

**■FOCUS EXPORT■**

À l'export,  
nos produits  
symbolisent l'art  
de vivre français

**■VINS-CŒURS 2014■**

Les trois Vins-Cœurs  
2014 consacrés



# PARLONS VRAI PARLONS VIGNE

Cultivons l'innovation autrement

**BASF**

We create chemistry

**■À LAUNE■**

## Résidus: en finir avec les polémiques



Novembre 2014

**PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION.**  
**AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ETIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.**

## Parlons transparence

« Parlons vrai, Parlons Vigne » : ce n'est pas un hasard si nous avons choisi ce titre. Parler vrai, c'est ce à quoi nous nous sommes engagés dans ces colonnes depuis maintenant un an. Dans ce troisième numéro, nous avons souhaité évoquer les résidus de produits phytosanitaires dans le vin, en toute transparence. Un sujet qui fait régulièrement la une des médias avec des arguments à charge, souvent sans fondement scientifique, mais exploitant les peurs du grand public. Un sujet pourtant réglementé, qui mérite que nous donnions toutes les explications et les arguments scientifiques en notre possession pour lever les préjugés et tuer le fantasme du « zéro résidu ».



Oui, nous croyons que la protection phytosanitaire de la vigne est indispensable à une viticulture durable, c'est-à-dire compétitive, respectueuse de l'environnement et des hommes.

Nous sommes aux côtés des producteurs et distributeurs pour les aider à atteindre cet objectif.

Comme à chaque numéro, ce journal vous est largement ouvert. Nous vous donnons la parole, à vous, acteurs de la filière, viticulteurs, œnologues, coopératives... Vous qui vivez du vin et qui, parfois, êtes amenés à porter au bout du monde les couleurs de la France.

Petite cerise sur le gâteau, nous vous convions cette fois à une rencontre avec une grande restauratrice, qui nous confie ses liens avec le vin. Pas n'importe laquelle, une chef triplement étoilée.

Bonne lecture,  
Pierre-Antoine Lardier  
Responsable Pôle Cultures Spéciales  
BASF France - Division Agro

« Parlons Vrai Parlons Vigne » est une publication gratuite de BASF France - Division Agro  
Directeur de la publication : Pierre-Antoine Lardier  
Comité de rédaction : Irène Aubert - Pierre-Antoine Lardier - Béatrice Bacher - Agnieszka Kujawa  
A contribué à ce numéro : Vincent Jacus  
Imprimeur : Imprimerie Courand et Associés - 82, route de Crémieu 38230 Tignieu-Jameyzieu  
BASF France - Division Agro - 21, chemin de la Sauvegarde 69134 Ecully Cedex - Tél. : 04 72 32 45 45

# Résidus: en finir avec les polémiques

*Depuis plus d'un an, de résultats d'analyses alarmistes en articles à charge, le risque pesticides dans les vins a été largement surexposé – et sans doute surévalué. Voici quelques éléments scientifiques de nature à dépassionner le débat, et à rassurer les producteurs comme les consommateurs.*

**T**out sauf sexy, l'acronyme est pourtant devenu l'une des stars de l'année dans le microcosme médiatico-vinicole. Une gloire d'autant plus soudaine et inattendue que le vin, officiellement, les ignore. Que dissimulent donc ces trois initiales ?

L.M.R., pour « Limite Maximale de Résidus ». La LMR correspond à la quantité maximale de résidus attendue, établie à partir des bonnes pratiques agricoles (en fait des pratiques maximalistes : dose et nombre de traitement maximums, dernière application faite au délai avant récolte). Elle est fixée lors de l'autorisation de mise sur le marché (AMM) du produit phytosanitaire. Sachant qu'un résidu se définit comme la présence résiduelle ou trace de la substance active dans un aliment, et comme la somme de ses métabolites (s'il y en a et s'ils sont pertinents du point de vue toxicologique). Cela signifie que chaque substance active possède sa propre LMR.

L'Union européenne, il est vrai, n'en a pas fixé officiellement pour le vin. Pas plus qu'elle ne l'a fait pour la bière, le cidre, la farine, etc. et l'ensemble des produits transformés issus de matières premières agricoles. Seules ces dernières sont concernées par les LMR. Par conséquent, lorsqu'on évoque « les normes en vigueur » pour le vin, on se réfère en réalité aux limites édictées pour le raisin de cuve, exprimées en milligramme par kg de raisins.

