



# LEADERS

## INTERNATIONAL

**MIGUEL A. TORRES, VIGNERON NÉGOCIANT, FONDATEUR DE L'IWCA**  
« Le changement climatique est la menace la plus importante pour l'industrie du vin » ..... II

**COURS D'ANGLAIS**  
Weather conditions and their influence ..... VII

**VIGNERONS DU MONDE** ..... VIII

**BENCHMARK**  
Tour du monde viticole..... X



## DISTRIBUTION

**DOMAINE TARIQUET, GERS**  
« La RSE est une opportunité pour communiquer sur nos valeurs » ..... XII

**ENTRETIEN AVEC GILLES CAVALLI**  
« La RSE peut matcher avec un projet entrepreneurial » ..... XVI



## MARKETING

**EMBALLAGE**  
La voie nordique remet en question les bouteilles en verre ..... XX

**LA WINETECH**  
Caveasy : un rangement connecté..... XXIII

# DISTRIBUTION

DOMAINE TARIQUET, GERS

## « LA RSE EST UNE OPPORTUNITÉ POUR COMMUNIQUER SUR NOS VALEURS »

Le domaine Tariquet, pionnier dans la diversification des vignes d'Armagnac vers l'élaboration des vins blancs frais et aromatiques qui font aujourd'hui la notoriété de la Gascogne est, en de multiples points, atypique. La taille, la stratégie, l'histoire, les valeurs et les projets d'Armin et Rémy Grassa font du domaine Tariquet un exemple singulier de réussite. La démarche RSE, récemment formalisée, crée un liant à ce qui fait pour les deux frères l'identité du domaine Tariquet.

Armin et Rémy Grassa dirigent le domaine Tariquet, une propriété de plus de 1600 ha, à cheval entre le Gers et les Landes. Tous les vins du domaine sont élaborés à partir des raisins produits sur les 1150 ha de vigne en production de l'entreprise et près de 400 ha de forêts, haies, taillis et plans d'eau.



**L**es amateurs de vin et tous ceux ayant vécu un tant soit peu dans le Sud-Ouest ont entendu parler du vin premières grives et de Tariquet. Derrière ces noms qui sonnent comme des marques commerciales ayant rencontré le succès, se cache une réalité bien différente de l'image que se sont fait la plupart des consommateurs de Tariquet.

Rares sont ceux qui savent que Tariquet est en fait domaine Tariquet, une entreprise familiale de propriétaires-récoltants cultivant 1 150 hectares de vignes à cheval entre le Gers et les Landes. Le domaine Tariquet, c'est aussi cinq générations de vigneron, aujourd'hui dirigé par deux frères, Armin et Rémy Grassa, aux côtés de leur tante Maïté Dubuc-Grassa. Cette méconnaissance n'est pas fortuite. Lorsque l'on regarde les packagings bouteilles des vins du domaine, actuels et passés, ce qui saute aux yeux c'est « Tariquet ». À y regarder de plus près pourtant, il a la mention de domaine. Alors que faut-il dire ? « Tariquet » ou « domaine Tariquet » ? « Domaine Tariquet, répond Rémy Grassa. Notre réputation s'est construite sur Tariquet, mais ce seul nom sans le terme "domaine" ne reflète pas ce que nous sommes et les valeurs que nous portons. Aujourd'hui, il nous semble important de mieux

*exprimer notre identité de vigneron. Pour faire monter en puissance nos vins blancs de Gascogne, nous avons beaucoup investi sur la commercialisation qui se fait dans le réseau traditionnel en France et à l'export. Nous avons consacré notre énergie à communiquer auprès des professionnels. À l'avenir, nous souhaitons également communiquer auprès du grand public. Nos clients finaux ignorent qui l'on est : des vignerons, propriétaires de leurs terres, ne vinifiant que nos raisins, producteurs d'Armagnac. »*

#### **COMMUNIQUER DAVANTAGE AVEC LES CONSOMMATEURS**

Si le domaine Tariquet a été précurseur dans la construction des vins blancs fruités du Gers, il est aujourd'hui challengé par de nombreux acteurs, négociants pour la plupart. « Un producteur prend et porte tous les risques de la production viticole : investissements, aléas climatiques, contraintes territoriales... Quels que soient les années, les rendements, l'état des marchés, les coûts fixes sont les mêmes et augmentent tous les ans avec l'évolution des méthodes de culture et des conditions de production. Avec notre taille d'entreprise, nous n'avons ni l'agilité d'un petit domaine familial ni celle d'un négociant qui se peut se sourcer auprès de nombreux opérateurs et qui achète en

*moyenne 30 % moins cher que ce que nous coûte la production de nos raisins. En surface et en identité, nous sommes entre deux modèles. C'est une spécificité assumée. Il est temps de la partager avec les valeurs que nous y attachons. Notre engagement dans la responsabilité sociétale des entreprises nous permet, entre autres, de modéliser davantage cet enjeu et donc de mieux l'expliquer. Pour soutenir notre démarche qui s'inscrit dans le temps long, nous devons communiquer sur ce que nous sommes. »*

