

■ **PARLONS VIGNE**  
**PARLONS FEMME** ■  
L'infirmière devenue  
caviste



■ **ÉCONOMIE** ■  
Un investis-  
sement tissé  
sur mesure



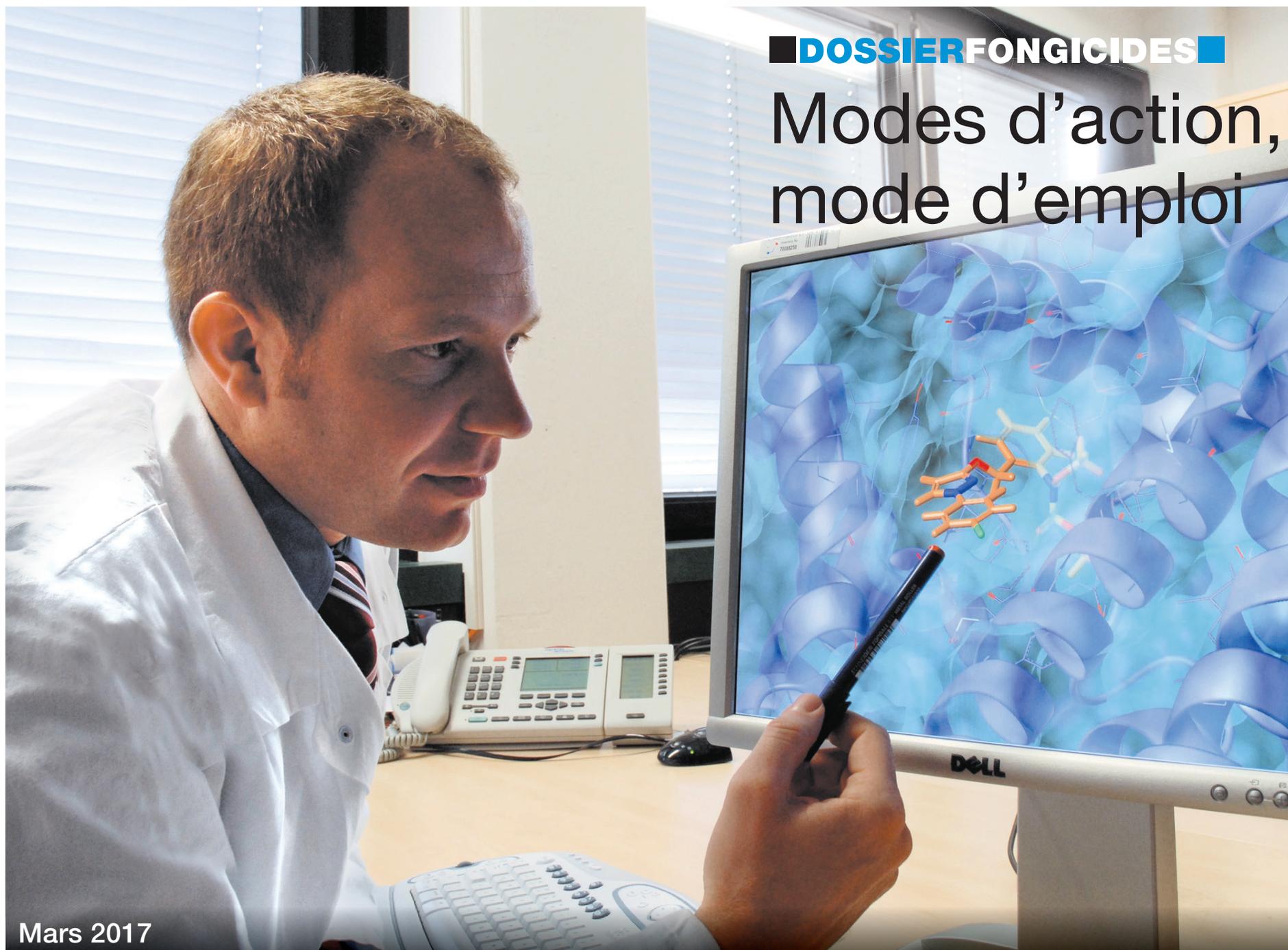
# PARLONS VRAI PARLONS VIGNE

Cultivons l'innovation autrement

■ **BASF**  
We create chemistry

■ **DOSSIER FONGICIDES** ■

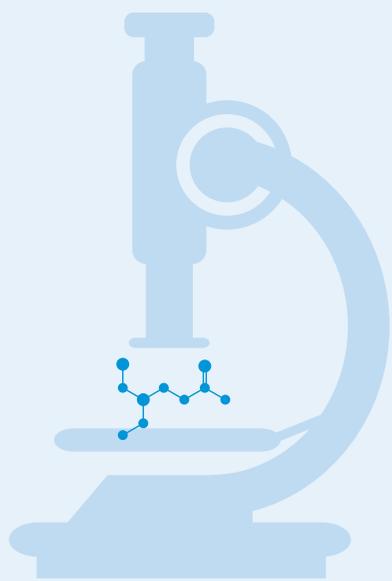
## Modes d'action, mode d'emploi



Mars 2017

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

## Chiffres clés



Les modes d'action  
concernés  
par la résistance  
en France :

6/10 pour les  
anti-mildiou

6/9 pour les  
anti-oïdium

100%  
des anti-botrytis

« 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 - Audrey Domenach  
Pierre-Antoine Lardier - Béatrice Bacher - Nathalie Colas-Courjault  
RCS imprimeur : 800 674 434  
BASF France - Division Agro - 21, chemin de la Sauvegarde  
69134 Ecully Cedex - Tél. : 04 72 32 45 45

# Modes d'action, mode d'emploi

*Il faut gérer les modes d'action, les préserver, et surtout ceux concernés par des résistances. Pourquoi ? Pourquoi ne pas supprimer les modes d'action présentant des cas de résistances, ou pourquoi ne pas opter pour des fongicides multisites, présentant peu de risques de résistance ? Ou compter sur la recherche et la mise en marché de nouvelles molécules avec de nouveaux modes d'action pour prendre le relais ? Les réponses avec Arnaud Cousin, phytopathologiste chez BASF.*

**A**ujourd'hui en vigne, neuf modes d'action différents sont disponibles contre l'oïdium, dix contre le mildiou, trois contre le black-rot et sept visent le botrytis. Un nombre qui peut paraître conséquent..., mais en y regardant de plus près, le nombre de modes d'action concernés par un mécanisme de résistance est lui aussi important. Six sur dix modes d'action anti-mildiou sont concernés par la résistance. Six sur neuf pour les anti-oïdium. Et 100 % des anti-botrytis...

Ne plus utiliser les modes d'action concernés par la résistance pourrait apparaître comme une solution. Il n'en est rien : « Il ne resterait, dans ce cas, aucune solution dispo-