« En réalité, il n'est pas tout à fait juste de dire

qu'il n'y a pas de LMR dans les vins », corrige Vincent Jacus, responsable filière aval chez BASF. « Pour chacun de nos produits destinés à la protection de la vigne, lorsque l'on présente un dossier d'homologation en vue de l'AMM, nous devons d'abord contrôler que les résidus de la substance active ne se concentrent pas dans les vins. Nous sommes tenus d'évaluer le coefficient de transfert des résidus de substance(s) active(s) au cours de la fermentation alcoolique. C'est ce que nous appelons "l'étude process" ». La LMR fixée sur raisin tient donc compte de ce coefficient de transfert. Une étude qui exclut donc tout risque de toxicité liée aux résidus dans le vin fini.

### Les LMR, une approche maximaliste

Toutefois, l'éventualité de retrouver dans le vin des teneurs supérieures aux LMR raisins de cuve apparaît hautement improbable. « Les LMR "raisin" sont données en mg/kg et les teneurs retrouvées dans les vins sont, au maximum, de l'ordre de 10 à 20 µg/l, soit un écart d'un facteur cent ou plus ! », explique Magali Grinbaum, responsable des analyses

de résidus à l'IFV. Le laboratoire IFV-Inter Rhône analysait jusqu'à cette année environ mille échantillons de vin par an, en provenance de la plupart des régions viticoles françaises. « Pour ma part, je n'ai jamais vu de dépassement de LMR, même en maximisant le coefficient de transfert, c'est-à-dire, en supposant que l'intégralité de ce qui est présent sur le raisin passe dans le vin. Or en réalité, après



vinification, on constate de fortes réductions des teneurs.»

On le voit, ces chiffres sont très éloignés des valeurs limites pour les raisins

de cuve... Et pourtant, les LMR sont fixées par l'UE, après examen par l'Autorité européenne de sécurité des aliments (EFSA), suivant un calcul maximaliste. On considère d'abord que chaque fruit, légume ou céréale pour lesquels une AMM du pesticide a été délivrée, contient la teneur maximale autorisée en résidu. Puis l'on fait la somme de ces résidus potentiels, en prenant en compte le régime alimentaire de diverses catégories de populations - adultes, bébés, enfants. On compare cette quantité de pesticide potentiellement ingérée en une journée à la dose journalière admissible (DJA).

Cette DJA est obtenue après des essais sur des animaux (mesure des effets de l'absorption quotidienne de la substance active sur les animaux de laboratoire toute leur vie durant) dont on tire la dose sans effet sur l'animal le plus sensible. Enfin, une importante marge de sécurité est associée à la définition de cette valeur limite,

afin de tenir compte des variations de comportement possibles entre les hommes et les animaux, et entre les divers groupes de population en appliquant un coefficient de sécurité, au minimum de 100 : c'est la DJA. Aussi, « *pour atteindre les niveaux des DJA, un consommateur devrait boire tout au long de la vie plusieurs dizaines de litres de vin par jour !* »

**Vincent Jacus, BASF.**

*litres de vin par jour !* », résume Vincent Jacus. C'est dire si l'amateur de vins peut déguster l'esprit tranquille et les sens en éveil... Mais toujours avec modération !



Magali Grinbaum, IFV.

## PRÉCISION DES ANALYSES : VERS L'INFINITÉMAL

La précision des analyses de résidus a beaucoup augmenté depuis les années 90, date de l'affaire de la procymidone, qui avait opposé la France aux États-Unis. À l'époque, l'unité de mesure était le mg/l.

« *Les analyses étaient monorésidu et il existait de gros risques de faux positifs ou de faux négatifs. Aujourd'hui, les laboratoires effectuent en routine des analyses multi-résidus, c'est-à-dire qu'ils recherchent 100, voire 400 ou 500 molécules à partir d'un seul échantillon, avec une limite de quantification de 1 à 5 µg/l* », indique Magali Grinbaum. Pour donner un ordre de grandeur, 1 µg de résidu par litre de vin correspond à la valeur d'un demi-morceau de sucre ( $\pm 3$  g) dans une piscine olympique ( $\pm 3\,000\,m^3$  d'eau).



