REUSSIR Vigne

Nourrir votre performance

www.reussir.fr/vigne

11,15 euros # ISSN 1261-0208

numéro 263 # juin 2019

matériel Connectez vos outils | 32

viticulture Comment gérer la nouvelle réglementation cuivre | 22

œnologie Des blancs sans soufre et sans défauts | 26

dossier | 36

Les bonnes idées des groupes Dephy

stratégie Déléguer l'accueil œnotouristique | 44

Coordonné par la rédaction

Les bonnes idées des groupes Dephy

Nés en 2010 avec le premier plan Écophyto, les groupes Fermes Dephy sont la preuve que réduire le recours aux phytosanitaires est possible, même si les résultats sont variables. Les expérimentations sont diverses, comme en témoignent nos quatre reportages.

Tous les chemins peuvent mener à la réduction des phytos. C'est ce que s'efforcent de démontrer les groupes Dephy. Ils expérimentent une grande variété de systèmes de culture et cumulent des références issues d'expériences terrain menées par les agriculteurs eux-mêmes, afin de pouvoir devenir force d'exemple et d'inspiration pour le plus grand nombre.

Actuellement, 550 viticulteurs répartis dans 49 groupes sont engagés dans la démarche parmi les 3 000 fermes dites Dephy, pour Démonstration, Expérimentation, production de références sur les systèmes économes en produits PHYtosanitaires. En pratique, chaque groupe est épaulé d'un ingénieur réseau, et poursuit un objectif de réduction de l'utilisation des produits phytosanitaires, défini par l'IFT. À chaque groupe ensuite de choisir ses thématiques de travail et les leviers à actionner. La seule demande du ministère étant de se fixer l'objectif de 25 % de réduction d'intrants en 2020 et 50 % en 2025, tout en gardant un système économiquement viable.

L'originalité du dispositif est de compléter l'expérimentation individuelle par un échange collectif entre membres du groupe, tous impliqués dans un objectif commun, même si les objectifs d'IFT sont adaptés à chacun. *« Dephy fait de l'accompagnement de groupe. C'est une autre façon de conseiller. C'est un point très spécifique au réseau »*, souligne Laurent Delière, expert viticulture au sein de la cellule d'animation nationale (CAN) Dephy. Cette caractéristique est d'ailleurs parfois mal comprise par certains participants qui attendaient un encadrement individuel encore plus poussé. *« Les échanges d'expériences sont très importants notamment pour les herbicides. C'est par l'échange entre pairs que les participants progressent »*, plaide Laurent Delière.

> *En 2016, l'IFT moyen en viticulture était de 15,3 mais de 11,7 pour le réseau Dephy*

Les IFT mesurés à l'échelle du réseau connaissent des fluctuations au fil des années, dues aux pressions parasitaires plus ou moins fortes. Mais ils affichent une dynamique de baisse. Le document *Trajectoires remarquables du réseau Dephy Ferme*, publié par la CAN Dephy en novembre 2018 montre que sur la période 2012 à 2017, les systèmes de culture initialement peu ou pas économes en phytos affichent une baisse régulière de leur IFT moyen quelle que soit l'année, tandis que ceux économes ou très économes connaissent des IFT moyens plus variables, et même plus élevés en cas d'années à forte pression parasitaire (2012, 2013, 2016). En d'autres termes, il est plus facile d'obtenir des résultats importants quand on part de plus haut ! Mais 44 % des systèmes de culture économes ou très économes ont tout de même encore réduit leur IFT d'au moins 5 % sur la période.

LES GROUPES DEPHY expérimentent différents systèmes de culture et cumulent des références issues d'expériences terrain menées par les agriculteurs eux-mêmes.

