

VITI VERSANT BIO : LA LETTRE D'INFO N°48

JANVIER 2020

Lettre éditée par la Chambre d'agriculture du Vaucluse

Dans ce numéro :

La Chambre d'agriculture vous accompagne
www.chambre-agriculture84.fr

RENOUVELER VOTRE CERTIPHYTO

PENSEZ-Y : AIDE POUR LA REMISE EN CULTURE DES FRICHES

FOCUS : VENTE DU VIN PAR INTERNET

ZOOM TECHNIQUE : ENTRETIEN DU SOL SOUS LE RANG

Pour plus d'informations sur le bio :
Emmanuelle.filleron@vaucluse.chambagri.fr



AGENDA

RDV DU GRAB : Avignon, 14 février

COUVERTS VEGETAUX : Manosque, 27 février

RENCONTRES RHODANIENNES : Orange, 26 mars

VinEquip : Mâcon, 24-26 mars

VINOMED : Montpellier, 27-28 avril

RDV Tech&Bio / MED'AGRI : Avignon, 13-15 oct.

LA CHAMBRE D'AGRICULTURE VOUS ACCOMPAGNE

Les nombreux agriculteurs ayant obtenu leur Certiphyto en 2010 doivent le renouveler.

Attention : le renouvellement du Certiphyto se fait 6 mois avant la date de fin de validité du Certiphyto actuel.

Le renouvellement du Certiphyto peut s'obtenir de trois façons ;

- Soit un **test de 30 questions** (internet) ;
- Soit en suivant une **formation Certiphyto de 7 h.**
- Soit en suivant des **formations thématiques (14h)** en cumulé sur les 3 ans qui précèdent la date limite de validé du Certiphyto + **2h** de contenu en ligne). Cette dernière possibilité n'est possible que pour les exploitants agricoles.

RENOUVELER VOTRE CERTIPHYTO



Les formations dont l'objectif est de réduire l'usage des produits phytopharmaceutiques ou d'avoir recours à des méthodes alternatives à ces produits et d'en diminuer les risques et les impacts sont **labellisées Ecophyto**.

Pour trouver celles qui répondent à vos besoins, consultez le [catalogue](#) !

Quel que soit votre choix, la Chambre d'agriculture vous accompagne en mettant à votre disposition ses compétences, son impartialité et sa convivialité.

Consulter le guide Certiphyto : [ICI](#)

Pour plus d'informations :

Sophie Vannier - Chargée de mission Qualité des milieux - 04 90 23 65 11 -

sophie.vannier@vaucluse.chambagri.fr

PENSEZ-Y : REMISE EN CULTURE DE FRICHES

Le conseil départemental de Vaucluse a ouvert à l'ensemble du département les aides aux travaux pour la remise en culture des friches.

Il s'agit d'aider les exploitants agricoles à réhabiliter et à mettre en valeur des parcelles en friche pour reconquérir des espaces incultes. La parcelle concernée par la demande d'aide doit être déclarée en friche depuis 3 ans au moins. Les travaux pris en compte pour l'aide concernent les investissements non productifs nécessaires à la réhabilitation des parcelles avant une mise en culture (hors investissement d'irrigation et coût de plantation).

La surface minimale de friches doit être de 1ha. L'aide départementale s'élève à 40 % du montant HT des travaux avec un plafond de 1500 ou 2500 euros/ha selon la personne qui réalise les travaux.

Plus d'infos auprès du Conseil départemental. Raphaël Picard : 04.32.40.78.27

RAPPEL : AVANT LE 10 MARS : AIDE AUX INVESTISSEMENTS

S'inscrivant dans une démarche agro-écologique, le PCAE est une aide de l'Europe et de la Région qui vous soutient dans l'investissement de matériel neuf pour :

- 1) répondre aux exigences environnementales;
- 2) garantir la performance économique de votre exploitation.

Attention : Aucune commande ou paiement ne doit être fait avant de recevoir l'accusé de réception du dossier. Plusieurs devis (en fonction du montant des investissements) devront être fournis.

Pour plus d'informations, cliquer [ICI](#)

L'INFO EN + : COUT DES FOURNITURES

L'édition 2020 du guide «coût des fournitures en viticulture et œnologie» est disponible [ici](#).

N'hésitez plus à vous procurer ce guide pratique permettant de comparer des produits entre eux et qui vous informe des actualités règlementaires (alternatives au cuivre).



FOCUS : VENTE DU VIN PAR INTERNET

Le CNIV (Comité National des Interprofessions des Vins à appellation d'origine et à indication géographique) et FranceAgriMer ont réalisé une étude sur la vente par internet de vins, mode de commercialisation en forte mutation ces dernières années. Voici des extraits choisis.

