

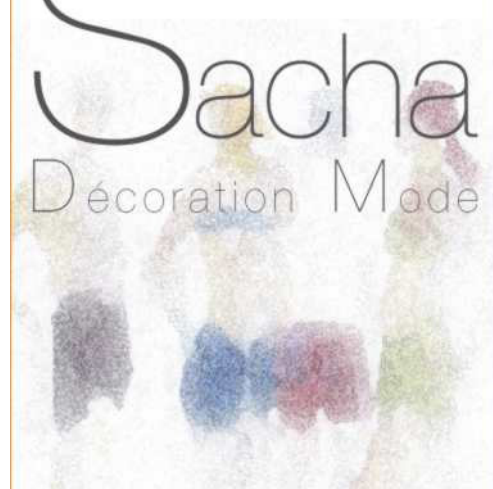
IMMOBILIÈRE DU LUBERON
LIONEL HOUANT

Demeures de Charme



Rue de la Fontaine 84560 MENERBES
Tél. 04 90 723 840
e-mail : immobiliere-du-luberon@wanadoo.fr
www.immoluberon-properties.com

Sacha
Décoration Mode



Mode:
Tods
Hogan
Eres
See by Chloé
Nougat
Jamin Puech
Ter et Bantine
Hache
Laperla
Dominique Denaive

Décoration
Catherine Memmi
Mastro Raphaël
Flamant
Leitner

Place Albert Roure - 84560 Ménerbes
Tél.: (33) 04 90 72 41 28
www.sacha-decoration-designers.com

BLUESKY LIVING



For the latest provencal views, news and restaurant reviews visit www.blueskylivingmag.com

E\BG

Conception et organisation d'événements
privés et professionnels
Luberon et Provence
www.evenements-ebg.com

• Événements • Exclusifs

Imaginez que vos émotions les plus personnelles soient mises en fête ou que l'image de votre entreprise soit célébrée d'une façon toute particulière ...

Nous proposons **d'intervenir à votre domicile ou dans un lieu préalablement sélectionné** pour vous permettre de vivre sereinement des instants **priviliégiés de partage** avec vos proches, amis ou relations professionnelles.

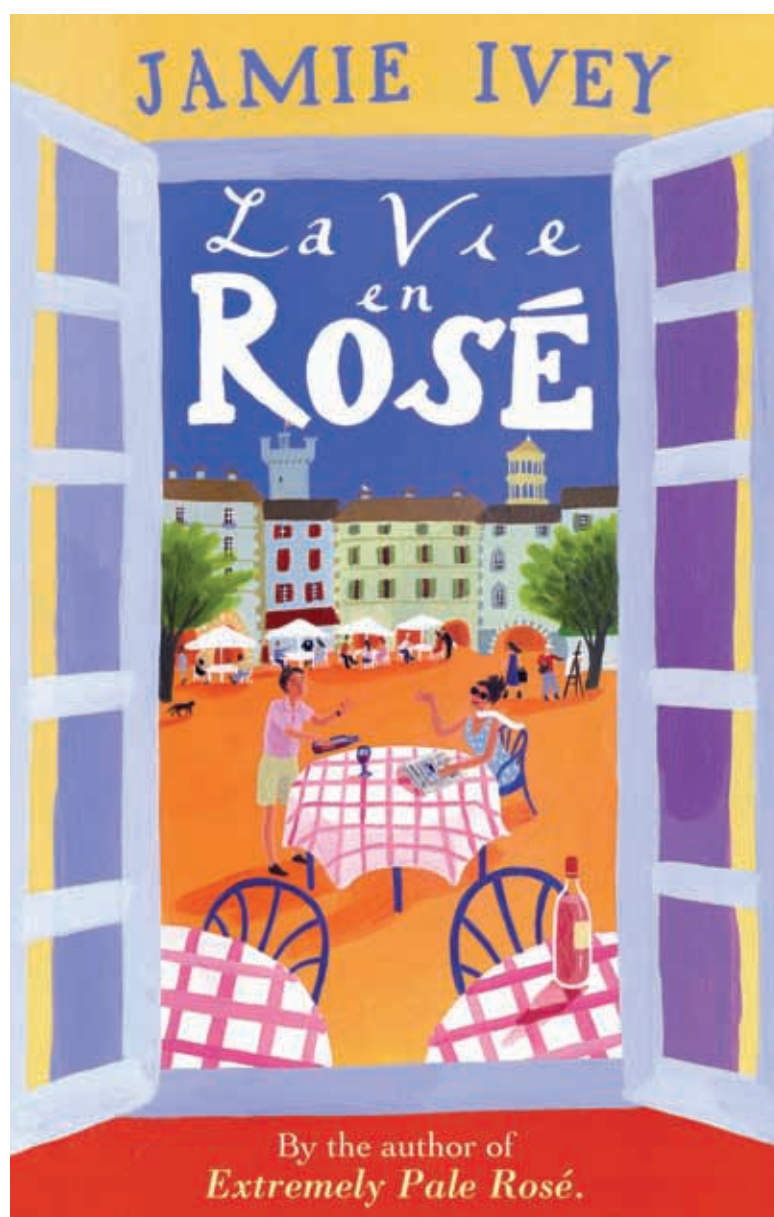
- **Réceptions privées** : anniversaire, mariage, pacs, réunion de famille, soirée privée ...
- **Événements d'entreprises** : conventions, comités de direction, fêtes de fin d'année, ouverture de site, lancement de produits, réunions de clients ...

