

EARL STEPHANE BRIDAY



(Particularité de l'exploitation) :

Appellations / cépages : Rully, Mercurey, Bouzeron, Bourgogne, Crémant

Surface : Chardonnay : 6,47 ha / Pinot Noir : 5,45 ha / Aligoté : 2,27

Surface engagée dans DEPHY : Totalité de l'exploitation

Commercialisation : 100% bouteilles

Main d'œuvre disponible :

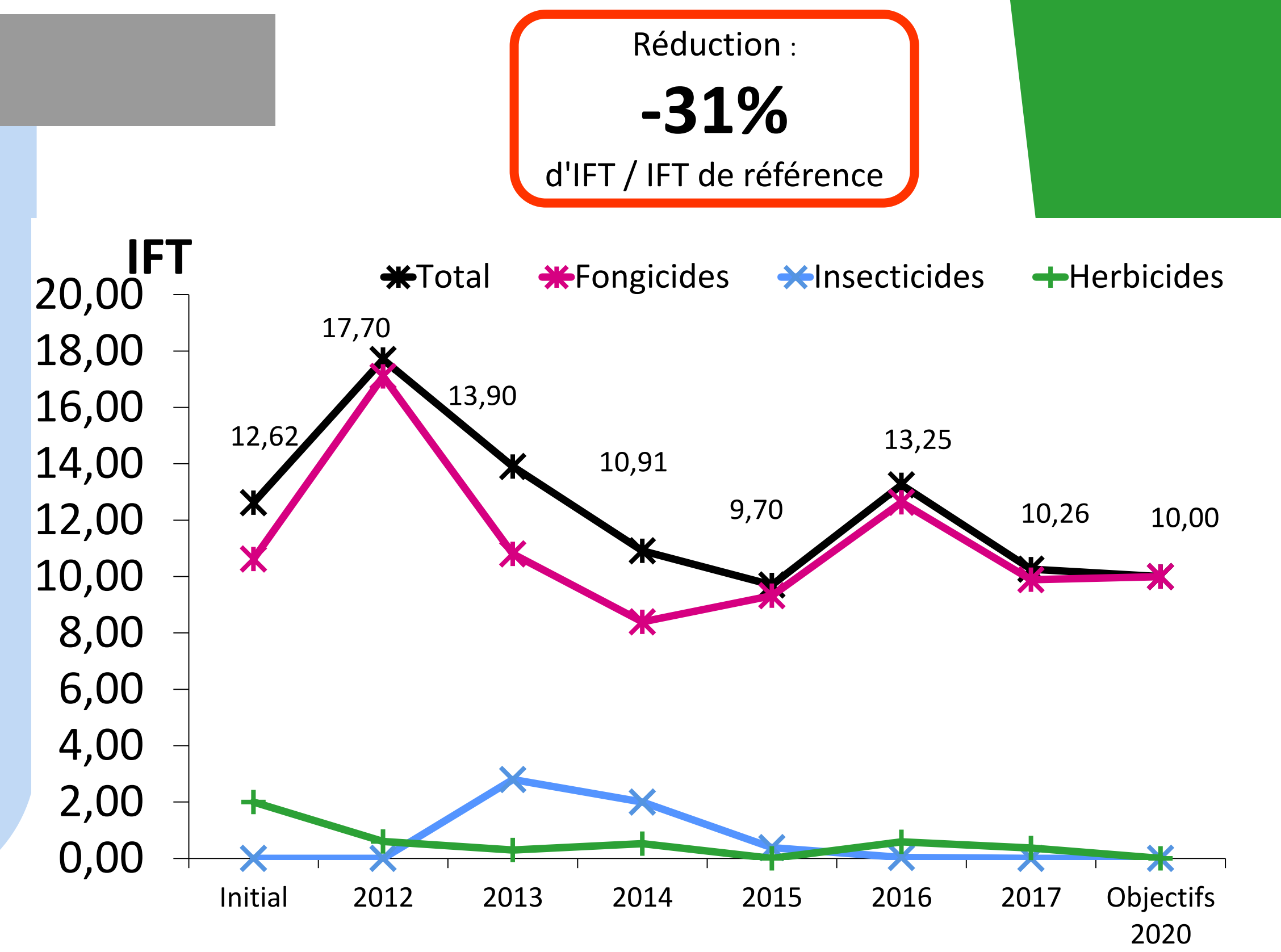
- Exploitant / Associés / familiale : 1,75 ETP
- Permanente : 1 ETP
- Saisonnière : 0,42 ETP



LA REDUCTION, UN ENJEU SOCIAL ?

