

LA VIGNE

N°277

MILDIU, BLACK-ROT, OÏDIUM

Au cœur de trois points chauds p.6

VENDANGES MANUELLES

Place au palox p.26

SALON

Vinexpo relève le défi générationnel p.58

DOSSIER p.16

Vinification

Réussir le rosé qui plaît

**PAGES SPÉCIALES
LEVURES**

- **Zoom sur les nouvelles souches et l'offre du marché** p.38
- **Non-Saccharomyces, une espèce prometteuse** p.44

e



SITUÉE AU CŒUR DU VIGNOBLE, à Kavadarci, le domaine de Tikves, ancienne coopérative privatisée en 2003, a modernisé ses installations et vise désormais le haut de gamme. PHOTOS: THIERRY JOLY



PHILIPPE CAMBIE (à droite), œnologue français réputé, avec Marko Stojakovic, le maître de Tikves, dans la conception des assemblages pour améliorer

es appel-
explique
le vrac a
au profit

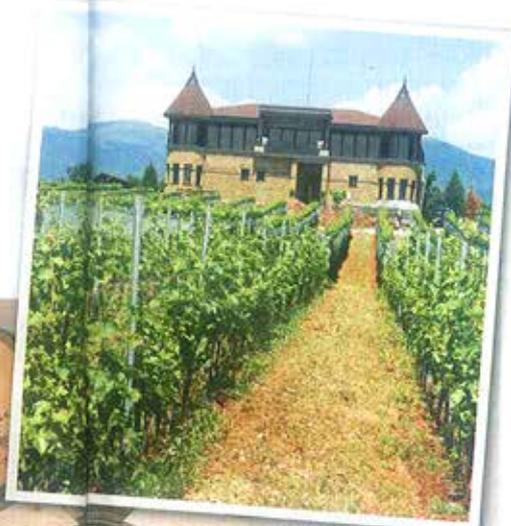
le même
ès s'être
plantée
ys, cette
in 1994,
0 tonnes
à quatre
ne ligne
gamme
nant de
nent est
7 t/ha en
D'abord
s ont été
au fil des
eplanter
is état »,
le direc-
4 000 à
it hautes
e dans le
ntilation
brûlures
nologue

n hiver,
: monte
end pas
nit. Un
ontrôler
à quatre
En ren-
dangier
er car il
iar an et

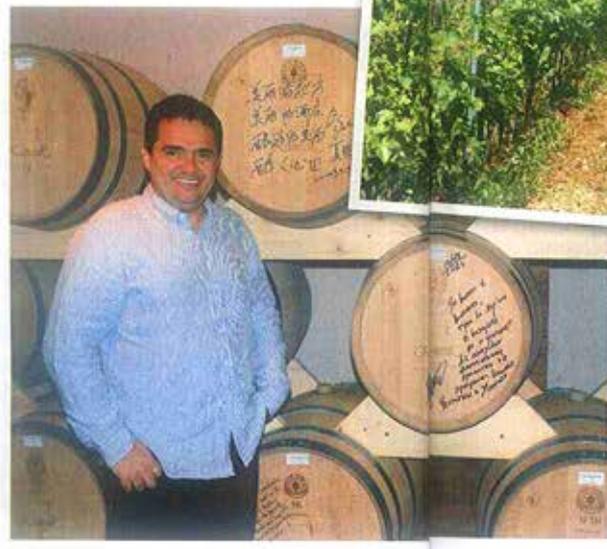
presque pas en été. Encore peu utilisé chez Ezimit et Tikves, le goutte-à-goutte est commun dans les domaines créés après l'an 2000 par des investisseurs venus d'autres milieux. Ayant pour objectif de produire des vins de qualité, ces derniers ont opté d'emblée pour des équipements de pointe.

Symbole de ces nouveaux venus, le Château Kamnik, créé en 2004 aux portes de Skopje, la capitale, au nord du pays. « Je me suis lancé pour approvisionner un restaurant que j'avais ouvert. Puis j'ai eu des récompenses. Alors, je me suis pris au jeu: j'ai cherché à faire les meilleurs vins possibles sans me

soucier d'être rapidement rentable car j'ai d'autres activités », explique Ilija Malinkovski, son fondateur, dirigeant d'une société de sécurité. Plantés sur un coteau exposé plein sud et protégés par des filets antigrêle, « qui découragent aussi les oiseaux », les 13 ha de la propriété sont encépagés avec



LE CHÂTEAU KAMNIK (ci-dessus), créé en 2004 par Ilija Malinkovski (à gauche), par ailleurs dirigeant d'une société de sécurité, s'est d'emblée positionné sur le haut de gamme.



des variétés françaises et italiennes. « Inutile de planter des cépages locaux: il est facile d'acheter des raisins de qualité de ces variétés à 30-40 cts/kg, les premiers prix étant à 15 cts. » Les rouges représentent 60 % - c'est la moyenne en Macédoine - des 120 000 litres produits. Faut de demande, le volume de rosé est très faible comme celui des effervescents. Positionné sur le haut de gamme, le Château Kamnik vend ses quatorze cuvées entre 7 et 45 €. Ailleurs, la norme est plutôt de 2 à 25 €, avec de nombreux vins. Ainsi, on en trouve une trentaine chez Tikves et Ezimit, qui cultivent à la fois des cépages internationaux et locaux: vranec - commun dans tous les Balkans - kratosija et plavac mali, en rouge; smederevka, rkatsiteli, temjanika et belan (nom donné au grenache), en blanc. « Je privilégie ces variétés pour le haut de gamme afin d'avoir des vins ayant une identité », affirme Philippe Cambie, l'œnologue de Tikves. Au domaine Popova Kula, situé au sud, à Demir Kapija, les rouges comptent pour la moitié des 600 000 l produits. « Nous avons vingt-deux vins de 3,30 à 8,30 €/col. Certains sont issus de cépages peu cultivés ailleurs, comme le prokupac et le stanushina, ce qui représente un atout commercial », affirme son propriétaire, Jordan

Trajkov, par ailleurs banquier. L'exploitation comprend également un hôtel-restaurant. « À proximité de l'autoroute Belgrade-Athènes nous amène une clientèle à 70% étrangère », témoigne Marko Stojakovic, le directeur.

En effet, l'œnotourisme se développe. Ezimit a ainsi un hôtel similaire, comme Tikves. Le Château Kamnik accueille déjà dix mille touristes par an dans sa winery et son restaurant a été ouvert. Au Château Kamnik, il s'agit d'une salle pour organiser des cours de dégustation et sur des menus mets-vins. Un bon moyen pour les exploitations macédoniennes d'accroître leur clientèle à l'étranger via les touristes visitant le pays. THIERRY JOLY

Exportations: un enjeu majeur. Le marché national est saturé. Les œnologues macédoniens vendent à l'étranger. Ezimit réexporte 75-80% en Croatie et en France. Filip Blazeskic, son directeur, fait la promotion de nos vins à l'étranger. Le directeur de Popova Kula, Jordan Trajkov, principal débouché, devant l'accroissement de la qualité des vins macédoniens de pénétrer en France, en Bretagne et Amérique du Nord. « Nous avons ouvert de nouvelles portes », témoigne l'œnologue chez Tikves, qui attire les œnologues à l'étranger. Autre solution pour développer les exportations internationales, ce que fait l'œnologue français Philippe Cambie, qui travaille avec Marko Stojakovic, le maître de Tikves, dans la conception des assemblages pour améliorer