



VIGNERONS BIO
NOUVELLE AQUITAINE

MÉMORANDUM
ÉCONOMIQUE
VIN BIO

Édition 2020



LA CONSTRUCTION DU PRIX DU VIN BIO



Que l'on soit en Bio ou non, il est indispensable de connaître ses coûts de production et construire stratégiquement sa grille tarifaire. Quelques éléments de réflexion à ce sujet.

PRODUIRE BIO COÛTE PLUS CHER

Le référentiel technico-économique du vigneron de Bordeaux, élaboré depuis 2012 par la Chambre d'Agriculture de la Gironde, a fait l'objet d'une déclinaison « Bio », il est réactualisé chaque année.

L'hypothèse retenue en 2019 est celle d'une exploitation type, en AOC Bordeaux, d'une surface de 15 hectares¹, plantée en densité étroite à 2 m x 1 m, avec un rendement de 54 hL/ha.

Sont donc ici comparés, les coûts de production pour l'année 2019 de cette exploitation, dans un modèle de production conventionnel versus Bio.

Ces chiffres incluent une rémunération de la main d'œuvre (y compris familiale), ainsi que le coût du foncier. **Les coûts affichés sont donc ceux qui garantissent la viabilité économique de l'exploitation** (rémunération du producteur, capacité à investir...).



1. En 2018, la taille moyenne d'un domaine viticole Bio en Nouvelle-Aquitaine est de 15,8 ha. (Agreste, 2020)



COÛTS DE PRODUCTION POUR UNE EXPLOITATION DE 15 ha À 54 hL/ha	Conventionnel	Bio
Temps de travail main d'œuvre (heures)	149 h	190 h
Main d'œuvre (€/ha)	2 493 €	3 162 €
Approvisionnements (€/ha)	1 307 €	1 684 €
Prestations (€/ha)	495 €	565 €
Mécanisation (€/ha)	1 058 €	1 763 €
Fermage terre nue à vocation viticole 1,5 hL/ha (€/ha)	209 €	209 €
Amortissement du vignoble (25 ans) (€/ha)	1 449 €	1 421 €
Restructuration du vignoble (aide) (€/ha)	- 400 €	- 400 €
Assurance climat (aide déduite) (€/ha)	110 €	110 €
Frais généraux du vignoble (€/ha)	782 €	782 €
COÛT TOTAL VIGNOBLE (€/HA) (A)	7 503 €	9 296 €
Différentiel Bio versus conventionnel	-	+ 24%
Coût total vinification (€/ha) (B)	3 116 €	3 116 €
Coût total vin en vrac (€/ha) (A+B)	10 619 €	12 412 €
COÛT TOTAL VIN EN VRAC (€/TONNEAU)	1 770 €	2 069 €
Différentiel Bio versus conventionnel	-	+ 17%
Coût total du vin pour 0,75 L (€/0,75l)	1,47 €	1,72 €
Frais de mise en bouteille et habillage (€/bouteille)	1,25 €	1,25 €
COÛT DE REVIENT BOUTEILLE AVANT COMMERCIALISATION (€/BOUTEILLE)	2,72 €	2,97 €
Différentiel Bio versus conventionnel	-	+ 9%

Dans cet exemple, produire une bouteille de vin Bio coûte donc 9% plus cher que la production d'une bouteille de vin conventionnel.

Ce calcul sera à moduler en fonction de la taille de votre exploitation. En effet, les coûts diminueront naturellement, par économie d'échelle :

POUR UN RENDEMENT DE 54 hL/Ha		Conventionnel	Bio
15 ha	Coût total vin en vrac (€/tonneau)	1 770 €	2 069 €
	Coût de revient bouteille avant commercialisation (€/bouteille)	2,72 €	2,97 €
25 ha	Coût total vin en vrac (€/tonneau)	1 269 €	1 450 €
	Coût de revient bouteille avant commercialisation (€/bouteille)	2,19 €	2,34 €
35 ha	Coût total vin en vrac (€/tonneau)	1 169 €	1 339 €
	Coût de revient bouteille avant commercialisation (€/bouteille)	2,06 €	2,20 €

