



# Champagne informations

Janvier 2018 N°164

• Actualités en bref  
p. 2

• Les écorces  
p. 4

• La Pastorale  
p. 5

• Flash Appro  
p. 6

• La Vigne  
p. 8

• Le Vin  
p. 12

## Le mot du Président



Madame, Monsieur, Chers Adhérents, Chers Clients,

Nous venons de terminer une nouvelle année « atypique » climatologiquement parlant et aussi côté vinification car 2017 restera dans les mémoires des Champenois comme l'année du vinificateur !

C'est intéressant dans ces périodes de fortes évolutions de pratiques culturelles, d'avoir toujours à penser que la nature est aussi celle qui décide, celle qui nous amène à prendre des décisions, suite ou en prévision d'aléas dont nous avons tendance à écarter les effets d'un revers de la main !

Je souhaite vivement que cette nouvelle année 2018 nous apporte plus de sérénité, un temps de pause aux vignes afin de libérer l'esprit et de s'accorder plus de temps pour le commerce, la vente de nos bouteilles car préserver les équilibres Champenois est indispensable à la bonne marche en avant de notre belle Champagne !

Pour cela, le travail du sol avec les ECOCEPS est une solution économique, écologique, pratique, rapide et fiable ; nos équipes sont parées à répondre à toutes vos attentes, vente, montage, mise en route, n'hésitez pas à les contacter.

Le temps ainsi gagné, vous pourrez le partager avec nos Œnologues de O2C qui vous accompagnent dans l'élaboration de vos Champagnes de grandes qualités afin d'ouvrir les portes de nouveaux marchés et ainsi dynamiser vos ventes.

Les magasins LA PASTORALE ne sont pas en reste, les mots de « diversification et de nouvelle organisation des approvisionnements », afin d'être toujours prêts à vous servir, sont au goût du jour!

Je leur souhaite une pleine réussite et vous invite à leur rendre visite afin d'éprouver et d'approuver ce sens du renouveau et de l'innovation.

Nos efficaces équipes de prestations de passage au froid, filtration, tirage et dégorgeage vont être dès le début de l'année prêtes pour vous proposer du transvasage, ainsi la boucle est bouclée et c'est un nouveau service de haute performance qui vous est proposé maintenant pour vous satisfaire toujours plus et mieux.

Au nom du Conseil d'Administration, de tout le personnel de la CSGV et de ses filiales, je vous souhaite une année 2018 dynamique, pétillante de nouveaux projets et de réussite.

Très cordialement,

Luc DEROUILLAT - Président.

# Actualités en bref

## « Des adhérents, pas des clients »

Administrateur au sein de la CSGV en tant que Président de la CRVC, Fabrice Collin, vigneron à Broyes, est un vrai militant de la coopération. Il estime que la coopérative née du SGV doit être au service de l'adhérent qui ne doit surtout pas être considéré comme un client.

« C'est en tant que Président de la CRVC depuis le 2 mai 2016 que je suis devenu administrateur de la CSGV. Mais, comme vigneron à Broyes, j'ai toujours été client sur le plan professionnel », précise Fabrice Collin.

C'est à la CRVC que Fabrice Collin fait « ses armes » en étant très vite élu président des jeunes. « Cela s'est réalisé sous l'impulsion de Marc Chauvet qui souhaitait ce groupe de jeunes. Puis, je suis entré au Conseil d'Administration, au bureau et j'ai été élu Vice-Président puis Président. Un engagement dans cette coopérative comme vigneron afin de défendre la profession et l'esprit coopératif. Si le champagne s'en sort aussi bien, c'est évidemment grâce aux locomotives que sont les grandes maisons de champagne, mais aussi les coopérateurs pour une vraie défense de leur coopérative. L'union fait la force et cela se prouve dans notre vignoble comme la création du CIVC. Nous devons nous rassembler même si certains vigneron voient l'avenir à court terme et ne pensent qu'au côté économique personnel. Il faut de l'union, de la cohésion afin de garder du poids vis-à-vis des financiers du marché du champagne, véritables rouleaux compresseurs », affirme-t-il avec conviction.

Son regard sur la CSGV est celle d'un « militant » de la coopération. « C'est toujours une coopérative qui doit apporter un maximum de services à ses adhérents. Nous ne sommes pas les seuls sur le marché à apporter des solutions aux vigneron. Mais nous devons considérer nos adhérents pour ce qu'ils sont et non comme des clients. La coopérative doit limiter les marges pour partager la valeur ajoutée. Il faut que ce soit gagnant-gagnant, pour l'adhérent comme pour la coopérative qui doit fonctionner mais pas capitaliser ; ce n'est pas l'objectif ».

Il félicite ceux qui ont géré la CSGV depuis des décennies. « Tout fonctionne

bien et les implantations de sites permettent d'être proche des vigneron. La stratégie est bonne pour satisfaire au mieux les adhérents. En revanche, le turn-over de certains produits est trop important selon moi, notamment pour les vêtements que l'on ne retrouve pas toujours dans les rayons. Je sais que ce n'est pas simple à gérer ».

L'administrateur estime très positif la multiplication des services proposés aux adhérents. Cela a bien progressé sur les filiales et nous devons continuer à réfléchir pour avoir toujours plus. Par exemple, les aires de lavage collectives, c'est formidable. Demain, nous aurons de nouvelles contraintes dans la profession, la CSGV devra apporter des solutions collectives. Les services proposés à la vente sont aussi une très bonne chose. Là où l'esprit de coopérative s'observe, c'est quand il y a des remontées par le biais des adhérents et que la CSGV essaie d'apporter des solutions », conclut Fabrice Collin.



Fabrice Collin, Administrateur à la CSGV

## « J'ai la CSGV dans les tripes »

Administrateur depuis 2001, Patrick Cercellier est le seul représentant au collège des associés à être non coopérateur. Entré à la CSGV en 1978 où il a accompli une grande carrière, il est aujourd'hui un œil avisé et fait partager son expérience et son expertise.

« J'avais un hectare de vigne mais je ne les ai jamais travaillées. Je ne suis donc pas coopérateur. Je suis rentré à la CSGV le 16 août 1978 pour ouvrir le magasin de Sézanne. Mais en mai de l'année suivante, j'arrive au siège social comme technicien viticole. J'ai alors en charge le négoce et les grands comptes. D'ailleurs, j'ai conservé en souvenir la plaque qui était au-dessus de mon bureau », sourit Patrick Cercellier.

Quand Christian Doisy quitte la coopérative en 1981 pour rejoindre la CRVC, Patrick Cercellier est promu attaché de direction. Cinq ans plus tard, il devient Directeur Général, poste qu'il occupe jusqu'en 2001. « A cette date, j'ai repris la CO.GE.VI. et la présidence du directoire d'Alliance Champagne Jacquart ».

Il garde au fond de lui beaucoup d'émotions quand il évoque ses 23 années passées au service de la CSGV. « Sur le plan personnel, c'est une expérience humaine extraordinaire. C'était une petite entreprise au départ. Notre rôle était important pour les vigneron car dans ces années-là, il y avait des carences d'approvisionnement. Et comme nous pesions un poids substantiel, cela a permis aux vigneron d'acheter des produits et, en plus, à des prix favorables. L'idée était de rétrocéder des produits au prix le plus juste, avec une marge permettant de fonctionner. Et heureusement pour les vigneron que nous avions déjà une surface assez importante pour pouvoir acheter, par exemple, du sulfate de cuivre. La CSGV était un partenaire incontournable pour se procurer ce dont les vigneron avaient besoin et pas trop cher. », précise-t-il.

De toutes ces années passées à la tête de la coopérative, il retient surtout

l'évolution favorable. « J'ai créé 11 magasins. Quand j'ai été nommé Directeur Général, la coopérative n'en comptait que 4 en plus du siège social. La période correspondait aussi à l'expansion géographique, il nous fallait donc être présent partout. Puis mon successeur, Patrick Charlot a apporté plus de diversification. Il a continué à faire progresser l'entreprise notamment par l'apport de services ».

Patrick Cercellier est donc toujours aussi attaché à cette coopérative qu'il a su faire progresser. « Etre administrateur me permet de garder un contact. C'est 23 ans de ma vie, je l'ai dans les tripes. Si un truc ne va pas, cela me touche », conclut-il.