“Un peu de **nous...**
beaucoup de **vous-mêmes**”

Rachel Bertrem et Nadine Giroudière
+33 (0)6 64 83 99 66 +33 (0)6 07 11 46 98
« Les Vordenses » - Hameau Les Goges - 84220 GORDES - France

Tel : +33 (0) 975 417 963

LA VIE EN ROSÉ



EXCLUSIVE BOOK EXTRACT

La Vie en Rosé tells the story of Jamie and his wife Tanya's attempt to set up France's first bar selling a wine list composed exclusively of rosé. The extract below is a description of their opening day in Juan Les Pins. They are assisted in their endeavours by a family friend Peter Tate.

La Vie en Rosé est l'histoire de Jamie et de sa femme Tanya tentant de mettre en place le premier bar de France proposant exclusivement des vins rosés. L'extrait ci-dessous est une description de leurs débuts à Juan Les Pins. Ils sont assistés dans leurs pérégrinations par Peter Tate, un ami de la famille.

In the pine-filled centre of Juan-les-Pins, a plaque on the wall outside the nightclub 'Whisky a Go Go' read, 'L'élégance, la bonne éducation et un comportement sans faille sont les conditions d'admission dans notre club.'

'Elegance, a good education and bearing' – it could have been a slogan for the whole town. Before we opened La Vie en Rosé, we had a couple of days to get to know the place. There was the odd architectural wart like the glass-panelled casino that some misguided planner had approved, but otherwise things remained redolently genteel – the perfect antidote to our turbulent time with estate agents.

Cocktails could be taken in the Beau Rivage, where the prices were the only thing to have changed since Scott Fitzgerald and Hemingway put pen to paper on its terrace. Glorious arched windows and curved balustrades overlooked the sea, and the staff in pinched and starched uniforms appeared straight from a film set.

Our favourite part of the town was the square next to Whisky a Go Go. Through the interlocking branches of the trees, the Mediterranean appeared like a brilliant blue jigsaw. Corners of buildings and yacht masts jutted into the picture, and each individual piece of sea was fringed with brittle green pine needles. A seemingly endless game of boules clattered in the heavy shade, outlasting the light and enduring as darkness draped itself over the water. Teenagers arrived on mopeds with chattering engines, the neon lights of the surrounding restaurants were switched on, seafood was piled high on mountains of crushed ice, and holidaymakers and locals were decanted on to the narrow streets, promenading to the irregular thud and clank of the boules.

Below this central square was the next venue for La Vie en Rosé – La Pinède. Beach clubs stretched for miles all along the seafront, and in the height of summer sun loungers were booked so far in advance that being in possession of the right one carried the cachet

One of our business cards



La Vie en Rosé
 Jamie and Tanya Ivey
jamie@extremelypalerosse.com
tanya@extremelypalerosse.com
 Tel : 06 33 43 57 68

Dans le centre de Juan-les-Pins, la bien nommée, on peut lire sur une plaque à l'extérieur de la boîte de nuit 'Whisky à Go Go': 'L'élégance, la bonne éducation et un comportement sans faille sont les conditions d'admission dans notre club.'

'Élégance, bonne éducation, maintien' – Ce slogan pourrait s'appliquer à la ville entière. Avant d'ouvrir La Vie en Rosé, nous avons deux jours pour connaître l'endroit. Il y avait une étrange verrue architecturale, le casino avec ses panneaux de verre, autorisé par un chef de projet malavisé, mais, sinon le reste fleurait bon l'élégance – antidote parfaite à l'agitation rencontrée avec les agents immobiliers.

On pouvait prendre un cocktail au Beau Rivage, où seuls les prix avaient changé depuis que Scott Fitzgerald et Hemingway avaient écrit sur la terrasse. Ses fenêtres aux arrondis magnifiques et ses balustrades incurvées surplombaient la mer, et le personnel, uniforme amidonné et pli parfaitement marqué, semblait tout droit sorti d'un film.

