

# L'AOC sainte victoire voit la vie en rose

## Un positionnement haut de gamme du vin

**VITICULTURE.** L'AOC côtes-de-provence sainte-victoire ne connaît pas la crise. A l'heure où leurs confrères de l'Aude ou du Gard, notamment, peinent à écouler leurs récoltes, les vigneron de la Sainte-Victoire, sont assurés de vendre chaque année, avant le printemps suivant, leur production de 1,5 million de bouteilles (cinq fois moins que l'AOC bandol, en comparaison), dont 80% de rosé.

### Rendements restreints

“Le rosé a longtemps été un vin de deuxième zone. Nous avons depuis fait des efforts en termes de qualité et d'investissement”, explique Olivier Sumeire, vice-président de l'association



La récolte à sainte-victoire.

des vigneron de la Sainte-Victoire. Pas question en effet de “faire pisser la vigne” : les rendements à l'hectare sont restreints à 50 hectolitres l'hectare (contre 55 hectolitres l'hectare pour l'appellation côtes-de-provence), les parcelles soigneusement choisies et l'accent porté “sur la qualité et la typicité”. Avec l'ob-

jectif d'ancrer “notre terroir comme une marque, à l'image du saint-émilion ou du bandol”, précise Olivier Sumeire.

Le positionnement haut de gamme, voulu par les producteurs, passe également par le réseau de distribution (chez les cavistes et via la vente directe) et le prix : il faut compter de 7 à 10 euros pour un rosé.

En parallèle, les producteurs de côtes-de-provence sainte-victoire souhaitent associer leur appellation à Marseille, à l'image des coteaux varois, associés à Toulon, ou les coteaux d'Aix, à la ville du même nom. Une soirée de lancement du millésime 2007 est pour cela prévu ce soir au palais du Pharo. **JULIEN DUKMEDJIAN**