons pour la journée technique organisée par le syndicat début janvier. Cela prouve votre confiance et votre intérêt pour ces sujets.

C'est ensemble que nous relèverons les enjeux de demain. Je suis confiant. Notre vignoble se porte bien. Nous avons fait preuve de résilience. Nous allons maintenant faire preuve de capacité d'adaptation !

## PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023 Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Je terminerai par un mot adressé à Joël Ghiande qui nous a quitté. Il était un homme engagé, conscient des enjeux de notre appellation face au changement climatique et aux défis environnementaux. Il a présidé la Commission Technique du Syndicat avec beaucoup d'efficacité.

Joël était un ardent défenseur des Côtes de Provence Sainte Victoire et a largement contribué aux côtés du Président Olivier Sumeire à son évolution et à son succès.

Nous garderons en mémoire son engagement au sein de l'appellation, sa gentillesse et sa jovialité.

Nous avons tous été admiratifs du combat qu'il a livré face à la maladie au cours de ces dernières années et nous étions tous persuadés qu'il la vaincrait. Je demande donc qu'on applaudisse cet engagement

### ***Applaudissements dans la salle***

Merci à tous !

L'Assemblée Générale statutaire est clôturée.

Mr PASTORINO demande à Nicolas GARCIA de bien vouloir introduire le prochain sujet dont le titre est « Présentation de la stratégie technique du vignoble » présenté par Antoine MATHIAS (voir power point joint terre apara).

La parole est donnée au public. Philippe BREL intervient afin de remercier Antoine MATHIAS de ce travail effectué et souligne l'importance de ce dossier.

Nicolas GARCIA introduit le prochain sujet qui touche à la protection du nom Provence et laisse place à Anaïs HUYSMANS, notre juriste, pour un tour d'horizon des actions menées à travers le monde pour cette action (voir power point joint).

Avant de laisser place aux acteurs de la table ronde, Eric PASTORINO laisse la parole à Françoise DUMONT Sénatrice du Var, Véronique BACCINO représentant le Président Jean-Louis MASSON au Conseil Départemental du Var. Les députés prennent la parole tour à tour et évoquent l'importance de notre vignoble au sein de notre territoire.

### ***Applaudissements***

Les personnes présentes en tribune laissent place aux participants de la table ronde : Jérôme PAQUETTE, Œnologue Conseil et viticulteur château Paquette à Fréjus, Gilles PONS du château les Valentines, Florian LACROUX directeur de la cave de Cuers Terra provincia, Florian ANGEVIN, économiste à FranceAgrimer Montreuil. Les débats seront animés par Chantal SARRAZIN. Cette table ronde sera axée sur une grande question : vins blancs de Provence : une opportunité pour le vignoble ?



## PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

### Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

**Chantal SARRAZIN** interroge Florian ANGEVIN : je sais que vous avez l'habitude de regarder beaucoup de chiffres et donc vous allez nous expliquer un petit peu comment justement évolue cette consommation de vin blanc en France mais aussi à l'étranger et pourquoi elle progresse.

**Florian ANGEVIN** : c'est vrai que je regarde plein de chiffres mais je vais essayer de pas trop vous écraser avec ça aujourd'hui surtout vu l'heure ! A l'échelle mondiale, la consommation c'est plus délicat de l'approcher mais ce qu'on constate via des enquêtes qualitatives qu'on réalise dans différents pays auprès de différents experts professionnels c'est que la consommation de vin blanc progresse à l'échelle internationale et ça on le constate notamment par des alertes de différents pays qui, suite à la récolte 2021 qui avait été affaiblie, nous ont signalé des potentiels manques de disponibilité de vin blanc donc ce qui montre bien une forte dynamique dans de nombreux pays pour cette couleur. Les vins blancs sont particulièrement marqués chez les cibles jeunes et recrutent des jeunes consommateurs on entend par « jeunes consommateurs » les personnes âgés de 35 ans et moins. Donc on constate que pour les jeunes consommateurs les vins blancs représentent près de 45% de la consommation de vin annuelle ce qui est très marqué, ce que l'on ne retrouve pas sur les autres sites de consommateurs ce qu'on peut constater aussi c'est que sur les dernières années la part de vin blanc sur le panier moyen de ces jeunes consommateurs de boissons alcoolisées progressent donc c'est réellement un segment qui est dynamique à l'échelle de la consommation française et encore plus quand on s'intéresse à la tranche d'âge qui est plutôt en retrait par rapport aux autres segments et s'en détournent. Donc la consommation on le voit, elle progresse et forcément les régions comme la Provence essaient de s'engouffrer dans cette brèche-là.

**Chantal SARRAZIN** : Christian SCALISI qui est sommelier et spécialiste des vins de Provence va nous parler dans une vidéo de la façon dont lui perçoit les qualités des vins de Provence, ce qui va se rattacher aux Côtes de Provence en particulier.