Car en plus de la réussite de la coopérative, c'est surtout aux hommes qu'il a croisé tout au long de sa vie professionnelle qu'il pense.



Patrick Cercellier, Administrateur non coopérateur à la CSGV

Denis Barbier.

# Actualités en bref

Comme vous le savez, les équipes de la CSGV et de ses filiales s'activent tout au long de l'année, chacune dans son périmètre d'activité.

Nous vous invitons à participer à ces réunions au cours desquelles elles vous dressent un bilan de leur action, mais également pour vous tenir informés des différentes réglementations afin d'être en phase avec les évolutions du moment. Au cours de ces rencontres, chaque service, en plus de développer le fruit de son travail, aborde ses projets de prospective. Ces moments sont aussi essentiels pour nous, mais aussi pour les membres du Conseil d'Administration, car cela nous permet d'engager un véritable dialogue et d'échanger sur des points divers et variés.

## LES REUNIONS TECHNIQUES D'HIVER

Le premier calendrier de réunions auxquelles nous vous invitons à venir, sera celui des **réunions techniques** et nous vous indiquons, ci-dessous, les dates et lieux de ces manifestations.

<b>MERCREDI 10 JANVIER</b> à 17h30 à VILLEDOMMAGE Salle des Sources	<b>JEUDI 11 JANVIER</b> à 17h30 à BAROVILLE Coopérative de Barfontarc	<b>VENDREDI 12 JANVIER</b> <b>(Réunion prestataires)</b> à 10h00 à EPERNAY CSGV - Salle Pierron	<b>LUNDI 15 JANVIER</b> à 17h30 à PIERRY Salle des Fêtes	<b>MARDI 16 JANVIER</b> à 17h30 à CELLES-S/OURCE Salle des Fêtes
<b>MERCREDI 17 JANVIER</b> à 17h30 à AMBONNAY Coopérative Saint Réol	<b>MARDI 23 JANVIER</b> à 17h30 à BERRU Coopérative Vinicole	<b>MERCREDI 24 JANVIER</b> à 17h30 à VERTUS Salle Wogner	<b>JEUDI 25 JANVIER</b> à 17h30 à TROISSY Coopérative Vinicole	<b>MERCREDI 31 JANVIER</b> à 17h30 à MAILLY-CH. Coop. Mailly Grand Cru
<b>MERCREDI 31 JANVIER</b> à 17h30 à SEZANNE Salle du Prétoire	<b>JEUDI 1<sup>er</sup> FEVRIER</b> à 14h00 à CHARLY-S/MARNE Salle de la Mairie	<b>LUNDI 5 FEVRIER</b> à 17h30 à BASSUET Coopérative La Renaissance	<b>MARDI 6 FEVRIER</b> à 17h30 à OGER Salle des Fêtes	<b>MERCREDI 7 FEVRIER</b> à 17h30 à CUMIERES Coopérative Vinicole

## LES ASSEMBLEES DE SECTION

Chaque année, nous venons à la rencontre des adhérents pour aborder l'activité de la saison écoulée et vous rendre compte sur la gestion de l'entreprise et de ses filiales.

Lors de ces rencontres, nous vous indiquons les choix et orientations politiques de la coopérative.

Vous trouverez, ci-contre, le calendrier ainsi que les lieux où se dérouleront ces assemblées.

Après avoir traversé le vignoble champenois, nous tiendrons notre :

### Assemblée Générale Ordinaire Le vendredi 8 juin 2018

Nous vous invitons dès à présent à retenir cette date sur votre agenda et ce sera avec le plus grand plaisir que nous vous accueillerons.

<b>BASSUET</b> Salle de la Mairie MERCREDI 2 MAI 17h30	<b>MAILLY-CHAMPAGNE</b> Coop. Mailly Grand Cru JEUDI 3 MAI 17h30	<b>OGER</b> Salle des Fêtes MARDI 15 MAI 17h30
<b>CHARLY-SUR-MARNE</b> Salle des illettes JEUDI 17 MAI 17h30	<b>PORT-A-BINSON</b> Salle Polyvalente MARDI 22 MAI 17h30	<b>TREPAIL</b> Salle du Pré en Bulles MERCREDI 23 MAI 17h30
<b>BAROVILLE</b> Coopérative VENDREDI 25 MAI 17h30	<b>BETHON</b> Salle des Fêtes LUNDI 28 MAI 17h30	<b>VILLEDOMMANGE</b> Salle des Fêtes JEUDI 31 MAI 17h30

# Actualités en bref

## Une ligne de transvasage à la CSGV

**CSGV rime avec REACTIVITE...** Depuis plusieurs mois, l'information circule dans le vignoble suite à un problème rencontré par un verrier. Un défaut difficilement décelable lors du process de fabrication provoque des casses au-delà des normes, lors de la prise de mousse.

La procédure de traçabilité a permis d'identifier les lots concernés, dévoilés par le verrier, si bien que chaque utilisateur a été informé.

Le principe de précaution prévalant, et par mesure de sécurité, une organisation s'est mise en place sous l'égide du CIVC avec le concours des services de l'administration. Des équipes spécialisées se sont déplacées sur chaque exploitation pour sécuriser les lieux.

Trois solutions sont proposées aux personnes concernées par cette situation : remise en cercle, transvasage après dégorgement (schéma classique déjà utilisé) ou transvasage de latte à latte (une première en Champagne).

Ce constat étant fait, il fallait réagir et vite.

Informé du dossier, le Conseil d'Administration de la CSGV a compris de suite de la gravité et de l'urgence à venir en soutien des viticulteurs recensés.

Une ligne budgétaire exceptionnelle d'un million d'euros a été votée pour répondre aux attentes de nos adhérents.

De ce fait, nous avons engagé des travaux de modulation de notre espace champagnisation au siège de la coopérative par la création :

- d'un module de stockage des bouteilles maintenues à une température constante de 2 degrés afin de stabiliser le vin ;
- d'un second dédié aux opérations de vidange des bouteilles, régulé à 10 degrés.

Process de traitement de transvasage :

- Contrôle de la pression dans les bouteilles par échantillonnage à l'arrivée ;

- Ensuite, les opérateurs ne seront pas en contact direct avec les bouteilles litigieuses grâce au déboxage à l'aide d'un déboxeur semi-automatique ;
- Acheminement par une chaîne transporteuse vers l'agitateur pour remuer le lie ;
- Percement de la capsule et du bidule ;
- Vidange des bouteilles par surpression ;
- Acheminement du vin vers une cuve tampon inox à pression ;
- Acheminement dans un échangeur tubulaire pour baisser le vin à une température de 2° ;
- Opération de tirage dans des bouteilles neuves à l'aide d'une tireuse isobarométrique ;
- Pour terminer, nouveau contrôle de pression.

Nous adressons nos remerciements à Michel Vallade du CIVC ainsi qu'à Alain et Laurent Lavaure pour leur collaboration.



**du 15 janvier au 1<sup>er</sup> mars 2018**

pour toutes livraisons en semi direct sur Ecorces et Mulch Activigne Compost Vert

**OPERATION  
SPECIALE  
ECORCES**



Renseignements auprès des équipes commerciales  
ou auprès de Philip BONNEVIE au 06.21.91.99.67

# La Pastorale

Hébergement, accueil, tourisme, Champagne, convivialité, chalets, gîtes, autant de mots pour résumer cette nouveauté !

## Hébergements Kota

Votre coopérative souhaite s'inscrire durablement dans la valorisation du Vignoble et de la Champagne. Unique Mécène de l'opération Coteaux Propres en Champagne, la CSGV vient d'offrir, en novembre, 3000 rosiers aux communes participantes à cette opération.

La valorisation de la Champagne est également une démarche forte chez nos adhérents et vous êtes de plus en plus nombreux à vouloir proposer à vos clients et visiteurs un accueil conjuguant qualité, originalité et confort.

Afin de répondre à ce besoin, **la CSGV est désormais le distributeur exclusif** sur toute la zone d'appellation Champenoise de la marque Artic Finland House, la gamme référente en matière de chalets d'hébergement Finlandais.