Se rencontrer sur le terrain pour surmonter ses doutes et avoir des réponses à ses questions

Globalement, les IFT moyens du réseau Dephy sont toujours inférieurs à l'IFT national moyen, mesuré par l'enquête nationale des pratiques culturales en viticulture. Ainsi en 2016, l'IFT moyen en viticulture était de 15,3 mais de 11,7 pour le réseau Dephy. En 2017, l'IFT Dephy moyen était de 9,7. La preuve que changer les pratiques nécessite bien un encadrement pour surmonter les freins psychologiques et techniques à l'adoption de leviers de réduction. *« Les leviers des fermes Dephy ne sont pas forcément des choses innovantes mais ils ne sont pas appliqués par tout le monde car ils peuvent entraîner des changements importants ayant un impact sur les coûts »*, souligne Laurent Delière. Les volontaires des groupes Dephy ne reçoivent d'ailleurs pas d'aide financière pour les investissements qu'ils réalisent et rien ne couvre non plus leur prise de risque. Le budget annuel est consacré à l'encadrement.

L'effet d'entraînement vers le plus grand nombre est-il suffisant pour atteindre l'objectif de réduction des phytos de 50 % d'ici 2025 et de sortie du glyphosate sur trois ans encore confirmés récemment par le président Macron ? C'est avant tout sur la communication que repose la diffusion des pratiques. Le réseau Dephy organise des rencontres régulières sur le terrain, à l'instar du Dephy tour organisé par les réseaux Grand Est et Bourgogne Franche-Comté en juillet 2018. Massifier l'accompagnement est aussi l'objectif des groupes 30 000 lancés en 2017 par le plan Écophyto 2+. Le partage des informations est réalisé via le site www.ecophytopic.fr. On y trouve aussi les informations sur les Dephy Expé menés par les instituts techniques, des projets plus en rupture dont l'objectif est *« de concevoir, tester et évaluer les systèmes de culture qui réduisent d'au moins 50 % l'usage des produits phytosanitaires »*. Cinq nouveaux projets viennent d'être lancés pour six ans.

Catherine Gerbod

Photos : Réseau Dephy Jura. Infographies : Réussir

THIBAUT HENRION (À GAUCHE), vigneron au domaine de la Treille, ne prend plus de décisions d'investissement sans utiliser le simulateur économique développé par Guillaume Gastaldi et ses collègues.

Chiffrer l'impact d'un changement de pratique

Au domaine de la Treille, dans le Maine-et-Loire, Thibault Henrion s'est appuyé sur le simulateur technico-économique développé par sa chambre d'agriculture pour changer ses pratiques et franchir le cap du bio.

C'est lors d'une formation « bas intrants » dispensée par la chambre d'agriculture de Maine-et-Loire début 2017 que Thibault Henrion, vigneron, découvre l'existence du simulateur. « *J'avais fait un test de désherbage mécanique sur une de mes parcelles, mais je n'étais pas sûr de ce que cela allait me coûter de le généraliser sur mes 43 hectares de vignes* », raconte le vigneron. Installé en 2014 hors cadre familial, et après deux années de gel, il n'a d'autres choix que de calculer minutieusement ce que ses choix techniques impliquent sur son bilan comptable. C'est alors que Guillaume Gastaldi, alors animateur d'un des réseaux Dephy de Maine-et-Loire, lui propose de se soumettre au simulateur développé en collaboration avec les conseillers d'entreprise de la chambre d'agriculture avant de prendre une décision.