nible pour lutter contre la pourriture grise et la lutte contre le mildiou et l'oïdium serait difficile, avec seulement quelques molécules, ce qui augmenterait encore la pression de sélection et le risque d'émergence de nouvelles résistances. D'autant que l'existence d'une résistance ne signifie pas systématiquement perte d'efficacité au vignoble », insiste Arnaud Cousin, phytopathologiste, spécialiste des phénomènes de résistance aux fongicides chez BASF.

## Moins de nouveaux modes d'action

N'employer que des multisites n'est pas non plus une solution. « Les fongicides à mode d'action multisite, comme le cuivre, le soufre ou les dithiocarbamates, par exemple, présentent

effectivement un risque très faible de développement de résistance. Mais ce sont des molécules au profil toxicologique et écotoxicologique sensible, déjà, pour certaines, soumises à des restrictions d'utilisation au niveau européen. L'avenir de ces molécules reste un sujet de préoccupation. D'autre part, ces molécules multisites sont des fongicides de contact. Elles sont donc sensibles au lessivage et moins souples d'utilisation pour les viticulteurs que les unisites, dont la grande majorité est péné-

trante et/ou systémique. **« La résistance des champignons aux fongicides n'est pas une fatalité, nous disposons de vrais leviers pour ralentir l'apparition des résistances. »**

Leur persistance d'action est moins longue que celle des unisites. En année humide comme 2016, traiter uniquement avec des multisites

revient à faire un nombre d'applications très important », complète-t-il.