Fait pour valoriser votre résidence principale ou proposer à vos clients un accueil original, le Kota Grill conjugue plaisir, partage et moments de convivialité où vous pourrez faire découvrir votre métier, vos meilleurs Champagnes et prolonger vos soirées tout au long de l'année.

De forme hexagonale ou octogonale, **le KOTA Grill Finlandais** existe en plusieurs dimensions et aménagements pour répondre parfaitement à votre demande.

Le modèle 9 m<sup>2</sup> permet de recevoir jusqu'à 12 convives ; il se décline également en 12, 17 et 25 m<sup>2</sup>.

Des modèles doubles, véritables habitations permettant d'allier accueil, hébergement et sauna sont également disponibles.

Nous vous proposons toute une gamme de chalets en formats traditionnels mais également en "tonneaux" permettant dans un cadre original le couchage de 4 personnes. Des chalets Sauna, les Sauna Pod sont également disponibles.

De nombreux modèles sont étudiés afin que la surface au sol puisse simplifier les démarches administratives.

Votre coopérative décline une offre clé en main ; les produits sont livrés et montés dans un délai d'environ 5 semaines.

Si vous souhaitez développer une activité d'accueil ou d'hébergement en chalet, **contactez votre technicien CSGV**. Il se fera le relais de votre demande pour une prise de rendez-vous sur votre exploitation avec notre partenaire installateur afin de définir votre projet et vos attentes.



### L'offre gaz en livraison directe...

Afin de toujours mieux vous servir, l'offre Gaz s'étend désormais avec la livraison sur demande en magasin ou sur exploitation dans un délai de 48h après commande de bouteilles d'oxygène ou d'acétylène.

Retrouvez nos **S**  **ides** en magasin

 du 10 janvier au 20 février 2018 

## Ecocep S3, le nouvel intercep tout terrain !

L'ÉCOCEP® S3 est un intercep non conventionnel. Ses disques lui permettent de travailler tout autour du cep ; il est à assistance hydraulique. Ce concept unique dans le travail du sol, conçu et fabriqué par CGC AGRI, est breveté.

Avec un ÉCOCEP® S3, vous êtes équipés de 2 parallélogrammes, 2 descentes, 2 disques, 1 boîtier hydraulique (avec ses 2 accumulateurs et ses 2 manomètres) commandé par une poignée multifonctions et de 2 palpeurs. Cela vous permet de travailler 2 demi-rangs ou 1 rang complet.

### PRINCIPE

L'ÉCOCEP® fonctionne en toute autonomie grâce à deux accumulateurs qui emprisonnent la pression définie par l'utilisateur depuis le poste de pilotage. Ce système nécessite un faible besoin hydraulique (8 L/min à 40 bars pendant 10 secondes lors du réglage), pas besoin de groupe hydraulique additionnel ! Polyvalent, l'ÉCOCEP® S3 travaille aussi bien avec ou sans palpeurs, ceux-ci étant rétractables. Ceci permet une forte économie d'énergie suivant l'utilisation.

- SIMPLICITÉ D'UTILISATION
- FAIBLE COÛT D'UTILISATION
- FIABILITÉ
- RESPECT DU CEP
- FAIBLE CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE
- TRAVAIL DE PRÉCISION
- PEU D'ENTRETIEN



### FONCTIONNEMENT et CARACTERISTIQUES

Les matériaux utilisés sont de haute qualité comme nos aciers à faible teneur en carbone pour une très grande résistance. Le disque (incliné d'origine à 3 degrés vers l'avant) est en HARDOX (un matériaux ultra-résistant) et permet une puissance de pénétration frontale stable dans tous types de terroirs (travaillés ou non) pour un travail superficiel ou en profondeur selon les besoins de votre sol.

La rotation libre du disque permet un contournement optimal du cep et du piquet et donc un désherbage au plus près grâce à son palpeur S3 sensible. La vitesse d'avancement est comprise entre 3 et 6 km/h (selon le sol travaillé) et l'inclinaison latérale des disques peut être modifiée d'un simple coup de clé.

Tous les matériels de plus de 25 CV sont compatibles avec l'ÉCOCEP® S3 (tracteurs enjambeurs ou interlignes, chenillards). De nombreux outils peuvent être adaptés avec l'ÉCOCEP® S3 : réflecteur range-terre, disque vertical, tondeuse sur le rang, dent d'ouverture... offrant un choix de matériels pour un travail correspondant aux habitudes de chacun.



ÉCOCEP®  
CGC AGRI

## EQUIPEMENTS DE PROTECTION INDIVIDUEL (EPI)

### KIT CLASSIC

Comprenant :

- 1 masque A2P3
- 1 paire de lunettes-masque
- 3 paires de gants nitrile
- 3 combinaisons TYVEK Classic Plus



### KIT CONFORT "Chenillard"

Comprenant :

- 1 masque 7500 A2P3
- 1 paire de lunettes-masque
- 2 paires de gants phytosanitaires
- 2 combinaisons TYCHEM F Grise



### BLOUSE TYCHEM F

Plusieurs tailles disponibles.  
EPI catégorie III, type PB (3)  
Blouse avec des manches longues,  
spécifique pour la préparation de bouillie.



### SUR-BOTTES TYCHEM F

Protection des pieds et mollets  
contre les renversements et éclaboussures  
de produits phytosanitaires.  
Se positionne par-dessus  
les chaussures de travail.



## GAMME AEGIS

Premier EPI vestimentaire dédié à la manipulation des produits phytopharmaceutiques :  
les ensembles veste-pantalon et combinaisons de protection



### AVANTAGES

#### Protection

EPI qui protège lors de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques

Protection par répulsion = **supérieure à 85%**

Taux de pénétration du produit "pire cas"

(Prowl 3.3 EC) : 0,4%

#### Confort

EPI adapté à la morphologie de l'utilisateur et conçu avec un tissu spécial

= **15 cycles d'entretien (lavage, séchage, repassage)**

Respirant, l'air passe au travers du tissu

#### Réglementation

Répond aux évolutions réglementaires en France et en Europe par certification  
(marquage CE)

#### Sociétale

1<sup>er</sup> EPI vestimentaire de catégorie III

Tarif exceptionnel  
jusqu'au 31 mars 2018

Consultez votre Technicien Commercial

Les EPI commercialisés par la CSGV rentrent dans la collecte des PPNU, soit une fois par an.  
Nous vous informerons des dates prévues pour cette opération.

# La Vigne : le désherbage en 2018

Nous vous conseillons de regarder la plaquette "désherbage 2018" pour toutes les conditions d'utilisation.

## 1- ARRETE PREFECTORAL INTER-DEPARTEMENTAL : L'arrêté préfectoral du 21 avril 2005 impose :

De ne plus désherber chimiquement l'inter-rang sur au moins une parcelle de l'exploitation.

### Méthodes alternatives :

Epandage d'écorces, désherbage mécanique, enherbement semé, biocontrôle

**D'enherber obligatoirement** les contours des parcelles : talus, fossés, chevets, fourrières...

De ne plus désherber **en plein** entre le **1<sup>er</sup> septembre et le 31 janvier**.

## 2- CAHIER DES CHARGES DE L'AOC CHAMPAGNE : NOUVEAU !!!

Les OGD (Organisme de Défense et de Gestion) peuvent désormais introduire des Mesures Agro Environnementales (MAE) dans les règles des appellations en France. Le 15 mai 2017, le conseil d'administration du Syndicat Général des Vignerons a voté l'interdiction des herbicides de prélevée (racinaires) en plein sur les parcelles de vigne champenoise. Cette mesure devrait être intégrée dans le cahier des charges de l'appellation au cours de l'année 2018.

## 3- REGLEMENTATION GLYPHOSATE, pas de modification...

Un avis du 8 octobre 2004 émanant du Ministère de l'Agriculture et paru au Journal Officiel a modifié les conditions d'application des spécialités à base de **glyphosate**. Redéfinition des doses en fonction des adventices à contrôler.

Graminées annuelles	1440 g/ha	Vivaces	2880 g/ha par taches
Dicotylédones annuelles et bisannuelles	2160 g/ha	Dévitalisation avec panneaux récupérateurs (200 l d'eau/ha)	2880 g/ha

Une **quantité maximale** de matière active de **2200 g/ha/an**, en plein, est instaurée en zone viticole (sauf pour la dévitalisation des vignes avant arrachage).