Lancé en 2019 avec l'appui du cabinet Dycia, le travail du domaine Tariquet sur la RSE devrait aboutir à une première évaluation en 2021 sur la base de la grille ISO 26 000. « Nous sommes encore au début de la démarche. Afin de couvrir l'ensemble des métiers du domaine, tous les services sont impliqués, allant de la plantation du pied de vigne jusqu'à la bouteille, ainsi que les fonctions commerciales et administratives. Notre objectif est de formaliser davantage ce que nous faisons déjà, de combler les manques, et d'aller encore plus loin, estime Rémy Grassa. Nous ne savons pas ce que cela va nous apporter en matière de notoriété, mais cette démarche nous a convaincus. Elle souligne le sens de notre culture d'entreprise, culture historique et, finale-



PHOTOS : DOMAINE TARIQUET, SAUF MENTION

## DISTRIBUTION

*ment, déjà très proche des valeurs modernes de la RSE. Le résultat, l'innovation, l'ancrage territorial par nature, le bien-être des équipes, la vision à long terme, le respect de l'environnement... »*

### L'INTERNALISATION : UNE LOGIQUE ATYPIQUE

Déjà bien imprégnés de la philosophie RSE, les frères Grassa ainsi que l'équipe du domaine prouvent ce qu'ils avancent, à commencer par l'importance de l'ancrage territorial dans la stratégie d'entreprise. Pour faire tourner le domaine, la famille Grassa emploie 110 CDI et jusqu'à 150 CDD saisonniers. Situé dans la ville d'Eauze, à 50 minutes d'Auch, le domaine Tariquet est un employeur majeur. Le recrutement est un véritable enjeu dans cette partie du Gers rurale, peu peuplée et vieillissante. « La majorité des cœurs de métiers sont internalisés au domaine Tariquet : de la taille à l'embouteillage en passant par les services RH ou commercial. Nous faisons appel à très peu de prestataires externes viticoles. Dans la situation qui est la nôtre, la considération et la fidélisation des salariés constituent un enjeu majeur, revendique Armin Grassa. Dans les vignes, cela passe par du travail à l'année, des formations, du matériel récent, ergonomique et performant renouvelé tous les cinq ans... » Mais les



permanents ne sont pas assez nombreux pour assurer certains travaux viticoles de saison, pour le relevage par exemple. Face à la pénurie de main-d'œuvre dans le Gers, le domaine Tariquet recrute aussi des travailleurs étrangers. « Ils reviennent d'une année à l'autre avec un faible turn-over. Nous les employons en direct, en CDD, en droit du travail français, en leur fournissant gratuitement un logement et des moyens de locomotion collectifs et, si besoin, en payant les démarches administratives pour ceux qui ne viennent pas de l'UE, indique Armin Grassa. Vouloir recruter et limiter la sous-traitance, et assumer la production viticole du pied de vigne jusqu'à la bouteille, est assez atypique de nos jours, surtout pour des structures de la taille du domaine Tariquet, mais cela permet de tout maîtriser. Mais si nous sommes des "autonomistes", nous sommes loin d'être "isolationnistes"! Sur la partie production, nous sommes dans l'échange et dans la recherche d'innovations au service du domaine; deux fondamentaux de la RSE. »

### RÉDUIRE L'EMPREINTE CARBONE ET PHYTO

Des partenariats très étroits sont ainsi mis en place avec des constructeurs. Des lecteurs assidus doivent se souvenir de l'arrivée de 25 pulvérisateurs à panneaux

récupérateurs Friuli sur le domaine en 2015 (il y en a aujourd'hui 33). L'objectif était d'améliorer la qualité de pulvérisation et de réduire les quantités de produits phytosanitaires par deux. « Avec sept ans de recul, nous sommes plutôt de l'ordre de -40%. L'IFT du domaine est deux fois moins élevé que celui de la région Occitanie. Le renouvellement des premiers pulvérisateurs est enclenché, et nous maintenons notre confiance à Friuli. Mais sur d'autres projets, nous sommes encore plus proches des fournisseurs. Je pense par exemple à Ovlac, qui a pensé avec nous Reptill, un outil de travail du sol combiné qui a permis de gagner 40% de temps de travail par rapport aux itinéraires culturels antérieurs associant des passages de bêche rotative et de herse pour aplanir le sol. La réduction du nombre de passages est aussi un enjeu pour le bilan carbone. »