Compter sur le renouvellement constant des modes d'action n'est plus possible. « C'était vrai il y a vingt ans, époque où la mise en marché de nouveaux modes d'action était fréquente. L'un pouvant prendre le relais de l'autre. Aujourd'hui, les critères d'homologation sont plus difficiles et le nombre de nouveaux modes d'action originaux obtenant une AMM est plus faible. »

## « Trois ans de gagnés »

Gérer les modes d'action est donc une nécessité. « La résistance des champignons aux fongicides n'est pas une fatalité, nous



*disposons de vrais leviers pour ralentir l'apparition des résistances.* » Plusieurs stratégies peuvent être mises en œuvre, à commencer par l'alternance des modes d'action et des substances actives, l'association des modes d'action, la restriction du nombre annuel d'application, la qualité de la pulvérisation, mais aussi par un positionnement adapté des produits.

Les connaissances scientifiques, transposées au vignoble, apportent des solutions concrètes.

Le positionnement de la famille des CAA, par exemple, a été modifié suite à l'identification du mécanisme de résistance impliqué. « Ils étaient surtout utilisés en curatif. Or, ce positionnement tardif, en

présence d'une résistance de type récessif, sélectionne massivement les souches résistantes, juste avant la reproduction sexuée du champignon. Pour laisser une chance aux

**“ Les connaissances scientifiques, transposées au vignoble, apportent des solutions concrètes. ”**

*souches sensibles de se multiplier et ainsi de faire concurrence aux souches résistantes, il faut absolument utiliser ces produits en début de campagne et non en fin de programme.* » Pour valider ce positionnement et l'expliquer, BASF met en place des essais de valeur pratique.

Autre levier aux effets concrets : la limitation du nombre d'applications. « Par exemple pour la métrafénone (anti-oïdium), en France, nous avons demandé, lors de l'homologation, une restriction à deux applications, de préférence

*en alternance. Dans d'autres pays, le nombre d'applications maximal est de trois, sans autre recommandation. La résistance concernant ce mode d'action est apparue en 2013 en Italie et s'est étendue*

*depuis. En France, nous venons seulement d'identifier en 2016 le premier cas de résistance à la métrafénone. C'est trois ans de gagnés », conclut-il.*

## Monitorings

### Les résistances sous surveillance

*BASF mène des monitorings chaque année dans ses essais et chez des viticulteurs.*

*« L'objectif de ces "surveillances" génétiques des champignons est de mettre en évidence une éventuelle résistance dès son apparition, avant même que des pertes d'efficacité soient notables au vignoble, de façon à pouvoir la caractériser rapidement. La connaissance de la résistance permet ensuite d'identifier la meilleure stratégie d'utilisation des produits : celle qui permettra de retarder le plus possible le développement de la résistance », explique Arnaud Cousin.*



# S'adapter à l'année

Dans le Beaujolais ou dans le Sud, sous un mistral bienveillant, les maladies de la vigne sont au rendez-vous tous les ans. Pourtant chaque millésime se caractérise par une pression et un risque spécifiques. Tout comme la prise en compte de la gestion des modes d'action, l'apparition du black-rot et la réglementation sont d'autres paramètres que ne négligent pas les vignerons Claude Rivier et Arnaud Grange, lors de la construction de leurs programmes phyto.

## ■ Quelles sont les maladies les plus préoccupantes sur votre vignoble ? Des changements sont-ils visibles sur le terrain depuis quelques années ?