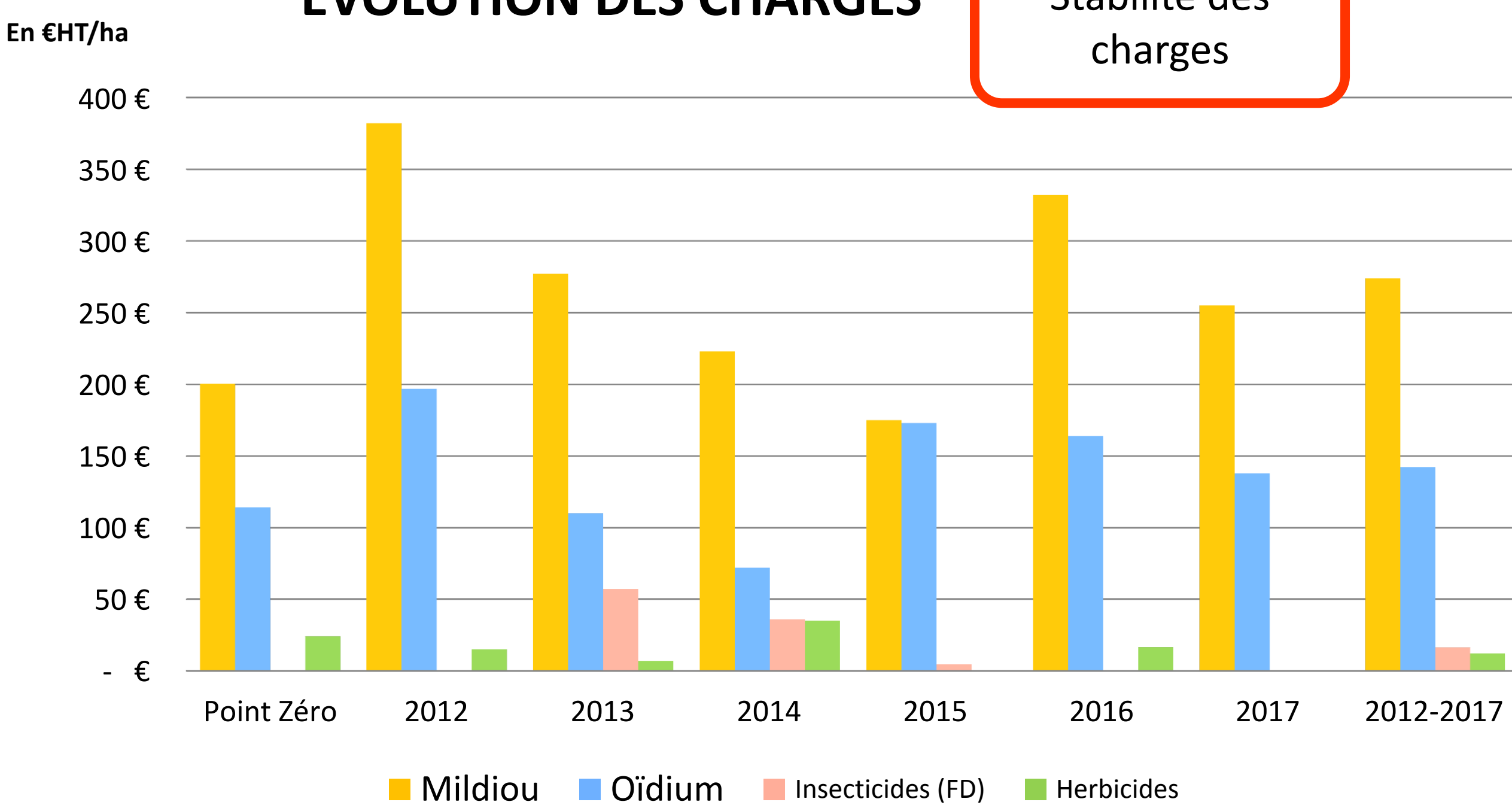
J'ai commencé à modifier mes pratiques de traitement dans les années 1990 alors que nous n'étions qu'une poignée à s'interroger sur la réduction de dose. Pour autant, le contexte n'était pas celui d'aujourd'hui et il m'était parfois compliqué d'expliquer ma démarche après de mes confrères viticulteurs.

Les échanges au sein du groupe Dephy m'ont permis de rationaliser ce que je faisais de manière empirique et de me conforter dans mes pratiques. J'ai pu me rendre compte que je n'étais pas le seul à tenter des réductions et que cela marchait. Même en réduisant mes doses, je n'ai jamais subi d'attaque sérieuses de maladies et je n'ai pas eu de perte de récolte.



EVOLUTION DES CHARGES

Stabilité des charges



LA REDUCTION, UN ENJEU ECONOMIQUE ?