Ce projet concrétisé en 2017 a permis à Armin Grassa de se remobiliser sur la protection phytosanitaire avec deux objectifs portés de front : produire des vins sans résidu détectable de produits phyto et travailler sur la détection intraparcélaire des maladies. Sur le premier point, la nature des matières actives a été revue. L'anti-botrytis classique a laissé place à une solution naturelle à base de bactéries, le soufre, les phos-

phonates sont privilégiés, les doses de cuivre sont réduites à l'approche des vendanges et un seul produit systémique « classique » est appliqué en encadrement de fleur. *« Depuis deux ans que nous faisons des analyses en routine, il n'y a pas eu de résidus détectés. Nous voulons cependant fiabiliser nos résultats sur plusieurs millésimes : les itinéraires culturels varient en fonction des conditions climatiques de chaque millésime. Mais nous voulons aller plus loin. Sur 10 ha, nous expérimentons des itinéraires alternatifs intégrant encore plus de biocontrôle comme des tisanes de plantes. Les premiers essais sont concluants : le rendement semble stabilisé, à l'œil il semble que la photosynthèse soit plus active, et la fermentescibilité des moûts est meilleure. »* Et la RSE dans tout ça ? *« Les liens sont multiples. On agit pour notre environnement proche, pour la santé des salariés, on répond aux attentes des consommateurs et on élargit la réflexion au bilan carbone et au bilan d'utilisation de l'eau. Par ailleurs, il s'agit d'anticiper la réglementation en trouvant des solutions qui ne soient pas contre-productives en matière d'agronomie et qui soient également durables économiquement pour l'entreprise. »* C'est d'ailleurs en argumentant sur ce point qu'Armin Grassa explique pourquoi

## COMMERCIALISATION

### Le BIB en développement avec la crise Covid-19

Chaque année, le domaine Tariquet produit l'équivalent de 9,5 millions d'équivalent bouteilles de vin, majoritairement en blanc. La famille Grassa a construit son réseau commercial en s'orientant sur le réseau traditionnel, fortement malmené en 2020 par le pandémie de Covid-19.

*« En France, lors du premier confinement, les ventes ont baissé de 75 %, introduit Rémy Grassa. Ce retrait est surtout imputable au premier mois, quand les cavistes ne savaient pas trop s'ils pouvaient ouvrir ou non. Le déconfinement a été en revanche très porteur et nous avons pu compenser une partie des ventes qui ne s'étaient pas faites au printemps. Le deuxième confinement a encore eu un impact négatif sur les ventes. Si les fêtes de fin d'année ont été correctes, le mois de décembre n'a pas permis de compenser les pertes du mois de novembre. »* Sur les marchés exports qui représentent actuellement 40 % des ventes du domaine Tariquet, les conséquences sont très variables d'un pays à l'autre. *« Sur les pays où nous avons une belle notoriété, nos vins faisaient partie des valeurs « refuge » des revendeurs qui ont plutôt eu tendance à resserrer leurs gammes. Les ventes se sont aussi maintenues dans les marchés à monopoles d'États. »* Comme tous les vigneron, la famille Grassa a mis en place des mesures pour s'adapter autant que faire ce peu à la situation. La ligne directrice du domaine en revanche ne change pas : le réseau traditionnel reste le cœur de leur clientèle. *« Nous souhaitons accompagner nos clients historiques en leur proposant notamment des formats adaptés au contexte. Nous avons démarré la vente du BIB de la cuvée Classic en France en 2019. En 2020, nous avons anticipé l'élargissement de la gamme de BIB à nos cuvées de chardonnay et de rosé de pressée, initialement prévues pour 2022. »* Ces deux nouveaux BIB sont aussi disponibles à l'export. *« La crise de la Covid-19 renforce notre volonté de diversifier nos marchés exports, nous avons d'ailleurs créé un poste supplémentaire de commercial export en 2020 pour préparer l'avenir »,* indique Rémy Grassa.

le domaine Tariquet n'a pas persisté dans les essais de désherbage à base de Beloukha, de confusion sexuelle, de semis d'engrais verts ou encore de désherbage 100 % mécanique.

### OPPORTUNITÉS ET FRAGILITÉS RÉVÉLÉES

*« Avant même d'engager le domaine dans la RSE, je pense que nous avons déjà beaucoup de bonnes pratiques mises en place, relate Rémy Grassa. Il nous manquait des indicateurs de suivi pour le prouver. Nous les construisons. La démarche RSE nous oblige aussi à*

*affirmer nos valeurs et les actions que nous mettons en œuvre en face. Dans un avenir proche, il faudra se lancer pour en parler. Nous avons aussi fait un gros travail sur les risques qui peuvent compromettre la solidité du domaine. En 2019, lors du début de nos travaux sur la RSE, la pandémie mondiale n'en faisait pas partie. Comme tous les domaines qui travaillent avec le CHR, la situation 2020 et 2021 est compliquée à gérer. Malgré ces difficultés, le domaine Tariquet maintient sa vision long terme. »*

Séverine Favre