Notre coin préféré était la place à côté de Whisky à Go Go. Au travers des branches entremêlées des arbres, la Méditerranée apparaissait tel un puzzle, étincelant. Les angles des immeubles et les mats des voiliers se détachaient sur l'image, et chaque petit morceau de mer était comme ourlé de fragiles et vertes aiguilles de pin. Le cliquetis d'une partie de boules semblant durer toujours, résonnait dans l'ombre épaisse, survivant à la lumière et continuant alors que l'obscurité se déployait sur l'eau. Des adolescents arrivèrent en pétaradant avec leur vélomoteur, les néons des restaurants du coin étaient allumés, un amoncellement de poisson et de fruits de mer était disposé sur la glace pilée, et les vacanciers ainsi que les locaux se dirigeaient vers les rues étroites, se promenant avec comme bruit de fond le claquement sourd des boules.

Après la place centrale, l'autre élément de la Vie en Rosé, c'était : La Pinède. Les clubs de plage s'étendaient sur des kilomètres de front de mer, et en pleine saison d'été les emplacements étaient réservés si longtemps à l'avance qu'être en possession du bon était aussi précieux qu'une bonne place à Wimbledon, surtout depuis qu'un subtil changement du nombre de places attribuées pour les matelas entre les différents clubs de plage avait eu un impact disproportionné sur les prix – un matelas rouge sur un côté séparé par la corde, pouvait coûter le double d'un orange sur l'autre côté. La vue était identique, le service aussi, mais ce petit bout d'espace en plus – c'était comme voyager en première sur la navette Paris-Marseille – faisait toute la différence.

La hiérarchie entre clubs était bien définie, La Pinède venait en tête. Vue de la promenade au dessus de la plage, rien ne la distinguait des autres. Il y avait au dessus des escaliers une arche en fer avec un panneau portant le nom du club. Deux palmiers se dressaient au centre du restaurant, et du point le plus élevé de leurs troncs élancés coulait une fontaine de plantes tropicales. Dans les intervalles, entre les rangées serrées de parasols jaunes, sacs et crèmes solaires étaient éparpillées sur le sable.

D'autres clubs avaient investi dans de solides structures en bois et agrémenté leurs pontons d'éléments d'un gout

of a Wimbledon debenture, particularly since subtle variations in the amount of space allocated between the mattresses at the different clubs had a disproportionate impact on price – a red mattress on one side of a roped partition could cost double an orange one on the other side. The view was identical, the service the same, but that extra iota of space – like travelling club on a short-haul flight – was judged to make all the difference.

And there was a recognised hierarchy among the clubs, with La Pinède at the top. Viewed from the promenade above the beach, there was nothing to distinguish it. There was an iron arch over the stairs, which supported a sign engraved with the name of the club. Two palm trees rose from the centre of the restaurant area, and from the uppermost reaches of their narrow trunks flowed a fountain of tropical greenery. In the gaps between the tight rows of yellow parasols, handbags and sun creams lay scattered in the sand.

Other clubs had invested in sturdy wooden sun loungers and built kinks and curves into their pontoons, and we'd visited some that insisted on their waitresses wearing skimpy shorts that clung to the curves of their bottoms. La Pinède, Peter assured us, was too long established to need such gimmicks. But he wouldn't allow us in to see for ourselves. Peter had agreed the precise time and date of arrival with the owner and insisted that he didn't want to put any pressure on her by arriving early. And so for our first few days in the town we'd had to content ourselves with the enticing view from above.

Finally, a week after we'd left Nikki Beach, we set out from our small hotel to deliver our wine. Throughout the summer the southern streets had become ever more traffic-clogged, but we'd encountered nothing like trying to enter the centre of Juan-les-Pins. For an hour each morning the genteel resort I'd come to know was transformed. All the roads fed into a one-way system leading towards a small roundabout right by the sea. Nearly every car that entered the town had to pass through this bottleneck – tourists hoping to get a good spot on the beach, traders setting up jewellery stalls on the front, vans dropping off clothes to boutiques and the refrigerated lorries delivering food to the restaurants. We joined this clot of traffic at 10 a.m. By ten thirty we'd progressed 50 metres, by eleven another 50, but then we stopped. The vans had reached their destinations and their drivers flicked on warning lights and pretended to be oblivious to the grid-locked cars snarling on the seafront.

A full hour and a half after we'd embarked on the kilometre journey from hotel to beach club, we reached our destination. In local fashion we doubled-parked and put on our hazard lights, determined not to go round the town's one-way system again.

