

### ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION ET REPÈRES COMMERCIAUX

**POUR** 

# BIEN VENDRE SES VINS BIOLOGIQUES



DÉCEMBRE 2013



### **SOMMAIRE**

- **> 01** PRÉSENTATION DU SVBA p.3
- **> 02** ÉTAT ACTUEL DE LA PRODUCTION DE VIN BIO EN FRANCE p.4
- **> 03** PRODUIRE BIO COÛTE PLUS CHER p.5
- **> 04** LE RENDEMENT, UNE VARIABLE IMPORTANTE DANS L'APPRÉCIATION DE SON COÛT DE PRODUCTION p.6
- **> 05** QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES SUR LE VIN BIO p.7
- **> 06** LES MARCHÉS DES VINS BIO : LA FRANCE p.8
- **> 07** LES MARCHÉS DES VINS BIO : L'EXPORT p.9
- **> 08** CALCULER SES PRIX, RÉFLÉCHIR SON POSITIONNEMENT p.10
- **> 09** ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION SUR LE POSITIONNEMENT PRIX ET LA COHÉRENCE TARIFAIRE - p.11
- **> 10** LA COHÉRENCE TARIFAIRE p.12
- **> 11** CONCLUSIONS ET ANNEXE p.13

ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION ET REPÈRES COMMERCIAUX POUR

# BIEN VENDRE SES VINS BIOLOGIQUES

### INTRODUCTION

L'objectif de ce document est de donner des repères à chacun, depuis les coûts de production jusqu'à l'évolution du marché, qui doit nous permettre de mieux vivre et de pérenniser nos activités. Nous sommes au début du développement des vins Bio, moment où se fixent les conditions de vente qui régiront le marché. Nous devons êtes conscients que nos propositions auront une incidence sur notre avenir et sur celui de nos confrères. Les repères que nous détaillons dans ce document devraient nous permettre de mieux positionner vos offres commerciales.



Jean-François Lespinasse, Responsable de la Commission économique du Syndicat des Vignerons Bio d'Aquitaine



Patrick Boudon, Président du Syndicat des Vignerons Bio d'Aquitaine

### PRÉSENTATION DU SYNDICAT DES VIGNERONS BIO D'AQUITAINE

Le **Syndicat des Vignerons Bio d'Aquitaine** (SVBA) regroupe 190 Vignerons Bio et en conversion Bio sur l'ensemble des départements aquitains. Il assure la promotion des Vins Biologiques, la structuration de la filière, la représentation et la défense des intérêts des Vignerons Bio.

### LA REPRÉSENTATION ET LA DÉFENSE DES INTÉRÊTS DES VIGNERONS BIO

- Le Syndicat des Vignerons Bio d'Aquitaine participe à de nombreuses instances où la voix des vignerons Bio doit être entendue, que ce soit sur le plan technique, économique, ou réglementaire. Il est impliqué au sein de nombreuses structures régionales (Comité régional Bio, ARBIO Aquitaine, Commission viti-vinicole d'Aquitaine, etc.) et nationales (France Vin Bio, etc.).
- Le SVBA assure aussi la défense des intérêts de ses adhérents par une aide individualisée.
- Enfin, le SVBA est très attentif à l'utilisation du mot « Bio ». Il opère donc une veille spéciale sur l'utilisation de ce terme.

### LA STRUCTURATION AMONT ET AVAL DE LA FILIÈRE DES VINS BIO

Le SVBA est chargé de structurer la filière des vins Bio en collaboration avec les structures existantes. Quelques exemples d'actions :

- Mise en place d'études économiques et statistiques sur la filière régionale des vins Bio (étude sur les coûts de production, sur les prix de vente, observatoire de la filière, etc.).
- Participation aux travaux réglementaires en cours (vinification Bio, contrôle, etc.).
- Diffusion d'informations et formation des vignerons Bio sur des thématiques majeures (Œnologie, commerce, communication, etc.).
- Appui à la vinification.

