

Ils sont nés en 1928 :

Fortuné Piche, Serge Gainsbourg, Shirley Temple, Pierre Tchernia, Yves Klein, James Ivory, Pierre Mauroy, Peyo, Jacques Chancel, Philip K. Dick, Siné, ...

90



9 décennies à la Cadière
d'Azur racontées par
Fortuné Piche

LES PIEDS DANS L'EAU ET LA TÊTE AU SOLEIL

Journal de bord de vignerons de La Suffrène

L'édito de Fortuné Piche

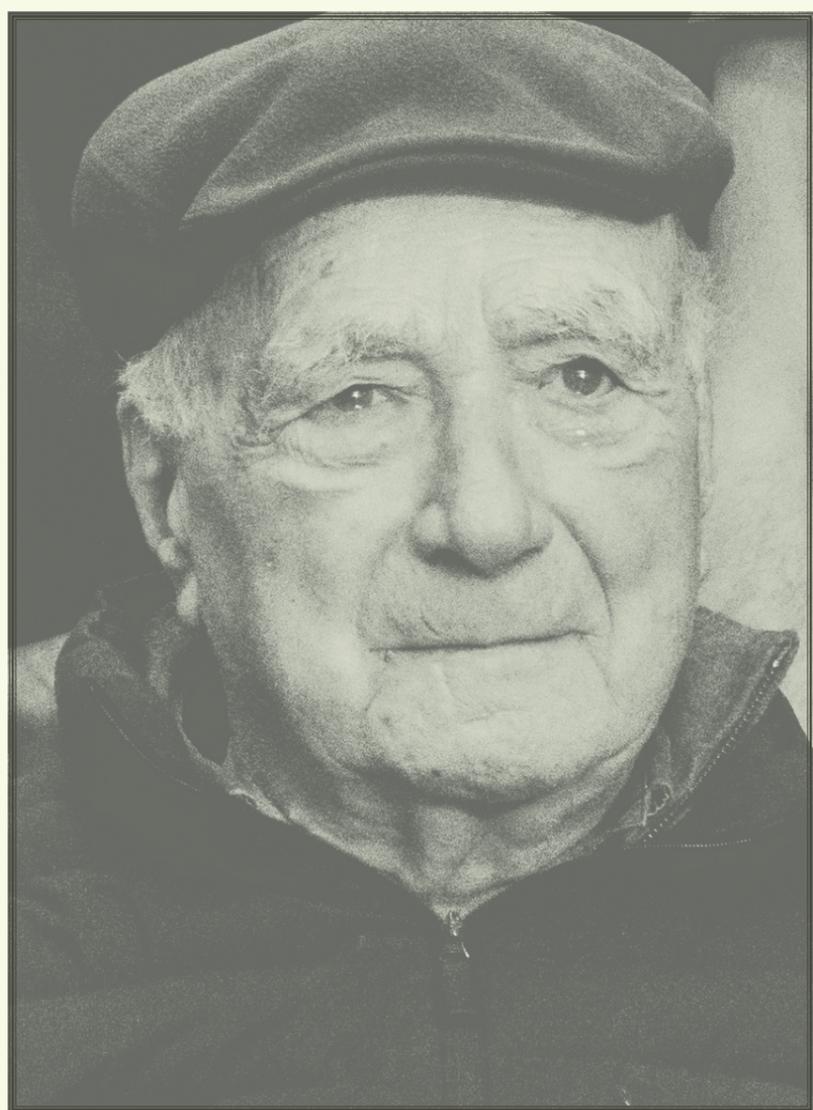
-1928...1938-

Je suis né dans la chambre dans laquelle je dors encore aujourd'hui. J'ai jamais été un grand voyageur. Ma vie elle est ici, à La Suffrène. D'aussi loin que je me souviens, j'ai toujours été agriculteur-viticulteur, comme mon père et mon grand-père avant lui. Chez nous, on est paysan de père en fils.

Mon père était un travailleur, un homme bon, qui m'a toujours laissé faire ce que je voulais. Mais il n'avait pas l'ambition qu'avait mon grand-père. Mon grand-père était un entrepreneur, un homme grand et au ventre toujours plat. C'est lui qui m'a appris le métier. Il a commencé en travaillant au domaine de La Garenne, en fermage :

Il exploitait les terres d'un autre et le rétribuait avec une somme d'argent ou un pourcentage sur la production. Il a bien vendu son vin et les affaires ont été bonnes. Si bien qu'il a racheté le Domaine La Suffrène en 1910. Il est ensuite devenu adjoint au maire de La Cadière d'Azur.

A l'époque, La Cadière était un vieux village qui tombait un peu en ruine. C'était pas aussi beau qu'aujourd'hui. C'est pour les touristes qu'ils ont tout refait. Entre le village et le domaine, à la place de l'autoroute d'aujourd'hui, il y avait un immense marécage. Le matin, le père de mon meilleur ami (qui habitait à quelques mètres de la maison) venait me chercher avec son cheval. Il nous montait jusqu'au village à travers les marécages. Moi et mon collègue, on allait à l'école à dos de cheval. C'était comme ça....