**Christian SCALISI** : je suis sommelier, maître sommelier, sommelier de France, amoureux inconditionnel sans aucune objectivité sur les vins de Provence : les rosés et ses terroirs. Je suis aujourd'hui formateur. Quand on pense vin blanc de Provence on va vers une notion de plaisir, de gourmandise, des ventes assez faciles d'accès avec un côté un peu solaire j'allais dire le message apporté est surtout du plaisir. Le positionnement d'un grand vin blanc aujourd'hui est souvent lié à l'ossature de l'acidité et de la fraîcheur c'est ce que souvent le consommateur recherche et cette profondeur en lien avec le terroir sur des climats quelquefois un petit peu tempérés ce qui empêche peut-être aussi une lecture plus profonde et plus sensorielle. A savoir que le rolle et le vermentino se retrouvent principalement en Provence, en Italie et en Corse pour prendre les 3 régions majeures. Force est de constater, au bout de quelques années, encore une fois on a des vins qui sont portés sur le plaisir.... le vin blanc bien sûr et de plus notre terroir est très touristique il fonctionne très bien avec notre cuisine méditerranéenne. C'est une opportunité locale voire régionale.

**Chantal SARRAZIN** : il y a peut-être des atouts et puis des inconvénients pour les vins blancs de Provence avant de parler peut-être « des inconvénients » on va parler de leurs atouts. Jérôme PAQUETTE je m'adresse à vous. Vous êtes vigneron au Château PAQUETTE à Fréjus, vous êtes œnologue aussi. Vous produisez je crois à peu près 10% de blanc sur votre vignoble, essentiellement du rolle. Est-ce que vous pouvez nous expliquer en quoi finalement la Provence a des atouts pour vinifier ? C'est l'œnologue là que je questionne

**Jérôme PAQUETTE** : pour vinifier des blancs on a, au travers de nos performances les vins rosés pour lesquels on a développé un savoir-faire, depuis ces 30 40 dernières années, très important en matière de maîtrise et température de maîtrise des process de pressurage etc... toutes les conditions de vinification fermentation et ce qui sont totalement transposables à la vérification donc le savoir-faire on l'a déjà et on arrivera très facilement en plus à l'affiner spécifiquement sur la population.

**Chantal SARRAZIN** : par rapport au rolle qui est, si j'ai bien compris, un peu capricieux et dont vous êtes un spécialiste comment on peut l'adapter finalement si on veut produire des blancs. Est-ce qu'il faut adapter ce cépage ou l'assembler avec d'autres cépages ?

**Jérôme PAQUETTE** : moi je pense qu'il faut être très ouvert. On peut très bien le vinifier seul on peut très bien l'assembler. J'entends ce que dit Christian à l'instant je le contredirai, peut-être, un petit peu je pense que le rolle offre cette possibilité très importante d'exprimer les différents terroirs. Il permet de faire très facilement des vins comme l'a signalé Christian, très friands, très aromatiques. Il s'adapte très bien à des techniques de vinification modernes et on a beaucoup d'exemples dans notre appellation. Beaucoup de gens travaillent le rolle avec du bois, on peut en juger parfois plus ou moins le succès mais on a très régulièrement de très beaux exemples. Donc ça illustre la possibilité multiple qu'offre ce cépage sans discussion possible. Le rolle est un magnifique cépage mais on le sait tous les cépages blancs sont sensibles à la casse quand il y a du vent. Mais le rolle est plus particulièrement je dirais sensible à ce problème-là. Il offre un certain nombre d'inconvénients qui pour moi sont plus de l'ordre de sa culture que de l'ordre de sa vinification et je pense qu'il faudrait se méfier de se dire d'un seul coup on va faire que du rolle. On risquerait de créer une instabilité sur notre capacité à produire de façon régulière. Par rapport au réchauffement climatique aussi il faut peut-être jouer sur plusieurs cépages plutôt que sur un seul cépage. On a une multiplicité de conditions de production depuis des schistes au bord de mer ou des argiles locales plus à l'intérieur des terres, des épisodes venteux, des conditions d'humidité différente, de gel différent et je pense qu'on a quand même un panel de cépages dont on aurait tort de trop négliger l'originalité comme la clairette et ses racines provençales ou l'ugni blanc qui offre aussi un socle de production régulière.

**Chantal SARRAZIN** : d'accord donc il faut bien penser les choses aussi en amont. Du coup on voit que la Provence possède un savoir-faire pour élaborer des vins blancs. Qu'en est-il du marché parce qu'il y a une demande aujourd'hui. Je vais donner la parole à Florian LACROUX vous êtes directeur de la cave coopérative de Cuers. Brièvement est-ce que vous pouvez nous présenter votre cave. Est-ce qu'il y a la demande ou pas aujourd'hui pour ces Blancs ?