Arnaud Grange : En Beaujolais, l'année 2016 aura été marquée par une très forte pression mildiou. La maladie est arrivée tôt, dès le 15 avril, et est restée très présente tard dans la

## QUELQUES CHIFFRES

- > **70 %** : c'est selon l'OEPP la réduction du nombre de substances actives disponibles en Europe depuis 1993.
- > **5** : selon des chercheurs européens, c'est le nombre minimal de modes d'action par maladie dont il faudrait disposer pour gérer de façon durable et responsable la protection fongicides de la vigne. Ces modes d'actions devraient, de plus, ne pas être déjà concernés par une résistance.
- > **Près de 30** : c'est le nombre d'essais de valeur pratique mis en place chaque année par BASF dans toute la France. Ces essais permettent d'observer l'efficacité des produits formulés dans les conditions de terrain et de valider les meilleures stratégies d'utilisation.



Claude Rivier (à gauche) est vigneron dans les côtes-du-Rhône à Chusclan. Son domaine compte 80 ha de vigne et est labélisé HVE. Arnaud Grange (à droite) est vigneron depuis dix ans dans le Beaujolais. Il livre son raisin à la cave coopérative des Vignerons de Bel Air.

saison. Pour assurer une bonne couverture, j'ai serré les passages. A l'aide d'un pulvérisateur à canon, monté sur un enjambeur, adapté à toutes mes vignes, j'ai fait dix passages avec des anti-mildiou dont deux traitements à base de bouillie bordelaise en fin de campagne pour maintenir le feuillage jusqu'aux vendanges qui s'annonçaient tardives. Une telle pression, c'était du jamais vu. L'année dernière, j'étais à six traitements ; mais 2015 était aussi une année exceptionnelle, dans le sens inverse.

Néanmoins, contre toute attente, 2016 est un millésime où la qualité et la quantité ont été au rendez-vous.

Claude Rivier : Traditionnellement, deux maladies étaient à suivre sur notre territoire : le mildiou et l'oïdium. Depuis trois ans, le black-rot progresse dans la région des côtes du Rhône. Le début 2016 a été très compliqué à gérer, heureusement la météo est venue à notre secours. Avec cette maladie, nous n'avons pas assez de recul pour bien comprendre et gérer la pression. Nos « vieux ennemis », mildiou et oïdium sont plus faciles à appréhender.

Pour le mildiou, qui touche particulièrement les grenaches, je n'utilise pratiquement que du cuivre en préventif. Cette année, sur une parcelle, j'ai néanmoins opté pour un traitement à base de diméthomorphe. La pression maladie était très forte et de la pluie était

annoncée. Ainsi, je n'ai pas eu à craindre le lessivage.

Pour l'oïdium, jusqu'en 2015, j'alternais au maximum les matières actives. Avec l'arrivée du black-rot, j'ai dû modifier mes programmes et malheureusement, réduire la diversité des modes d'action. En 2016, j'ai ainsi utilisé des

molécules appartenant aux modes d'action IBS 1 et IBS 2, efficaces sur les deux maladies.

Les produits sont importants, la qualité de pulvérisation l'est aussi ; il me faut trois jours

pour traiter toutes mes vignes, cela doit être bien fait. Durant la campagne, je suis vigilant sur les réglages de mes pulvérisateurs.

## ■ Comment construisez-vous votre programme de traitement ?

Arnaud Grange : Pour une partie de mes vignes, je fonctionne avec une centrale d'achat et les conseils de la responsable vigne de la cave de Bel Air. Le programme est affiné et modifié au cours de la campagne selon la pression. Il n'y a donc pas de commande et de stockage en morte-saison. Les produits sont livrés au domaine au fur et à mesure par la centrale d'achat.

Pour le reste de mes vignes, je travaille avec un revendeur. La méthode est plus classique. Nous montons un programme standard à l'automne pour l'année suivante.

“ Avec l'arrivée du black-rot, j'ai dû modifier mes programmes et réduire la diversité des modes d'action. ”

Claude Rivier.

Claude Rivier : Je suis membre d'un groupe de vignerons impliqués dans la viticulture raisonnée avec lequel nous faisons des observations.