A noter :

- Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine a demandé que cette évaluation soit également faite pour le vignoble de Bergerac Duras. La Chambre d'Agriculture y travaille et a précisé que les résultats étaient du même ordre que ceux du vignoble de Bordeaux. En effet, cela ne coûte pas moins cher de produire du Bergerac ou du Duras par rapport à du Bordeaux.
- Le rendement pris ici pour l'exemple était celui du rendement maximal autorisé sur l'appellation en 2019. En Bio, le rendement moyen pour cette même année était de 42 hL/ha, il sera pris en compte plus loin.
- Le différentiel de 9% doit s'apprécier avec un prix au tonneau du vin conventionnel de 1 770€, permettant une juste rémunération du producteur.

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

> L'OBJECTIF RENDEMENT QUE CHACUN SE FIXE A UNE INCIDENCE DIRECTE SUR LE COÛT DE PRODUCTION

En 2019, le rendement moyen de nos adhérents en AOC Bordeaux rouge s'élevait à 42 hL/ha³. Sur les huit dernières années, la moyenne de rendements des vins Bio de Nouvelle-Aquitaine (toutes appellations confondues) s'établit à environ 40 hL/ha.

Cependant, l'Agriculture Biologique étant un mode de production respectueux de la nature, il doit parfois lui payer un lourd tribut en conditions climatiques difficiles. Ainsi, en 2013 et 2017, le rendement moyen n'a pas dépassé 27 hL/ha.

Vos coûts de production doivent donc 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.

Si vous voulez faire des projections, comptez une année blanche sur 5 ou 6 pour vous faire une idée de votre coût « maximal » en cas de catastrophe. Et surtout, **ne visez pas un rendement trop bas.** Dans l'esprit de nombreux vignerons, les petits rendements garantissent une qualité supérieure. C'est faux, et vous prenez des risques dès le départ, avant même d'entamer la campagne.

En visant par exemple 40 hL/ha, au lieu des 50 autorisés, vous risquez au final d'être aux alentours de 35 hL/ha après un problème d'organisation ou de réglage de votre pulvérisateur. Or, à qui pouvez-vous vendre votre tonneau à plus de 3000€, pour entrer dans vos frais ?

En 2019

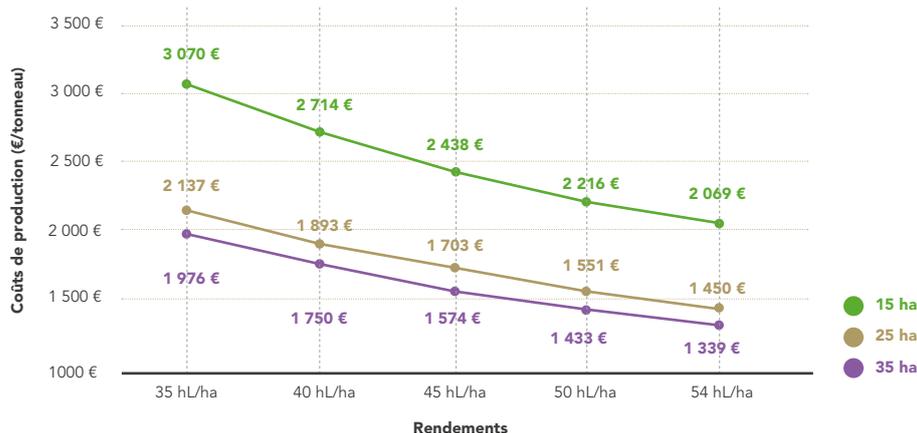
Rendement moyen
de nos adhérents
en AOC Bordeaux
rouge

42 hL/ha

En 2013 & 2017
le rendement moyen
n'a pas dépassé

27 hL/ha

Évolution du coût de production de vin Bio
en fonction du rendement



CALCULEZ
VOS COÛTS DE
PRODUCTION
SUR PLUSIEURS
ANNÉES POUR
PRENDRE
EN COMPTE
LES ALÉAS
CLIMATIQUES

> TOUTE BAISSÉ DE RENDEMENT ENTRAÎNE DONC UNE AUGMENTATION DU COÛT DE PRODUCTION

Il faut donc aussi **raisonner en termes de débouché commercial avant de déterminer ses objectifs de production** : à 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 ?

