

Outre Yann Pineau (voir p.3), le vignoble des Coteaux Varois en Provence a su attirer plusieurs investisseurs importants, qui ont choisi de s'installer dans la Provence Verte, « y apportant de nouvelles idées et de nouveaux moyens », comme l'indique Pascal Cortez. Zoom sur deux exemples parmi les plus récents.

2017 : le Domaine de Cantarelle

La dernière transaction au sein des Coteaux Varois en Provence concerne le Domaine de Cantarelle, propriété de 130 hectares acquise début 2017 par le groupe Cap Wine International. Celui-ci, déjà propriétaire de plusieurs domaines au Portugal et dans le Sud-Ouest, entend poursuivre dans le Var « sa stratégie de développement fondée sur l'élaboration de vins d'excellence ». Le Domaine de Cantarelle produit de l'ordre de 2 millions de bouteilles par an. capwineint.com

2014 : le Domaine de la Bergerie d'Aquino

Autre transaction d'importance: le Domaine de La Bergerie d'Aquino (40000 bouteilles par an) racheté en 2014 par le cachemirier Éric Bompard. « Nous avons remis le domaine en état de parfaite production. De plus, nous avons planté 2 nouveaux hectares de vignes. Notre sentiment après trois ans : la qualité de la production en Coteaux Varois en Provence est très bonne, mais il y a encore un travail de notoriété et d'image à mener. » aquino.fr



BILAN, PERSPECTIVES ET TENDANCES

**AOC COTEAUX VAROIS EN PROVENCE :
UN VIGNOBLE DE PLUS EN PLUS ATTRACTIF**

Nichée au coeur de la Provence Verte, entre le massif de la Sainte-Baume et les gorges du Verdon, l'AOC Coteaux Varois en Provence est une appellation qui a considérablement évolué depuis sa reconnaissance en 1993. Ce cahier vise donc à faire le point sur les transformations du vignoble ainsi que sur les chantiers en cours au niveau de l'appellation (voir ci-dessous) tout en mettant en évidence trois tendances majeures à l'œuvre dans le vignoble: la montée en gamme de la production (voir p. 2), le développement de l'œnotourisme (voir p. 3) et l'arrivée de nouveaux investisseurs, convaincus par le potentiel de la région (voir p. 4).

**25 années marquées par la montée en volumes et en qualité
Pascal Cortez, président AOC Coteaux Varois en Provence**

L'an prochain, l'appellation fêtera ses 25 ans. Quel bilan tirez-vous de ce premier quart de siècle ?
« D'abord, la montée en volumes et en qualité. La production est passée de 61 000 hl en 1993 à 128 000 hl aujourd'hui, et on s'attend à ce qu'elle progresse encore. En termes de qualité, beaucoup a été fait aussi : le vignoble a été restructuré pour faire monter la part de syrah, de grenache et de cinsault tandis que les caves particulières ou coopératives ont fortement investi pour s'équiper en matériel moderne. »

Le développement de l'appellation a également été marqué par le boom du rosé ?
« En effet. Le rosé est historiquement la couleur majoritaire dans notre vignoble mais sa part n'a cessé de croître afin de satisfaire la demande. En 1993, nous produisions 34 000 hl de rosé, soit 55 % de nos volumes. Or, aujourd'hui, le rosé, c'est 115 000 hl par an, soit 90 % de notre production. Les investissements des caves sont d'ailleurs liés en partie avec le succès du rosé, qui demande des compétences particulières en pressurage ou pour la maîtrise des températures de fermentation. »

Les prochains chantiers ?
« À très court terme, la révision simplifiée de l'aire de production qui devrait intervenir dans les prochains mois : 150 hectares sont concernés. Ensuite, le remaniement du cahier des charges avec une réflexion sur l'encépagement. Deux cépages nous intéressent en priorité : le caladoc, qui a l'avantage d'offrir des grappes larges résistantes à la pourriture, et le castets, un cépage ancien qui donne des rouges charnus et charpentés. »