# À l'export, nos produits symbolisent l'art de vivre français

Annie Rossi est directrice export du Domaine Paul Mas (Hérault). Patrice Piveteau est directeur général adjoint de Cognac Frapin (Charente). Les deux maisons ont en commun de réaliser au minimum 90 % de leur chiffre d'affaires à l'export. Nous leur avons demandé de lever un coin du voile sur les clés de leur réussite à l'étranger.

## ■ Pourriez-vous nous présenter votre entreprise ?

A. Rossi : Implanté à Nicole, près de Montagnac, le domaine a été fondé en 2000 par Jean-Claude, fils de Paul Mas. Nous cultivons la vigne sur huit domaines que nous possédons (475 ha au total), dans les appellations Limoux et Languedoc. Nous exploitons également 1 200 ha sous contrat. La production s'élève à environ 18 millions de cols par an de vins rouges, blancs et rosés.

P. Piveteau : La famille Frapin est une famille de vignerons puis de distillateurs, depuis plus de 20 générations. Elle s'est établie au Château Fontpinot à Segonzac au cœur de la Grande Champagne (1<sup>er</sup> cru de Cognac). Aujourd'hui, la totalité de notre gamme – 500 000 bouteilles de cognac par an - provient de ce vignoble qui s'étend sur 240 ha d'un seul tenant. Notre positionnement commercial correspond au marché haut de gamme, et nous proposons, outre les traditionnels XO ou VSOP, des assemblages de très vieux cognacs et des millésimes.

**“Nous faisons face à une multiplication des exigences réglementaires. Songez que, pour le seul continent européen, le message «contient des sulfites» doit être décliné en douze langues!”**

**Annie Rossi.**



«Vendre français constitue une force» pour Patrice Piveteau (Cognac Frapin) et Annie Rossi (Domaine Paul Mas).

## ■ Que représente l'export pour vous ?

A. Rossi : Nous réalisons 97 % de notre CA à l'export. Nous sommes présents dans 58 pays, avec un trio de tête comprenant le Japon, les Pays-Bas et l'Australie. En volume, le premier vin en bouteille importé en Australie est un produit Paul Mas. Idem au Japon et en Italie. Notre porte-étendard, c'est *Arrogant Frog*, qui est décliné dans les trois couleurs et en effervescent.

L'export est constitutif de notre ADN. Nous avons commencé à exporter dès la fondation du domaine en 2000.

P. Piveteau : Nous exportons depuis que le 1<sup>er</sup> ambassadeur de la marque, Pierre Frapin, a sillonné la planète au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle. Aujourd'hui, ce marché représente 90 % du CA. Nos bouteilles sont distri-

buées dans les 75 premiers marchés mondiaux du cognac. Nos principaux débouchés sont la Russie, les États-Unis et la Chine.

## ■ Comment procédez-vous à l'export ?

### Vous déplacez-vous personnellement ?

A. Rossi : Nous évoluons avec cinq responsables export, chacun couvrant une zone géographique déterminée. Ou bien ils travaillent en direct avec le client final ou bien ils négocient avec des distributeurs, agents ou importateurs

locaux : cela dépend de chaque pays. Nous avons une filiale à Londres et une en cours de création à Hong Kong. Pour ma part, je consacre 30 % de mon temps aux déplacements à l'étranger.

P. Piveteau : Nous fonctionnons un peu de la même manière. Sans disposer de notre propre réseau de distribution, nous nous appuyons à la fois sur quatre directeurs export, et sur des importateurs chargés de nous représenter. À titre personnel, je me rends à l'étranger uniquement sur des évènements majeurs (tastings, Salons...).

## ■ Quels sont les goûts de vos clients ? Vous demandent-ils des produits particuliers ?

A. Rossi : Des vins de cépages d'entrée de gamme aux crus, notre catalogue est très diversifié et suffisamment étayé pour tous nos clients. Les vins ne sont donc pas élaborés différemment selon leur pays de destination. Par exemple, *l'Arrogant Frog cabernet – merlot* est le même chez Wool-worth en Australie, et chez les cavistes néerlandais.

Il n'y a pas un seul produit favori des consommateurs étrangers : toute notre gamme est présente dans tous les pays.

P. Piveteau : Je fais le même constat, s'agissant de nos cognacs. À la rigueur, certains amateurs auront un penchant pour les vieux, voire très vieux élixirs. Alors que d'autres accorderont

leurs faveurs aux assemblages ayant séjourné moins longtemps en barrique. Question de goût, autant que de prix.