RÉFLEXION SUR LES COURS DU VRAC

> LE COURS DU VRAC : UN DÉTERMINANT DU PRIX

Bien que le vrac ne soit pas un circuit majoritaire en Bio, il n'en est pas moins un marché de référence pour déterminer les prix : les publications officielles concernent majoritairement les transactions vrac, il n'existe quasiment aucune donnée sur le marché bouteilles. Ce marché du vrac, annexe pour beaucoup d'entreprises, est donc un élément de fixation de la cote de l'ensemble des vins Bio.

Que vous commercialisez en vrac ou pas, les cours influenceront vos prix, de toute manière. Ils influenceront sur le discours des acheteurs, des intermédiaires, **il est donc important pour vous de connaître la « tendance », y compris si vous faites peu ou pas de vrac.** C'est aussi comme cela qu'on travaille son argumentaire de vente.

Sauf à des conditions très particulières (notamment pour les gros faiseurs), **le marché du vrac est rarement rémunérateur** (que ce soit en Bio ou en conventionnel). Il peut par ailleurs vous conduire à vous faire concurrence à vous-même, entre votre production bouteille et une production vrac sur laquelle vous n'avez plus la main.

La majorité de ces lots vrac sont commercialisés uniquement pour raison de trésorerie : **veillez à ne pas céder des lots en dessous d'un prix rémunérateur car à petites causes, grands effets...** Vendre en dessous du cours moyen peut impacter l'ensemble de la filière Vins Bio.

En 2019

24% DES VOLUMES DE BORDEAUX ROUGE BIO ONT ÉTÉ VENDUS EN VRAC CONTRE 43% EN CONVENTIONNEL⁴

Les interprofessions nous indiquent le refus des viticulteurs d'indiquer leur prix bouteille. Il est vrai que le propre d'une cotation est de servir de base de négociation, rarement à la hausse. D'où la crainte des producteurs d'afficher leurs prix...

Vous n'avez pas le choix, vous devez vendre, à n'importe quel prix ? Cela peut arriver, mais dans ce cas, adoptez un réflexe simple : en dessous de la cote, le vin n'est plus vendu comme Bio. Vendez-le en tant que vin conventionnel et retirez le droit, à votre acheteur, d'accéder au certificat Bio. Pensez également que certains négoce sont intéressés par les vins à moindre résidu, argument pouvant vous permettre de négocier.

N'oubliez pas, enfin, que ces lots, sur lesquels le vigneron ne s'est pas forcément investi, seront achetés par des consommateurs curieux. **La qualité de ces lots est donc également importante pour l'image positive des vins Biologiques.**

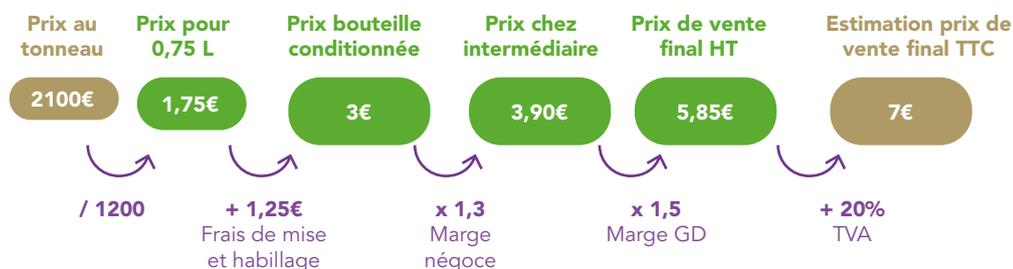
> EXEMPLE DE CONSTRUCTION DU PRIX BOUTEILLE À PARTIR DU PRIX VRAC

Dans les négociations vrac, on parle en prix par tonneau (900 L). Il faut savoir faire rapidement la conversion prix au tonneau en prix à la bouteille.