Les coups de production n'offrent qu'une vision partielle des choses

Dès 2011, avec le groupe Dephy, Guillaume Gastaldi cherche à déterminer des coûts de production à l'hectare. « *Mais on n'obtenait qu'une vision partielle des choses,* raconte-t-il. *On ne tenait pas compte de la valorisation des vins, du volume de production ni des variations de stocks… donc de toute la complexité d'une exploitation.* » Il entame donc une réflexion en vue de développer un outil plus pertinent, qui tient compte des enjeux de triple performance environnementale, économique et sociale. Il décide alors de coupler les références technico-économiques issues des groupes Dephy avec les compétences issues du réseau Inosys. Après trois ans de développement, l'équipe aboutit en 2016 au simulateur tel qu'il est aujourd'hui. Chaque décision prise, de l'investissement dans du matériel aux changements de pratiques, peut dès lors être quantifiée. Et c'est justement ce qui manquait à Thibault Henrion. Après une matinée à saisir l'ensemble des données comptables du domaine de la Treille, le vigneron et son conseiller tirent les premières conclusions. « *En passant la moitié de mes surfaces en désherbage mécanique, mon excédent brut d'exploitation (EBE), ce que regarde mon banquier, n'était quasiment pas modifié* ». Il saute alors le pas. Dans la foulée, le binôme simule l'achat d'un pulvérisateur confiné d'occasion, « *mieux pour l'environnement et les salariés* ». Même constat : il se crée un équilibre entre le coût de l'investissement et les économies de produits, pour un EBE qui est finalement peu impacté. Thibault Henrion n'hésite pas plus longtemps à s'équiper. « *Ce qui est bien avec ce simulateur, c'est qu'on fait vraiment du sur-mesure* », apprécie le viticulteur. Un an après l'achat de son pulvérisateur confiné, il atteste : « *à peu de chose près, mon EBE est le même que celui que nous avions estimé, voire un peu meilleur car nous n'avions pas pris en compte les engrais foliaires !* »

Visualiser ses dépenses pour franchir le cap du passage en bio

Prochaine étape : la conversion en bio, d'abord sur une dizaine d'hectares, puis, sur la totalité des surfaces. « *Nous avons estimé à environ 30 % l'augmentation des coûts de production, principalement due à de l'investissement dans du matériel* », expose le vigneron. Des estimations établies à partir d'une étude menée par la chambre d'agriculture des Pays de la Loire, dans le cadre du réseau Dephy (voir encadré). Les différents scénarios envisagés, qui tiennent compte des baisses de rendements possibles ainsi que de la revalorisation potentielle des vins sont encourageants. « *Le simulateur m'a conforté dans ma décision, c'est rassurant de pouvoir mettre un chiffre concret en face de chaque action à venir* », pointe le vigneron. D'autant que ces chiffres ne tiennent compte d'aucunes aides à la conversion.

Un outil de travail en binôme entre viticulteur et conseiller

Pour l'heure, le simulateur, qui se présente sous la forme d'un classeur Excel, n'est pas disponible en ligne. « *C'est un outil destiné à être utilisé dans le cadre de la relation entre conseiller et vigneron* », indique Guillaume Gastaldi. Un fonctionnement en binôme indispensable pour garantir le côté « sur-mesure » de l'outil. Le technicien ne ferme pas pour autant la porte à l'idée d'en faire un outil d'aide à la décision à part entière, diffusé à l'échelle nationale. « *Il a un peu tourné dans les réseaux Dephy de Gironde et d'Indre-et-Loire, et les retours sont positifs* », affirme-t-il. Quant aux champs d'utilisation, ils sont également extensibles. « *On pourrait envisager de l'utiliser pour le chai, ou pour simuler des évolutions de marché sur plusieurs années* », imagine Guillaume Gastaldi. Une idée qui a déjà trouvé preneur. Car Thibault Henrion aimerait acheter une chaîne de mise en bouteilles. Lors de leur prochaine rencontre, les deux hommes saisiront les estimations de pertes de récolte dues au gel de ce début de printemps, ainsi que le coût d'une chaîne de mise en bouteilles. Le vigneron pourra alors choisir de s'équiper ou de repousser l'investissement en pleine connaissance de cause.

