



Pilotage de l'irrigation et éléments d'encadrement



Quelques chiffres clés

Les vignobles Foncalieu :

- 450 000 hL
- 18 M de cols dont 80% à l'export

Vignerons du Pays d'Ensérune

- 280 000 hL
- 4 000 Ha



L'irrigation est un puissant levier sur la
qualité pour répondre aux différents
segments de marché que vise
l'entreprise

La méthode

- Identification des segments de marché adaptés à la stratégie de l'entreprise
- Définition de la position concurrentielle
- Analyse de la chaîne de la valeur
- Identification des faiblesses

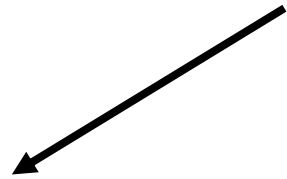


Plans d'actions

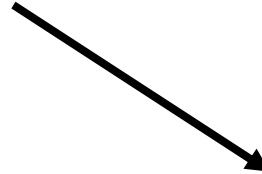
Un exemple de nos concurrents



Chardonnay - Australie



Zinfandel - Californie



Management de l'offre en fonction des segments de marché

COMPLEXITE

+



-

Segments de marché			
SUPER PREMIUM	PREMIUM	POPULAR PREMIUM	BASIC WINE



Décision de
l'acheteur basée sur
la Qualité

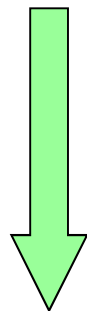
Décision de l'acheteur
basée sur le rapport
Qualité / prix

Décision de
l'acheteur basée sur
le prix

Objectifs opérationnels

- Des profils-produits adaptés à chaque segment de marché
- Un rendement optimal pour chacun des itinéraires techniques aptes à délivrer le bon produit pour le bon segment
- Une limitation de la variation interannuelle des rendements

- Stratégie irrigation volume-période variable selon les segments visés
- Nécessité d'une utilisation raisonnée de la ressource en eau



De la stratégie d'entreprise vers un
projet de territoire

Exemple : Sauvignon Sup

Marché : UK – On trade et Off trade

D.A.S	Clients cibles
GMS / produits différenciés	Sainsbury / Waitrose
Chaîne de cavistes / produits différenciés	Majestic
Importateurs CHR / produits différenciés	Bibendum / Fuller's