### ■ Voyez-vous des tendances de consommation se dessiner ? Les consommateurs étrangers sont-ils prêts à payer les vins plus chers qu'avant ?

A. Rossi : On remarque des tendances, effectivement. Les rosés clairs marchent mieux aux Pays-Bas et en Belgique qu'en Allemagne, plus friande de rosés très colorés. Les évolutions sont constantes en matière de bouchage, notamment entre le liège et la capsule à vis. À mon avis, les clients sont prêts à payer davantage pour des produits qu'ils jugent excellents. En revanche, ils renâclent à payer autant quand la qualité ne suit plus. De ce point de vue, le rapport qualité/prix des vins languedociens nous confère un atout important.

P. Piveteau : C'est vrai, les consommateurs étrangers sont disposés à payer pour avoir accès à la qualité. Néanmoins, il paraît difficile d'affirmer qu'ils sont prêts à y consacrer davantage aujourd'hui qu'hier.

La grande tendance dans l'usage du cognac à l'export, c'est l'explosion de la « mixologie » (= emploi du cognac dans les cocktails). Aujourd'hui dans le monde, 70 % des amateurs apprécient le cognac autrement qu'en digestif. Cela a permis à notre produit de s'inviter à l'apéritif. Pour autant, compte tenu des

**“Les consommateurs étrangers sont disposés à payer pour avoir accès à la qualité. Néanmoins, il paraît difficile d'affirmer qu'ils sont prêts à y consacrer davantage aujourd'hui qu'hier.”**

**Patrice Piveteau.**

## QUELQUES CHIFFRES À L'EXPORT

- **1<sup>er</sup>** : c'est le rang de la viticulture française pour l'exportation au niveau mondial (en valeur).
- **9,8 milliards d'euros** : c'est le montant de l'excédent commercial dû à l'exportation des vins et spiritueux français en 2013 (soit 146 Airbus).
- **198** : c'est le nombre de pays vers lesquels partent nos vins.
- **2/3 des exportations françaises de vins et spiritueux (en valeur) sont réalisées par quatre régions** : Bordeaux, Bourgogne, Champagne et Cognac.

Marchés que nous ciblons, le cocktail n'est pas une priorité de notre communication.

### ■ Y a t-il des exigences spécifiques d'un pays à l'autre ?

A. Rossi : Nous faisons face à une multiplication des exigences réglementaires, qui se traduisent par une augmentation des coûts. Prenez les substances allergènes (albumine, caséine, lysozyme) : elles doivent faire l'objet d'une déclaration, si leur teneur dans le vin dépasse le seuil réglementaire du pays de destination. Autre illustration, des pays comme la Suède ou la Norvège imposent de respecter leurs chartes, relatives à la conformité sociale et environnementale de l'élaboration du vin. La part des mentions légales sur les contre-étiquettes ne cesse de grandir. Songez que, pour le seul continent européen, le message « contient des sulfites » doit être décliné en douze langues !

P. Piveteau : Pour nous, les principales exigences réglementaires portent sur l'habillage. Les différentes mentions sur les étiquettes, en fonction des pays, ont des conséquences sur la gestion des matières sèches (contre-étiquetage obligatoire ou non).

Ces exigences varient selon les pays, et si elles sont stables pour certains, d'autres les modifient très fréquemment. Cela dit, elles n'ont jamais été un obstacle insurmontable.

### ■ Vendre un produit français est-il un avantage ?

A. Rossi : À l'étranger, le vin symbolise la France. À ce titre, il relève d'un art de vivre et d'une culture universellement reconnus. Donc oui, vendre du vin français est incontestablement un avantage. A fortiori dans un contexte où le Nouveau Monde recule au profit de l'Italie, l'Espagne et la France.

P. Piveteau : C'est vrai que vendre français constitue une force. Les marchés export sont indéniablement sensibles aux notions de luxe et d'art de vivre véhiculés par nos produits. D'autant que l'émergence d'une classe moyenne, en Chine, en Afrique de l'Ouest et ailleurs, a pour effet de stimuler l'intérêt à l'égard des alcools de prestige.