## 4- STRATEGIE DESHERBAGE 2018

FEVRIER/MARS	PRE-DEBOURREMENT	MAI/JUIN
<b>Racinaires :</b> Pledge 1,2 kg Kerb Flo 1,875 l	<b>Racinaires :</b> Cent 7 6l ou Selectrum 5 l ou Boa 0,35 l ou 0,75 l ou Foen 5 l ou Katana 80 g <b>Mixtes :</b> Koudai 1,5 kg <b>Foliaires :</b> Guild 4 à 8 l ou Glyphosate 3 à 9 l ou Stratos Ultra (graminées) 2 à 4 l	<b>Foliaires :</b> Basta 5 l/ha ou 2,5% Glyphosate 3% (avec cache) Guild 4 à 8 l (avec cache) Stratos Ultra (graminées) 2 à 4 l Beloukha 8% dans 200 litres d'eau ou 16 l/ha

Méthodes alternatives : Epandages d'écorces, désherbage mécanique, enherbement semé, Beloukha

## 5- PRODUITS RACINAIRES A POSITIONNEMENT HIVER

<b>PLEDGE</b>	1,2 kg/ha	Produit à l'efficacité la plus complète, il contrôle les deux adventices difficiles que sont la <b>Mercuriale</b> et le <b>Géranium</b> . PLEDGE peut être appliqué sous le rand seulement en utilisant des rampes en T inversé et des buses à jet excentré, anti-dérive à injection d'air. <b>CONSEILS CSGV :</b> - Utiliser de l'eau de pluie ou <b>acidifier</b> l'eau avec PHYDEAL à 0,25% ou ELTON 0,5% <b>pour éviter l'hydrolyse alcaline (pH)</b> . - Préférer les parcelles ayant reçues des écorces. <b>ATTENTION :</b> Malgré un large spectre d'efficacité de ce produit, nous vous conseillons vivement de faire <b>un contrôle de vos parcelles avant le débourrement</b> . En effet, l' <b>érigeron</b> ou la <b>mercuriale</b> peuvent nécessiter un passage avec un <b>herbicide foliaire</b> . Méfiance, l'érigeron peut apparaître dans une parcelle indemne l'année précédente, car les graines sont transportées par le vent.
<b>KERB FLO</b>	1,875 l/ha	Produit agissant par voie racinaire, efficace sur les graminées en prélevée et post levée précoce (2-3 feuilles). Action complémentaire sur mourois et véroniques.

## 6- PRODUITS RACINAIRES A POSITIONNEMENT PRINTEMPS

<b>CENT 7</b>	6 l/ha <b>traité sur 30%</b>	Produits à appliquer sur des sols <b>n'ayant pas reçu d'écorces</b> dans les années précédentes afin d'obtenir le meilleur positionnement de la matière active dans les premiers centimètres du sol. Sa sélectivité parfaite permet l'entretien du sol des jeunes vignes. <b>Appliquer sur sol HUMIDE ou juste AVANT une pluie (10 mm)</b> .
<b>SELECTRUM</b>	5 l/ha <b>traité sur 30%</b>	
<b>BOA</b>	0,35 l/ha <b>en plein</b> ou 0,75 l/ha <b>traité sur 50%</b>	Nouvelle famille chimique pour désherber la vigne avec une application en prélevée des adventices. Son spectre uniquement anti-dicotylédones et sa faible rémanence (2 à 3 mois en Champagne), nécessitent une utilisation en programme ou association avec d'autres herbicides.
<b>FOEN</b>	5 l/ha <b>traité sur 40%</b>	Association à large spectre dicotylédones et graminées. Application au printemps en pré-débourrement. Faible en géranium, érigeron et ray grass.
<b>KOUDAI</b>	1,5 kg/ha <b>traité</b>	Le <b>Flazasulfuron</b> est un herbicide à large spectre pénétrant dans les adventices par voie racinaire (prélevée) et foliaire en partie. Application conseillée en pré-débourrement stricte. L'utilisation du Flazasulfuron provoque une inversion de flore immédiate vers la MORELLE Noire. Vous devez donc pratiquer l'alternance des programmes de désherbage avec d'autres modes d'action. "L'utilisation du Flazasulfuron reste sous l'entière responsabilité de l'utilisateur."
<b>KATANA</b>	80 g/ha <b>traité</b> <b>en bande non déterminée</b>	

## 7- PRODUITS FOLIAIRES UNIQUEMENT = ENM (voir plaquette désherbage CSGV)

### 8- ECOCEP : Désherbage

**Contournement du cep** = travail et précision  
- Faible résistance à l'effacement du cep = respect du cep.  
- Palpeur en option.

**Système breveté**, robustesse et fiabilité  
- Facilité de montage et d'utilisation.  
- Vitesse de travail de 3,5 à 6 km/h.  
- Adaptable à tout type de matériel.

# Gestion du mildiou et de l'oïdium

Pour une nouvelle année, la CSGV a souhaité reconduire son action "monitoring" sur le vignoble champenois. Cela consiste à vérifier la continuité de l'efficacité des matières actives préconisées et à proposer des stratégies anti-résistance.

## MILDIOU

Le Service Technique de la CSGV a réalisé 20 prélèvements de feuilles avec du mildiou sporulant ou mosaïque pour tester la résistance des familles chimiques anti-mildiou (10 parcelles avec le réseau InVivo et 10 parcelles avec BASF).

## OÏDIUM

Dans les parcelles à historique oïdium, le Service Technique a pu réaliser 9 prélèvements de grappes oïdiées pour tester les différents modes d'action des familles chimiques d'anti-oïdium. Vous trouverez, ci-dessous, les préconisations pour la protection du vignoble en 2018.



Mildiou



Oïdium



Oïdium



Oïdium

## GESTION DU MILDIOU EN 2018

Familles	Résistances en Champagne	Préconisation 2018	Produits
<b>QoSI</b> Améctrotradine	Non mais attention, résistance non spécifique AOX*	1 application par an	<b>ENERVIN RESPLEND</b>
<b>Qii</b> Cyazofamide	Non mais attention, résistance non spécifique AOX*	1 application par an	<b>MILDICUT</b>
<b>Fluopicolide</b>	NON	1 application par an	<b>PROFILER - TEBÀÏDE</b>
<b>CAA</b> Dimétoforme - Mandipropamide	OUI	1 à 2 applications par an, associé, en alternance	<b>RESPLEND - FORUM TOP CARIAL C - REVOLUXIO</b>
<b>Anilide</b> Bénalaxyl - M	OUI	1 à 2 applications par an	<b>FANTIC F WG - SIDECAR</b>
<b>Zoxamide</b>	NON	3 applications maxi par an dont 2 Amaline Flow	<b>AMALINE FLOW ROXAM COMBI - REVOLUXIO</b>
<b>Cymoxanil</b>	OUI	1 à 2 applications par an, non consécutives	<b>AVISO DF - ENOMIX</b>

\* Sensibilité du champignon aux modes d'action (QoSI/QoI) mais résistance non spécifique à ceux-ci. Activation d'une voie alternative de la respiration mettant en jeu l'Alternative Oxydase (AOX) au niveau de la mitochondrie.

## GESTION DE L'OÏDIUM EN 2018

Familles	Résistances en Champagne	Préconisation 2018	Produits
<b>QoI</b> Trifloxystrobine	OUI	1 application par an, associé	<b>LUNA SENSATION</b>
<b>AZN</b> Quinoxyfène - Proquinaxid	OUI	1 application maxi par an, associé	<b>TALENDO EXTRA</b>
<b>IBS 1</b> Difénoconazole - Tétraconazole	OUI	1 à 2 applications par an, associé, en alternance	<b>DYNALI TALENDO EXTRA</b>
<b>SDHI</b> Fluopyram - Fluxapyroxad	NON (Résistance Boscalid Sud Est)	2 applications par an, en alternance compris anti-botrytis	<b>LUNA SENSATION YARIS</b>
<b>APK</b> Métrafénone - Pyriofénone	NON	2 applications par an, en alternance	<b>VIVANDO KUSABI</b>
<b>IBS 2</b> Spiroxamine	NON	3 applications par an, en alternance	<b>SPIROX PROSPER - HOGGAR</b>

# Vintec®

## Un nouveau moyen de lutte contre les maladies du bois

### Les symptômes



Marbrure des feuilles  
(forme chronique)



Crise apoplectique de  
la vigne (forme aiguë)



Symptômes dans le bois

Préoccupation grandissante dans le vignoble français, les maladies du bois sont en expansion et représentent aujourd'hui 13% d'improductivité au vignoble.

