

**Vallée de l'Arc.** Les vignerons de l'association Côtes de Provence Sainte-Victoire bouclent une année de travail. Le millésime s'annonce exceptionnel.

## Nature et technologies au service du bon vin

■ Cette année, la météo exceptionnelle laisse présager un millésime tout aussi exceptionnel. « Nous avons 10 jours d'avance sur 2014. Les grains sont à point avec les pluies d'août et un bon ensoleillement. Ce devrait être un des meilleurs millésimes depuis la création de l'appellation », souligne Jean-Jacques Balikian, directeur de l'association. Des conditions sans conséquence sur la quantité, grâce à une surveillance de tous les instants depuis le réveil de la vigne. Cerise sur le gâteau, la quantité des produits phytosanitaires utilisés s'est considérablement réduite. L'association, pour conquérir cette appellation, a dynamisé une approche nouvelle de la culture de la vigne. « Le terroir et les conditions climatiques, comme ce mistral bienfaiteur, sont déterminants. Et l'usage des nouvelles technologies dans le respect de la nature, nous permet de mieux contrôler la maturité des grains : l'apport d'eau en goutte à goutte, la maîtrise d'une bonne surface feuillue, les vendanges la nuit... » Un travail important pour l'association qui a recruté une nouvelle technicienne, Elsa Pothiat, spécialisée dans la gestion du terroir. Les vendanges terminées, le 14 octobre, les participants au 14e rallye Découverte des Vins de la Sainte-Victoire iront à la recherche des caves et domaines de l'appellation. « La découverte du vin et de ses conditions d'éle-



Elsa Pothiat et Jean-Jacques Balikian. PHOTO C. D.

vage n'est pas contradictoire avec la conduite de véhicules, tout est dans la mesure », confie Jean-Jacques. Cette année, l'Automobile club du Pays d'Aix sensibilisera à la sécurité routière. Chaque équipe désignera son SAM qui sera récompensé s'il respecte les règles de sécurité\*.

### La grande distribution à l'affût

C'est avec étonnement que l'Association a découvert la mise en vente, cet été dans le secteur, d'un

rosé « Côtes de Provence Sainte-Victoire AOP » dont l'aspect et l'étiquette laissent dubitatifs les connaisseurs. Cette enseigne hard-discount proposait ce vin « haut de gamme » à un prix défiant toute concurrence, proche du vin de table ordinaire. Qui plus est, aucune indication géographique si ce n'est le négociant qui a assuré la mise en bouteille, situé très loin du terroir - dans un autre département. Pour les

vignerons interrogés, ce genre de vente (en dessous du prix de revient en cave) ne peut que desservir l'appellation, comme nuire à leur réputation. Mais l'appât du gain de la grande distribution et de ses négociants fait fi du travail et de la valeur des produits tout comme du respect de sa clientèle.

CLAUDE DURET

\*Fin des réservations: 19/09.  
vinotheque@vins-sainte-victoire.com