

DEPHY TOUR 2018

19 Juillet 2018 – Grand-Est

DOMAINE DES RONCES Michel et Kévin MAZIER

Exploitation en AB depuis 2013 et en Biodynamie depuis 2016 :

Appellations / cépages : Côtes du Jura

Surface : Chardonnay : 4,2 ha / P. Noir : 0,8 ha / Savagnin : 0,5 ha / Poulsard : 0,25 ha /

Trousseau : 0,25 ha

Surface engagée dans DEPHY : 6 ha (parcelles facilement mécanisables)

Commercialisation : Vente directe

Main d'œuvre disponible :

- Exploitant / Associés / familiale : 2 ETP
- Permanente : 0,5 ETP



LA REDUCTION, UN ENJEU SOCIAL ?

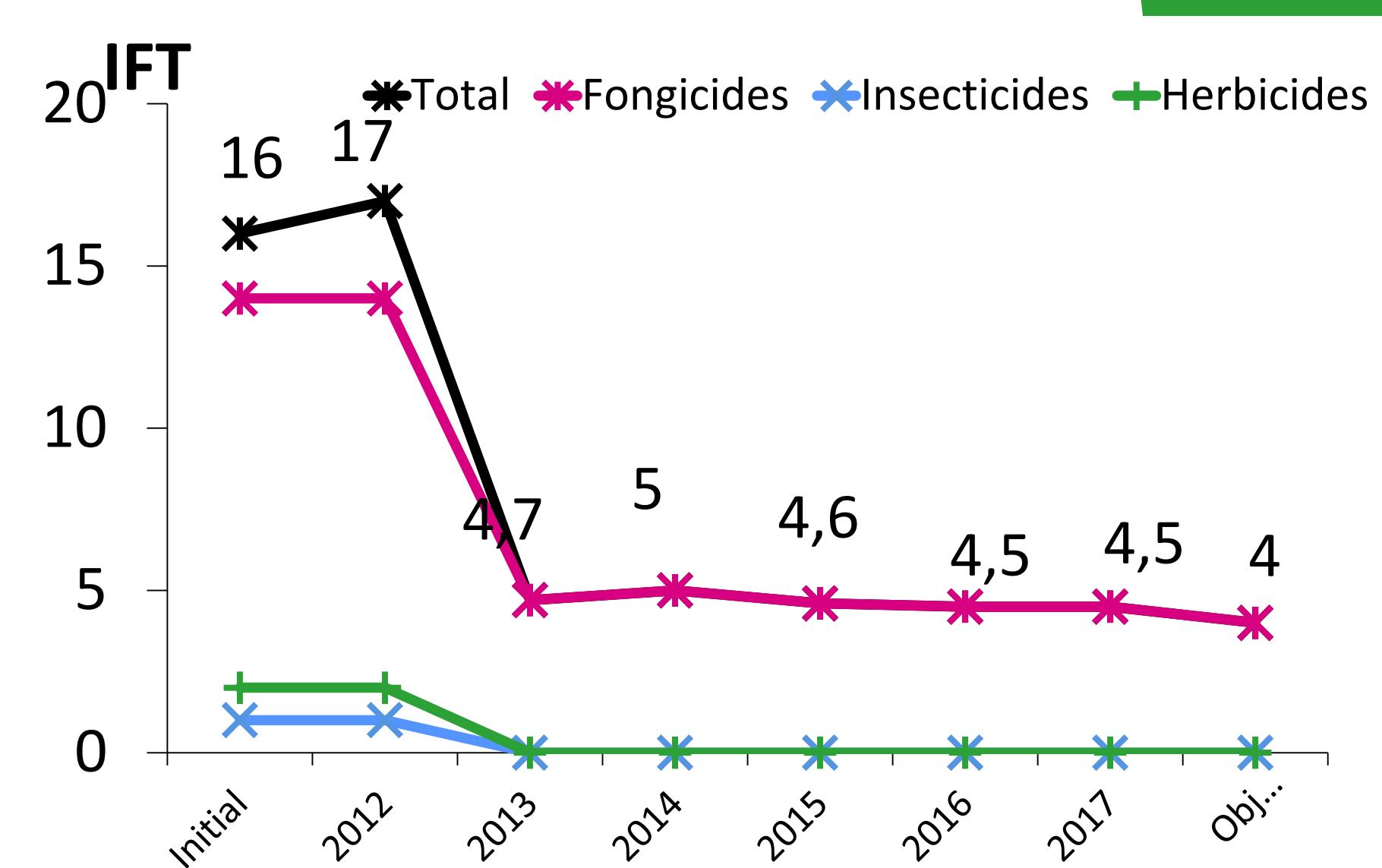
La réduction est un enjeu majeur de notre profession. Il m'est impossible d'être indifférent à l'impact de mon travail sur l'environnement. J'ai d'abord eu une prise de conscience globale en changeant de mode de production et en me tournant vers l'AB en 2013 puis vers la Biodynamie en 2016.