JUSTINE GRAVÉ

repères

Domaine de la Treille

- **Appellations** anjou, crémant de loire, saumur mousseux
- **Surface** 43 ha
- **Cépages** cabernet franc, chenin, chardonnay
- **Commercialisation** via un groupement de producteurs
- **Mode de culture** en conversion AB

voir plus loin

Conversion bio : priorité au maintien des rendements

Guillaume Gastaldi, conseiller viticole Dephy, a mené pour le compte de la chambre d'agriculture des Pays de la Loire une étude sur les conséquences d'une conversion en bio à partir de données technico-économiques issues de deux typologies d'exploitation. L'une compte 18 ha de vigne, pour un rendement moyen de 52 hl/ha et valorise sa production en cave coopérative. L'autre compte 47 ha, un rendement moyen de 46 hl/ha et commercialise ses vins en vente directe. Les scénarios envisagés tiennent compte de l'évolution des rendements (constants, - 5 % et - 10 %) et de la valorisation de la production (constante, + 5 % et + 10 %). Dans les deux cas, l'embauche d'un salarié supplémentaire est nécessaire. Bilan : les coûts de production (en €/ha) augmentent fortement dans le cas de l'exploitation de type 1 (+ 39 %) alors qu'ils bougent très peu dans le cas n° 2 (+ 6 %). L'impact sur les résultats courants, qui chutent considérablement la première année, met en évidence la nécessité de maintenir le rendement à des niveaux équivalents. Ce paramètre a bien plus d'impact sur la situation économique de l'entreprise que la revalorisation de la production. « *Il y a globalement un impact fort de la conversion sur le résultat courant en lien avec la phase d'amortissement. Il faut donc immédiatement revaloriser sa production, en réfléchissant à de nouveaux débouchés commerciaux* », indique Guillaume Gastaldi.

Connaître les besoins de ses sols grâce aux plantes bio-indicatrices

Dans le même réseau Dephy Pays de la Loire, côté Loire-Atlantique à Clisson, Florent Banctel, conseiller, met en place des formations inspirées d'une technique développée par Gérard Ducerf, botaniste. Par l'observation des plantes et adventices présentes dans les parcelles, il est possible d'avoir une idée assez précise de l'état de son sol. « *Beaucoup de viticulteurs ont peur de ne pas reconnaître les espèces,* explique Florent Banctel. *Pourtant, ce n'est vraiment pas sorcier.* » Les principales indications que l'on peut relever en identifiant les cinq espèces végétales majoritaires concernent les carences ou excès d'azote ainsi que le niveau d'aération des sols. Des informations importantes pour ajuster son itinéraire technique, « *notamment sur la fertilisation* ». Selon le technicien, les résultats d'un changement de pratiques sur la flore indigène sont visibles d'une année sur l'autre. « *Avant chaque grande décision, ou au moins tous les cinq ans, il est nécessaire de faire une analyse de sol* », rappelle-t-il toutefois. Quant à ceux qui sèment des engrais verts, attention aux conclusions hâtives. « *Le fait que les engrais verts poussent est une indication en soi, mais ce n'est pas aussi parlant que les espèces naturellement présentes dans la parcelle* », avertit Florent Banctel.

DANS LE RÉSEAU DEPHY DE LOIRE-ATLANTIQUE, Florent Banctel apprend aux vignerons à reconnaître le géranium, qui témoigne d'un sol très, voire trop, riche en nitrates.

Photos : J. Gravé ; V. Marmuse

repères

L'EARL Vignobles Bernard Despagne

- **Surface** 70 hectares
- **Appellations** AOC bordeaux et entre-deux-mers
- **Cépages** cabernet franc, cabernet sauvignon, merlot, muscadelle, sauvignon, sémillon
- **Commercialisation** sous contrat avec les Grands chais de France et vente directe (10 %)
- **Mode de production** conventionnel

VINCENT DESPAGNE peut consulter les informations de son OAD sur ordinateur comme sur smartphone.

Un OAD pour utiliser la bonne dose au bon moment

L'utilisation de l'outil d'aide à la décision Decitrait permet à Vincent Despagne, vigneron à Saint-Laurent-au-bois en Gironde, de mieux gérer les traitements.