Le VINTEC est un agent de lutte biologique à base de **trichoderma atroviride** souche SC1 permettant de protéger la vigne contre les maladies du bois, notamment l'ESCA, le Black Dead Arm (BDA) et l'Eutypiose.

Les plaies de taille sont une porte d'entrée idéale pour ces bio-agresseurs car le cep de vigne cicatrise mal à cet endroit. De ce fait, VINTEC agit en 3 temps : colonisation des bois, principalement des plaies, pénétration dans le bois et enfin production d'enzymes lytiques.

**VINTEC s'applique en préventif**, au plus tôt après la taille, du stade bourgeons d'hiver jusqu'à la période des pleurs, par pulvérisation ou par badigeonnage des plaies de tailles.

Afin de maximiser l'action préventive de VINTEC, il est important de **débuter l'application dès les premières années suivant la plantation** et renouveler chaque année au moment de la taille. De plus, des conditions d'application doivent être respectées : température supérieure à **10°C au moment de l'application** (attention car les trichoderma sont sensibles au gel) et éviter les fortes pluies après l'application car le produit peut être lessivé.

VINTEC s'utilise à une dose de 200g/ha et se présente sous forme de sachet de 50g.



## CERTIPHYTO 2018

Depuis le 11 août 2016, les formations "Certificat Individuel" ont changé.

Dorénavant, l'obtention du **1<sup>er</sup> Certiphyto** sera validé par un questionnaire QCM après **2 jours de formation** pour les décideurs et opérateurs en exploitation agricole et **3 jours** pour les décideurs travaux et services.

Le **renouvellement** est dorénavant de **1 journée** mais votre demande de formation doit intervenir **IMPERATIVEMENT** dans les 3 à 6 mois avant la date de fin de validité du certificat pour être accepté. Si ce délai n'est pas respecté, vous devrez refaire une formation complète de 2 ou 3 jours.

Catégorie	Date	Organisme	Lieu
<b>Décideur d'exploitation</b>	9 et 10 janvier 2018 13 et 14 mars 2018	CRFPS	EPERNAY SIÈGE
<b>Renouvellement Travaux et Services</b>	19 janvier 2018 26 mars 2018	CRFPS	EPERNAY SIÈGE
<b>Opérateur</b>	6 et 7 février 2018 21 et 22 mars 2018	CRFPS	EPERNAY SIÈGE
<b>Décideurs Travaux et Services</b>	9, 12 et 13 février 2018	CRFPS	EPERNAY SIÈGE

# Les offres du Service Technique

## DIAGNOSTIC SOL

Un bon fonctionnement du sol est primordial pour le développement de la vigne et certains symptômes peuvent être révélateurs de son dysfonctionnement.

Le service technique de la CSGV vous propose un diagnostic sur vos parcelles grâce aux observations réalisées via un **test bêche** ou un **profil de sol** si vous possédez le matériel nécessaire (mini-pelle). Ce diagnostic amène à établir l'itinéraire technique d'entretien du sol et de fertilisation.

Récemment, nous avons pu réaliser ce type de prestation chez un viticulteur, sur une parcelle qui présentait un manque de vigueur sans raison apparente.

La description du profil de sol nous a alors permis d'observer un phénomène de tassement et un manque d'oxygène qui ont probablement entraîné un blocage de la vie biologique du sol.

### NOTRE SERVICE

- Description et analyse du profil de sol (individuel ou en groupe)
- Évaluation de la fertilité de votre sol
- Conseil sur le travail du sol à réaliser ou sur les espèces adaptées pour l'enherbement
- Conseil sur la fertilisation à réaliser



## VITICULTURE DURABLE EN CHAMPAGNE ET HVE pour les exploitants et prestataires

### VOS OBJECTIFS

- Connaître le cahier des charges VDC (Viticulture Durable en Champagne) et HVE (Haute Valeur Environnementale)
- Évaluer votre exploitation ou entreprise
- Obtenir la certification environnementale VDC et/ou HVE
- Communiquer sur votre engagement pour la viticulture durable

### NOTRE SERVICE

- Présentation collective ou individuelle des **123 points** pour le cahier des charges exploitants et **63 points** pour les prestataires du référentiel VDC
- Remise des pièces suivantes :
  - Documents administratifs et réglementaires
  - Calcul des différents ratio (IFT, SET,...)
- Diagnostic pour évaluer l'exploitation ou l'entreprise
- **Audit Blanc**
- Visite des parcelles de l'exploitation ou de l'entreprise

### LA PRESTATION

- Un accompagnement sur votre exploitation ou de l'entreprise afin de valider les points du référentiel
- Remise du compte-rendu de l'audit blanc et d'un plan de progrès
- Accompagnement à l'audit avec l'organisme certificateur



## SUIVI PARCELLAIRE INDIVIDUALISE

« La surveillance de vos parcelles par la CSGV... »

### VOUS AVEZ BESOIN

- D'observations régulières de vos parcelles proches ou éloignées de votre exploitation
- D'un conseil adapté à votre situation et individualisé
- D'optimiser l'utilisation de vos produits phytosanitaires
- D'un accompagnement afin de réaliser vos objectifs viticoles
- D'avertissements rapides en cas de pression parasitaire tout au long de la saison

### NOTRE SERVICE

- L'observation de votre/vos parcelle(s) toutes les 1 à 2 semaines en fonction des stades de la vigne
- Un diagnostic cultural après chaque visite envoyé par e-mail, à vous, à votre technicien ou prestataire
- Un accompagnement pour l'adaptation du programme de traitement en saison
- Une prise en compte des spécificités de votre terroir et de vos cuvées
- Un échange permanent avec le technicien
- Un bilan de campagne en fin de saison avec la remise d'un dossier complet et la préparation de la campagne suivante



## DOCUMENT UNIQUE D'ÉVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS

Un document clé en mains

### VOS OBJECTIFS

Répondre à l'obligation du décret n°2001-1016 du 5 novembre 2001 portant sur la création d'un document relatif à l'**évaluation des risques pour la santé et la sécurité des travailleurs**, prévue par l'article L.4121-2 du code du travail.

### NOTRE SERVICE

- Présentation de la démarche avec le chef d'exploitation pour lister les unités de travail
- Visite de l'exploitation
- Entretien avec le ou les salariés (relatant les différentes tâches effectuées sur l'exploitation) cave et vigne
- Évaluation des risques (fréquence, intensité)
- Rédaction du **document unique** et remise à l'exploitant pour validation

**Renseignez-vous sur les modalités de ces services auprès du Service Technique et contactez :**

Aurélien CHANTREL - 06.35.31.41.78 David GALLION - 06.99.00.83.18 Aurore LEMAIRE - 06.23.95.86.99 Olivier MAZET - 06.29.89.31.88

## Fûts, foudre, futaille

Vous êtes de plus en plus nombreux à vous orienter vers l'achat de futailles. Attention à ne pas vous tromper de cible. Il faut bien distinguer les contenants pour leurs apports respectifs.

Le fût ou pièce (205 litres) neuf ou d'occasion apportera selon la chauffe (douce, moyenne, intense), des nuances de boisé plus ou moins marqué.

Le foudre (>10 hl) apporte une lente oxygénation. Il s'agit là d'un rapport surface bois par rapport au volume.

En fonction des vins obtenus, ces derniers seront ensuite tirés seuls ou assemblés afin d'obtenir des cuvées différenciées.