E-commerce en fort développement

Depuis 2005, la vente par internet est en forte croissance. Cette hausse des ventes est actuellement estimée à environ **11 % par an**. Le e-commerce touche 37 millions de Français soit **55 % de la population** et représente 33 actes d'achats.

E-commerce du vin

Le e-commerce de vins représente **9 à 10 % des ventes de vins**. La vente par internet de vins a également connu des taux de croissance très élevés, mais semble actuellement rentrer dans une **phase de maturité** (+de 30% de croissance de 2008 à 2015, et +6,9 % aujourd'hui). Le paysage concurrentiel est en voie de consolidation : le nombre de sites vendant des vins diminue de 10 % par an. On recense **507 sites** en juin 2019. Les sites les

plus importants voient leur chiffre d'affaire augmenter tandis que celui des plus petits diminuent. Les principales difficultés associées à ce marché (**investissement en logistique, gestion des stocks, coût marketing**) en limitent l'accès.

Comportements d'achat du vin ligne

46 % des acheteurs sont motivés par des **prix attractifs** et des **offres promotionnelles** (frais de livraison, prix du vin, promotions, sécurité de paiements).

Le second critère est la **disponibilité du produit** (temps de livraison). L'achat en ligne du vin est également fortement influencé par la **volonté des consommateurs de s'informer** (applications mobiles et réseaux sociaux). En effet, 40 % des millenials (20 à 40 ans) ont au

moins une application dédiée au vin sur leur smartphone ou tablette (contre 23 % des plus âgés).

Les modèles sont **en évolution** et les canaux du e-commerce du vin s'**hybrident** pour pallier aux faiblesses de leurs modèles économiques respectifs. Le **coût et la qualité des livraisons** restent des enjeux majeurs dans la vente du vin par internet. Dans cet univers fortement concurrentiel (plus de 500 sites répertoriés), la **visibilité** devient un critère clé ainsi que la capacité de transformation de l'audience en actes d'achat.

A noter : le « **m-commerce** » (achats en ligne réalisés via un smartphone) est également une tendance forte de ces dernières années.

7 segments du e-commerce du vin :

- **Pure players** : sites internet ne possédant aucun point de vente physique et spécialisé dans la vente par internet. **Acteurs historiques** du e-commerce du vin, ils représentent la catégorie avec le plus grand nombre de sites. Ils sont **concurrentés fortement** par l'arrivée de nouveaux acteurs (ventes privées et sites généralistes - marketplaces).
- **Ventes privées** : sites proposant des ventes événementielles et éphémères de produits déstockés à prix réduit. Ces sites répondent à la première attente des consommateurs : les **promotions**. Ils sont soit généralistes (forte notoriété, base clients importante) ou spécialisés (meilleure image auprès des consommateurs).
- **Grande distribution** : **en retard**, les efforts et choix de développement de l'e-commerce des vins sont variables selon les enseignes et s'envisagent comme une offre non concurrentielle avec celle proposée en magasin. Un atout clef réside dans le **click & collect** via des retraits de marchandise dans les magasins et drives.
- **Cavistes** : ces acteurs « **experts du vin** » ont un **poids très limité** sur le marché de l'e-commerce car leur atout, le conseil physique, est relégué au second plan sur internet. La

mutualisation entre le digital et la vente physique peut être un moyen de différenciation, mais les coûts logistiques et marketing du e-commerce restent souvent trop élevés. A noter qu'ils sont souvent sollicités par des marketplaces qu'ils voient comme une opportunité de développer leurs ventes.

- **Sites généralistes** : Pure Player généralistes qui vendent exclusivement sur internet, mais différents types de produits, basant leur succès sur leur **force d'attraction** et leur **puissance marketing et logistique**. Ces opérateurs ont commencé à étoffer leur gamme de vins.
- **Box et abonnement** : ces sites ont pour ambition de sélectionner des **vins hors des sentiers battus** et de surprendre le consommateur en le fidélisant. La formule de l'**abonnement** garantit au site d'être payé avant d'acheter les vins, un modèle commode pour sa trésorerie. Toutefois, il induit des coûts élevés en termes de marketing, frais de transport, recrutement et fidélisation de la clientèle, ou encore en termes de renouvellement du sourcing. Ce segment devient **très concurrentiel**.
- **Acteurs atypiques et innovants** : sites de ventes en ligne de vins « innovants ». Ils répondent aux nouvelles tendances de consommation afin de toucher un nouveau public. Deux types principaux : les **enchères** de vins en ligne et des marketplaces qui permettent aux vignerons de franchir le pas du e-commerce en leur proposant de créer un espace marchand sur leur plateforme. Le succès de ces plateformes réside sur le **positionnement marketing « circuit courts »** et proximité avec le vigneron.