Intégrer le réseau DEPHY m'a permis de profiter d'un travail collectif et de partager des expériences. C'est un travail global sur la problématique de réduction d'usage des pesticides dans une recherche d'équilibre entre le sol, la vigne et l'environnement. Ce groupe DEPHY nous permet également de communiquer tous nos efforts vers la profession et le grand public. Mon objectif est d'arriver à créer un cercle vertueux entre une production satisfaisante, un impact écologique minimal et le respect de la biodiversité!

Réduction :

-70%

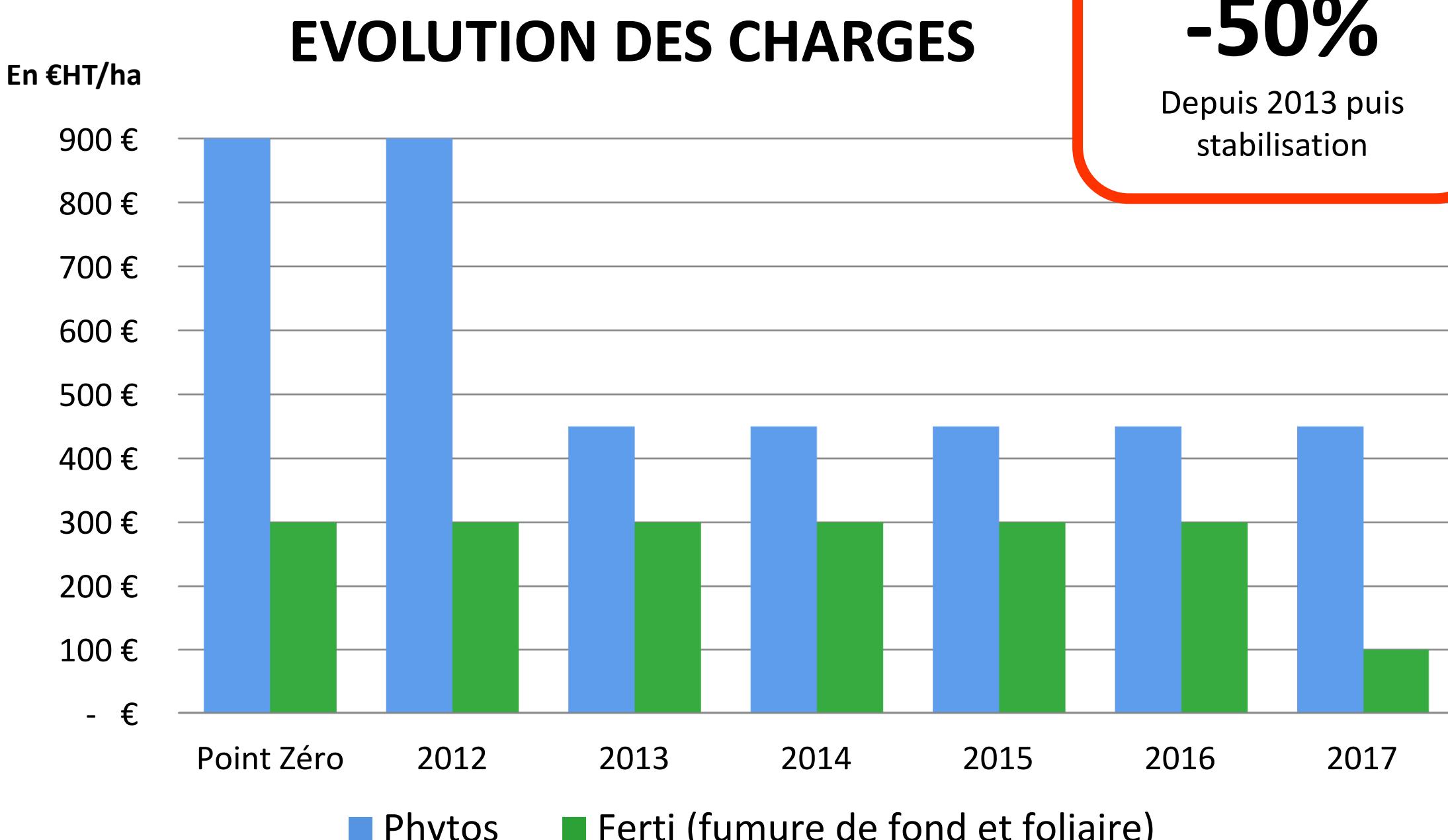
d'IFT depuis 2013



LA REDUCTION, UN ENJEU ECONOMIQUE ?