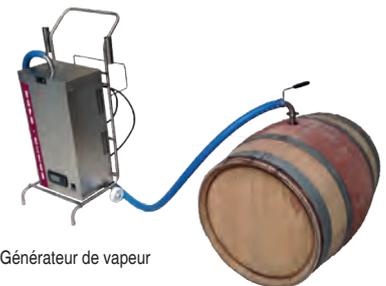
Installation de foudres



Canne chauffante



Canne désinfection ultra-violet



Générateur de vapeur

## Cuverie inox, de nouveaux interlocuteurs

Après 20 ans de distribution des cuves Lacour, nous nous sommes orientés courant 2017 vers 3 autres chaudronniers français afin de répondre à vos demandes : **BSA** (ex. SCHEIBER), **SCM** et **METALINOX**.

N'hésitez pas à nous confier vos projets, du plus simple (une cuve) au plus sophistiqué (cuverie, passerelles, régulation, climatisation), nous vous accompagnerons tout au long de votre étude et implantation.

Cuves cylindriques, parallélépipédiques, serpentins, drapeaux, passage au froid, nous sommes à votre écoute.

**Contactez nos Techniciens-Commerciaux du Service Matériel.**



## Campagne TIRAGE 2018

Dans quelques semaines, vous allez mettre vos vins en bouteille ; plusieurs solutions s'offrent à vous et nous vous accompagnons.

### SOLUTION 1 : les caisses de remuage



Caisse remuage fil, tirage - remuage



Caisse monobloc (déclinée en différentes versions : demie, bouteille, magnum, Spéciale).  
Tirage, stockage, remuage - Utilisable par tous.



Conteneur tirage - stockage - remuage  
Adapté aux grosses unités

### SOLUTION 2 : les racktainers

Le racktainer est une caisse de stockage métallique, monobloc, mais de plus en plus repliable.



Racktainer CSGV (latte/pointe) - calages amovibles



Racktainer "Champagne" (latte) - calages amovibles



Vous ne disposez pas de suffisamment de place et vous avez un besoin ponctuel, nous vous proposons en ce début d'année : **la location mensuelle de racktainers** (avec ou sans option d'achat).  
**Renseignez-vous auprès de vos Techniciens-Commerciaux du Service Matériel.**

### CAMPAGNE HIVER ZEP

Le froid s'est déjà bien installé. Afin de limiter certains désagréments liés à son impact, nous vous proposons une gamme de produits de maintenance adaptée, en préventif et/ou en curatif.

#### Protection des véhicules et tracteurs

**ICE MELT** : Dégivrant surpuissant pour pare-brise en aérosol

**CAP 37** : Liquide antigel pour protection des circuits et canalisations, en bidon de 10 litres

**KLEAR N** : Lave-glace dégivrant, spécial grand froid, en bidon de 5 litres

#### Protection des sols

Vous connaissez tous le sel « classique » mais vous en ignorez les méfaits et dangers vis-à-vis de nos amis les bêtes et sur l'environnement.

Nous vous proposons 2 produits de substitution tout aussi efficaces et sans risque.

**CAP GLACE** : Fondant rapide, neige et verglas (préventif et curatif), en seau de 10 et 25 kg

**SNONEIGE** : Fondant de sécurité, neige et verglas pour tous supports (non corrosif), en sac de 22,5 kg

Afin d'appliquer ces deux derniers produits (au sol), nous vous proposons un matériel spécialement adapté : **SW 20**, performant et robuste.



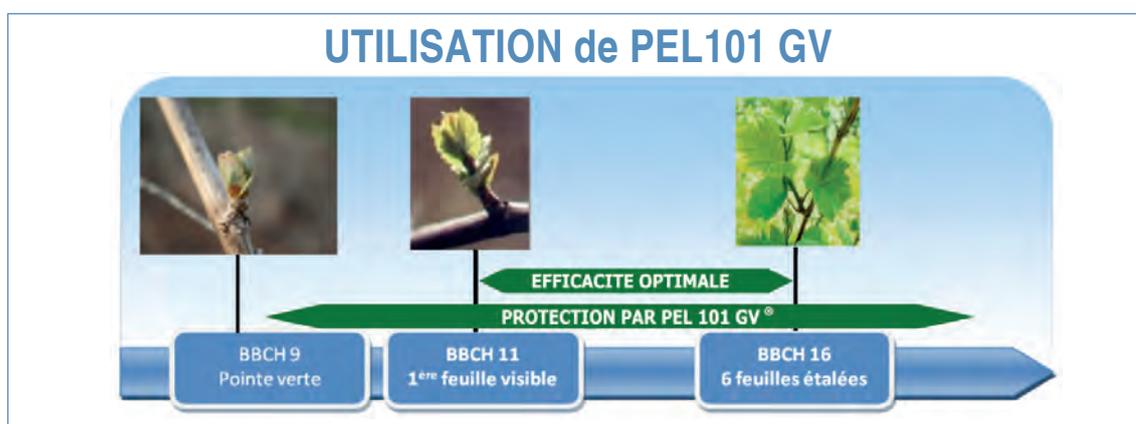
# PEL 101 GV : un moyen de lutte contre le gel

Le gel de printemps est un phénomène irrégulier et non prévisible qui peut avoir des conséquences importantes sur le rendement de vos parcelles.

Pour la vigne, le seuil de sensibilité est fonction du stade physiologique. Il est fixé à -2°C pour les bourgeons en cours de développement et -1°C à -2°C pour les jeunes feuilles. Les facteurs de risques sont notamment les parcelles à proximité d'un bois ou d'un talus, les parcelles de fond de vallée, les parcelles présentant un enherbement non maîtrisé, la précocité du cépage ainsi que les vignes avec un palissage bas.

Pour lutter contre ce phénomène, nous vous conseillons d'appliquer le PEL 101GV qui offre une solution pratique et économique.

Ce produit de biocontrôle à base d'extrait de pommes (874g/l Heptamaloxyloglucan) stimule les défenses naturelles de la vigne. Il est à épandre 12 à 48 heures avant le gel, de préférence le matin, et possède une persistance de 4 à 5 jours permettant ainsi de limiter les risques de gel ; il peut être utilisé du stade pointe verte (BBCH9) au stade 6 feuilles étalées (BBCH16). La dose est de 0,5 g/ha et le volume de bouillie recommandé est de 100 litres/ha maxi.



## Offre

### PRIMO FIXION

## 120 € TTC OFFERTS

sans condition de reprise  
pour l'achat d'un fixation

Offre valable jusqu'au 31 mai 2018  
Conditions en magasins, consultez votre Technicien-Commercial



**PELLENC**

Pour nous adresser vos petites annonces à faire paraître sur notre site internet, veuillez envoyer vos texte et photo(s), ainsi que vos coordonnées téléphoniques à [info@csgv.fr](mailto:info@csgv.fr)



**Petites  
annonces**

Retrouvez nos petites annonces sur :

<http://annonces.csgv.com/>

# Conditions Générales de Vente

## 1. CLAUSE GÉNÉRALE

Les ventes réalisées par le vendeur sont soumises aux présentes conditions générales ainsi qu'aux dispositions contractuelles prévues par les formules types applicables aux ventes d'approvisionnement de tous produits, équipements, instruments et services lorsqu'elles ont été formellement acceptées par le vendeur.

Toute commande de produits ou de services implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achats, sauf accord dérogatoire exprès et préalable du vendeur.

Les présentes conditions générales de vente sont affichées dans tous les points de vente du vendeur, afin que les acheteurs en aient une parfaite connaissance.

## 2. ACCEPTATION des COMMANDES

Les commandes n'engagent le vendeur que lorsqu'elles ont été confirmées par écrit et ont fait l'objet de l'approbation du vendeur.

Le vendeur se réserve le droit de réduire ou de fractionner toute commande de l'acheteur présentant un caractère anormal au plan quantitatif ou en cas de risque d'insolvabilité de l'acheteur, après l'en avoir avisé par écrit, sans que cela n'ouvre droit pour lui à quelques indemnités ou dommages et intérêts d'aucune sorte.

## 3. LIVRAISON des PRODUITS

Le vendeur livre au fur et à mesure de ses disponibilités. Il n'est pas responsable des retards ou de la non exécution des commandes résultant du mauvais temps, de l'incendie, des grèves ou autres conflits du travail, de l'arrêt des transports, du fait du prince ou en cas de force majeure.

Le délai de livraison est donné à titre indicatif et sans garantie. Le dépassement de ce délai ne peut donner lieu à indemnité. Toutefois, l'acheteur non livré à la date indicative de sa commande, pourra annuler tout ou partie de sa commande 10 jours après mise en demeure restée infructueuse.