Somehow the wine made it into La Pinède's fridges in time for us to start serving. The sand was immaculately raked, the sun loungers – or matelas, as the French called them – spaced wide apart, and the restaurant tables as well dressed as any on the Champs-Élysées. The area allocated for La Vie en Rosé was inside a small pergola at the back of the beach club. It was built from

plus ou moins douteux. Nous en avons visité un, dont le point d'honneur était manifestement que les serveuses portent des shorts très courts. La Pinède, nous assura Peter, était établi depuis suffisamment longtemps pour ne pas avoir recours à ces artifices. Mais il ne nous autorisa pas à aller voir pour nous rendre compte par nous-mêmes. Peter avait arrangé l'heure et la date d'arrivée avec la propriétaire et insisté sur le fait qu'il ne voulait aucunement lui mettre la pression en arrivant trop tôt. C'est ainsi que nos premiers jours dans cette ville il nous fallut nous contenter de la séduisante vue du dessus.

Enfin, une semaine après avoir quitté Nikki Beach, nous partions de notre petit hôtel pour livrer notre vin. Tout au long de l'été les routes du sud étaient devenues de plus en plus engorgées par la circulation, mais, rien ne pouvait égaler l'entrée au centre de Juan-les-Pins. Durant une heure, chaque matin, la plaisante petite station balnéaire que j'étais venu découvrir était métamorphosée. Toutes les routes étaient en sens unique et menaient à un petit rond-point juste au bord de la mer. Presque toutes les voitures qui voulaient entrer en ville devaient passer par cet étranglement – les touristes qui espéraient trouver un bon coin sur la plage, les marchands qui installaient leurs stands de bijoux sur le front de mer, les camionnettes déposant des



In the Luberon...



Situated in the picturesque Luberon, this Provençal château, partly from the 17th century, has been elegantly renovated. It features 650m² of living space in addition to impressive outbuildings (400m²) and includes 13 bedrooms, 9 bathrooms, a large kitchen and living room. Set in 3 ha of land with swimming pool, basins and fountain with spring water. Only 45min from Avignon's TGV station and 1h from Marseille airport. A charming chapel and an orangery are also part of this exclusive property. Price : please,



Le Village - 84220 GOULT – FR

Tel : +33 (0)4 90 72 40 64

Web : www.yourprovence.com

Email : contact@yourprovence.com

LUBERON PROPERTY AGENT

Chalking up
the daily
specials

vêtements aux boutiques et les camions réfrigérés livrant la nourriture aux restaurants. A 10 heures, nous étions au milieu de cet encombrement. Vers dix heures trente, nous avions progressé de 50 mètres, à onze heures 50 de plus, puis nous nous arrê tâmes. Les camionnettes avaient atteint leurs destinations et leurs chauffeurs mettaient leurs warnings ignorant l'enchevêtrement de voitures à la queue leu leu sur le front de mer.

Une heure et demie après être partis de l'hôtel pour nous rendre au club de plage, nous atteignîmes notre destination. Nous conformant aux coutumes locales, nous nous garâmes en double file, mettant nos feux de détresse, déterminés à ne jamais plus essayer d'emprunter ce fameux itinéraire en sens unique.

Toujours est-il que notre vin gagna à temps les frigos de La Pinède pour que nous commencions à le servir. Le sable était parfaitement ratissé, les 'matelas', ainsi appelés par les Français étaient bien séparés, et les tables du restaurant étaient aussi bien dressées que sur les Champs-Élysées. L'emplacement réservé à La Vie en Rosé était situé à l'intérieur d'une petite pergola à l'arrière du club de plage. Elle était faite en bois de récupération, si courant sur les brocantes en Provence, et des bananiers avaient poussé contre le support. Nous installâmes une table devant, la recouvrant de nos nappes roses, accrochâmes des affiches sur le mur, disposâmes le rosé dans des seaux plein de glace et nous préparâmes à vendre. Le soleil brillait à travers nos bouteilles de vin, diffusant de légers reflets roses sur mon short de plage blanc. En regardant le club de plage, le restaurant, les matelas, jusqu'au ponton de la baie de Cannes, on pouvait observer l'importante clientèle captive se doré au soleil.

Nous espérions qu'ils auraient hâte de goûter notre vin, mais d'abord, Claudine, la propriétaire de la Pinède, qui était restée assise à l'ombre à nous regarder installer, devait nous donner le feu vert. C'était difficile de lui donner un âge – elle faisait la quarantaine, mais elle avait le calme d'une femme plus mûre et le sourire affecté et mondain. Ses cheveux étaient noirs et courts et ses vêtements simples bien que de prix. Des bracelets en or cliquetaient à ses poignets et elle ne montrait que rarement ses yeux sombres presque toujours cachés par ses lunettes de soleil de vue. Son éternel compagnon était une large planche de bois sur laquelle étaient attachés environ cinquante attaches métalliques. Sous chaque attache, il y avait une pile de reçus, et les membres du personnel venaient continuellement lui remettre leurs notes. C'était une façon ingénieuse de suivre les dépenses des clients – la planche, représentait le club de plage, et chaque attache métallique, un matelas.