### LA PROMOTION DES VINS BIO AUPRÈS DES PROFESSIONNELS ET DES PARTICULIERS

Le SVBA organise différents événements promotionnels à destination des professionnels et du grand public, au niveau national et international.

- Stand regroupant des vignerons Bio d'Aquitaine lors de Prowein : salon international du vin et spiritueux (Allemagne)
- Présentation des vins Biologiques aquitains pendant la semaine des primeurs
- Le Concours « Expression des Vignerons Bio d'Aquitaine »
- Grande dégustation « Expression Bio » lors de Vinexpo (Bordeaux)
- Le Marché Gourmand des Vins Bio à Bègles



Stand des Vins Biologiques d'Aquitaine lors « d'Expression Bio » (VINEXPO).

Pour adhérer au Syndicat des Vignerons Bio d'Aquitaine, n'hésitez pas à nous contacter :

7, Le Grand Barrail

33570 MONTAGNE
Tel: +33 (0)5 57 51 39 60
Fax: +33 (0)5 57 55 13 53
contact@vigneronsbio-aquitaine.org
www.vigneronsbio-aquitaine.org

# > 02 **ÉTAT ACTUEL DE LA PRODUCTION DE VIN BIO EN FRANCE**

Depuis 2008, le nombre de vignerons appliquant le cahier des charges de l'agriculture biologique a considérablement augmenté. En Aquitaine, par exemple, les surfaces viticoles Bio et en conversion ont plus que quadruplé en cinq ans. Le phénomène est identique dans toutes les régions du sud (Languedoc-Roussillon, PACA), mais également dans d'autres vignobles, tel l'Alsace, où les surfaces Bio représentent désormais plus de 13% du vignoble. Le mouvement vers la conversion Bio est, depuis, en légère décélération. Toutefois, il va falloir compter, dans les années à venir, avec de nouveaux volumes de vins Bio français.

### **UNE PRODUCTION EN FORTE HAUSSE**

Figure 1 : La viticulture biologique en France, 2012 Source : Agence Bio/OC

1 - Alsace 2127 ha (+3%) dont 585 en conversion (-25%) 265 prod. (+16%)

2 - Franche-Comté 316 ha (+8%) dont 70 en conversion (-25%) 57 prod. (+19%)

3 - Bourgogne 2578 ha (+7%) dont 863 en conversion (-26%) 284 prod. (+4%)

4 - PACA 14 885 ha (+8%) dont 5610 en conversion (-22%) 880 prod. (+5%)

5 - Corse 751 ha (+19%) dont 137 en conversion (-32%) 39 prod. (+19%)

6 - Rhône-Alpes 4979 ha (+6%) dont 1637 en conversion (-35%) 529 prod. (+5%)

7 - Languedoc-Rousillon 20 830 ha (+5%) dont 7788 en conversion (-31%) 1245 prod. (+4%)

8 - Midi-Pyrénées 2307 ha (+9%) dont 1087 en conversion (+21%)

10

9

8

9 - Aquitaine 9752 ha (+3%) dont 4276 en conversion (-24%) 735 prod. (+3%)

263 prod. (+9%)

10 - Poitou-Charentes 1097 ha (+7%) dont 322 en conversion (+29%) 101 prod. (+4%)

11 - Centre 2294 ha (+10%) dont 712 en conversion (-11%) 175 prod. (+2%)

12 - Pays de la Loire 2295 ha (+15%) dont 1025 en conversion (+19%) 196 prod. (+8%)

13 - Champagne-Ardenne 404 ha (+7%) dont 178 en conversion (-5%) 98 prod. (+2%)

### CE QU'IL **FAUT RETENIR**

Augmentation importante des volumes de vins Bio dans les années à venir, non seulement de vins Bio français, mais aussi de vins Bio espagnols, italiens, voire du nouveau monde. La stratégie commerciale de chacun doit être construite en fonction de ce contexte

Pays	Surface de vigne Bio (ha)
Espagne	79.016
Italie	61.056
France	52.812

Source: Eurostat, 2011

### Et en Europe?

La production de vin Bio a également beaucoup augmenté en Espagne et en Italie.