La synthèse de l'étude est disponible [sur le site de France AgriMer / Documents associés à télécharger en bas de page.](#)

Pour plus d'infos :

F. Angevin florian.angevin@franceagrimer.fr

M.-H. Imberti : mhi@cniv.asso.fr

VU, LU, A LIRE

[Monter en puissance des démarches équitables](#)

[La France va devenir le premier consommateur mondial de vin bio à partir de 2021](#)

[En 2030, l'agriculture européenne ne sera pas biologique](#)

[L'avenir du bio dans les mains de la grande distribution](#)

ZOOM TECHNIQUE :

TRAVAIL DU SOL SOUS LE RANG

La Chambre d'Agriculture de Vaucluse a organisé le 19 novembre 2019 une démonstration d'outils interceps dans le cadre du réseau de fermes DEPHY Ecophyto Raisin de table. Les outils de 8 constructeurs étaient présentés.

Ci-dessous une synthèse des observations.

Constructeur - nom	Clemens	Ferrand	Perfect (tondeuse)	ID David	Herve Mauricio	Gard Master 100	Terral	Braun
Photo								
Porte-outil (P-O)	SB2	Chassis frontal sur balancier	Chassis central avec disques mobiles	Cadre avec intercep, cultivateur et rouleau	Cadre avec intercep, cultivateur et rouleau	Cultivateur BIO 3016 (cadre extensible à ressorts)	Cadre extensible Grenier Franco	Châssis Vario à écartement hydraulique
Montage	Arrière ou frontal	Frontal	Arrière ou frontal	Arrière, frontal, entre roues	Arrière (attelage automatique)	Arrière	Arrière	Frontal, arrière, entre roues
Fonctionnement de l'intercep - débit hydraulique	Hydraulique du tracteur ou centrale (20L maxi)	Hydraulique direct tracteur ou centrale	Mécanique (option hydraulique)	Centrale hydraulique et pompe hydraulique	Centrale hydraulique	Mécanique (possibilité de montage hydraulique)	Hydraulique sur tracteur ou centrale	Hydraulique (15L)
Outil interchangeable	Lame, herse rotative, disques hydrauliques, tondeuse	Lame intercep (3 longueurs), décavillonneuse, tondeuse, andaineur, épampreuse	Tête filaire	Lames bineuses, décavillonneuse, épampreuse + 6 autres	Oui	Lames bineuses, tondeuse, outil rotatif	Lames intercep, outils rotatifs, décavillonneuse, tondeuse	Lames bineuses, herse rotative, décavillonneuse, tondo-broyeur, épampreuse
Système d'effacement/esca motage de l'outil	Hydraulique	Tateur simple effet (multiréglages)	Mécanique (multiréglages)	Palpeur électro hydraulique à double effet	Palpeur à contacteur progressif, sécurité d'effacement	Tateur mécanique (sécurité jeunes plants en option)	Hydraulique double effet	Palpeur hydraulique
Commande	Electro-hydraulique	Electrique ou directe tracteur	Commande tracteur	Electro-hydraulique en cabine	Electro-hydraulique	Non	Electrique	Electrique en cabine (dr. et g. indépendants)
Largeur de rang	2 à 3m	3 chassis : 1,40-2 m, 1,80 à 2,50 m, 2 à 3 m	1,05 m à 3,65 m	1,80 m à 3,50 m	2 à 3 m	2 à 2,50 m	0,85 à 2 m	2 à 2,50 m
Avantages communiqués	Rapidité, polyvalence, adapté à tous types de vignes, fonctionne en dévers	Confort de travail avec montage frontal, visibilité, montage flottant : suivi du sol	Permet de tondre l'inter-rang et le rang en un passage Dévers : réglage de l'angle mécanique ou hydraulique	Polyvalent, repliage hydraulique du cultivateur pour travailler l'intercep uniquement	Cadre pour vignes enherbées et non enherbées (relevage vertical hydraulique). Pour tous types de terrain	Simplicité, binage sur parallélogramme, Vitesse d'avancement élevée	Souplesse, réglage pour travail près du cep, correction de dévers par roue mécanique ou hydraulique	Simplicité, fiabilité, prix
Prix indicatif P-O+ outil	A partir de 8 500 €	9 000 à 12 000€	6 000 à 8 000 €	12 500 € à 18 000 €	15 000 € complet	Bio 3016 : 7500€ Lames : 2300€ la paire	6400€ (lames) à 15 000€ (complet)	P-O : 2500€ à 3000€ Lames : 6000€
Distributeur	Bathelier (Valréas, Cavailon)	SMAAR (Mazan)	SMAAR (Mazan)	LC Mécanique	CIL (Ansois)	CLAAS AVIGNON (Saint Andiol)	Entreprise Viau (Avignon)	JBF Agricole (Courthézon)
Contact	06 70 28 40 72	07 61 41 84 12	07 61 41 84 12	04 90 41 50 85	06 62 68 37 25 belinda.emic@cil luberon.fr	06 84 53 65 42 06 84 53 65 44	04 90 87 55 50 avignon@etsviau.com	04 90 70 26 07
Site web	www.clemens-online.com/	www.ferrand-viticulture.com	www.vanwamel.nl/fr	id-david.com/fr	http://herve-mauricio.com/	http://gard-poteliers.com/	www.terral.fr	http://braun-maschinenbau.info/fr