En matière d'outils d'aide à la décision (OAD), Vincent Despagne n'en est pas à son coup d'essai. Depuis de nombreuses années le vigneron se fie à Optidose, outil développé par l'IFV, qui propose une dose de produit adaptée en fonction de la pression parasitaire. Il a ensuite utilisé la solution Movida de Bayer, et teste depuis la campagne 2018 la dernière création de l'IFV : Decitrait. Un outil qui intègre de nombreux paramètres comme des modèles de prévision, des données météo et des renseignements sur la conduite des parcelles ainsi que la phénologie et les traitements réalisés. Le calculateur d'Optidose a également été ajouté. « *En un coup d'œil je prends connaissance du risque parasitaire et de ma couverture* », se réjouit Vincent Despagne. Une base de données des produits phytosanitaires, provenant de l'index Acta, couplée à un cumul prévisionnel des pluies, permet d'estimer les périodes où la vigne est protégée. La modélisation des principaux ravageurs (mildiou, oïdium, black-rot et botrytis) donne l'estimation d'un risque, classé sur une échelle de 1 à 4, le tout selon trois scénarios différents (optimiste, normal ou pessimiste). Une estimation d'autant plus fine que l'OAD est connecté à la station météo Weenat du domaine.

Une information claire à recouper avec d'autres sources

« *C'est un outil qui a été important l'an dernier pour piloter ses traitements*, témoigne le vigneron. *Ce n'est pas facile de faire confiance aux outils, mais j'ai pu aller plus loin dans la réduction de dose que ce que j'aurais fait seul. Decitrait m'a permis de ne pas céder à la panique.* » Malgré la forte pression, il a modulé les doses sur tous les traitements, excepté en encadrement de floraison. Une première expérience réussie car il n'a eu aucun décrochage à déplorer. Vincent Despagne prévient toutefois que ce n'est pas un outil magique. Il fait partie du processus de réflexion, mais n'est pas le seul. Le vigneron recoupe ces informations avec le bulletin de santé du végétal (BSV) de la chambre d'agriculture et le « flash info » de son conseiller Euralis. « *Lorsque l'on veut réduire son utilisation de produits phyto en gardant un système économiquement viable il faut jouer sur de nombreux leviers* », résume-t-il. Ainsi, il se lance en parallèle dans de nombreuses autres actions. Cinq hectares de son vignoble sont gérés en désherbage mécanique pour préparer l'abandon progressif des désherbants chimiques, et les engrais verts font petit à petit leur apparition. Des produits de biocontrôle comme le LBG-01F34 (phosphonate), Messager (cos-oga), Roméo (cerevisane) ou encore l'emploi de talc viennent également compléter depuis trois ans le programme de traitement. « *Ces actions sont relativement neutres au niveau économique pour mon exploitation. Les surcoûts et économies d'intrants s'équilibrent*, estime le vigneron. Il prévient toutefois, « *sur ces changements, le facteur principal à prendre en compte, c'est davantage le temps.* »

Xavier Delbecque

Photo : X. Delbecque

VINCENT BÉRÈCHE a fait de l'optimisation des produits phyto une priorité. Action qu'il valorise quand il est au contact des consommateurs avec son frère.

repères

La SARL Bérèche et fils

- **Surface** 9,5 hectares
- **Appellation** AOC champagne
- **Cépages** pinots meunier et noir, chardonnay
- **Commercialisation** vente directe (export 75 %)
- **Mode de culture** conventionnel

Atteindre un IFT oïdium nul grâce au soufre

Le vigneron champenois Vincent Bérèche, installé à Ludes dans la Marne, priorise les produits naturels comme le soufre et le cuivre.

Avec un IFT hors biocontrôle qui dépasse rarement les 10, Vincent Bérèche fait figure d'exception en Champagne, où la moyenne régionale est à 22. Son credo, c'est notamment l'utilisation de produits naturels. En intégrant le groupe Dephy en 2012, le vigneron avait déjà supprimé les herbicides en revenant progressivement au travail du sol, et remplacé les traitements insecticides par la lutte en confusion sexuelle. La démarche environnementale était lancée, en somme. « *Mais nous savions qu'il y avait encore une marge de progrès sur les fongicides*, estime Vincent Bérèche. *Intégrer ce dispositif était aussi une façon de prouver que la réduction des phytos, ça marche.* » En l'occurrence, la protection fongique est essentiellement basée sur l'utilisation de cuivre et de soufre. Pas question en revanche de basculer sur une certification en bio, pour ne pas s'interdire une solution chimique en cas d'impasse. « *De manière générale, je gère le mildiou avec des cuivres à doses réduites autant que possible, et un encadrement de fleur avec un produit systémique haut de gamme selon l'année, pour sécuriser le programme et donc la production* », explique le vigneron.