Comme nous étions prêts à servir, Claudine s'extirpa de sa place à l'ombre et vint inspecter La Vie en Rosé. Je portais mon bermuda de plage blanc, celui qui était si hors sujet à Nîmes mais semblait parfaitement convenir ici. Tanya était en robe bain de soleil rose, toute simple et Peter portait une chemisette rose vif fraîchement repassée et un



the distressed wood so common in Provençal brocante markets, and banana plants grew up the supporting struts. We laid a table across the front of the hut, spread our pink tablecloths, pinned posters to the wall, filled ice buckets with rosé and prepared to trade. The sun shone through our bottles of wine, casting a spectrum of gentle pinks against my white beach shorts, and looking out across the beach club past the restaurant and over the matelas towards the pontoon stretching into the bay of Cannes, we could see a large captive clientele baking in the sun.

Hopefully they couldn't wait to try our wine, but first Claudine, the owner of La Pinède, who'd been sitting in the shade watching us set up, had to give the final go-ahead. It was difficult to place her age – she looked as if she was in her early forties but she had the calm demeanour of an older woman and a wry, worldly smile. She wore her short dark hair high on her head, and her clothes were simple yet expensive. Gold bracelets jangled from her wrists, and her prescription sunglasses rarely left her dark eyes. Her constant companion was a large wooden board with about fifty metal clips attached to it. Under each clip was a pile of receipts, and staff members were continually coming over and handing her chits. It was an ingenious way of keeping track of people's expenditure – the board represented the beach club and each metal clip a sun lounger.

Spotting that we were ready to serve, Claudine unfurled herself from her shady corner and came to inspect La Vie en Rosé. I was wearing my ankle-length white beach shorts, which had been so out of place in Nîmes but seemed perfect here, Tanya a simple pink sundress, and Peter a freshly ironed bright-pink polo shirt with khaki shorts. We couldn't have looked smarter and the bar had never looked better.

But Claudine paced in front of us like an army sergeant major. She straightened a couple of the posters, smoothed tablecloths, wiped water from the floor where some of the ice had spilled and for a moment I thought she was going to adjust Peter's collar. While the inspection was in progress, we faced forward like new cadets and tried to keep straight faces as we wondered what else Claudine could find fault with. After a final repositioning of our wine glasses, Claudine gave a little nod and then called her husband, Ives, over.

When I'd first set eyes on Ives, I'd assumed he was the old plagiste – the new one was very much in evidence with wraparound shades and spiky blond hair – who'd retired to a more gentle support job. He was as scruffy as Claudine was smart. His thinning white hair sprouted in all directions from his scalp, he wore a crumpled white shirt, left open at the chest, and a pair of baggy white trousers. He shuffled rather than walked, and in our short time in the bar I'd watched him repatriate lost sunglasses and shift sun loungers and tables for tricky clients. He rarely asked another member of staff to do anything, preferring to arrange things in his own unobtrusive way. Now he stood opposite us, grinning at our rosé bar. 'Ça marche,' he said, and a small satisfied smile spread across Claudine's face.

short kaki. Nous ne pouvions être plus chics et le bar n'avait jamais eu aussi bonne allure.

Mais, Claudine, tel un sergent major rajusta les affiches, lissa les nappes, nettoya l'eau de la glace par terre, je crus même un moment qu'elle allait réajuster le col de Peter. Pendant l'inspection, nous regardions droit devant nous comme des novices essayant de garder la tête haute, nous demandant ce que Claudine allait bien encore trouver à redire. Après une dernière rectification de la position de nos verres à vin, Claudine fit un petit signe de tête, puis appela son mari, Yves.

A première vue, Ives était le plus vieux des deux plagistes – le plus jeune, très voyant avec ses cheveux blonds à pics et ses lunettes de soleil – Ives était en retrait assumant tranquillement son rôle de renfort. Il était aussi négligé que Claudine était élégante. Ses cheveux blancs clairsemés partaient dans tous les sens, il portait une chemise blanche toute froissée, ouverte sur la poitrine, et un baggy blanc. Il traînait les pieds plus qu'il ne marchait, et durant le peu de temps que nous passâmes au bar, je le vis ramasser des lunettes de soleil égarées, repousser les matelas et les tables pour les clients un peu spéciaux. Il lui arrivait rarement de demander à un employé de faire quoi que ce soit, préférant arranger les choses à sa manière.