Plus d'infos sur les outils et les prochaines démo. :
Marion Tempé (marion.tempe@vaucluse.chambagri.fr)

L'INFO EN + : **PRODUITS DE BIOCONTROLE EN VITI**

L'IFV propose une fiche qui compile les produits de biocontrôle relatifs à la viticulture et fait le point sur ce statut. Quelques extraits.

Les produits de biocontrôle sont décrits comme « des agents et produits utilisant des mécanismes naturels dans le cadre de la lutte intégrée contre les ennemis des cultures ».

4 catégories :

- **Macro-organismes** : organismes vivants de taille macroscopique (nématodes, insectes, ...). Cette catégorie ne se retrouve pas dans la note « biocontrôle » du ministère.
- **Micro-organismes** : organismes vivants microscopiques (bactéries, levures, champignons, virus, ...).

- **Médiateurs chimiques** : molécules de communication (kairomones) ou de comportement sexuel (phéromones).

- **Substances d'origine naturelle** (végétale, animale, minérale).

Les trois dernières catégories sont des produits phytopharmaceutiques soumis à Autorisation de Mise sur le Marché. **Attention : Certains produits de biocontrôle ne sont pas utilisables en AB et inversement ! La liste proposée par l'IFV précise ceux qui sont utilisables en AB.**

[Consulter la liste des produits de biocontrôle relatifs à la protection de la vigne.](#)

AGENDA FORMATIONS

10 février (+ du 3 au 9 février à distance), Malemort en Provence La Pugère* - Développer des aménagements pour nos amis auxiliaires. [Infos](#) *et non Aix comme indiqué dans le bulletin

11 février, Hyères - Taille non mutilante pour limiter les maladies du bois. Infos : magali.nardini@var.chambagri.fr

13 février, La Tour d'Aigues - Optimiser la fertilisation par la connaissance des sols. [Infos](#)

20 février (+ du 6 au 19 février à distance), Avignon - Se diversifier avec la pistache : opportunités et contraintes. [Infos](#).

AGENDA

Les RDV du GRAB

14 février, Avignon

Impacts de l'itinéraire technique sur l'expressivité des gènes et la résilience des plantes avec Jean-Michel Masson – INRAE Colmar.

[Plus d'infos](#)

Couverts végétaux en vigne

27 février, Manosque

Quoi semer ? Quand ? Pour quels intérêts ? Comment les détruire mécaniquement (démonstration de matériel) ? La CA04, la CUMA04 et Agribio04 organisent une après-midi sur le sujet au Domaine Saint Jean.

[Plus d'infos](#).

Les Rencontres Rhodaniennes

26 mars, Orange

Les rencontres rhodaniennes 2020 se tiendront le jeudi 26 mars 2020 de 9h à 18h sur le site de l'Institut Rhodanien et du lycée viticole sur la thématique du "Changement climatique". Programme à venir.

VinEquip

24-26 mars, Mâcon

Ce nouvel événement regroupera les fournisseurs majeurs des activités viti-vinicoles, allant de la vigne au chai.

[Plus d'infos](#)

VU, LU, A LIRE ...

[Comment favoriser la biodiversité dans les vignes](#)

[Montrer ce que l'on fait de bien](#)

[Finir le soufre ajouté dans les vins](#)

VINOMED

27-28 avril, Montpellier

Salon professionnel créé pour les producteurs de vins du bassin méditerranéen à destination d'acheteurs professionnels régionaux, nationaux et internationaux.

[Plus d'infos](#).

RDV Tech&Bio

Cultures méditerranéennes / MED'AGRI

13-15 octobre, Avignon

Comme en 2018, les Chambres d'Agriculture de la région organisent les salons MED'AGRI et Tech&Bio au parc des expositions. [Plus d'infos](#)

Responsable de publication :

Emmanuelle FILLERON (07 89 42 73 14)

emmanuelle.filleron@vauculuse.chambagri.fr

Prochaine lettre d'info :

Mars 2020