Le DPAE a amélioré la performance de la pulvérisation

Contrairement aux viticulteurs bio, son utilisation de cuivre est ainsi plus faible lors des années difficiles que lors des campagnes à faible pression. Il en utilise en moyenne à raison de 3 kg/ha. L'oïdium quant à lui est entièrement géré à l'aide de soufre, ce qui fait une protection contre ce parasite à IFT nul. Et comme pour le cuivre, la pleine dose n'est pas systématique. « *Bien positionné, on tient une campagne avec du soufre sans problème* », estime-t-il. Le Champenois avoue avoir eu un léger raté en 2012, alors que la pression était forte et qu'il s'était davantage focalisé sur la problématique mildiou. « *Mais rien de dramatique, nous avons multiplié les poudrages après. Depuis, on maîtrise mieux et on fait plus attention : les chardonnay sont poudrés systématiquement* », précise le vigneron. Vincent Bérèche porte également une grande attention à l'observation. Non seulement il est souvent dans les parcelles, mais en plus il s'appuie sur un conseiller viticole indépendant (Viti-concept), l'ingénieur du réseau Dephy, les recommandations de l'interprofession (CIVC) et l'outil météo proposé par cette dernière. « *C'est primordial quand on veut jouer sur les doses*, assure-t-il. *Avoir les comptages permet souvent de relativiser et d'être plus sûr de soi.* » Son calendrier de traitement est donné à la chambre d'agriculture, au consultant, mais il est également regardé lors de l'audit pour la certification HVE. « *Cela aussi aide à baisser les doses : si les calendriers étaient publics on traiterait moins !* », considère-t-il. Autre aide précieuse : le pulvérisateur à jet porté, acquis en 2012, équipé du débit proportionnel à l'avancement électronique (DPAE). « *J'avais besoin d'être plus performant sur la pulvérisation. L'option DPAE n'est pas très onéreuse et permet d'être plus serein : le traitement est régulier et il n'y a pas de raté dans la protection.* »

Xavier Delbecque

IFT Une économie qui atteint 42 % par rapport à la référence régionale

	Initial	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
✓Herbicides	0	0	0	0	0	0	0	0
✓Insecticides	1	0	0	0	0	0	0	0
✓Fongicides	12,3	16,5	9,5	7,3	3,5	7,41	6,58	6,22
✓Total	13,3	17,1	10,1	8,1	13,75	15,38	12,7	12,23
dont biocontrôle	0	0,6	0,6	0,8	10,25	7,97	6,07	6,01

Référence régionale de l'IFT moyen : 22 — *Source : Réseau Dephy*

Photo : X. Delbecque

repères

Le domaine Beck-Hartweg

- **Localisation** Dambach-la-ville
- **Surface** 8 hectares
- **Appellations** alsace, alsace grand cru Frankenstein, crémant d'Alsace
- **Cépages** riesling, pinots blanc, gris et noir, gewurztraminer, sylvaner.
- **Mode de culture** agriculture biologique
- **Commercialisation** vente directe

MATHILDE ET FLORIAN BECK-HARTWEG étendent à 1 ha cette année leurs essais de gestion de parcelles avec des plantes et sans cuivre.

Diminuer les doses de cuivre grâce aux plantes

En Alsace, Florian Beck-Hartweg a testé avec succès la conduite d'une parcelle en utilisant des plantes et du soufre mais sans recours au cuivre.

