

Cultiver, vendanger, expliquer

Très investis dans les démarches durables, liées notamment à la biodiversité ou à la réduction des pesticides, les sept associés du domaine viticole de l'Arjolle (34) multiplient les opérations ouvertes, dans les vignes ou autour, pour sensibiliser les « petits » consommateurs comme les grands clients internationaux.



Le domaine de l'Arjolle est ouvert aux visiteurs, qui peuvent y découvrir et mieux comprendre la pratique de la viticulture.

Toujours à la recherche de nouveaux canaux de communication, les viticulteurs du domaine de l'Arjolle, domaine localisé dans l'Hérault, s'impliquent actuellement dans la préparation d'une initiative regroupant 25 viticulteurs de la région. L'idée : faire participer les visiteurs et touristes intéressés à des vendanges. Prévues pour 2017, cette opération sera une occasion de plus de faire découvrir le fonctionnement d'une exploitation viticole.

Le domaine de l'Arjolle n'en est pas à son coup d'essai. Ses associés se sont pris au jeu de l'événementiel à destination du grand public à la fin des années 2000. Très rapidement, l'embauche d'une

chargée de communication s'est avérée utile pour les Balades gourmandes, qui ont animé Pouzolles pendant cinq étés de suite, entre 2010 et 2014. Le principe : deux kilomètres de déambulation du château Margon aux vignes attenantes, jalonnés de huit stands de dégustation. Des restaurateurs locaux animent des ateliers dégustations, où chaque type de vin est associé à une assiette : charcuterie, huîtres, foie gras, poisson, viandes, fromage...

Aller plus loin que le simple aspect gastronomique

Véritable succès, drainant jusqu'à 500 visiteurs par an, ces balades ne s'arrêtent que pour laisser la place

aux « Mercredi vins ». « Nous avons constaté que le format intense et focalisé sur la gastronomie ne laissait pas beaucoup de place à la discussion sur notre métier », explique Charles Duby, l'un des sept viticulteurs associés. Désireux d'aller plus loin dans la présentation de leur activité, les associés optent donc pour un autre format. Tous les deux mois, d'octobre à mai, une



Charles Duby, viticulteur, et ses associés du domaine de l'Arjolle, sont particulièrement investis dans la communication autour de leur métier.



L'exploitation viticole

› Fondée en 1975 par deux frères, l'exploitation viticole réunit les domaines de l'Arjolle et de Margon. Elle s'est progressivement agrandie au cours des années pour une surface totale de 102 hectares aujourd'hui. Le Gaec s'est étoffé au fil de six générations, dans une dynamique familiale, et regroupe en 2016 sept associés, plus treize équivalents temps plein. L'ensemble de la production bénéficie de l'Indication géographique protégée (IGP) Côte de Tongue. Un peu plus de trois quarts de la production sont dédiés à l'export.

Les démarches durables du domaine

Un inventaire des infrastructures agro-écologiques

Le vignoble du domaine a été fortement influencé par un inventaire des infrastructures agro-écologiques (IAE) réalisé en 2012.

Verdict : 22 % de la surface du domaine de l'Arjolle est dédiée à ces IAE, dont 38 % sont en bon état. Des préconisations ont été faites pour augmenter leur quantité et leur qualité. Plus de deux kilomètres de haies ont ainsi été plantés et une mare temporaire a été aménagée. Des choix qui ont demandé des investissements, en partie subventionnés par le conseil général. « Nous avons revu notre manière de faucher les bandes enherbées, auparavant envahies d'un seul type de plante, de manière à laisser d'autres espèces s'installer. Désormais, nous nous contentons d'élaguer les arbres morts, qui sont de vrais refuges à biodiversité, et nous les laissons sur place », illustre Charles Duby, sans être exhaustif. Si le second diagnostic, réalisé en 2016, n'a pas encore livré ses enseignements, des résultats sont déjà visibles. L'arrachage des genêts envahissants sur des espaces ouverts a notamment permis l'apparition de deux types d'orchidées.



Grâce au biocontrôle, ici un diffuseur de phéromone qui perturbe la reproduction de la tordeuse de la grappe, aucun pesticide n'est utilisé contre ce ravageur.

Biocontrôle et pulvérisation confinée, pour limiter les pesticides

Dans les vignes, les aménagements faisant suite à l'inventaire des IAE sont très visuels. Les diffuseurs de phéromones, plus discrets, ont également leur utilité... Solution de biocontrôle, la confusion sexuelle des tordeuses de la grappe évite tout traitement contre ce ravageur. Un peu plus loin, deux rangs de vignes servent de témoins non traités : aucun fongicide n'y est appliqué. « Là aussi, c'est très visuel : les vignes sont malades, les raisins sont inexploitable. Ça permet de bien expliquer l'utilité des traitements », souligne Charles Duby. Tout en précisant bien comment ils sont raisonnés et appliqués. Le domaine de l'Arjolle utilise depuis sept ans un système de pulvérisation confinée. Un outil alors précurseur. À la clé : l'économie de 38 à 42 % de pesticides, et autant de produit en moins dispersé autour des vignes.

Travail en réseau et charte de qualité

Le domaine participe à un groupe Dephy, mis en place dans le cadre d'Écophyto, pour travailler des pistes concrètes de réduction d'usage des pesticides. Prochainement, ce réseau organisera une journée de démonstration et de comparaison de pulvérisateurs en conditions confinées. Ce travail effectué en réseau, très technique, n'est pas forcément facile à expliquer aux consommateurs, par contre, la charte de production durable Terre-vitis à laquelle adhère le domaine de l'Arjolle est plus accessible. La démarche regroupe plus de 500 adhérents et 11 000 hectares de vigne. Ses objectifs : respecter l'environnement et le terroir en répondant aux attentes du consommateur.



Le domaine a commencé à utiliser, il y a sept ans, une technologie alors précurseur : la pulvérisation confinée.

soirée rassemble une soixantaine de visiteurs, maximum, sur le domaine. Au menu, gastronomie et dégustation, mais aussi musique, et surtout : échanges. « Les personnes intéressées sont pour beaucoup des gens de la région, nombre d'entre eux reviennent d'une fois sur l'autre. Ils aiment le bon vin, mais s'intéressent aussi à notre

savoir-faire et nos méthodes », détaille Charles Duby.

Le domaine est également ouvert aux visites impromptues. En été, un salarié est même dédié à temps plein à l'accueil des clients, une dizaine chaque jour. Si la question environnementale est parfois abordée, Charles Duby ressent surtout la montée en puissance de ces

thématiques au travers des attentes de ses grands clients étrangers. Plus de 75 % de la production de la propriété est vouée à l'exportation (voir encadré). « Leurs préoccupations sont celles des consommateurs », analyse Charles Duby. Chaque visite est donc l'occasion de montrer les aménagements et pratiques. ● Éloi Pailloux