## Le point de vue du spécialiste

# Une gamme adaptée à chaque marché !



**Quelles sont les opportunités à l'export pour les vignerons français ?**

**François Collache, directeur collective drinks chez Sopexa, expert en marketing international alimentaire.**

« Il ne faut pas négliger les marchés proches car la moitié des vins français sont exportés dans quatre pays d'Europe : l'Allemagne, la Belgique, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. Les États-Unis présentent également un fort potentiel, avec des prix d'achat supérieurs aux prix européens. Enfin, malgré une phase de ralentissement, la Chine reste un débouché important.

Dans des pays tels que la Chine ou la Russie où la consommation de vin est assez récente, les consommateurs se basent sur les appellations connues pour choisir. Bordeaux reste leader. Sur les marchés plus matures, les cépages sont une entrée supplémentaire. Le vin est une consommation plaisir : les importateurs ne recherchent pas la sophistication, mais plutôt des vins accessibles qui se marieront bien avec un plat.

Le principal atout des vins français est leur notoriété. Ils sont reconnus pour leur qualité... mais aussi pour leur complexité. Les vignerons doivent donc simplifier leur offre. Ils doivent se remettre en question en permanence pour répondre à la demande des acheteurs, et notamment celle de la grande distribution qui détient les plus grosses parts de marché. Pour lui fournir les volumes suffisants, les producteurs peuvent se regrouper. »



## 1 La vigne ne contribue pas à la biodiversité.

**Faux.** Que ce soit dans le sol, sur le feuillage ou sur le tronc, la vigne est un agro-écosystème relativement riche, comme le montrent les inventaires récents. Ainsi, des comptages de faune du sol en Bordelais (25 parcelles) ont montré la présence de 68 000 individus, appartenant à 229 morphotypes différents. En Beaujolais, la Chambre d'agriculture a trouvé 16 espèces de coccinelles (sur 96 existantes en France) sur une parcelle de seulement 8 000 m<sup>2</sup> !

## 2 Un pulvérisateur traite aussi bien, quel que soit le nombre de rangs visés.

**Vrai ou faux...** Selon le modèle. D'après les essais de l'IFV, avec un aéroconvector qui traite trois rangs, les rangs 1 et 3 sont traités correctement, mais le rang 2, qui n'est jamais visé directement, reçoit à peine la dose efficace. Le pulvérisateur face par face, bien réglé, est recommandé.

## 3 La préparation de la bouillie est la phase la plus critique d'exposition de l'utilisateur.

**Vrai.** Et il est important de le rappeler. La préparation de la bouillie est un moment où l'exposition est majeure pour l'utilisateur, car le produit phyto est manipulé

sous sa forme concentrée. C'est pourquoi il convient de se protéger efficacement contre les éclaboussures accidentelles, les poussières ou émanations, en portant tous les EPI adaptés (gants en nitrile, lunettes, protection respiratoire...).

## 4 Les femmes n'ont pas leur place en viticulture.

**Faux.** La filière viticole est l'une des filières agricoles les plus féminisées. «*Notre secteur, comme beaucoup d'autres, a su évoluer, et la féminisation de la filière vin s'observe à tous les niveaux. À la production, 27 % des chefs d'exploitation sont des femmes, un chiffre qui a doublé en 30 ans. Et 23 % des œnologues sont des femmes*», selon Audrey Bourolleau, déléguée générale de Vin & Société (citée dans *Tout savoir sur... les femmes et le vin*, de Mona Lalbat, éd. Kawa, 2014).

## 5 Le botrytis se traite en fin de saison, quand il apparaît.

**Faux.** À ce moment-là, il est déjà trop tard ! BASF Agro préconise au minimum de traiter au stade A (chute des capuchons floraux), puis selon les régions et conditions du millésime de compléter avec une intervention au stade B (fermeture de la grappe) ou C (véraison), avec des produits préventifs à base de boscalid, pyriméthanil ou iprodione.



**Groupe Loire Propriétés**

# Une dém mais

En janvier 2013, l'union de caves coopératives Loire Propriétés a rejoint la démarche Vignerons en Développement Durable (VDD). Dans cette perspective, le suivi et le contrôle des adhérents portent en particulier sur les bonnes pratiques de protection phytosanitaire. Explications avec les maîtres d'œuvre de la démarche au niveau du groupe.