**Florian LACROUX** : donc oui en effet la cave coopérative Terra provincia est issue de la fusion de 2 caves : celle de Puget-ville et celle de Cuers. Nous sommes une structure spécialisée dans le négoce l'export et le grand export un peu dans le sillage du rosé.

**Chantal SARRAZIN** : et alors donc vous avez dit que vous produisez 3% de blanc aujourd'hui. Comment vous vous adaptez finalement à cette augmentation de la demande et ce que vous allez essayer de faire plus de blanc et comment ?

**Florian LACROUX** : oui l'objectif étant de faire plus de blanc la problématique c'est qu'on veut aussi en avoir pour nos rosés donc il faut qu'on plante beaucoup plus de blanc ça c'est une certitude donc on essaie d'accompagner nos vignerons dans cette dynamique-là. On a mis notamment en place maintenant depuis une dizaine d'années une prime à la plantation et notamment une sur prime pour le cépage rolle. L'objectif c'est d'aller vers l'objectif suivant : arriver à 6% de notre production en blanc.

**Chantal SARRAZIN** : d'accord et là vous seriez à peu près à l'équilibre par rapport à la demande ?

**Florian LACROUX** : on est en train de construire un marché donc nous verrons avec le temps l'objectif ça serait d'arriver à 6% de notre production en blanc. Il faut qu'on arrive à accompagner ce marché-là.

**Chantal SARRAZIN** : Gilles PONS propriétaire du château les Valentines. Vous en produisez un petit peu plus je crois du vin blanc ?

**Gilles PONS** : sur le domaine on a l'habitude de produire entre 12 et 15% de blancs depuis plusieurs années en fait. C'est un peu pour revenir sur ce que disait Jérôme PAQUETTE je pense qu'on a une capacité de blancs en Provence qui est très bonne c'est à dire que moi j'ai l'impression que le rosé est un peu standard. Il y a bien sûr des rosés très intéressants mais je trouve qu'en moyenne les vins de Provence sont très bons si on les compare à tout ce qu'on retrouve sur l'Espagne, l'Italie ou même d'autres régions françaises. Les gens qui viennent acheter des grands domaines en Provence et qui développent effectivement le rosé qu'on a découvert depuis 10 ans, des marques sans domaine ils sont très différents de nous. Il y a une espèce de marché du rosé de Provence qui s'est énormément développée mais ils ne font pas de plan ce ne sont pas toujours

## PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

### Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

des vigneron donc il y a des marques qui existent sans domaine. Par exemple si vous allez aux États-Unis aujourd'hui vous regardez une étagère dans un grand supermarché les clients se promènent et disent : « Ah la bouteille est jolie j'aimerais bien visiter ce domaine en Provence » mais souvent il n'y a pas de domaine c'est juste un concept qui a été créé autour du rosé. Pour nous, vigneron, c'est super important de continuer à faire les autres couleurs parce que c'est un moyen de se différencier. Il ne faut pas qu'on forge la stratégie marketing et commerciale des grandes marques sans domaine d'où l'importance à mon avis. Quand je vois que la consommation de vin rouge baisse et continue de baisser c'est un crève-cœur parce qu'il y a des excellents rouges partout surtout des dénominations de terroir. Il y a des vins formidables et c'est vraiment dommage. Pour ma part, le vin blanc a sa place du marché parce que les jeunes se mettent souvent aux blancs. Alors Christian SCALISI disait dans son intervention qu'il y a un marché local pour ces Côtes-de-Provence blanc et pas forcément international.

**Chantal SARRAZIN** : Gilles et puis Jérôme est-ce que vous êtes d'accord avec ça ou pas ? Est-ce qu'on a quand même moyen de faire comme avec le rosé d'aller attaquer les marchés ?

**Jérôme PAQUETTE** : ce que dit Christian SCALISI c'est que le marché du blanc est un marché local car il se vend essentiellement sur le front maritime Monaco, Marseille... c'est difficile d'en exporter car il n'y en a pas assez.

**Chantal SARRAZIN** : C'est un problème de disponibilité selon vous ?

**Gilles PONS** : oui c'est exactement ça parce qu'en termes de profil on colle parfaitement au marché. On a des vins frais aromatiques avec des beaux reflets verts. Je rejoins tout à fait ce que vous disiez on a acquis une compétence sur le rosé d'une dizaine d'années voire 15 ans qui nous permet d'être hyper qualitatif sur les blancs et d'être en avance par rapport à certaines régions et la fraîcheur aromatique de nos terroirs permet de répondre à cette demande de marché international.