Christine Castell



«Aux côtés des vignerons et de leur passion»

Depuis plus de 20 ans à la direction administrative du domaine La Suffrène, Christine Castell nous livre son expérience aux côtés des vignerons de La Suffrène.

La collaboration entre Cédric et son grand-père, c'est très important parce que c'est son grand-père qui lui a tout transmis. Pendant très longtemps, c'était son grand-père qui gérait totalement l'extérieur, donc c'est lui qui a vraiment toute la connaissance sur le travail de la vigne, sur l'évolution, sur le futur même de tout ce qui est travail dans la vigne... (Interview complet en page 2)

Lumière sur
Daniel Zébic,
Société Ravoire & Fils

RAVOIRE & FILS



Avec Cédric, on a commencé nos activités en même temps. C'était il y a plus de 20 ans et aujourd'hui je m'occupe de 70 domaines...

J'explique toujours à mes clients qu'il est préférable de travailler avec des vignerons sympas qui font de bons vins plutôt que des vignerons stars, capricieux et peu fiables à long terme....

(Témoignage complet en page 2)

90

1928 - en bref : Madeleine Renaud est nommée secrétaire de la Comédie Française,
Les forces nationalistes de Tchang Kai - chek occupent Pékin, ...

TÉMOIGNAGES D'ACTEURS PHARES DU DOMAINE

**Christine Castell,
Responsable administrative**

**20 ans au service
du domaine**

« Je suis Christine CASTELL, je travaille au domaine
La Suffrène depuis un peu plus de 19 ans.

Dans un premier temps, je m'occupais de tout ce qui était
accueil au caveau, comptabilité, administratif. J'étais toute
seule et au fur et à mesure, avec l'évolution du domaine,
maintenant je ne m'occupe plus que de l'administratif, la
comptabilité et le social.

Monsieur Piche, c'est plus une connaissance globale qu'il a,
vraiment, sur le domaine et toute sa mémoire.

Il a une connaissance phénoménale de tout ce qui est des
terrains. il connaît toutes les parcelles cadastrales alors qu'il
y a 60 hectares. il connaît tout par cœur.

Personnellement, ça ne me touche pas directement parce que
je m'occupe pas particulièrement des plantations et tout ça.
Mais moi, ce qui m'impressionne le plus, c'est la capacité de
mémoire qu'il a à son âge, toute sa connaissance sur la
moindre parcelle du domaine.

Les valeurs les plus fortes, c'est justement le fait que ce soit
un domaine familial où on a gardé quand même une petite
structure. On est 12 salariés, c'est vraiment un rapport d'une
petite entreprise où tout le monde se connaît, où tout le monde
va dans la même direction et c'est surtout ça qui est important,
c'est ce côté familial et «petite structure» qui reste.

Quand j'en parle avec l'extérieur, c'est vrai que le fait que le
domaine La Suffrène ait évolué depuis que je suis rentrée,
puisque l'on a quand même pratiquement 20 hectares en
plus. C'est quand même beau à notre époque d'avoir un
domaine qui puisse s'agrandir comme ça donc effectivement,
c'est l'évolution du domaine et la qualité des produits qui
reste malgré tout avec une certaine constance... »



Retrouvez l'intégralité de l'interview
sur la chaîne YouTube du domaine
La Suffrène.



Nos partenaires témoignent

**« Je travaille avec le domaine
La Suffrène depuis 1995,**

et c'est la mère de Cédric qui a initié la relation par
l'intermédiaire de mon ancien employeur. Nous avons
immédiatement parlé de créer un partenariat autour du
Domaine avec Cédric à travers un engagement avec des
volumes à la clef. Tout a été une histoire de feeling entre nous
depuis le début.

Nous avons choisi, avec Cédric, de commercialiser la Cuvée
Léa auprès de notre clientèle. C'est un assemblage spécifique,
moins tannique que la cuvée Tradition et qui s'apprécie dans sa
jeunesse.

Cédric est l'un de nos premiers vignerons partenaires et nous
en comptons aujourd'hui environ 70. J'explique toujours à
mes clients qu'il est préférable de travailler avec des vignerons
sympas qui font de bons vins plutôt que des vignerons stars,
capricieux et peu fiables à long terme.

La relation c'est 50% du travail. C'est pour cela qu'aujourd'hui,
dans beaucoup de propriétés, nous sommes passés à la
génération suivante en poursuivant le travail démarré avec
les parents. Et c'est pour moi la plus grande satisfaction.

Pour anecdote, une année, Cédric m'alerte sur le fait qu'il a un
peu trop de stock de millésimes de Rouge en cave et me
demande si j'ai une solution. En fait la solution, on l'a trouvée
ensemble ! On s'est dit qu'on allait proposer, sur les foires aux
vins, un millésime par client. Ce qui nous a permis de proposer
tout ce qui était en cave en pensant qu'il y aurait des pertes.
Contre toute attente, ce fût une réelle réussite ! Cela a vidé la
cave et Cédric s'est fait sermonner par son Grand-Père parce
qu'il n'y avait plus assez de Rouge.»

Daniel Zébic, Directeur Commercial - Ravoire & Fils