Selon l'Agence Bio, la majorité de ces volumes sont vendus en dehors du marché national (90% des vins Bio espagnols et 60% des vins Bio italiens sont exportés).

# **PRODUIRE BIO COÛTE PLUS CHER**

Le référentiel technico-économique du vigneron de Bordeaux, élaboré en 2012 par la Chambre d'Agriculture de la Gironde, a fait l'objet d'une déclinaison « Bio ». Pour les trois modèles retenus, l'hypothèse est la même : une exploitation en Entre-deux-Mers / Bordeaux, d'une surface de 15 hectares, plantée à 4 500 pieds hectares.

Coût	M. Vrac	M. Bouteille	M. Bio	
Approvisionnements	1 123 €	1 014 €	1 103 €	
Mécanisation	1 492 €	1 598 €	2 102 €	
Main d'œuvre	2 234 €	2 895 €	3 456 €	
Coût technique vigne €/ha	4 849 €	5 507 €	6 661€	
Fermage	837 €	837 €	837 €	/IGNE
Assurance grêle	110€	110€	110€	Ā
Autres charges / frais administratifs	573€	573€	687 €	
Coût complet vigne €/ha (A)	6 369 €	7 027 €	8 485 €	
Différentiel avec M. Vrac	-	10%	33%	
Coût de vinification €/ha (B)	1 552 €	1 827 €	1 827 €	
Coût complet du vin en vrac €/ha (A+B)	7 921 €	8 854 €	10 312€	
Coût complet du vin €/tonneau	1 584 €	1 771 €	2 062 €	
Différentiel avec M. Vrac	-	12%	30%	
Coût complet du vin par bouteille €/bouteille	Sans objet	1,47 €	1,72€	NIN
Mise en bouteille €/bouteille	Sans objet	0,52 €	0,52 €	
Habillage et commercialisation €/bouteille	Sans objet	1,30 €	1,30 €	
Coût de revient bouteille commercialisée	Sans objet	3,29 €	3,54 €	
Différentiel avec M. Bouteille	-	-	7,6%	

### HYPOTHÈSE DE TRAVAIL ET MÉTHODOLOGIE

#### M. Vrac:

l'itinéraire est ici maximisé afin de réaliser le rendement maximum de l'appellation. La commercialisation se fait intégralement en vrac.

### M. Bouteille:

l'itinéraire vise un bon équilibre entre qualité et quantité. Nous sommes proches d'un parcours Agriculture raisonnée. La commercialisation se fait en bouteille.

#### M. Bio:

application du cahier des charges de l'Agriculture Biologique.

Une étude de :



### ! CE QU'IL FAUT RETENIR

Produire Bio coûte plus cher (+30% en moyenne par rapport au coût de production conventionnel). Pour mémoire, la viticulture Bio emploie deux fois plus de main d'œuvre que la viticulture conventionnelle. Elle est donc créatrice d'emplois. En AOC Bordeaux, pour un rendement de 45 hecto/ha, le coût de production type s'établit, en Bio, à 2 062 € le tonneau. En conventionnel, le coût de production, à rendement équivalent, est de 1 584 € le tonneau minimum. Quel que soit l'itinéraire choisi (Bio ou conventionnel), l'activité viticole présente un coût de production supérieur aux cours du vrac actuellement constatés. Du fait de l'importance des coûts de commercialisation, le différentiel en bouteilles n'est plus que de 7,6% entre le Bio et le conventionnel.

# LE RENDEMENT, UNE VARIABLE IMPORTANTE DANS L'APPRÉCIATION DE SON COÛT DE PRODUCTION

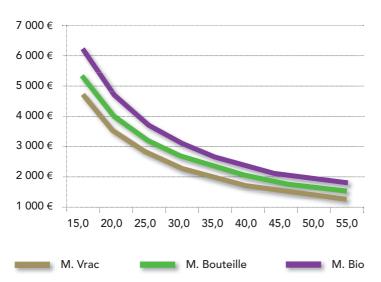
L'Agriculture Biologique étant un mode de production respectueux de la nature, il doit parfois lui payer un lourd tribut en conditions climatiques difficiles. Cependant, possible à atteindre ou non, l'objectif rendement que chacun se fixe a une incidence directe sur le coût de production.