Cette conversion est à connaître avant toute négociation, en voici un exemple pour du Bordeaux rouge Bio.

Hypothèse retenue

- Prix au tonneau : coût de production moyen à 40 hL/ha entre des exploitations Bio de 15, 25 et 35 hectares incluant rémunération de la main d'œuvre et du foncier.
- Frais de mise et habillage : issue du référentiel économique du Vigneron
- Marge négoce : elle varie de 1,2 à 1,35 en général.
- Marge GD : elle varie de 1,4 à 1,6 en général.



Pour garantir la pérennité économique de l'activité, et notamment la rémunération de la main d'œuvre familiale, la chambre d'Agriculture estime le coût de production moyen du tonneau de Bordeaux Bio à 2 100 € (pour 40 hL/ha, moyenne entre des exploitations de 15, 25 et 35 ha).

Nos estimations nous laissent penser que ce prix correspond à un prix de vente final de 7€ TTC la bouteille, une fois les frais de mise, les marges intermédiaires et la TVA intégrées. Selon cette estimation, une bouteille de Bordeaux rouge Bio ne devrait donc pas se retrouver à moins de 7€ TTC dans un rayon de supermarché.

C'est seulement à partir de ce prix de vente qu'une exploitation viticole peut commencer à rémunérer correctement le foncier et le travail, notamment familial.



Prix de vente < 7€ TTC

Prix de vente > 7€ TTC



> QUELS SONT LES COURS DU VRAC DU BORDEAUX BIO ?

En préambule, il est à noter qu'une cotation des vins Bio de Bergerac Duras existe, mais n'est pas publiée. Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine, en collaboration avec l'Interprofession des vins de Bergerac Duras travaillent à ce que ces éléments de positionnement stratégique vous soient accessibles. N'hésitez pas à également en faire la demande, a fortiori quand le Bio représente 24% du vignoble de Dordogne et 15% du vignoble du Lot-et-Garonne.

Depuis 2018, le CIVB publie mensuellement les cours et les volumes issus de transactions vrac de Bordeaux rouge Bio. Voici les cours moyens, sur l'année 2020.

Évolution du cours du vrac moyen - Bordeaux rouge bio (tous millésimes confondus à la vente)



**LE COURS MOYEN (PONDÉRÉ PAR LES VOLUMES)
SUR LES 12 DERNIERS MOIS EST DE 2 084 € LE TONNEAU⁵.**

Le cours du vrac Bio moyen actuel respecte donc les coûts de production du vigneron, incluant main d'œuvre et foncier. Il ne peut donc pas être permis qu'il baisse.

ON DIT SOUVENT QUE LE BIO RÉMUNÈRE TRÈS BIEN : EN FAIT, C'EST JUSTE LE PRIX NORMAL POUR VIVRE DÉCEMMENT DE SON ACTIVITÉ DE VIGNERON.

Selon le référentiel de la Chambre d'agriculture, un vigneron conventionnel, sur une surface de 15 ha, qui réalise un rendement de 50 hL/ha, devrait vendre son tonneau 1 893 €. À méditer.

CONSTRUIRE SA GRILLE TARIFAIRE

> « CONNAIS-TOI TOI-MÊME »

Pour construire sa grille de tarifs, il faut commencer par connaître parfaitement ses coûts de production et la marge de manœuvre qui en découle :

- **Le coût réel de la main d'œuvre** (notamment familiale) est à prendre en compte ainsi que le foncier.
- **Le rendement reste un facteur déterminant de compétitivité.** Il est à considérer sur une moyenne de plusieurs années dans le calcul de vos coûts pour intégrer les aléas climatiques.
- **Bien penser votre vin dans sa globalité... et dans sa complexité :** différentes couleurs, différents niveaux de gamme, mais aussi différents noms de châteaux... La grille de prix que vous établirez sera la base de votre politique commerciale. Les vins vendus en « rendu mise » se retrouveront aussi dans ces circuits : si vous êtes obligé d'accepter un prix trop faible, pensez à vendre votre vin Bio en tant que vin conventionnel, à savoir sans indiquer la certification Bio. Ce « déclassement » est préférable à une baisse de prix en Bio, qui risque d'entraîner toute la filière.