Les marchandises, même expédiées franco, voyagent aux risques et périls du destinataire qui devra faire toute réserve auprès du transporteur, seul responsable en cas de retard de livraison, vol ou avarie en cours de route.

Lors de leur arrivée, il appartient à l'acheteur de reconnaître l'état des marchandises avant de procéder à leur déchargement, il est le seul qualifié pour faire des réserves dans les formes légales auprès du transporteur. Dans ce cas, il devra informer le vendeur dans les mêmes délais, à défaut la livraison sera réputée parfaite, et aucune réclamation ultérieure ne pourra être acceptée.

Toute réclamation, pour être valable, devra être adressée au vendeur dans les formes légales au plus tard dans les quarante huit heures après réception de la marchandise. Le traitement, la transformation ou la modification de quelque manière que ce soit des marchandises livrées vaut renonciation à tout recours contre le vendeur pour quelque nature que ce soit.

## 4. TARIF- PRIX

Les ventes sont facturées sur la base du tarif

en vigueur du mois de livraison des marchandises. Sauf dispositions contraires convenues par écrit avec l'acheteur et sauf dans l'hypothèse où les produits ou matériels sont mis en dépôt chez l'acheteur, la livraison des produits ou matériels déclenche la facturation.

De même, sauf dispositions contraires convenues par écrit avec l'acheteur, la réception des prestations déclenche la facturation.

Les prix s'entendent toujours hors taxes.

## 5. CONDITIONS de PAIEMENT - PÉNALITÉS - ESCOMPTE

Ventes de produits ou de services aux adhérents

Les marchandises vendues à des adhérents sont payables dans le délai de 30 jours fin de mois à la date de facture. Pour des actions ponctuelles ou spécifiques ou en cas de délai impératif de paiement des conditions de règlement différentes peuvent être appliquées et portées préalablement à la connaissance de l'ensemble des adhérents.

Ventes de produits ou de services aux tiers

Les marchandises vendues à des tiers sont payables comptant sans escompte, sauf accords particuliers conclus avec l'acheteur.

Pénalités : Le non paiement total ou partiel d'une facture à l'échéance fixée entraînera :

- la déchéance du terme pour la totalité des créances, toute les sommes dues par l'acheteur devenant de plein droit immédiatement exigible, même si elles ont donné lieu à des traites.

- la suspension de plein droit de toute commande ou de toute livraison nouvelle ou en cours, sans que l'acheteur ne puisse réclamer quelques dommages et intérêts que ce soient.

- l'exigibilité de plein droit, après l'envoi à l'acheteur d'une mise en demeure préalable, d'intérêts de retard sera de 3 fois le taux légal qui courra jusqu'à la date de parfait paiement du prix en principal, frais et accessoires.

Est due également une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros conformément aux articles L 441-6 et D 441-5 du code commerce.

- la refacturation de tous les frais générés par le recouvrement contentieux des sommes dues.

- la perte de toutes les réductions de prix immédiates ou différées octroyées par le vendeur à l'acheteur et non encore réglées au jour de la constatation du défaut de paiement.

- et la modification des délais de paiement, toute somme due devant être payée comptant à la commande par l'acheteur.

Conditions d'escompte : Un escompte, au taux mentionné sur la facture, sera consenti à l'adhérent sous réserve de paiement au comptant.

## 6. DISPOSITIONS RELATIVES A LA VENTE DE MATERIEL

Les matériels sont garantis uniquement contre les vices de fonctionnement pour la durée fixée sur la facture. La garantie est exclue si le vice de fonctionnement résulte d'une intervention de l'acheteur sur les matériels ou s'il provient d'une mauvaise utilisation de ceux-ci par l'acheteur.

Les défauts et détériorations provoqués par l'usure naturelle ou par accident extérieur sont exclus de la garantie. En aucun cas, la garantie donnée par le prestataire ne pourra excéder celle donnée par le fabricant des matériels. Au titre de la garantie, le prestataire ne sera tenu qu'au remplacement, à ses frais, des pièces reconnues défectueuses par ses services.

## 7. DISPOSITIONS RELATIVES AUX PRESTATIONS DE SERVICES

La prestation est décrite dans la commande ou proposition de contrat. La prestation est exécutée avec les moyens et le personnel du choix du prestataire.

Le prestataire est assuré pour la réparation de dommages dont il pourrait être civilement responsable du fait de l'intervention de son personnel.

Dans tous les cas le client a 24 heures à compter de la réalisation pour signaler tout dommage occasionné par le prestataire. Au delà, le client s'interdit de rechercher en quoi que ce soit la responsabilité réelle ou prétendue du prestataire.

Le client s'engage, tant en son nom que pour celui de ses assureurs, à renoncer à tout recours à l'encontre du prestataire au delà des garanties fixées par l'attestation d'assurance délivrée par la compagnie.

Le prestataire ne peut en aucune façon être tenu responsable des dommages qui auraient pour cause, même partielle, la défectuosité de la chose du client, de ses installations ou qui résulterait d'un fait imputable en tout ou partie à son personnel.

Il est précisé que les consommations d'eau et d'électricité sont fournies gratuitement par le client pour l'exécution de la prestation, les alimentations devant être conformes.

## 8. RÉSERVE de PROPRIÉTÉ

Les marchandises livrées demeurent la propriété du vendeur jusqu'au complet règlement du prix.

A défaut de paiement du prix à l'échéance convenue, le vendeur pourra reprendre les marchandises, la vente sera résolue de plein droit si bon semble au vendeur et les acomptes déjà versés lui resteront acquis à titre de clause pénale.

Dans tous les cas, le marché inclut une convention de dépôt jusqu'à complet paiement du prix. La revente ou la transformation est cependant autorisée. Dans ce cas, l'acheteur devra céder au vendeur les créances nées de cette revente ou la propriété de l'objet résultant de la transformation des marchandises livrées.

Les marchandises livrées pourront être revendiquées, tant dans le cadre des articles L.624-9 et suivants du code de commerce, qu'indépendamment de tout redressement ou liquidation judiciaire.

Les marchandises resteront la propriété du vendeur jusqu'au paiement intégral de leur prix mais l'acheteur en deviendra responsable dès leur remise matérielle, le transfert de possession entraînant celui des risques.