LES GRANDS CHIFFRES DE L'AOC COTEAUX VAROIS EN PROVENCE

1993
AOC depuis le
26 mars 1993

2 633
hectares

128 000
hectolitres

48
hl/ha

90 % rosé
7 % rouge
3 % blanc

77 domaines
10 caves coopératives
2 négoces

138 M€
CA 2016 (TTC filière)
(+ 56,6 % en six ans)

54 % GMS
20 % export
13 % CHR
13 % vente directe



Le vignoble des Coteaux Varois en Provence est un vignoble en plein essor. Les signes : des producteurs historiques qui investissent dans de nouvelles installations et de jeunes vignerons qui choisissent d'y créer leur activité.

ESTANDON VIGNERONS

Le grand groupement coopératif provençal, première entreprise viti-vinicole de Provence avec 40 millions d'euros de chiffre d'affaires et principal producteur de l'AOC Coteaux Varois en Provence (entre 45 et 50 % des volumes), a choisi d'engager une stratégie de montée en gamme. Celle-ci se traduit par une offre plus premium, d'importants investissements en matériel et en formation ainsi que la mise en place d'une réflexion prospective.

Une nouvelle gamme premium

Au niveau de l'offre, une nouvelle gamme, baptisée Cœur d'Estandon et présentée en février 2017 lors du dernier salon Vinisud, vient occuper le haut de la pyramide. En AOC Coteaux Varois en Provence, la cuvée Estandon Reflet, positionnée entre 9 et 10 euros le col, a notamment bénéficié d'un cahier des charges strict en production ainsi que d'un habillage premium avec une pique exclusive, une étiquette au toucher poudré et un bouchon en liège de Provence.

Des investissements conséquents

En 2015, 2,5 millions d'euros ont été investis dans la réalisation d'une deuxième ligne de mise en bouteille ;

elle a permis de porter la capacité de conditionnement à 15 000 bouteilles par heure et 5 000 Bag-in-Box par jour. En 2017, 1,2 million d'euros seront investis dans la modernisation de la première ligne. Par ailleurs, un programme de formation inédit vient d'être lancé. Intitulé « Accompagnement stratégique et conduite du changement », il vise à favoriser à terme l'émergence de projets collaboratifs entre coopérateurs.

Le Cluster Provence Rosé

Le groupement est également à l'initiative de la création du Cluster Provence Rosé. Regroupant une quarantaine d'entreprises de la filière vin, celui-ci vise à favoriser des coopérations inter-entreprises dans l'objectif de maintenir le leadership des rosés de Provence. Les premiers axes de travail portent sur la conservation des vins rosés et la réduction du SO₂, l'amélioration et la régulation du rendement des vignes, la valorisation de l'emploi dans la filière viticole et la formation de la main d'œuvre locale.

estandon.fr

L'œnotourisme est une filière particulièrement porteuse en Provence Verte, une destination d'ailleurs labellisée Vignobles & Découvertes. Les raisons du succès : une nature hospitalière et des vignerons fortement impliqués dans le développement d'un œnotourisme responsable.

CHÂTEAU DE L'ESCARELLE

Un nouveau propriétaire

Yann Pineau, initiateur du fonds Itancia dédié à la protection de la nature et PDG du groupe éponyme, spécialisé dans la téléphonie d'entreprise et les infrastructures réseaux, a racheté ce domaine historique des Coteaux Varois en Provence en 2014. Avec une double exigence : limiter au maximum l'impact écologique de l'exploitation des 100 hectares de vigne et des activités qui lui sont liées (le domaine produit environ 600 000 bouteilles par an) tout en ouvrant le domaine au public au travers d'une offre réceptive de qualité.

Un site naturel remarquable

L'enjeu écologique est d'autant plus important que le Château de l'Escarelle est situé au cœur de 1100 hectares de milieux naturels préservés, où vivent biches, sangliers, perdrix, renards, lièvres, blaireaux... De plus, le domaine est un site pilote dédié à l'étude et à la préservation des papillons dans le cadre d'un partenariat avec la LPO. Les premières décisions de Yann Pineau – conversion en bio, enherbement naturel, introduction de troupeaux pour entretenir le végétal, bâtiments à énergie positive – ont donc veillé

à faire de l'Escarelle un site exemplaire en matière de respect de l'environnement. Le domaine vient d'ailleurs d'être certifié haute valeur environnementale (HVE), le plus exigeant des dispositifs de certification environnementale des exploitations agricoles.

