

DOUCEUR DES SENS - MARSAC



L'EXPLOITATION



UMO : 1 + 2 saisonniers de décembre à fin juin pour taille tirage attachage ébourmandage et relevage



SAU totale : 17 ha



- 11 ha de vignes à Cognac (Ugni Blanc)
- 6 ha de vignes pour la production de bouteilles = Colombart, Sauvignon gris, Sauvignon blanc, Syrah, Grenache, Merlot, Cabernet, Chenin



Certification AB en 1995



Contexte pédoclimatique : Argilo-calcaire, terres de groies sur la quasi totalité du vignoble

HISTORIQUE ET PASSAGE EN BIO :

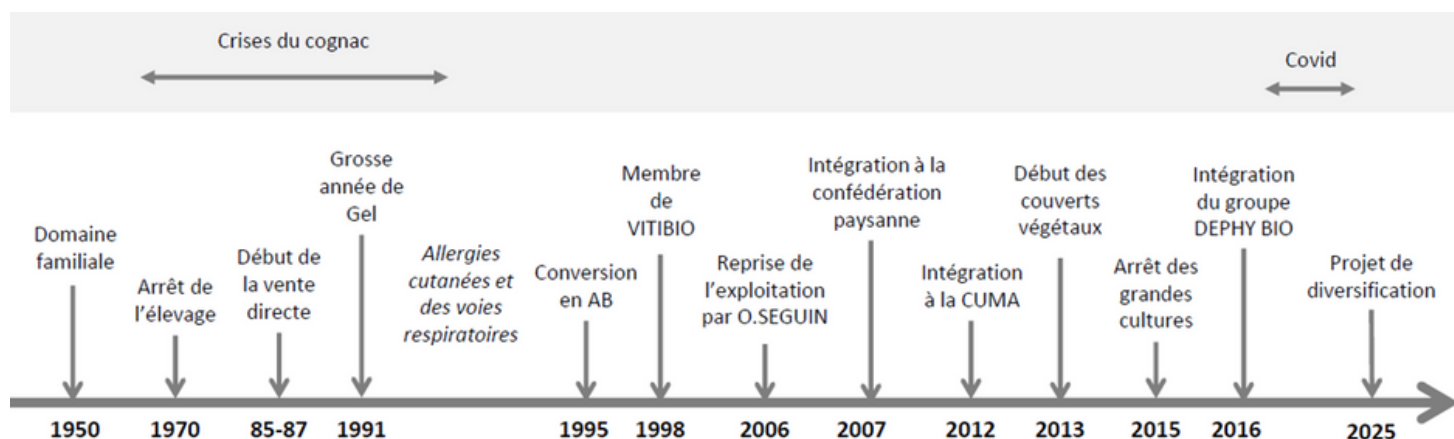
1992 : Choix du passage en bio par le père d'Olivier (allergies aux produits, conscience de la problématique des produits pour la clientèle, veut faire des produits sains pour les consommateurs).

1995 : **certification AB** des grandes cultures et de l'ensemble du vignoble à destination pineau et vin rouge.

Se sépare par la suite des grandes cultures pour permettre l'installation de deux nouveaux agriculteurs bio sur la commune.

2006 : **installation d'Olivier** sur la ferme après un BPREA. Vignoble ancien : a renouvelé progressivement en plantant chaque année et **diversifié les cépages** pour développer blanc, rosé, jus de raisin...

Entre 2006 et 2024 : **passage de 12 à 17 ha de vignes** (récupération de droits de plantation en tant que jeune agriculteur et nouveaux droits à plantation importants pour le Cognac entre 2019 et 2023).



Principales caractéristiques :

1950 : Polyculture élevage
4ha de vigne

1970 : Arrêt de l'élevage, augmentation des surfaces de vigne, début de la vente en directe et production de Vin de pays et Pineau.

Depuis 2006 :
Arrêt des grandes cultures
Valorisation des produits en circuit court (économie locale)
18 ha de vigne





Parcellaire : regroupé

Âge moyen du parcellaire : 9 ans

Conduite :

Guyot double et Guyot simple

Rendement moyen :

70-80 hL/ha pour le Cognac, 20-40 hL/ha pour les vins.

Porte greffe

Fercal pour toutes les parcelles replantées.

Fournisseur des plants de vignes : pépinière EARL Peraud

Productions :

Cognac, pineau, vin rouge, rosé, blanc, jus de raisin.

Fertilisation :

Dépend des années. N'arrive plus à s'approvisionner en fumier donc achat d'engrais organiques.

Engrais verts :

Semis de féverole et avoine (semences du voisin Philippe Guédon) pour couverts d'hiver.

L'allée d'engrais verts est destinée à fertiliser le sol : elle est broyée et enfouie.

Vendanges :

manuelles pour les cépages pour bouteilles
machines pour le Cognac

Principaux travaux de l'année :

Vendanges.

Semis des couverts avant l'automne.

Taille tirage des bois attachage.

Désherbage mécanique avec la décavillonneuse en sortie d'hiver.

Traitements : bouillie bordelaise et soufre + purins ortie prêle consoude

Temps de travail :

Week-ends libres sauf pendant le mois des vendanges.