Étudier le potentiel des plantes pour la protection des vignes est une problématique majeure pour Florian Beck-Hartweg vigneron bio à Dambach-la-ville, dans le Bas-Rhin. *« Il y a beaucoup de perspectives, mais peu de recherches institutionnelles sont faites »*, regrette le vigneron. Participer à un groupe Dephy sur ce thème était donc une façon d'avancer. Lancé en 2016 et initié par l'organisation professionnelle de l'agriculture biologique en Alsace (Opaba), son groupe expérimente l'usage des plantes afin de réduire la dépendance au cuivre et au soufre. En bio depuis dix ans, son exploitation familiale est déjà assez avancée sur les plantes mais elle cherche à progresser encore. Depuis cinq ans, la dose de cuivre métal utilisée oscille entre 500 g à 1 kg par hectare et par an.

Une variété de plantes locales disponibles sur le domaine

Le corpus des plantes utilisées intègre la prêle, l'ortie, la consoude, le pissenlit et l'achillée. Ce sont toutes des espèces locales que la famille Beck-Hartweg peut récolter dans ses vignes non fauchées et non labourées, ou aux abords des parcelles. Florian a sélectionné une parcelle de 20 ares de riesling, sur *« un sol granitique et limoneux de bas de coteaux, moyennement sensible au mildiou »*. Cinq passages de préparations issues de plantes ont été réalisés, deux de plus que sur les parcelles traitées avec du cuivre additionné aux mêmes plantes. Trois passages étaient associés à du soufre, deux passages ne comportaient que des plantes seules. *« Dans la parcelle de 20 ares qui n'a reçu aucun traitement à base de cuivre, ça a fonctionné : il y a eu zéro mildiou »*, relate Florian. En Alsace, à la différence d'autres régions, la pression mildiou a été moyenne en 2018, présente fin mai début juin, mais pas en juillet.

L'ortie, la consoude et le pissenlit ont été utilisés en mélange avec une préparation biodynamique (500 P) au printemps pour stimuler le sol. *« Le pissenlit a un effet bénéfique sur les sols acides grâce à son calcium »*, relève le vigneron. Il n'est pas utilisé sur les feuilles.

La prêle correspond aux périodes humides. Le domaine l'utilise en purin pour son effet asséchant et en tisane en tant qu'éliciteur. *« Elle renforce les structures de la plante par son apport en silice. »*

L'ortie est sollicitée pour sa richesse en azote. *« Elle s'utilise en début de saison avant ou pendant la fleur, lorsque l'on veut que la vigne pousse, en tisane ou purin. Sur les périodes sèches, elle permet d'aider la vigne à gérer le stress hydrique »*, détaille Florian. La consoude apporte du potassium. Elle stimule en début de saison.

Une approche préventive basée sur l'observation des sols et de la vigne

Quant à l'achillée, elle s'utilise en décoction à froid additionnée aux autres plantes dont elle renforce l'action. *« Aucun insectifuge n'est nécessaire, l'équilibre faune-flore atteint grâce à la biodiversité des parcelles a éliminé ce besoin »*, constate le vigneron. Auparavant, le domaine utilisait de la tanaisie pour cet usage.

MICHEL, LE PÈRE DE FLORIAN est chargé de la cueillette des plantes, utilisées fraîches de préférence.

Sur l'ensemble de ses vignes, Florian ne constate pas *« de parcelles qui aient mal tourné »*. Les rendements atteignent en moyenne 40 à 45 hl/ha avec de fortes variations selon les parcelles. Il a atteint 50 hl/ha sur la parcelle test.

L'expérience va être reconduite cette année sur la même parcelle et sur une nouvelle sélection de parcelles en variant les cépages et les types de terroir. La surface totale atteindra 1 hectare.

Florian Beck-Hartweg souligne que les résultats obtenus sont aussi à relier avec les pratiques destinées à assurer l'équilibre du sol et de la vigne avec une vision préventive : *« notre réflexion sur la santé des sols et l'équilibre de la vigne a permis de passer un vrai cap pour baisser très significativement le cuivre »*. Le couvert roulé au rolofaca assure un paillage pour garder la fraîcheur et enrichir le sol en humus sans autre fertilisation.