Loire Propriétés est située à 20 km au sud d'Angers, au cœur de l'Anjou vinicole. L'entité réunit trois caves coopératives : les Caves de la Loire à Brissac-Quincé (49), la Cave des Vins de Rabelais à Chinon (37), et la Confrérie des Vignerons de Oisly et Thésée en Touraine (41). Laure Vaidis, responsable qualité filière vins du groupe, motive ainsi le choix d'adhérer à la démarche VDD : «*Nous recherchions un référentiel en développement durable qui couvre l'amont de la filière de production, et pas seulement l'outil vinification et conditionnement. La certification VDD repose sur les trois piliers de la stratégie de croissance d'une coopérative : volet économique, volet social, volet environnemental*».



«Pour la campagne 2014-2015, nous allons mettre en service une plateforme de retraitement des effluents phytosanitaires sur le site des Caves de la Loire à Brissac-Quincé. C'est un exemple d'action concrète initiée dans le cadre de notre adhésion à la démarche Vignerons en Développement Durable, mais il y en aura d'autres, comme des achats groupés de matériels», indiquent Laure Vaidis et Anne-Sophie Debiais, respectivement responsable Qualité et technicienne relation adhérents du groupe Loire Propriétés.

# arche exigeante, initiative

mental. Les 160 coopérateurs concernés aux Caves de la Loire (1 600 ha de vignes) se sont identifiés à l'élan fédérateur VDD, et ils ont signé un contrat interne qui définit leurs engagements en faveur du développement durable».

Quelles sont ces obligations, en matière de protection phytosanitaire notamment ?

«Nous demandons à nos viticulteurs de raisonner les applications selon la pression maladie, d'adapter les doses en fonction de laousse de la vigne (fermeture des buses, emploi de

**“ Nous demandons à nos adhérents de formaliser le réglage de leur pulvérisateur par écrit. ”**

des panneaux récupérateurs), via nos bulletins d'information hebdomadaires et notre propre cahier des charges, sur lequel ils sont évalués», développe Anne-Sophie Debiais, technicienne vitivinicole chargée des relations adhérents. «Nous leur demandons également de formaliser le réglage de leur pulvérisateur par écrit. Nous leur avons distribué des papiers hydrosensibles pour apprécier la qualité de la pulvérisation, mais ils ne sont pas (encore) tenus de les utiliser chaque année», ajoute-t-elle.

## Recherche du compromis bénéfice/risque

«Nous insistons auprès de nos coopérateurs sur la nécessité d'une protection phytosanitaire raisonnée mais minimale, afin d'assurer le rendement. Nous n'allons pas jusqu'à la diminution de dose type Optidose. En effet, nous estimons que cette question ne peut pas être gérée dans la globalité, mais au cas par cas, puisqu'elle nécessite surtout de disposer d'un très bon matériel.» Dans le cadre de la démarche VDD, Loire Propriétés a aussi établi une «liste positive»

des pesticides autorisés pour ses adhérents. La part des produits classés T et CMR y a été réduite au strict minimum, suivant une recherche systématique du compromis bénéfice/risque. Selon qu'ils se conforment rigoureusement ou non à cette liste, les viticulteurs se voient attribuer une note, servant de base (avec d'autres critères d'évaluation) au versement d'une prime. Laquelle peut représenter jusqu'à 10% de bonus sur le paiement de la vendange. Un mécanisme incitatif qui permet à chacun de s'y retrouver, et à la cave de progresser.

## 45<sup>e</sup> parallèle

C'est, plus ou moins quelques degrés, la latitude la plus favorable pour produire de grands vins. Et la France est juste dedans !

## 26/11/2015

C'est la date butoir finalement retenue par les pouvoirs publics pour l'obligation de détention du Certiphyto. Agriculteurs et salariés agricoles retardataires, à vos révisions !

## 97 %

C'est le pourcentage de vignerons satisfaits suite à l'utilisation de Qol dans leur programme oïdium 2014.



## Les trois Vins-Cœurs 2014 consacrés

Ambiance plaisir pour la 7<sup>e</sup> finale des Vins-Cœurs, qui s'est tenue le 11 juin 2014, à l'illustre abbaye de Collonges-au-Mont-d'Or – Paul Bocuse. Le jury a consacré trois vins parmi 12 finalistes : le crémant de Loire de l'EARL Boret, à Champ-sur-Layon (49) dans la catégorie «effervescent» ; le sancerre 2012 du Domaine Jean-Paul Balland, à Bué (18) pour les vins blancs et l'IGP pays d'Oc Terra Oursy Réserve 2011 du Domaine de Cauviac, à Quissac (30) pour les vins rouges.

Félicitations aux lauréats !