> RESPECTER LA MARGE DE SES ACHETEURS POUR QU'ILS RESPECTENT LA VÔTRE

À partir de là, les experts conseillent de commencer par définir le prix de vente final pour le consommateur.

Ce prix devra être le même sur tous vos réseaux de distribution, la cohérence tarifaire étant la clé de la confiance entre le vigneron et ses acheteurs (particuliers et pro).

À partir de ce tarif final, et en déduisant la marge de chaque circuit, vous pourrez définir vos tarifs par circuits de vente. Chaque famille de distributeur a un seuil de rentabilité propre, ce n'est pas à vous d'en juger. Vous devez donc prendre en compte ce seuil pour construire vos prix professionnels.



> CONNAÎTRE SES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Pour choisir et fixer ses prix par circuits de distribution, il est indispensable de connaître leurs modes de fonctionnement :

- **Vente à la propriété :** votre zone de chalandise est située autour de vous et englobe notamment vos confrères et vos clients qui font l'effort de se déplacer. Pensez que vous leur consacrez du temps et des dégustations, et que ce prix peut servir de référence sur les autres secteurs de vente.
- **Vente sur salons :** des coûts supplémentaires sont à prendre en compte : transport, démarchage, frais de foire, etc.
- **Cavistes :** ils prennent en moyenne 40% de marge sur le prix HT consommateur⁶. Pensez, lorsque vous faites une proposition, qu'il est plus facile d'accorder des remises exceptionnelles ou des services que d'augmenter ses prix une fois ceux-ci calés.
- **Restauration :** exception pour ce qui est de la cohérence tarifaire, il est possible de réfléchir le tarif à leur proposer en pensant qu'ils peuvent également acheter votre vin à des intermédiaires (cavistes, grossistes...). Proposez donc au restaurateur le même tarif que ces intermédiaires potentiels.
- **Magasins spécialisés :** en général, ils prennent une marge de 25% sur le prix HT final lorsqu'ils traitent en direct avec le vigneron. Lorsqu'ils passent par un grossiste, la marge est d'environ 17%⁷.
- **Grande distribution :** il est difficile de s'assurer que ce circuit respecte la cohérence tarifaire : l'ADN de la Grande distribution reste « d'acheter pas cher et vendre pas cher ». En général, elle prend entre 15 et 25% de marge sur le prix HT consommateur⁶. Mais il arrive qu'en foire au vin, elle ne prenne aucune marge ! D'où l'intérêt de réaliser des étiquettes différentes pour éviter que la même cuvée se retrouve à des prix différents selon les circuits.
- **E-commerce :** c'est votre vitrine, soyez vigilant car les prix qui sont ou seront affichés par vous ou vos revendeurs peuvent devenir le prix de vente référent qui conditionnera toute votre politique commerciale. Attention donc, si vous souhaitez afficher des tarifs, à ce qu'ils correspondent au prix de vente final pour le consommateur, sur lequel vous avez élaboré votre politique commerciale.

> MISER SUR LA COHÉRENCE TARIFAIRE

Vente à la propriété, chez des cavistes, en grande distribution, à l'export... le même vin peut se retrouver à des prix différents selon les circuits.

LA COHÉRENCE DE VOTRE POLITIQUE COMMERCIALE A POUR BUT DE RASSURER LE CONSOMMATEUR FINAL, QUI PEUT SE TROUVER CONFRONTÉ À DES PROPOSITIONS DIFFÉRENTES POUR LE MÊME PRODUIT.

Cette cohérence permettra aussi de vous assurer la confiance de vos acheteurs professionnels, gage de bonnes relations sur le long terme. **Sur certains circuits où vous presentez un écart de prix de vente trop important, vous pouvez proposer des noms de cuvée différents, qui ne porteront pas tort aux autres lieux de vente.** Préparez-vous toutefois à expliquer votre démarche à des consommateurs observateurs.



> QUELS PRIX PRATIQUÉS SUR LE TERRAIN ?