EVOLUTION DES CHARGES

Baisse de :
-50%
Depuis 2013 puis stabilisation



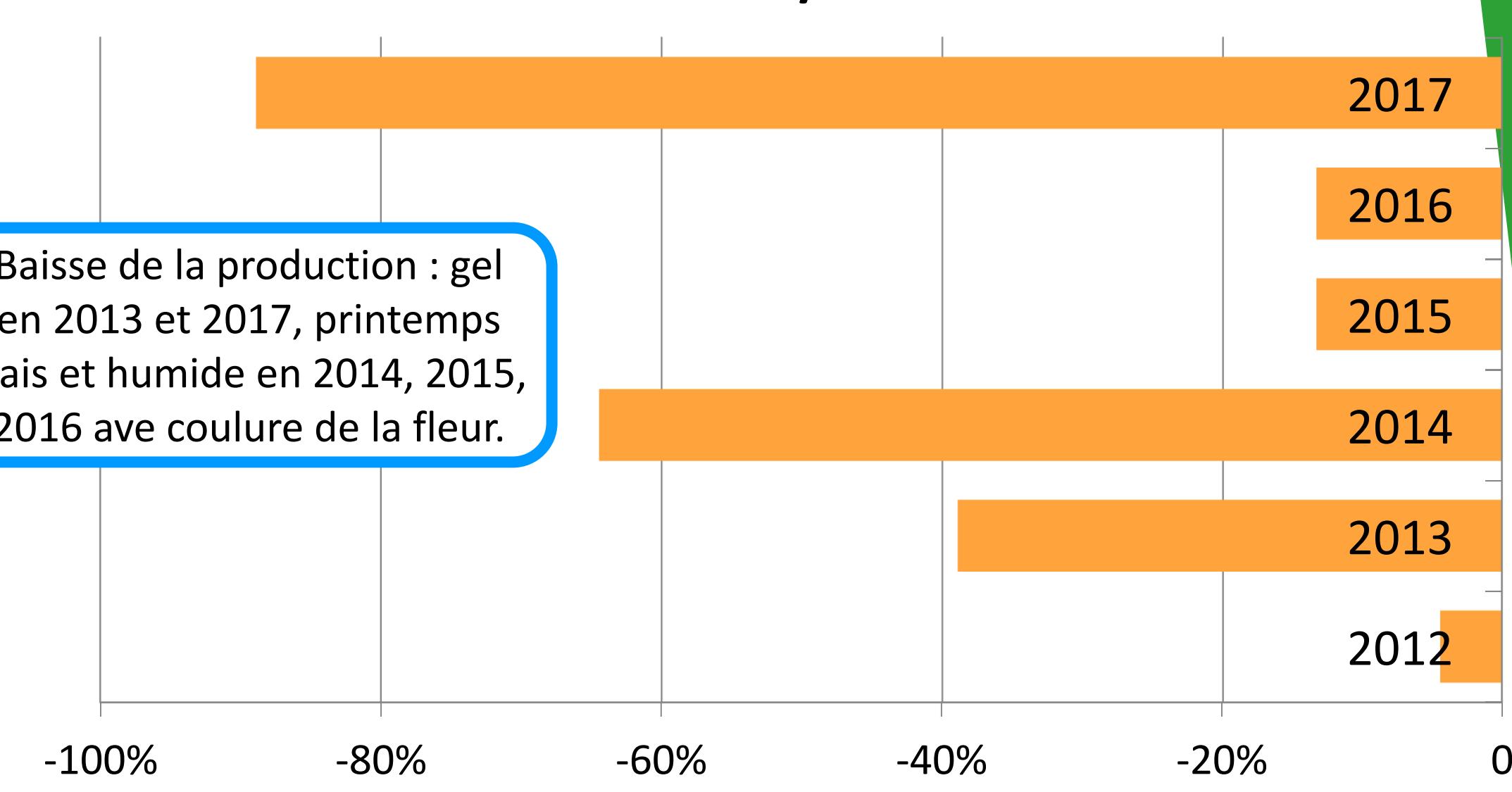
Maintenant que mes coûts en produits phytosanitaires sont réduits au minimum (0 insecticides, 0 herbicides), je cherche à améliorer mon coût de production global. Grâce au réseau DEPHY, je me suis engagé dans un travail sur les engrains verts, j'ai donc investi dans un semoir à engrains verts et dans des semences bio. Cet investissement a été limité à son strict minimum grâce à un atelier d'auto construction initié par le groupe. Cette nouvelle approche a un coût mais il est compensé d'une part par un temps de travail du sol moindre et une très nette diminution d'achat d'engrais en bouchons.

LA REDUCTION, UN ENJEU VALORISABLE ?

Mon vin est mieux valorisé commercialement depuis que je me suis investi à 100% dans une production plus respectueuse de l'environnement. Malgré les années difficiles entre le gel et/ou la grêle, je reste convaincu du bienfondé de cette évolution. La réduction est un enjeu valorisable à plusieurs niveaux : socialement, commercialement, humainement et intellectuellement. Cette remise en question globale m'a permis de retrouver le goût du travail après des années de pratique et surtout d'être fier de mes produits. C'est une recherche de qualité permanente entre mon travail et le fruit de celui-ci!

ATTEINTES DES OBJECTIFS DE RENDEMENT

rendement réalisé / rendement visé



Nom du réseau

THILL Bérengère

Ingénieur Réseau DEPHY

Jura