En complément, je lis les BSV réalisés par la chambre d'agriculture et les observations faites par la cave coopérative. Fort de toutes ces informations et de mon expérience, je fais mes propres choix de produits. Cela fait 20 ans que je ne commande plus en mort-saison, à part le cuivre. Ce n'est, certes, pas très économique mais ainsi je n'ai pas de stocks et je n'achète que ce dont j'ai besoin, en fonction de la pression de l'année

■ **Est-ce que les modes d'action des produits phytosanitaires interviennent dans vos choix ? Si oui, comment prenez-vous en compte la gestion des modes d'action dans votre stratégie ?**

Arnaud Grange : Dans les deux systèmes d'approvisionnement que j'utilise, les techniciens et moi-même veillons à alterner les familles et à suivre les recommandations qui visent à garantir l'efficacité des molécules dans le temps. Pour l'instant, je n'ai pas rencontré de problème et je tiens à ce que cela continue ! Par exemple, l'an dernier, j'ai utilisé un anti-mildiou appartenant à la famille des CAA uniquement en début de campagne. Contre l'oïdium, je me limite à un traitement utilisant le mode d'action SDHI, idem pour les strobilurines. Enfin, du soufre et des produits anti-mildiou multisites sont intégrés à mon programme.

“ Pour l'instant, je n'ai pas rencontré de problème d'efficacité et je tiens à ce que cela continue ! ”

Arnaud Grange.

Claude Rivier : Pour le mildiou, je n'utilise vraiment que le cuivre. C'est un anti-fongique multisite qui n'a pas à son actif de problèmes de résistance... Comme je le disais précédemment, je suis plus attentif aux matières actives pour lutter contre l'oïdium car elles peuvent souvent aussi être homologuées pour lutter contre le black-rot.

■ **Quelles sont vos attentes en matière de pharmacopée à cinq ans ?**

Arnaud Grange : Maintenir sur le marché des produits efficaces ! Il ne faudrait pas que les anti-pesticides fassent interdire toutes les molécules aujourd'hui tant qu'il n'y a pas d'alternatives.

Je fais des efforts pour limiter les traitements sans compromettre ma récolte.

Claude Rivier : J'ai été adhérent Terra Vitis puis Agriconfiance et maintenant mon domaine est labélisé Haute Valeur Environnementale ; je ne traite que lorsque cela est nécessaire, avec bon sens et avec les produits qui sont à ma disposition.

Avec un vignoble de 80 ha, je cherche un compromis entre le pratique, l'efficacité et si possible des solutions les plus neutres possible pour l'homme et l'environnement. J'utilise par exemple des diffuseurs de phéromones Rak pour lutter contre le vers de la grappe sur 17 ha sensibles et exposés à l'insecte. Les produits de demain doivent répondre à ces contraintes.



« Le point de vue de l'expert »

## Note technique nationale : prévenir plutôt que guérir



« La note technique "maladies de la vigne-gestion des résistances" paraît chaque année au printemps. Elle est

élaborée par un groupe de travail composé notamment de l'Inra, l'Anses, l'IFV, la DGAL, le CIVC et la chambre d'agriculture des Pyrénées-Orientales.

Elle vise à informer sur la situation des différentes molécules fongicides et à **préconiser des adaptations dans l'utilisation des produits pour éviter les problèmes de résistances. Les monitorings menés par l'Anses permettent d'identifier les évolutions de populations, la déviation éventuelle par rapport à une ligne de base fixée lors de l'introduction d'une nouvelle molécule sur le marché. Il ne s'agit pas d'un constat de non-efficacité au champ, mais bien d'identifier les dérives de résistance, et de mettre en œuvre des recommandations pour limiter leur développement afin de préserver le plus de solutions. Ces recommandations, comme le nombre d'utilisations maximal par an par exemple, n'ont pas de valeur légale, mais un poids technique très important.** »

Eric Chantelot, directeur du pôle IFV Rhône-Méditerranée & expert national Ecophyto



■ À partir de quel moment faut-il commencer à gérer une substance active fongicide ?