## Pulvé bien réglé = traitement rentabilisé !

Bien souvent, la maîtrise de la pulvérisation est perfectible. Ainsi, l'arrivée inattendue ou le développement excessif de certaines maladies est très souvent le résultat d'une mauvaise application des produits phytosanitaires. Or, avec une pulvérisation bien gérée, on gagne sur tous les tableaux : cela permet de mieux protéger la vigne, d'alléger le budget phyto, et de réduire l'impact environnemental des traitements. Bref, gagner en durabilité.

Le saviez-vous ? Pour être efficace, un pulvérisateur doit être réglé plusieurs fois par an – au moins deux réglages (début et pleine saison végétative). Bien paramétré, il diffuse au moins 30 % de produit en plus sur toute la hauteur du végétal, par rapport à un appareil mal ou non réglé, et même 60 % en plus dans la zone des grappes (source : GDV Marne). Toutefois, la combinaison des réglages d'un pulvérisateur est complexe. Obtenir une bonne qualité de traitement nécessite un minimum de temps et de connaissances. En effet, une multitude de facteurs sont à prendre en compte : technologie de l'appareil, volume par hectare, vitesse de l'air, orientation des mains...

Aussi, afin d'apprécier au mieux la qualité de la pulvérisation, BASF Agro (en partenariat avec l'IFV) vous propose son service Evidence à la vigne. Réalisé chez vous par votre conseiller phyto, ce diagnostic permet une évaluation visuelle de la bonne répartition de la bouillie sur feuillage et sur grappes. À l'issue du test, le conseiller vous remet une analyse des résultats ainsi que ses préconisations de réglage.

[www.viticulture-durable.fr](http://www.viticulture-durable.fr)

Cultivons l'innovation autrement

## Fermentations savoureuses

Seule femme chef en France triplement étoilée, Anne-Sophie Pic évolue entre ses restaurants de Valence, Paris et Lausanne. Mais c'est dans son école de cuisine Scook dans la Drôme, au calme, qu'elle invente ses plats.

Venue au vin relativement tardivement par la cuisine, Anne-Sophie Pic témoigne : « *J'avais le complexe de celui qui vient au monde des vins sans le vocabulaire... Pour en fait découvrir que la dégustation de vin reste de l'analyse sensorielle, tout comme en cuisine !* » Avec un palais formé aux saveurs et aux goûts par son père, cette faculté unique d'associer les saveurs, de créer du lien entre elles, elle estime cependant qu' « *un plat doit pouvoir exister sans un vin* ». « *Café, thé, grué de cacao ou le vin sont magnifiques à utiliser en cuisine et en pâtisserie* », explique la cuisinière, titre qu'elle revendique. Elle confie avoir un attrait spécifique pour les produits fermentés qui apportent un développement de saveurs additionnelles. « *J'adore les rhums, je découvre le saké. Le vin est une vraie source d'inspiration. La création d'un nouveau plat vient souvent d'une intuition, d'une émotion. Je mets ma personnalité de femme dans ce que je fais, avec sincérité, avec jusque-boutisme. C'est mon caractère, et un travail de tous les jours ! J'ai besoin de douter, et puis de penser que je peux faire encore mieux. Avec l'expérience, je suis de mieux en mieux armée pour comprendre pourquoi un plat ne me semble pas abouti.* »

### Un plat construit autour d'un vin

Située au cœur du vignoble rhodanien sep-



« *Le vin est moteur, c'est une vraie source d'inspiration* » pour Anne-Sophie Pic à Valence, seule femme chef en France triplement étoilée.

tentrional, la chef étoilée estime qu' « *il y a des vignerons fabuleux dans la région, comme par exemple Christine Vernay, du domaine Georges Vernay à Condrieu, qui elle aussi a repris la succession de son père. Nous avons des dialogues riches en termes de goût, quasi spirituels. Christine a une façon très féminine de vinifier, avec une recherche de complexité tout en décomplexion*

Des échanges qui l'ont inspirée pour la mise en place de son Club du vin à retrouver sur Lausanne et Valence. Des animations avec un vigneron sont organisées une fois tous les deux mois : un plat est construit, souvent de manière inédite, autour d'un vin et le vigneron en personne vient le présenter. Un grand moment de convivialité, fidèle à l'esprit d'accueil chaleureux de la maison Pic.

**BASF**  
We create chemistry