En 2011, le rendement moyen de nos adhérents en AOC Bordeaux rouge s'élevait à 48 hl/ha.

En 2012, ce rendement était de 36 hl/ha. Il sera encore inférieur en 2013.

Il a été difficile de réaliser une moyenne de 45 hl/ha sur ces dernières années. Cette moyenne nous permettrait pourtant de mieux répondre aux impératifs économiques et commerciaux de nos exploitations.

### VARIATION DU COÛT DU VIN AU TONNEAU EN FONCTION DU RENDEMENT (hl/ha)



Rendement (hl/ha)	M. Vrac	M. Bouteille	M. Bio
15	4 752 €	5 312 €	6 187 €
20	3 564 €	3 984 €	4 641 €
36	1 980 €	2 213 €	2 578 €
48	1 485 €	1 660 €	1 934 €
55	1 296 €	1 449 €	1 687 €

# CE QU'IL FAUT RETENIR

Toute baisse de rendement entraîne une augmentation du coût de production.

Il est essentiel de raisonner en termes de débouché commercial avant de déterminer ses objectifs de production :

A qui suis-je capable de vendre aujourd'hui pour quel prix et sur quel volume ? Quel effort commercial suis-je capable d'assumer pour trouver de nouveaux marchés ?

Le coût de production doit se calculer sur une période de plusieurs années, afin de tenir compte des aléas climatiques. Une telle moyenne permet en effet de prendre en considération l'absence de régularité des rendements.

Gain ou perte de productivité 36 hl/ha* = Base 100				
15	Diminution de 58%			
48	Gain de 25%			
55	Gain de 34,5%			

<sup>\*</sup> moyenne du rendement constaté en 2012 chez nos adhérents

### QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES SUR LE VIN BIO



### EXISTE-T-IL UN MARCHÉ SPÉCIFIQUE POUR LES VINS EN CONVERSION?

En tout état de cause, il n'existe pas de marché spécifique pour les vins en conversion.

Cette question revient souvent, car la période de conversion est une période délicate.

Durant ces trois années, tous les investissements (matériels et humains) doivent être faits, tous les risques doivent être pris (première application de nouveaux itinéraires techniques).

Et pourtant, le vin vendu ne peut pas être valorisé comme étant « en conversion vers l'agriculture biologique ». Les nouvelles règles posées par le règlement vinification ont encore durci les conditions d'usage de la mention « vin en conversion », de sorte qu'elle est désormais quasiment impossible à obtenir.

# COMMENT VONT S'ÉCOULER LES VOLUMES DE VINS BIO QUI VONT ARRIVER SUR LE MARCHÉ ?

Le Syndicat des Vignerons Bio d'Aquitaine milite, notamment au sein de la Fédération nationale des Vins Bio (France Vin Bio), pour une politique ambitieuse d'accompagnement commercial au profit de la filière Vin Bio.

Le Plan Ambition Bio 2017 doit ainsi prendre pleinement en considération la situation de la filière, qui a su développer sa production, et doit maintenant développer la commercialisation, notamment à l'export.

Dans l'attente, le Syndicat des Vignerons Bio d'Aquitaine s'attachera à développer encore ses actions d'aide à la commercialisation, telles la formation, l'organisation de dégustations professionnelles, la présence sur les salons export, etc. Il faut également penser que les nouveaux volumes n'auront pas forcément tous besoin de nouveaux marchés. Ces volumes sont en partie déjà commercialisés sur le marché conventionnel. Une « conversion » de ces marchés est donc probable, à condition de bien réussir à négocier les nécessaires augmentations de prix si ceuxci sont insuffisants, une ou d'autres avantages commerciaux : volume, fidélisation.