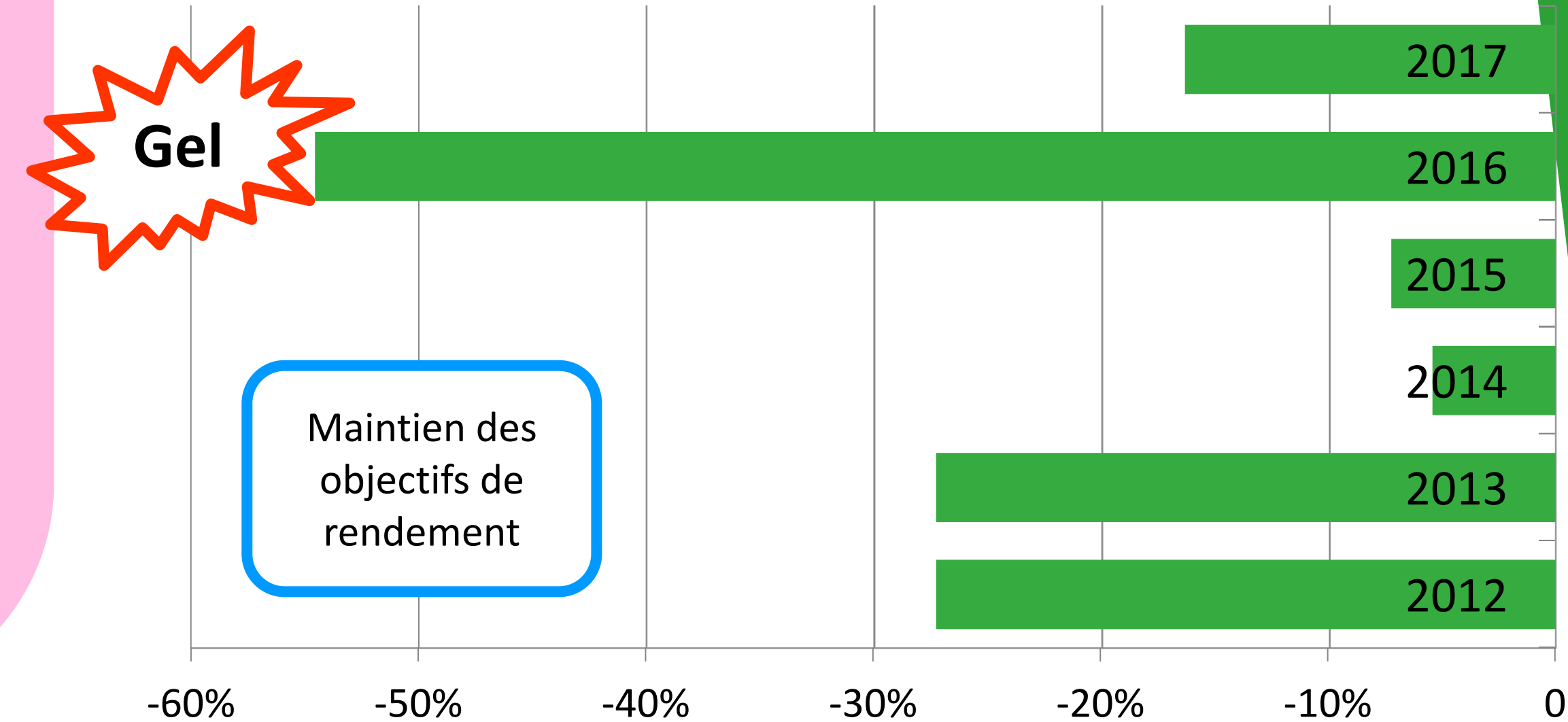
J'ai réussi à maintenir mes charges phyto constantes depuis mon entrée dans le réseau DEPHY malgré les années compliquées. Il y a surtout des évolutions en fonction des millésimes mais cela n'affecte pas le reste de mon exploitation. Aujourd'hui la difficulté reste la main d'œuvre pour le travail du sol. Je continuerai à labourer mes vignes tant que possible car c'est comme ça que je conçois le désherbage. Je crois que cela participe aussi à la qualité du produit et joue sur sa valorisation. Je suis plutôt à la recherche d'itinéraires plus efficaces qui pourront réduire mes coûts de main d'œuvre. Par ailleurs, je suis plutôt préparé à l'arrêt des herbicides, techniquement et économiquement.

LA REDUCTION, UN ENJEU VALORISABLE ?

Au départ, la réduction de produits n'était pas conduite dans un objectif de valorisation mais simplement dans le but de travailler plus proprement. Il est clair que ces aspects intéressent le client aujourd'hui. J'ai plus de difficultés à atteindre mes objectifs de production qu'à vendre. Mais cela n'est pas consécutif à mes pratiques de réduction (coultures, manquants, etc). Plus globalement, je suis convaincu de l'intérêt de mieux communiquer sur notre métier. Il faut être proactif et expliquer au grand public nos pratiques de traitement et de gestion des maladies. La vente au domaine et en salon me permet de valoriser directement ce que j'ai mis en place et je me sens légitime pour parler de pratiques plus respectueuses de l'environnement.

ATTEINTES DES OBJECTIFS DE RENDEMENT

rendement réalisé / rendement visé



Réseau DEPHY Saône-et-Loire

OUDOT Mathieu

Ingénieur Réseau DEPHY

Bourgogne

Action pilotée par le ministère chargé de l'agriculture et le ministère chargé de l'environnement, avec l'appui financier de l'Agence Française pour la Biodiversité, par les crédits issus de la redevance pour pollutions diffuses, attribués au financement du plan Ecophyto