>>>

04 90 20 34 53
 cw.islesursorgue@free.fr
 www.ww-provence.com

**Weinberger
& Wagner**
 IMMOBILIER



Acheter une maison, un appartement
 c'est souvent l'aboutissement d'un rêve,
 la réalisation d'un désir de sérénité et de liberté d'esprit.

Dans cette recherche, il est nécessaire de rencontrer une personne
 de confiance, qui comprenne vos désirs, vos possibilités et vos besoins
 dans cette étape importante de votre vie.

Passion, sérieux, disponibilité, satisfaction du résultat et du service
 rendu à nos clients sont les principales qualités d'un agent immobilier
 compétent.

Des qualités défendues avec conviction par Brigitte Weinberger et
 toute son équipe de professionnels du droit, de gestion et de la finance.

Nous et nos partenaires internationaux sont à votre entière écoute pour
 rendre votre rêve réalité.

Horaires

Lundi - Samedi
 0900 - 19 00 hrs

Dimanche
 sur RDV

Brigitte Weinberger
 Portable 06 03 69 51 58





Agence Weinberger & Wagner Immobilier
 19 Quai Bugey de Lailly - 34400 Nîmes - La Bergerie
 Tel : 04 90 20 34 53 - Fax : 04 90 20 34 54 - E-mail : cw@islesursorgue.free.fr
 www.ww-provence.com



La Pinede - the location for our rosé bar

I am not sure quite how or when we became good at selling rosé, but suddenly on this sunny afternoon in Juan-les-Pins everything came right. As salespeople, we were transformed from the shy, stumbling English people who'd stepped into Place aux Herbes in Uzès. Instead we were confident and competent rosé professionals. Wine flowed freely from our bar. If a client asked about a particular rosé, we could tell them the grape varieties used, the length of the maceration, even the colour of the vigneron's eyes.

We served people in swimming trunks with seawater dripping from their sodden hair, women with so much collagen in their lips they could barely fit glass to mouth and men with bellies that testified to a love of gastronomy. Without exception they tried to establish their superiority over us, either maintaining that our rosé was poor or saying that a particular wine was slightly corked.

Earlier in the summer we'd have backed down and sheepishly offered them something else to try, but now we persuaded and cajoled. And because the language we were using was right, and because after such an unusual combination of experiences – the trip to the rosé

Maintenant, il était là devant nous, regardant notre bar à rosé. 'Ca marche,'dit-il, et Claudine eut un sourire satisfait. Je ne sais pas exactement ni comment ni quand nous devînmes bons pour vendre du rosé, mais soudain, cet après-midi ensoleillé à Juan-les-Pins tout se mit en place. Nous étions devenus des vendeurs, et plus de timides anglais débarqués sur la Place aux Herbes à Uzès. Nous étions des pros du rosé, sûrs de nous et compétents. Le vin coulait à flots à notre bar. Si un client demandait un rosé particulier, nous pouvions lui indiquer le cépage utilisé, le temps de macération, et même la couleur des yeux du vigneron.

Nous servions des gens en maillot de bain, les cheveux tout mouillés, des femmes avec les lèvres tellement refaites et gonflées qu'elles pouvaient à peine les poser sur le verre et des hommes dont le ventre témoignait de leur amour pour la bonne chair. Sans exception, ils essayaient d'affirmer leur supériorité par rapport à nous, soit en soutenant que notre rosé était de faible qualité soit en disant que tel ou tel vin avait légèrement le goût de bouchon.

Au début de l'été, nous aurions adopté profil bas et leur aurions proposé d'essayer autre chose, mais maintenant, nous étions persuasifs et enjoleurs. De plus notre langage était correct, et après tant d'expériences peu communes



La Pinede - the location for our rosé bar

laboratory in Vidauban, the near-impossibility of persuading a Nimois to have a glass of wine, and our alcohol-soaked days in Cannes – we were prepared for nearly every eventuality and we gradually gained their respect.

Our greatest triumph was persuading the wine waiter to try some Bordeaux. He was the alpha male of La Pinede's staff and strode around the restaurant with a proprietorial air. On our arrival he'd immediately inspected our wines. One of the bottles had a label proclaiming it to be 'biologique' and we were given a brief lecture about the impossibility of producing a totally organic wine. 'At some stage the vigneron always adds chemicals,' he'd chided us. But this was nothing compared with his reaction to the fact we had three Bordeaux rosés on our list. 'Bordeaux vigneron trade on the reputation of the region,' he explained. 'Most of the wines are all marketing and no substance. They laugh at Provençal wine in Bordeaux, so why should I drink their substandard cast-offs? I'll give it to the chef to put in the daube.'