**Jérôme PAQUETTE** : Mes clients à l'export sont quasiment exclusivement en Europe et je suis obligé de tous les limiter sur le blanc en disant je suis désolé j'en produis pas suffisamment mais il y a la demande. Alors que cette demande est quasiment absente sur le vin rouge.

**Chantal SARRAZIN** : comment vous les positionnez ? Est-ce que vous avez eu plusieurs cuvées ? Est-ce que vous vous servez de rosé pour proposer ces vins blancs pour les faire découvrir ? où est-ce que vous arrivez à avoir un positionnement assez distinct entre les 2 couleurs ?

**Gilles PONS** : je crois que c'est vraiment lié à la stratégie commerciale de chaque domaine en fonction de ces cépages mais je reviens aussi sur les cépages qu'on travaille :

## PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023

### Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

l'ugni blanc, la clairette et le rolle. Je pense qu'ils sont plus indispensables pour faire des vins complexes et le plus intéressant possible. Le vermentino c'est intéressant mais c'est un peu linéaire je pense qu'il ne faut pas qu'on continue d'arracher ni de la clairette ni de l'ugni blanc et qu'on ait une vraie richesse et une vraie différenciation des gens qui font que du 100% vermentino qu'on trouve partout à l'export parce que l'Italie en fait beaucoup. Il y a d'autres pays qui font beaucoup de vermentino donc il faut pouvoir se différencier c'est ça en fait aussi. Pour ces vins blancs on est à un niveau similaire à celui des rosés notamment sur le marché du vrac. Je pense que c'est juste une question stratégique commerciale derrière mais il y a la demande qui est là évidemment tous les ans quand on entend rupture de vin blanc au 15 août on pourrait bien se mettre à augmenter les prix après bah voilà c'est aussi une stratégie d'être présent de façon fidèle à ses clients et de respecter aussi son client

**Chantal SARRAZIN** : est-ce que les blancs peuvent être une opportunité pour le vignoble provençal je vais peut-être d'abord poser la question à Florian ANGEVIN de FranceAgriMer. Quel est votre point de vue en tant qu'analyste sur ce sujet ?

**Florian ANGEVIN** : tous ces échanges et ces éléments complètent un peu ce qu'on peut observer. De ce qu'on voit-là, il y a une réelle demande sur les vins blancs sur des produits de qualité un consommateur qui va rechercher de la qualité et qui va pouvoir y mettre le prix quand il retrouve la qualité derrière et notamment on parlait de l'international et c'est vrai qu'on a parlé un peu toute la journée de cette appellation côtes-de-provence qui est défendue et qui a une renommée. Cela pourrait être un levier pour ces vins blancs qui sont demandés qui sont recherchés et avec une appellation reconnue qui plus est mondialement

**Chantal SARRAZIN** : est-ce que c'est votre avis aussi ce que le mot Provence peut tirer ce marché ou les rosés aussi peut tirer ce marché des vins blancs ?

**Jérôme PAQUETTE** : la Provence est connue à travers les rosés dans le monde entier sur des rosés fins, expressifs avec de la fraîcheur etc. Les blancs répondent parfaitement à cette attente- là donc c'est sûr qu'à travers la Provence, le blanc peut tirer son épingle du jeu ça c'est sûr moi non seulement je pense qu'il peut tirer son épingle du jeu mais ça me semble indispensable et encore une fois par notre savoir-faire on commettrait une énorme erreur de rater de monter dans ce train-là. Il faut qu'on arrive à mettre en avant de notre terroir les blancs.

**Chantal SARRAZIN** : Eh bien, on a, je crois clôturer cette table ronde-là sur cette conclusion autour du rolle qui est un très beau cépage. Je pense qu'il a aussi de multiples faces en fonction des terroirs sur lesquels il est produit Eh bien merci et puis bonne fin d'après-midi


PROCES-VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE DU 13/04/2023  
Château de l'Aumérade – Pierrefeu

---

Eric PASTORINO reprend la parole en remerciant les participants et rappelle que Mireille organise des dégustations de blanc justement pour positionner les différents profils et qu'il reste encore quelques places : le 20 avril il y a 5 places et le 4 mai pour des dégustations autour d'une dizaine de vins. Il remercie l'assemblée d'avoir eu la patience d'écouter ces échanges autour du blanc, il tient une nouvelle fois à remercier la famille FABRE pour leur accueil et invite les anciens présidents à prendre une photo souvenir.

Toute l'assemblée se dirige vers le cocktail dinatoire servit par le traiteur « les 2 toques » de Six-Fours -les-plages disposé en bout de salle à cause du fort mistral.

La séance est levée à 17 heures 30



**Eric PASTORINO**  
Président



**Nicolas GARCIA**  
Directeur

**Frédéric FABRE**  
Scrutateur



**Delphine COMBARD**  
Scrutateur