- 1 : Dès que commencent les études pour décider de son lancement
- 2 : Dès sa mise sur le marché
- 3 : Dès qu'une première souche résistante est identifiée au laboratoire
- 4 : Dès que des pertes d'efficacité sont constatées au vignoble

**Réponse : 1.** La gestion des modes d'action est une préoccupation constante qui va accompagner une molécule pendant toute sa vie. Elle débute pendant le développement du produit, avec l'évaluation du risque de résistance. Elle continue avec le choix de mesures appropriées avant la mise en marché et se poursuit pendant toute la durée d'utilisation commerciale, avec la mise en application des stratégies de gestion.

■ En 2014, quel pourcentage de la population française a été alimenté avec une eau respectant la norme de potabilité de 0,1 µg/l ?

- 1 : 87 %
- 2 : 91 %
- 3 : 94 %

**Réponse : 3.** En France, la qualité de l'eau distribuée au robinet est très bonne. Selon le ministère de la Santé, 94 % des Français ont reçu une eau conforme à la norme de façon permanente en 2014. 99,99 % des Français reçoivent une eau sans restriction. Ces bons chiffres ne doivent pas empêcher de consommer les vins de nos terroirs, avec modération, bien entendu.

■ Les CAA<sup>(1)</sup> ont-ils encore un intérêt ?

- 1 : oui
- 2 : non

**Réponse : 1.** Malgré la présence de souches résistantes au vignoble, les CAA font preuve d'une efficacité démontrée sur le terrain, sous réserve d'être positionnés en préventif. Les conditions climatiques difficiles de 2016 ont confirmé, si besoin, qu'il était nécessaire de conserver tous les modes d'action disponibles pour contenir l'épidémie de mildiou.

(1) La famille des CAA (carboxylic acide amines) regroupe notamment diméthomorphe, iprovalicarbe, benthiavalicarbe, mandipropamid et valifénalate.

■ Quelle est la sensibilité de l'oïdium à la métrafénone en France ?

- 1 : La résistance n'est pas encore identifiée
- 2 : De rares souches résistantes ont été identifiées par BASF au laboratoire en 2016
- 3 : La résistance est quasi-généralisée depuis plusieurs années

**Réponse : 2.** La résistance aux APK (le groupe de la métrafénone) a été identifiée depuis plusieurs années en Italie, où trois applications par an étaient possibles. Mais en France, la détection n'en est qu'à ses prémices. BASF maintient donc ses recommandations de deux applications de métrafénone maximum par saison, en alternance avec des modes d'action ne présentant pas de résistance croisée.



Jean-Philippe Fourny (à droite) est accompagné par Samuel Duparcq, son distributeur, pour réaliser le diagnostic Evidence.

**Jean-Philippe Fourny cultive 60 ha de vignes en AOP Bandol. Pour lui, la qualité de pulvérisation est un facteur clé de réussite. Et le service Evidence... une évidence !**

« Nous avons 60 ha à traiter, avec des parcelles en gobelets, d'autres palissées, avec des hauteurs différentes de palissage : c'est important de vérifier que la pulvérisation permet de bien atteindre la végétation et les grappes dans toutes les parcelles. » Et pour Jean-Philippe Fourny, chef de culture du domaine La Suffrène<sup>(1)</sup> à La Cadière-d'Azur (Var), le service Evidence est efficace, facile à mettre en œuvre et rapide, pour un coût modique. « En 2016, j'ai utilisé ce service une première fois en début de campagne, pour bien étalonner nos deux pulvérisateurs. Puis, je l'ai refait deux fois au cours de la campagne, car il y a toujours des petits éléments qui peuvent bouger, au fil des traitements. On a tout intérêt à révéifier, pour être au point en permanence. »

### Gain de temps

Principal défaut diagnostiqué ? Des sorties qui se croisaient trop et produisaient de trop grosses gouttes. Le problème a été résolu en réorientant les diffuseurs. Le diagnostic a été