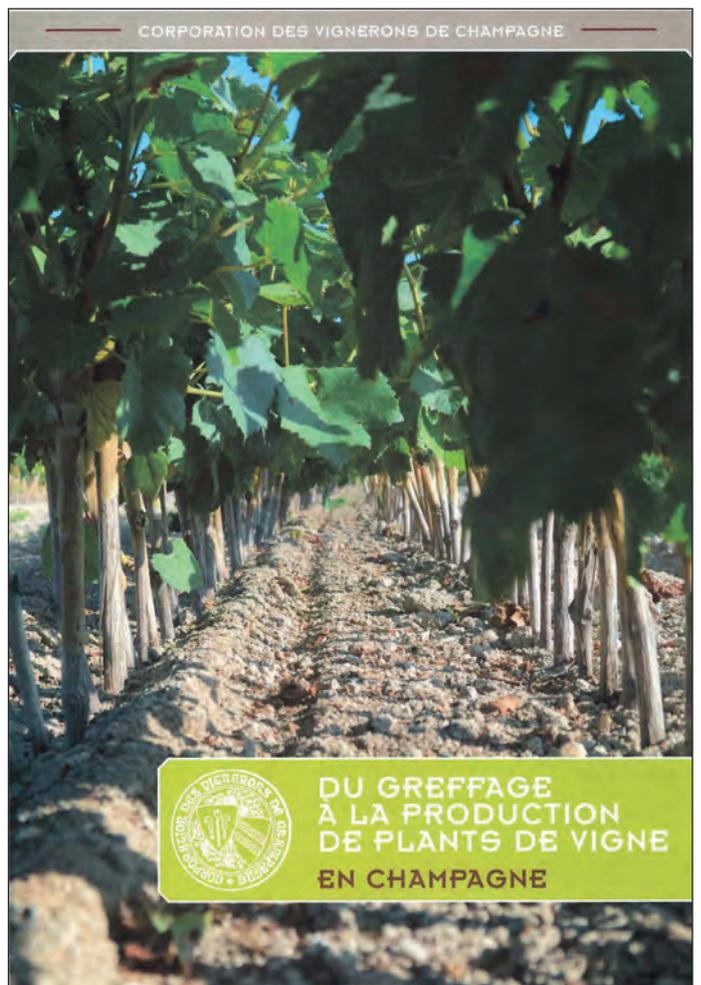
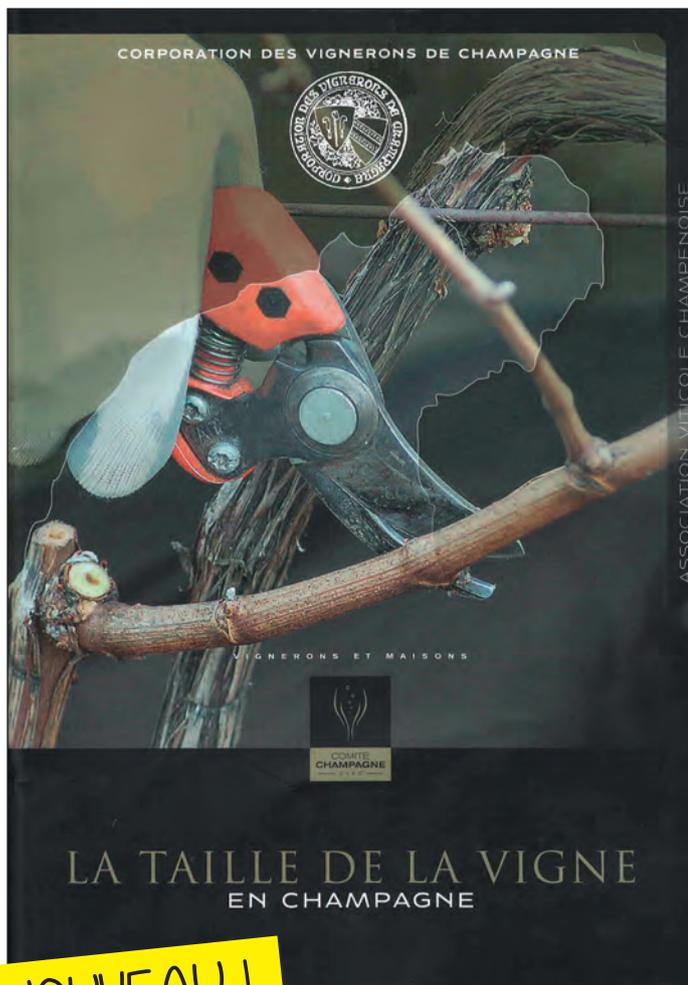
L'acheteur s'engage, en conséquence, à souscrire, dès à présent, un contrat d'assurance garantissant les risques de perte, vol ou destruction des marchandises désignées.

## 9. ATTRIBUTION de JURIDICTION

Les litiges seront soumis aux modalités contractuelles prévues dans le cadre des formules types lorsqu'elles ont été convenues.

Dans tous les autres cas, les litiges relatifs aux relations de la société avec ses adhérents ou tiers seront portés devant le tribunal compétent dont dépend le siège de la société « vendeur ».

Cette attribution de compétence vaut également en cas de pluralité de défendeurs ou appel en garantie et seule la loi française sera applicable.



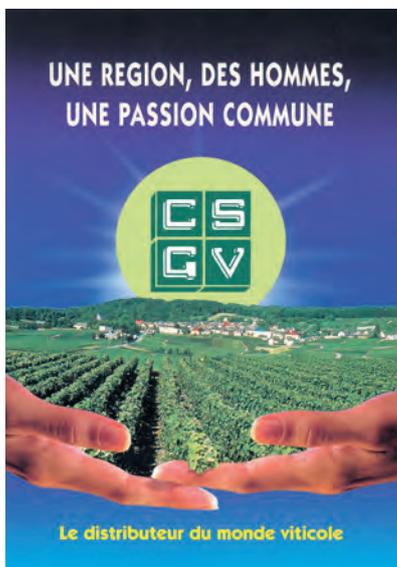
**NOUVEAU !**

## La Corporation des Vignerons de Champagne

a confié à la CSGV, la distribution de deux documents essentiels pour un viticulteur champenois :

- Un livret sur la **taille de la vigne** en Champagne pour connaître et appliquer la réglementation et mettre en oeuvre les bonnes pratiques de taille ;
- Un livret parlant du **greffage à la production de plants de vigne** en Champagne pour connaître les différentes étapes de la fabrication d'un plant de vigne et apprendre à réaliser le greffage en théorie.

Ces deux documents sont disponibles dès maintenant dans tous les magasins CSGV.  
N'hésitez pas à vous les procurer.



### Revue de la COOPERATIVE DU SYNDICAT GENERAL DES VIGNERONS

Allées de Cumières - CS 70051 - 51202 EPERNAY Cedex  
Tél. 03.26.59.86.00 - info@csgv.fr - Distributeur de produits phytopharmaceutiques - Agrément n° CA 00020 du 17.05.1996

AVIZE	Chemin des Bas Nemery	Tél. 03.26.57.79.22	Fax 03.26.57.77.00	csgv.pastorale.avize@gmail.com
BAR-SUR-AUBE	Avenue de l'Europe	Tél. 03.25.27.51.51	Fax 03.25.27.01.09	csgv.pastorale.baube@gmail.com
BAR-SUR-SEINE	Rue Bernard Pied	Tél. 03.25.29.79.99	Fax 03.25.29.79.79	csgv.pastorale.bseine@gmail.com
BASSUET	La Fosse Saint Nicolas	Tél. 03.26.72.88.90	Fax 03.26.72.23.55	csgv.pastorale.bassuet@gmail.com
BOUZY	Rue des Grélons	Tél. 03.26.57.80.93	Fax 03.26.57.84.85	csgv.pastorale.bouzy@gmail.com
CHARLY-SUR-MARNE	Rue Paul Hivet	Tél. 03.23.82.13.58	Fax 03.23.82.33.55	csgv.pastorale.charly@gmail.com
CONGY	Rue des Prés	Tél. 03.26.51.35.35	Fax 03.26.51.35.36	csgv.pastorale.congy@gmail.com
DORMANS	Rue du Bac	Tél. 03.26.58.27.26	Fax 03.26.58.22.66	csgv.pastorale.dormans@gmail.com
EPERNAY SUD	ZA des Forges	Tél. 03.26.56.48.48	Fax 03.26.56.48.49	csgv.pastorale.epsud@gmail.com
ETAMPES-SUR-MARNE	20 rue de la Prairie	Tél. 03.23.69.06.50	Fax 03.23.69.33.77	csgv.pastorale.etampes@gmail.com
LES RICEYS	Rue de Valmolin	Tél. 03.25.29.07.07	Fax 03.25.29.07.08	csgv.pastorale.riceys@gmail.com
MAILLY-CHAMPAGNE	4 rue du 11 novembre	Tél. 03.26.49.41.31	Fax 03.26.49.47.47	csgv.pastorale.mailly@gmail.com
MUIZON	Rue de la Gare	Tél. 03.26.04.15.15	Fax 03.26.04.10.40	csgv.pastorale.muizon@gmail.com
PORT-A-BINSON	Rue de la Gare	Tél. 03.26.58.30.89	Fax 03.26.58.37.77	csgv.pastorale.pab@gmail.com
SEZANNE	Rue de Rétortat	Tél. 03.26.80.65.95	Fax 03.26.80.64.63	csgv.pastorale.sezanne@gmail.com
VERTUS	Rue des Chanteraines	Tél. 03.26.53.50.50	Fax 03.26.57.54.45	csgv.pastorale.vertus@gmail.com
VILLEDOMMANGE	Route de Pargny	Tél. 03.26.49.75.10	Fax 03.26.49.66.77	csgv.pastorale.villedo@gmail.com

Directeur de la publication : Nicolas de la BROSSSE - Chargée de coordination et mise en page : Alexandra GEORGET  
Impression : Agence BOOMERANG Magenta - Tirage 10500 exemplaires - Abonnement annuel 3 €