### EST-CE QU'UN VIN BIO EST VENDU PLUS CHER QU'UN VIN CONVENTIONNEL ?

Tout dépend du point de vue...
Concernant le marché du vrac, il est
évident que le vin Bio se vend plus cher
que le vin conventionnel mais son marché
est restreint. Par exemple, sur la campagne
2010/2011, le prix du tonneau d'AOC
Bordeaux rouge Biologique s'établissait
à 1 716 €.

En ce qui concerne le prix de vente des bouteilles, en revanche, la différence entre vin Bio et vin conventionnel n'est pas patente. Les frais de vinification sont équivalents, et les frais de mise en bouteille et de commercialisation sur le marché bouteille ont en effet tendance à « réduire » la différence initiale (voir page 5, « Produire Bio coûte plus cher »).

03

J'AI BESOIN RAPIDEMENT DE TRÉSORERIE, MAIS LE PRIX QUI M'EST PROPOSÉ POUR MON VRAC NE ME CONVIENT PAS. QUE DOIS-JE FAIRE ?

Il faut dans ce cas s'adresser à des négociants ou courtiers en vins Bio. Ils sont peu nombreux en Aquitaine, mais dynamiques.

Si le prix qui vous est proposé est très bas, donc voisin des prix pratiqués en conventionnel, mais que le besoin en trésorerie est trop pressant, vous pouvez vendre votre vin en conventionnel, même si celui-ci est Bio.

Si votre nom de château est utilisé, pensez à la cohérence tarifaire (voir chapitre Calculer ses prix),

et à l'effet boomerang que pourrait entraîner la présence de vos vins à des prix différents et avec des certifications différentes.

04

# LES MARCHÉS DES VINS BIO : LA FRANCE

Le marché français des vins Bio représente, en 2012, 413 millions d'euros - soit environ 10% du marché de tous les produits Bio. Il a augmenté de 15% entre 2011 et 2012, en raison, d'après l'Agence Bio, de l'augmentation des volumes – les prix étant, eux, restés stables. Depuis 2005, les ventes de vins Bio ont progressé de 90%.

### **RÉSEAUX DE DISTRIBUTION:**

### VENTE DIRECTE

Cont avec Valor

Contact direct avec les consommateurs. Valorisation du produit.

Permanence nécessaire.

Prend du temps.

Gamme variée.

### CAVISTES ET CHR

Réseau France accessible. Développement de la restauration bio.

Fortement démarché. Petits volumes. Les délais de paiement ne sont pas toujours respectés.

### MAGASINS SPÉCIALISÉS BIO

Marché dédié. Demande en augmentation. Prix plutôt intéressants.

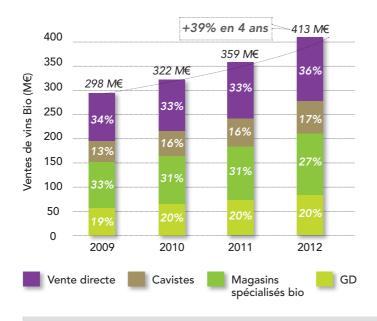
Volumes commercialisés faibles hormis sur les réseaux franchisés. Les conditions de négociation ne sont pas toujours faciles à comprendre.

### GRANDE DISTRIBUTION

Référencement nationaux, régionaux ou locaux. Gros volumes.

Marge réduite. Exigences qualité et promotion. Gros volumes.

### **ÉVOLUTION DES VENTES DE VINS BIO EN FRANCE:**



### GRANDE DISTRIBUTION : UN MARCHÉ DIFFÉRENT

Le marché de la grande distribution est un marché de volumes, les marges prises sont plutôt faibles pour attirer les consommateurs et c'est un marché ultra-saisonnier.

Problème de rotation : un vin Bio se vend 4 fois moins vite qu'un vin conventionnel (accompagnement à la vente nécessaire).

Ce marché doit être bien travaillé pour être rémunérateur.

ARBIO aquitaine vient de créer en 2013 une charte « Bio Vin Solidaire », charte rassemblant producteurs et négociants autour d'une approche conjointe de ces marchés.