Une récente enquête menée en collaboration avec Interbio Nouvelle-Aquitaine et des étudiants ingénieurs de Bordeaux Sciences Agro⁷ s'est intéressée aux prix pratiqués chez les cavistes et magasins Bio sur la métropole bordelaise. **Il a été relevé que les prix moyens sont plus importants chez les cavistes qu'en magasins spécialisés.**

Pour donner un ordre de grandeur, le Bordeaux rouge Bio se retrouvait en moyenne à 10,95€ chez les cavistes contre 7,75€ en magasin Bio. Le Bordeaux blanc Bio a été relevé à 12,20€ en moyenne chez les cavistes versus 7€ en magasins spécialisés. Les relevés de prix ont montré le même phénomène pour l'AOC Saint-Emilion.

Ces écarts s'expliquent par des stratégies commerciales différentes. Les magasins spécialisés accueillent une clientèle achetant du vin épisodiquement. Ils sélectionnent donc des vins à prix abordables. Les cavistes en revanche, attirent une clientèle qu'ils jugent à la recherche de conseil et d'originalité, prête à mettre le prix. Ils ciblent donc des vins cœur et haut de gamme.

Ce constat peut vous aider à réfléchir la distribution de votre gamme, sur des circuits de commercialisation différents.

**RÉFLÉCHIR LA
DISTRIBUTION DE
VOTRE GAMME, SUR
DES CIRCUITS DE
COMMERCIALISATION
DIFFÉRENTS**



5

LA CONSTRUCTION DU PRIX DU VIN BIO

Ce qu'il faut retenir

Produire du vin Biologique est plus risqué et plus coûteux que de produire du vin conventionnel. Mais bien le vendre n'est pas plus simple quand on est en Bio...

CROIRE QUE LE FAIT DE PROPOSER UN VIN BIOLOGIQUE RÉSOUDRA SANS EFFORT LA QUESTION DE LA COMMERCIALISATION SERAIT UNE ERREUR GRAVE.

Les consommateurs restent toujours à convaincre, vos efforts qualitatifs ne seront jamais spontanément reconnus.

QUE L'ON SOIT VIGNERON BIO OU CONVENTIONNEL, IL FAUT DONC TOUJOURS S'INVESTIR DANS LA PARTIE COMMERCIALE DE SON EXPLOITATION VITICOLE.

La production de vin Bio peut apparaître comme une opportunité car la demande des consommateurs et des acheteurs professionnels est bien là et ne faiblit pas. Néanmoins, tout le travail commercial demeure à faire, sans se tromper : calculer ses coûts de production, définir sa stratégie commerciale, choisir ses circuits, construire sa grille de tarifs, veiller à la cohérence tarifaire... Toute cette réflexion est indispensable pour aller jusqu'au bout du métier de vigneron : la vigne, le vin, la vente !

1. En 2018, la taille moyenne d'un domaine viticole Bio en Nouvelle-Aquitaine est de 15,8 ha. (Agreste, 2020) 2. Chambre d'Agriculture de la Gironde, Référentiel économique du Vigneron, Vignoble de Bordeaux, 2019. 3. Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine, Rendements et pratiques œnologiques en Nouvelle-Aquitaine millésime 2019, édition 2020. 4. Données CIVB, Syndicat des Bordeaux et Bordeaux supérieur, Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine, 2019. 5. Données CIVB, 2019-2020. 6. AOC Conseils, webinaire Construire sa grille tarifaire, Novembre 2020. 7. Reconstitution de la chaîne de valeur d'un vin bio et observatoire des prix, Léa Pétry, rapport de stage Bordeaux Sciences Agro, 2019. Création : Atelierv1.fr - Nelly Rivière - photographies : vigneron bio nouvelle aquitaine - unsplash.com



VIGNERONS BIO
NOUVELLE AQUITAINE

Vous souhaitez davantage d'informations ?
Contactez-nous !

contact@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr 38 route de Goujon - 33570 Montagne
www.vigneronsbionouvelleaquitaine.fr 05 57 51 39 60

Avec le soutien de :