But during the course of the afternoon we talked to him about our vigneron and why we'd chosen them, and about how well claret accompanied food. It was like persuading a Scot to support England at football, but gradually



GOLF CHEZ CARPE DIEM CHAMBRES D'HÔTES DANS LE LUBERON

Daniel Béchu , préparateur mental pour sportifs de haut niveau depuis 1989 exerce en France et à l'étranger dans plusieurs disciplines. ACCOMPAGNEMENT GOLF Ce que propose Daniel , c'est avant tout un état d'esprit propre au jeux de golf . Le stress qui peut parfois vous envahir au cours d'une partie de golf, de part son expérience de sportif peut vous aider à vous procurer des clés toutes simples qui vont forcément améliorer les qualités de votre jeux .

Since 1989 Daniel Béchu has been a sports psychologist coaching at the highest level. Daniel proposes to accompany you while you play golf and explain his golfing philosophy, helping you overcome the tension that can sometimes affect you during a round by offering you simple keys which can increase the quality of your game.

Place de l'ancienne Mairie
84220 GOULT
Tél. 04 90 72 38 58
info@provence-chambre-hote.com
www.provence-chambre-hote.com



**OUVERT TOUS LES JOURS
GALERIE Gérard ISIRDI**

www.isirdi.com Tél. : 04 90 08 50 96 Mob. : 06 82 23 28 73
4, rue Henri de Savornin Lourmarin 84160 - FRAN CE
Email: isirdi@wanadoo.fr

we accomplished it and when we poured him a glass, he frowned, shook his head and eventually admitted, 'Ça, c'est pas mal.'

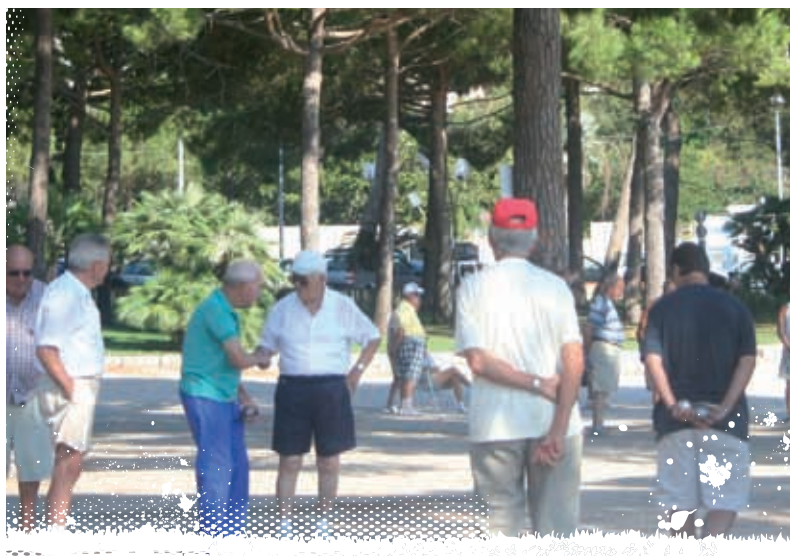
In our rare quiet moments we got to sit back and relax. It was a long way from a London office. The waves fell gently on to the sandy beach, parasenders trailed behind speedboats, and the sun dipped towards the villa-dotted hills above Cannes. As a solicitor, I would have been writing a list of a hundred things I had to do before I could go home. Typically I'd avoid all phone calls and then panic that I'd missed an important message. Finally I would have phoned Tanya to tell her she should have supper alone. Instead I replenished the ice and restocked our buckets with wine. It wasn't intellectually stimulating, but neither was inserting a missing semi-colon into a legal agreement, and the view was a lot better.

As the afternoon came to an end and people left the beach, clutching handbags, straightening wraps, applying lipstick and calling out to stray children, our bar filled. The staff at La Pinède packed away the matelas, balancing them on their heads in the style of African washerwomen. They watered the plants and washed the sand from wooden walkways and pulled out rakes to groom the beach for the following day. And amid all this activity we poured glass after glass of wine to the throng that had gathered around La Vie en Rosé.

Blue Sky Living reader offer:

Order a personally signed hardback copy of La Vie en Rosé by emailing jamie@blueskylivingmag.com.

Price €20 inc. postage and packaging.



The boules pitch above La Pinède

– la visite au laboratoire de rosé à Vidauban, le peu de probabilité de persuader un Nimois de prendre un verre de vin et nos journées de beuveries à Cannes – nous étions presque préparés à tout et gagnâmes petit à petit leur respect..