## Evidence : un diagnostic à faire et à refaire !

formateur pour la personne pilotant le deuxième pulvérisateur, qui a pu visualiser la qualité de son travail. « C'est important pour nous, d'autant plus que nous traitons de nuit, pour avoir de bonnes conditions de vent et de température, mais avec une visibilité réduite. Nous traitons aussi trois rangs simultanément. Il faut donc être précis. » Mais ce n'est pas tout. « Nous avons fait un test avec 200 l/ha et un

autre à 170 l/ha et nous avons pu vérifier que la qualité de pulvérisation était bonne. Aussi, nous traitons maintenant avec un volume

à 170 l/ha, ce qui nous permet de gagner du temps, avec un remplissage de pulvé en moins par nuit », explique Jean-Philippe Fourney. En effet, le parcellaire étant réparti sur trois communes, avec trois points de remplissage, l'organisation du chantier de pulvérisation est un point crucial pour la rapidité d'exécution. La vitesse du pulvérisateur a été légèrement ralentie de 5,8 à 5,5 km/h, mais les demi-tours étant plus rapides, la durée totale du chantier n'a pas augmenté.

**“ En 2016, nous avons rentré de très beaux raisins et je pense que la qualité de pulvérisation a joué dans ce bon résultat. ”**

### L'innovation continue en 2017

« En 2016, nous avons rentré de très beaux raisins, même les carignans, qui sont très sensibles à l'oïdium, et je pense que la qualité de pulvérisation a joué dans ce bon résultat. »

Très satisfait par le service Evidence, comme 94 % des viticulteurs l'ayant utilisé, Jean-Philippe est prêt à recommencer cette année et l'a

même déjà recommandé à des confrères. Conforté dans sa démarche d'appui aux viticulteurs vers une viticulture durable, BASF continue à innover pour

2017, avec un matériel Evidence plus robuste et plus pratique. Rendez-vous dès ce printemps dans les parcelles.

## Evidence

Les Services BASF & Vous

(1) Jean-Philippe Fourney est également propriétaire du domaine Baraveou (4 ha en AOP Bandol) sur lequel il a aussi utilisé le service Evidence.

## 2164

C'est le nombre d'installations en viticulture en 2015, sur 15 083 installations en agriculture au total, selon la MSA. Bonne nouvelle, ce chiffre est en croissance par rapport à 2014. Le secteur viticole se positionne juste derrière celui des grandes cultures.

## 39 %

C'est la part des jeunes de 25-30 ans qui déclarent s'intéresser au vin. On les croyait peu concernés. Or cet intérêt croît avec l'âge de l'interviewé et l'entrée dans une vie d'adulte. (Source : enquête Ifop/Vin et société)

## 5,37 €/l

C'est le prix moyen des vins français exportés en 2014. Ce chiffre varie fortement selon les marchés : de 2,72 €/l pour les Pays-Bas à 21,44 €/l vers Singapour. Mais il reste rémunérateur et orienté à la hausse.

(Source : Global Trade Atlas - Analyse des filières vitivinicoles des principaux pays producteurs dans le monde)

Concours  
Les Vins-Cœurs 2016



### Dix bougies pour les Vins-Cœurs !

Voilà dix ans que BASF a décidé d'organiser un concours où les vins seraient jugés sur le seul plaisir qu'ils procurent. Pendant ces dix ans, les jurys des Vins-Cœurs auront dégusté à l'aveugle 2 887 vins et sélectionné 844 vins dans les finales régionales. Parmi les 27 Vins-Cœurs distingués, sept ont été référencés à la cave BASF, un chez les Frères Pourcel et quatre chez Paul Bocuse. Au palmarès des Vins-Cœurs, figurent donc la vente de milliers de bouteilles et la parution de nombreux articles de presse... BASF remercie les 76 distributeurs et les nombreux collaborateurs qui ont participé à cette belle mise en avant du savoir-faire de notre secteur vitivinicole.



## Un investissement tissé sur mesure

Enfin ! Dès ce printemps, les viticulteurs vont pouvoir trouver sur le marché des équipements de protection individuelle (EPI) spécialement pensés pour eux et certifiés conformes à la norme internationale Iso 27065 : 2011.