MATÉRIEL



Sur l'exploitation :

- Tracteur (renouvelé cette année)
- Pulvérisateur Eco-dyn (renouvelé cette année)
- Cultivateur Actisol
- Cultivateur Brunet
- Herse rotative
- Rogneuse Brunet
- Dynamiseur
- Disques Belhomme pour travailler le cavaillon
- Broyeur à marteaux pour herbe (pas de destruction de couverts)
- Pulvérisateur Nicolas (face par face)
- Etiqueteuse

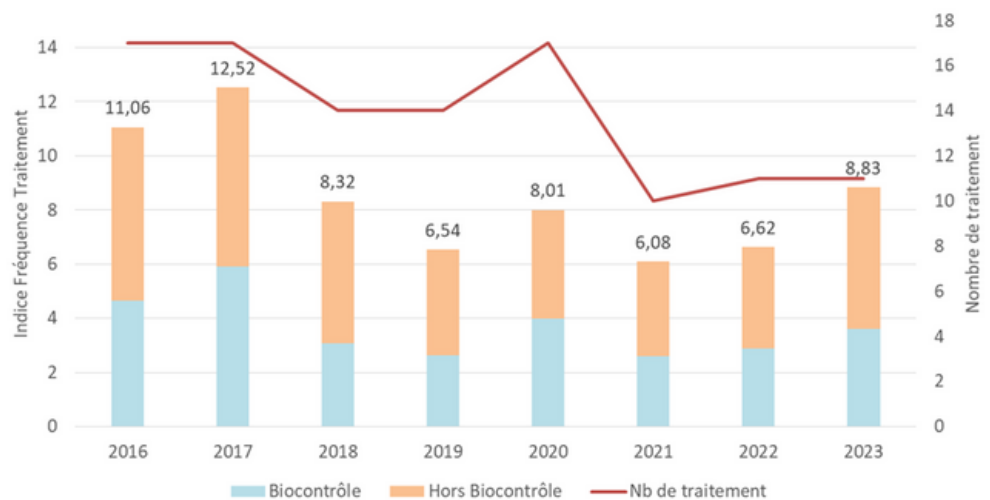


En CUMA :

- Décavaillonneuse Pellenc
- Machine à vendanger (Grégoire)
- Pressoir
- Remorque de ferme en ferme pour la mise en bouteille (remplissage bouchonnage capsulage).

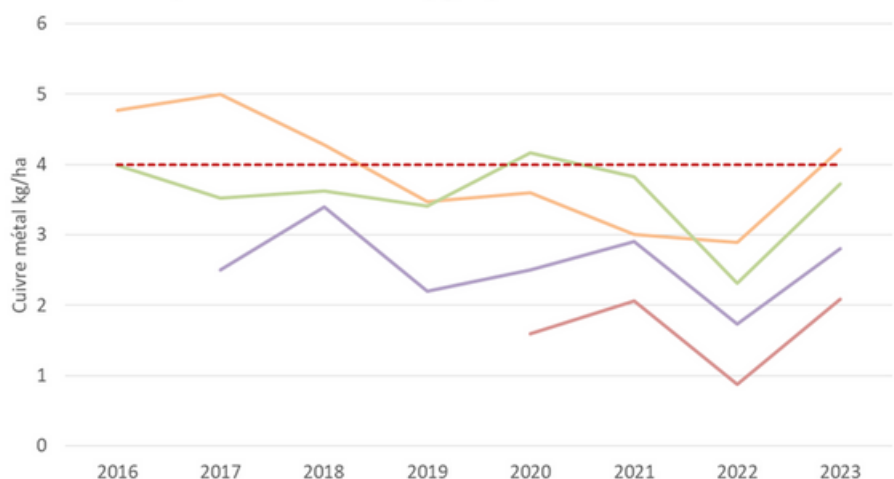
QUELQUES RÉSULTATS TECHNIQUES

Evolution des IFT (Fongicide + Insecticide) et du nombre de traitement



- Moyenne du viticulteur
- Moyenne groupe conventionnel
- Moyenne national DEPHY
- Moyenne groupe DEPHYBIO
- Dose annuelle de 4 kg/ha/an

Evolution des quantités de cuivre métal (kg/ha)

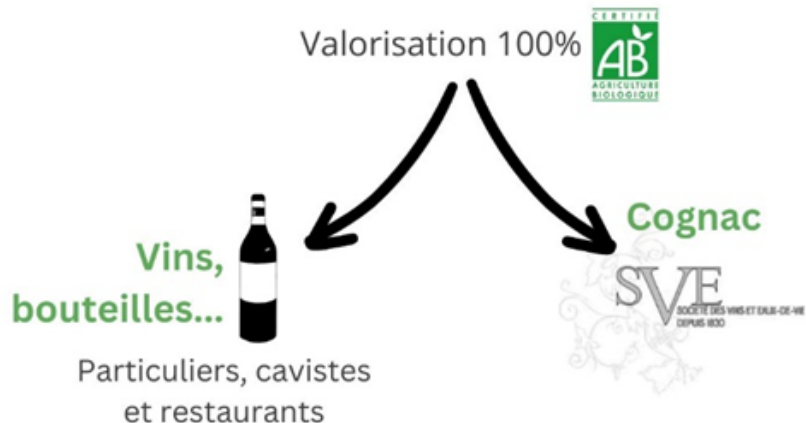




COMMERCIALISATION



Domaine des sens



Cognac :

SVE, prix de vente dépendants du marché Cognac global, en moyenne 30% de plus que le Cognac conventionnel.

Bouteilles (75 cl) : Pineau blanc et rosé, vin, douzy bulles, jus de raisin...



Valorisation des produits par la vente directe.
Diversification des cépages



Temps de commercialisation
17 ha = lourd à gérer !



Améliorer le bilan carbone en optimisant les passages (consommation gazole) et en choisissant au mieux les outils
Trouver une technique pour garder le couvert de l'allée de portance
Développement de la communication sur la vente des bouteilles



Projet : installation d'une associée avec diversification en PPAM.
vente de la partie Cognac.



Conseil aux futur-es installé-es : diversifier ses débouchés pour rebondir si besoin !