Notre plus grand triomphe fut de persuader le sommelier d'essayer un Bordeaux. C'était le chef de meute de La Pinède, il arpenta le restaurant avec un air de propriétaire. A notre arrivée, il inspecta directement nos vins. Sur l'une des bouteilles, l'étiquette spécifiait 'biologique' il nous donna une brève leçon sur l'impossibilité pour un vin d'être totalement bio. 'Il arrive toujours un moment où le vigneron ajoute des produits chimiques' nous dit-il avec un ton réprobateur. Mais ce n'était rien comparé à sa réaction au fait que nous avions trois Bordeaux rosés sur notre liste. 'Les vigneron du Bordelais profitent de la réputation de leur région' expliqua-t-il. 'Il y a plus de marketing que de substance dans la plupart de leurs vins. A Bordeaux, ils se moquent des vins Provençaux, alors pourquoi devrais-je boire leur rebus de seconde catégorie ? Je le donnerai au chef pour faire la daube'

Mais au cours de l'après-midi, nous lui parlâmes de nos producteurs et pourquoi nous les avions choisis, comme la clairrette accompagnait bien la nourriture. C'était comme essayer de persuader un écossais d'encourager l'Angleterre au foot, mais, petit à petit nous y parvînmes, et quand nous lui servîmes un verre, il fronça les sourcils, hocha la tête et fini par admettre, 'Ca, c'est pas mal'.

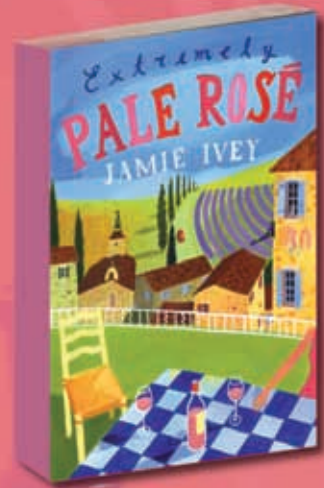
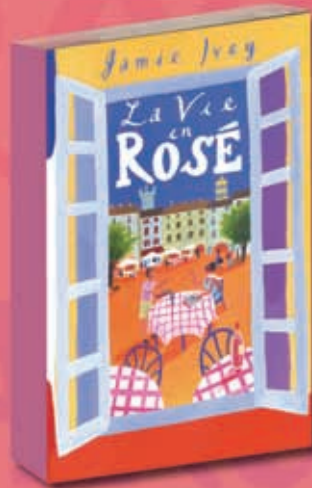
Lors de nos rares moments de répit, nous nous asseyions et prenions du repos. On était loin des bureaux londoniens. Les vagues retombaient doucement sur la grève. Les hors-bords tiraient les parachutes ascensionnels, et le soleil plongeait sur les collines parsemées de villas au dessus de Cannes. Juriste, j'aurais écrit une liste des centaines de choses qu'il me restait à faire avant de rentrer à la maison. Je n'aurais pas répondu au téléphone, puis aurais paniqué parce que j'aurais raté un message important. Finalement, j'aurais appelé Tanya pour lui dire de ne pas m'attendre pour souper. Au lieu de ça, je remis de la glace dans les seaux et rajoutais du vin. Ce n'était pas très stimulant intellectuellement, mais d'ajouter une manquante dans un rapport légal, ne l'était pas plus et la vue était bien plus belle.

Alors que l'après-midi se terminait et que les gens quittaient la plage, fermant les sacs, secouant les nattes, se remettant du rouge à lèvres et appelant les enfants à se rassembler, notre bar se remplit. Le personnel de La Pinède ramassa les matelas, les posant sur leurs têtes comme des lavandières africaines. Ils arrosèrent les plantes et enlevèrent le sable sur les traverses en bois des allées s à l'eau puis sortirent les râteliers afin de préparer la plage pour le jour suivant. Et au milieu de toute cette activité nous servions verre après verre aux gens qui se pressaient et affluaient autour de La Vie en Rosé.

Offre spéciales pour les lecteurs de Blue Sky Living :

Commandez un exemplaire signé de La Vie en Rosé par e.mail : jamie@blueskylivingmag.com. Prix €20 frais de port et emballage compris.

Rosé en Marché, the latest instalment in Jamie Ivey's gripping rosé trilogy is available from all good book shops priced £12.99



Praise for Jamie Ivey:

“Great fun to read, especially if you enjoy sticking your nose into all sorts of little known corners of France. The Iveys... can't help but enjoy themselves and so will the reader.”

Eric Asimov, The New York Times

“At last - a man who takes his rosé seriously enough to write a delightful book about it. Long overdue and very welcome.”

Peter Mayle

“A younger Peter Mayle with a similar turn of phrase.”

The Daily Mail