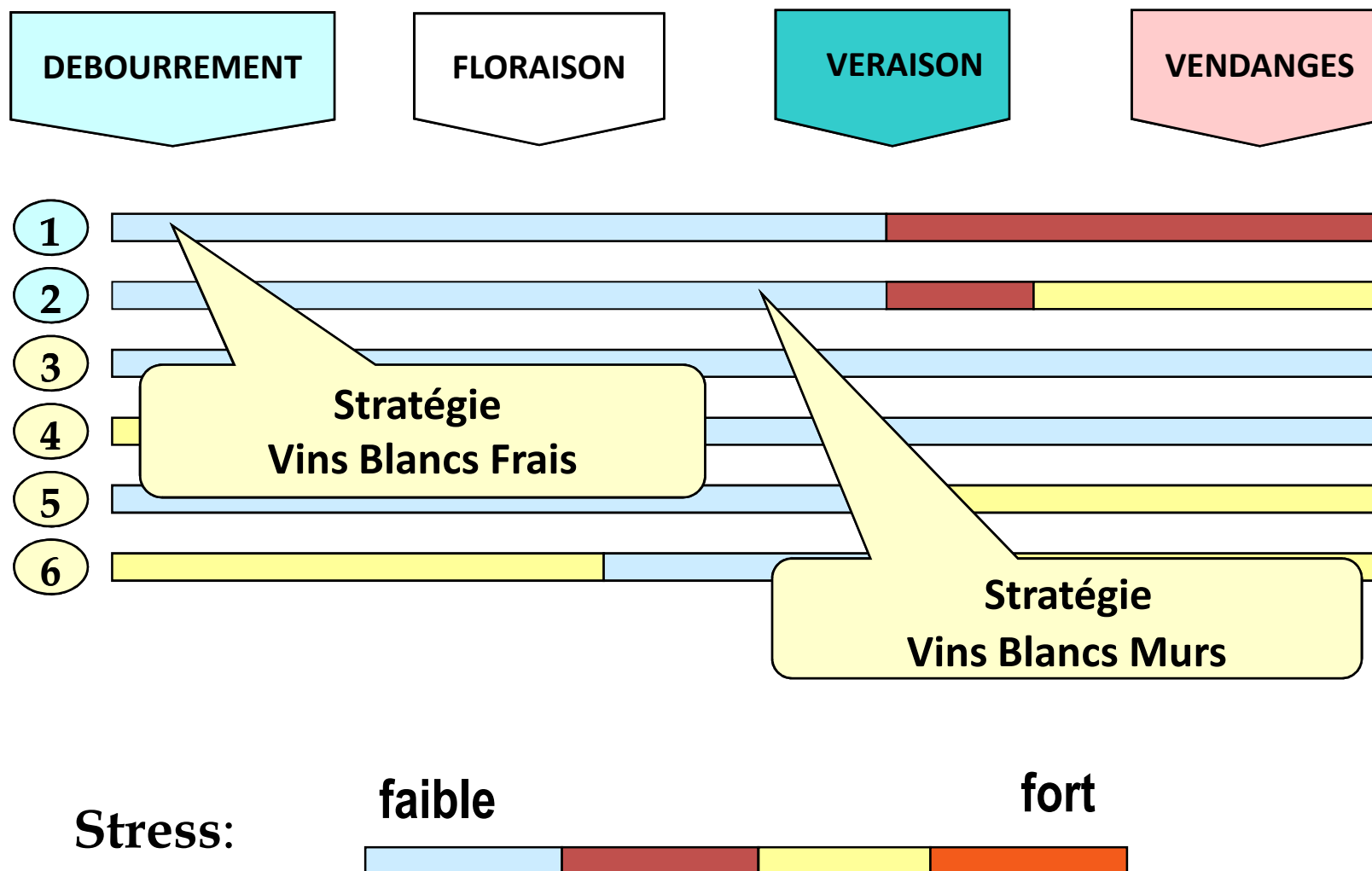
Concurrents : Chili : Valdivieso

Viña Maipo

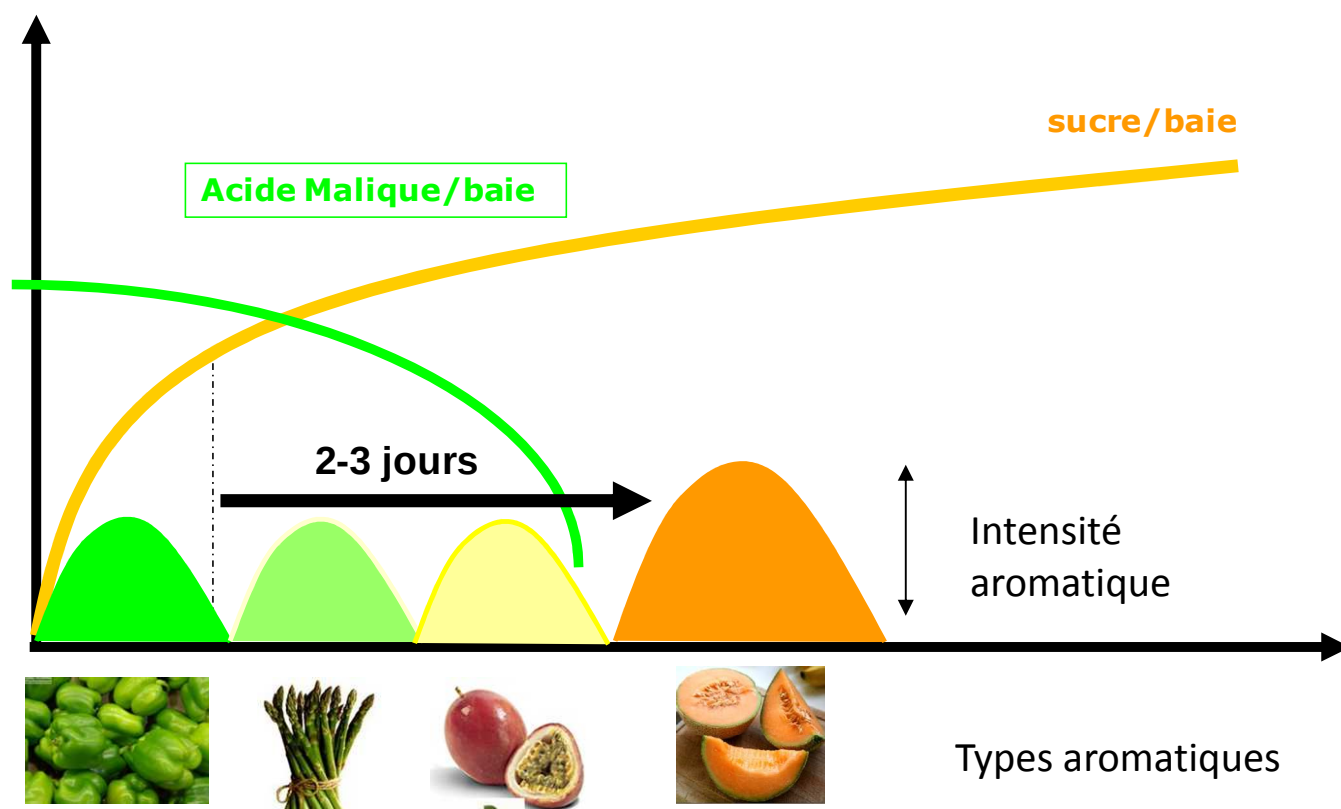
Afrique du Sud : Saam Mountain Vineyard

- Profil : profil asperge (thiols : baies vertes, raisins ombragés), frais, acidité assez élevée
- Stratégie irrigation :
Retarder la maturité par un arrêt du chargement en sucre avec la teinte verte la plus forte
Apport en eau de 100 m³/ha et par semaine dès la mi-juin.

Stratégies d'irrigation Vins Blancs



Développement de la maturité et profils aromatiques du Sauvignon





Encadrement

Avec des outils de contrôle et du suivi du besoin

Des recommandations

De la programmation

Connaissance de la climatologie

Stations Météo



Etat hydrique du sol

Sondes Watermark



Alimentation en eau de la plante

Chambre à pression



Sondes Diviner et Flux de Seve



L'ensemble de ces éléments de mesures ainsi qu'un réseau de parcelles de référence permettent un suivi par l'équipe technique du vignoble qui débouche sur une recommandation hebdomadaire, individualisée, d'irrigation en fonction :

des objectifs commerciaux

du cépage

du type de sol

des conditions particulières du millésime



Ce pilotage nécessite une adhésion des producteurs et un outil simple mais indispensable, des programmeurs

Ce pilotage nécessite une adhésion des producteurs et
un outil simple mais indispensable : les
programmeurs à la parcelle



Conclusions

L'irrigation raisonnée du vignoble est une arme indispensable dans la compétition internationale

- Cependant elle nécessite l'apprentissage de nouvelles méthodes de travail
- Une volonté d'encadrement des structures de commercialisation
- Une conscience des enjeux environnementaux avec l'adoption de nouveaux modes d'exploitation plus respectueux de l'environnement (enherbement)
- Une exigence de contrôle par les financeurs du bon usage de l'eau