Renseignements: www.biovinsolidaire.com

### O CE QU'IL FAUT RETENIR

Le seul fait de proposer du vin Biologique n'est pas (plus) une garantie de vente assurée.

Avec l'élargissement de l'offre, seuls les vins Bio de qualité trouveront désormais leur marché, quel que soit le circuit visé.

La vente directe est plus valorisante, mais attention à bien calculer vos frais commerciaux!

Enfin, la stratégie de développement commerciale reste profondément personnelle. Le Syndicat des Vignerons Bio

d'Aquitaine propose des formations qui vous permettent de décortiquer les grandes problématiques : ensuite, à vous de jouer! Des aides publiques peuvent venir prendre en charge, en partie, votre accompagnement commercial.

# LES MARCHÉS DES VINS BIO : **L'EXPORT**

L'Amérique du Nord : le marché Bio est estimé à 21 milliards d'euros. La consommation de produits Bio progresse dans ces pays, +9,5% en 2012 contre +4,7% pour le secteur alimentaire conventionnel.

Inconvénient de taille : les Etats-Unis ont leur propre réglementation sur la vinification Bio (National Organic Program), ce qui suppose une adaptation / certification supplémentaires.



Europe du Nord : ces pays sont fortement consommateurs de produits Bio. 70% des Allemands consomment des produits Bio, le marché des vins Bio représente environ 200 millions d'Euros. C'est le premier pays importateur de vins Bio en Europe. La même réglementation s'applique dans toute l'Europe : un sacré avantage !

L'Asie recherche les produits Bio pour la santé. Le Japon représente le 7ème marché en termes de volumes pour l'export des vins français, avec une croissance continue (+6% entre 2009 et 2010).

Les pays à monopole, Suède, Norvège, Finlande, Canada, certains états des USA, etc. : la distribution est assurée en exclusivité par un monopole public qui achète par appels d'offre via des agents agréés. Il est donc très difficile de se faire une place dans ce type de pays. Certains agents pratiquent cependant la vente privée aux consommateurs ou en CHR pour des volumes plus faibles. Dans les pays du nord de l'Europe, la consommation de produits Bio est très importante. Ce sont des marchés à surveiller de près.

### DE QU'IL FAUT RETENIR

A moins de trouver une relation providentielle, une démarche à l'export nécessite un investissement important en temps et en argent.

Il s'agit donc d'un investissement sur la durée. Il est fortement déconseillé de faire du coup par coup. Certains pays sont plus contraignants que d'autres : renseignez-vous bien sur les modalités de commercialisation avant toute démarche (le site www.export.aquitaine.fr peut vous y aider). Par ailleurs, pour vendre à l'export, la maîtrise de l'anglais reste indispensable.

Aborder ces marchés dans une démarche collective dans le cadre d'un négoce participatif ou d'un regroupement avec d'autres collègues est sûrement une solution plus avantageuse que la participation solitaire à une opération sans lendemain, même si celle-ci est subventionnée.

### **AVANTAGES** ET INCONVÉNIENTS DE L'EXPORT:



Marchés en expansion. Volumes importants. Soutien technique et financier.



Investissement sur la durée. Représentation sur place. Forte concurrence avec les vins Bio espagnols, italiens et du nouveau monde.

### LES AIDES À L'EXPORT

Il existe beaucoup de dispositifs d'aides à l'export, et malheureusement beaucoup d'interlocuteurs! En Aquitaine toutefois, une plateforme regroupant les différents acteurs de l'export (Ubifrance, CCI, etc.) a été créée : le site internet

www.export.aquitaine.fr vous permet ainsi d'accéder à une foule d'informations : quelles aides, pour quelle démarche (prospection, consolidation, etc.), vers quel pays? Sachez aussi que vous pouvez bénéficier d'un accompagnement via l'AAPrA (Agence Aquitaine de Promotion Alimentaire), dans le cadre de ses actions de promotion (l'AAPrA est présente sur la quasitotalité des salons grand export).