Des possibilités de test démultipliées par les échanges au sein du groupe

La gestion de la vigueur de la vigne est une priorité. *« Avec une vigueur modérée, les tissus sont plus résistants. L'excès de vigueur est un facteur de sensibilité de la vigne majeur. »* Il prévient les excès par un travail en vert le plus précis possible : palissage manuel en évitant les entassements de feuillage, effeuillage si besoin, pas de rognage pour éviter la baisse des défenses de la vigne qu'il implique juste après et le développement d'entre-cœurs. *« Ça évite un traitement en fin de saison . «Il est important d'être précis sur l'oxygénation des mélanges de plantes pour avoir une belle fermentation mais pas de putréfaction. La tisane ne doit pas bouillir à plus de 70 à 75 °C pour ne pas perdre les propriétés de la plante »*, prévient Florian. Pour le dosage, il prévoit 7 litres de plantes fraîches pour 1 hectare. Les plantes sont préparées à l'eau de pluie, et les tisanes ne sont pas dynamisées.

Le groupe permet de démultiplier les expériences. *« Nous avons à notre disposition 20 à 25 plantes. Nous ne pouvons pas toutes les tester nous-mêmes. On se les répartit »*. Les échanges sur les pratiques lui ont donné envie de travailler sur la reine-des-prés et de reprendre des essais sur l'écorce de saule. Ils lui apportent des renseignements sur les huiles essentielles. L'Opaba intervient en fin de saison pour faire des comptages et recueillir des résultats mais pas sur les protocoles. ❧ CATHERINE GERBOD

avis d'expert

SYLVIA RIBEIRO DE BIO EN GRAND EST, ingénieure réseau Dephy, suit le groupe de Florian Beck-Hartweg

« Le groupe leur permet de s'encourager les uns les autres

« Le groupe a été constitué il y a deux ans, dans la mouvance d'Écophyto 2. Il est donc récent. Nous n'avons pas encore de recul sur les différentes expériences menées pour réduire les doses de cuivre grâce aux plantes. La plupart ont déjà des IFT de 5 ou 6. La marge de manœuvre pour les réduire est très faible. Dans le groupe, certains sont en bio depuis longtemps et assez avancés dans leur connaissance de l'usage des plantes mais veulent tester d'autres plantes ou modes d'application. D'autres sont en conversion ou n'ont encore jamais testé. Le groupe leur permet de s'encourager les uns les autres. Nous préparons un petit guide de ce que chacun fait. Il permettra d'avoir des références sur l'utilisation des plantes en tisane, purin ou macération. Au début du groupe, une rencontre a été organisée avec Éric Petiot (spécialiste des plantes pour soigner les plantes), pour que tout le monde ait le même niveau d'information. D'autres rencontres et des formations auront lieu en fonction des besoins. Le Dephy tour Grand Est organisé l'an dernier nous a permis de communiquer. Notre objectif est de continuer à communiquer plus largement. »

Traiter en quad

L'achat d'un quad est le principal investissement effectué par le domaine. Il permet de limiter le tassement des sols. Un pulvérisateur a été bricolé pour qu'il s'adapte à l'arrière. Pour les produits, le coût financier est de quasi zéro en dehors des achats de cuivre et soufre, évalués à 45 euros par hectare et par an. Le temps passé à la cueillette et préparation des plantes n'est pas quantifié mais Florian souligne l'avantage de l'autonomie. Une bonne anticipation est indispensable pour être sûr de disposer des plantes au moment voulu. Elles sont utilisées de préférence fraîches. Pour le purin, il faut les cueillir une semaine avant. Un petit stock de sécurité en version sèche est préparé en cas de besoin. Il faut donc prévoir un espace adéquat pour les faire sécher et les stocker. La prêle n'est utilisée que séchée car elle n'est apte à la cueillette qu'en fin de saison.

PHOTOS : BECK-HARTWEG ; S. RIBEIRO ; BECK-HARTWEG ; BECK-HARTWEG