Une offre œnotouristique en construction

Le premier bâtiment rénové pour l'accueil de touristes est la Villa Engardin, la principale bastide du parc. Cette grande maison de 1000 m² permet d'accueillir jusqu'à 20 personnes qui profiteront de prestations généreuses : piscine, hammam, conciergerie, cours de cuisine, ateliers de dégustation, pêche à l'étang... D'autres gîtes sont actuellement en cours de rénovation, l'objectif à terme étant de constituer un véritable « pôle d'attractivité touristique », comprenant également une offre de restauration.

escarelle.fr

EN BREF

DOMAINE MASSON

C'est l'un des symboles de la montée en puissance du vignoble des Coteaux Varois en Provence : ces dernières années, plusieurs caves ont été créées sur le territoire de l'appellation. Ainsi, le Domaine Masson, fondé en 2002 et qui a procédé à ses premières vinifications en 2016 (tout en continuant, en parallèle, à livrer une part de sa vendange à la Cave Fontaillade, la coopérative de Brue-Auriac). Pour le vigneron, Gilles Masson, par ailleurs directeur du Centre d'expérimentation et de recherche sur le vin rosé, « le potentiel est énorme dans les Coteaux Varois en Provence. C'est vraiment un vignoble qui donne envie d'aller de l'avant. »
domainemasson.fr



LE CELLIER

DE LA SAINTE-BAUME

Fondée en 1912, cette cave coopérative (3 millions d'euros de chiffre d'affaires, 4 000 hl) parmi les plus anciennes de France a investi 7 M€ en 2012 dans la construction et l'aménagement d'un nouveau chai. Deux objectifs :
1) gagner en régularité dans la qualité grâce à de nouveaux équipements pour la vinification, l'élevage et la mise en bouteille
2) permettre le lancement de nouvelles marques valorisant au mieux les différents terroirs de la cave.

LES TERRES

DE SAINT-HILAIRE

Pionnier de l'œnotourisme en Provence, le domaine propose, depuis plus de dix ans, une offre de gîtes et de chambres d'hôtes lui permettant de recevoir simultanément jusqu'à 140 personnes, attirées par les paysages de la Provence Verte ainsi que par la possibilité de parcourir le vignoble à dos de cheval, le site abritant un centre équestre. Résultat, les flux générés viennent booster la vente au caveau, qui peut générer jusqu'à 25 % du chiffre d'affaires lié au vin, mais aussi soutenir la création d'emplois : aujourd'hui, 8 des 20 emplois situés sur le domaine sont directement liés à l'activité œnotouristique.
terresdesainthilaire.com

BASTIDE

DE BLACAILLOUX

Ce très jeune domaine en agriculture biologique, qui a planté ses premières vignes en 2009 (22 hectares aujourd'hui, 40 à terme) faisant ainsi renaître un très ancien domaine familial, a fait le choix stratégique de prioriser la vente directe en circuit court. En 2014, un caveau a ainsi été construit pour accueillir le public, locaux et visiteurs de passage. Résultat : en 2016, la vente directe a permis d'assurer la vente de 70 % de la production, soit 35 000 cols, des volumes en hausse de 20 % en un an.
bastide-de-blacailoux.com

ET AUSSI

CHÂTEAU FONTAINEBLEAU

Balade en calèche à travers un vignoble aux paysages exceptionnels.
chateau-fontainebleau.fr

CHÂTEAU SAINT-JULIEN

Ouverture au printemps de cinq chambres d'hôtes aux magnifiques prestations.
domaine-st-julien.com

DOMAINE LES VALLONS

DE FONTFRESQUE
70 % des ventes de ce jeune domaine ont lieu au caveau, situé au pied du massif de la Sainte-Baume.
lvdf.fr