Depuis 2013, en effet, la réglementation avait autorisé le port de combinaisons en polyester/coton pour la préparation des bouillies, mais sans qu'aucune norme ne leur soit applicable.

Désormais, les EPI vestimentaires auront passé les tests prouvant leur efficacité en matière de protection de l'utilisateur, sans faire l'impasse sur le confort.

Afin d'accompagner le développement d'une viticulture durable, la division agro de BASF France a participé à l'élaboration d'une solution, avec un tisserand français TDV (Laval-53) et le fabricant de vêtements de travail Cepovett (Rhône- 69). Les EPI sont tout juste certifiés et seront disponibles pour la saison 2017 chez vos distributeurs.

**Une réelle avancée pour le confort et la sécurité, l'essayer c'est l'adopter !**



## L'infirmière devenue caviste

Après 35 ans comme infirmière puis cadre infirmier, Marie-Jo Dupont a décidé de débiter une deuxième carrière comme caviste, place Valmy, à Lyon. Par passion du vin. Itinéraire d'une « sacrée bonne femme ».

« Petite, mon père avait quelques pieds de vigne, pour la consommation familiale, près de Lyon. J'avais goûté et j'avais décrété que je n'aimais pas le vin. » Ce n'est que beaucoup plus tard que Marie-Jo Dupont et son mari pharmacien, qui, lui, avait le culte du thé, décident un jour d'acheter une bouteille de vin. Un chiroubles. « Nous avons trouvé qu'il y avait quand même une grosse différence avec ce que servait mon père ! Et, du coup, nous nous sommes intéressés au vin. »

Au point de devenir des amateurs éclairés, parcourant la France à la rencontre des vigneron... et se constituant une cave personnelle de 3 000 bouteilles « de rêve ». Petit à petit, l'idée d'une reconversion a germé et s'est concrétisée avec la proposition du caviste de la place Valmy, à Lyon, de céder sa boutique. L'affaire a été conclue deux ans avant la prise de fonction. Le temps de se professionnaliser, grâce à un stage à l'Université du vin de Suzela-Rousse. C'est ainsi qu'à l'âge où certains savourent leur retraite, Marie-Jo a ouvert sa boutique, avec son mari.

**« C'est moi le moustachu, maintenant ! »**

Difficile d'être une femme caviste ? « Au tout début, il y a bien eu quelques réticents. Des personnes d'un certain âge surtout, qui cherchaient le moustachu. Je leur répondais « c'est moi



« Il ne faut pas être marchand de vin, il faut être caviste, insiste-t-elle, connaître les cépages et la terre aussi bien que les personnes qui font le vin. »

le moustachu, maintenant ! ». Puis tout s'est arrangé, aussi quand j'ai affiché mon diplôme de sommelier-conseil. » Son deuxième métier, Marie-Jo l'envisage avec sérieux : « Il ne faut pas être marchand de vin, il faut être caviste, insiste-t-elle, connaître les cépages et la terre aussi bien que les personnes qui font le vin. » Connaisseur, donc. Mais sans chichis. « Il ne faut pas être vendeur d'étiquette, souligne-t-elle, même si elle a de très grands vins à proposer. Il faut connaître sa clientèle, qui nous fait confiance, et rester raisonnable. »

Elle accueille ses clients et les conseille dans leurs achats, surtout en fonction du plat qu'ils pensent cuisiner. Est-ce parce qu'elle est une femme, mais elle recueille aussi des confidences... jusque, parfois, des analyses médicales, histoire de voir si elles ne seraient pas compatibles avec un peu de vin. Mais attention, le respect ne se négocie pas. Les malpolis se font renvoyer à l'expéditeur manu militari. Elle-même ne travaille qu'avec des vigneron qu'elle respecte, qui ont à cœur de faire du bon vin, comme elle a à cœur d'en vendre.

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

Cultivons l'innovation autrement

**BASF**  
We create chemistry