



VIGNERONS BIO
NOUVELLE AQUITAINE



L'ÉCO

DES VINS BIO

ZOOM SUR

LE VIGNOBLE DE BORDEAUX

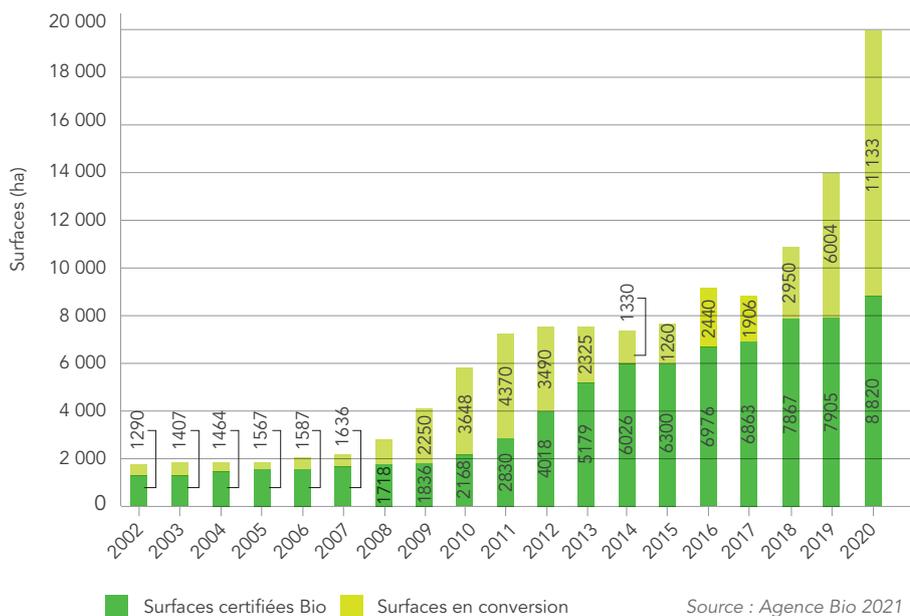
Cette fiche économique vous apporte des données synthétiques sur l'état de la production et de la commercialisation des vins Bio par zones géographiques de Nouvelle-Aquitaine. Ces éléments clés ont pour objectif de nourrir votre réflexion stratégique en tant que vigneron Bio. Même si la viticulture Bio se développe rapidement, les outils statistiques qui l'accompagnent ne suivent pas le même rythme. Ils serviront davantage à révéler les grandes tendances plutôt que de permettre une exhaustivité de la donnée. L'ensemble des informations présentées ici est issu du travail d'expertise de Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine en partenariat avec différentes instances que nous remercions : Service statistique SRISET de la DRAAF, Agence Bio, AND international, Interbio Nouvelle-Aquitaine, Chambre d'Agriculture de la Gironde, Service économique du CIVB, Interprofession et Fédération des Vins de Bergerac Duras, Agrobio Périgord, Syndicat des Bordeaux et Bordeaux Supérieur, Syndicat de Blaye Côtes de Bordeaux, Syndicat de Castillon Côtes de Bordeaux, Syndicat des vins d'Irouléguy.



UNE ACCÉLÉRATION DES CONVERSIONS EN 2020

Depuis 3 ans, la production de vins bio se développe à un rythme plus soutenu. La surface viticole bio française augmente tous les ans, depuis plus de dix ans. Aujourd'hui, 17% du vignoble français est engagé en Bio avec 137 442 hectares et 9 784 exploitations viticoles. Mais cette évolution n'est pas linéaire : il existe des « pics » de progression, visible à l'échelle de la Gironde.

Progression des surfaces de vignes Bio en Gironde



En Gironde

(premier département de France en termes de surfaces de vignes Bio)

en 2020

Plus de 6000 hectares sont entrés en première année de conversion soit environ **250 exploitations viticoles** (sur un total de 1 034 aujourd'hui)



Aujourd'hui

17% du vignoble girondin est engagé en Bio

CARACTÉRISATION DES NOUVEAUX CONVERTIS



➤ **PLUS DE 2500 HA SUPPLÉMENTAIRES CERTIFIÉS BIO DÈS 2022 POUR LA GIRONDE**

Afin d'avoir une vision plus claire de l'offre de vin Bio dans les années à venir, le CIVB a caractérisé, à la demande de Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine, les exploitations engagées en 2018 et 2019 en Gironde.

Cela concerne **1 200 ha soit 65 opérateurs nouvellement certifiés en 2021 et près de 1300 ha**, soit 61 opérateurs en 2022¹. Au total, près de 2 500 ha sur ces deux millésimes, dont 2 350 ha concernent une AOC girondine.

➤ **BEAUCOUP D'EXPLOITATIONS ENTRE 10 ET 20 HA**

Un des indices permettant de mieux connaître ces nouveaux vignerons Bio, est la taille de leur exploitation. Que ce soit pour 2021 ou 2022, **la tranche de surface qui domine se situe entre 10 et 20 hectares**. On peut donc y voir des types de producteurs proches du profil dominant du vigneron Bio jusqu'ici observé : plutôt intéressé par **une production bouteilles, commercialisée par plusieurs circuits de distribution et non des gros faiseurs de vrac**.

1. La présente étude se focalise sur les viticulteurs identifiés comme engagés à 100% en Bio. Ont donc été exclus une soixantaine d'opérateurs pour lesquels les informations transmises par l'Agence Bio auraient pu introduire un biais dans l'analyse.

Répartition par taille de surface des viticulteurs certifiés Bio en 2021



Répartition par taille de surface des viticulteurs certifiés Bio en 2022



À NOTER

La présente enquête n'intègre pas les viticulteurs identifiés comme « mixtes » par l'Agence Bio (60^{aine} d'exploitations en 2021 et en 2022).

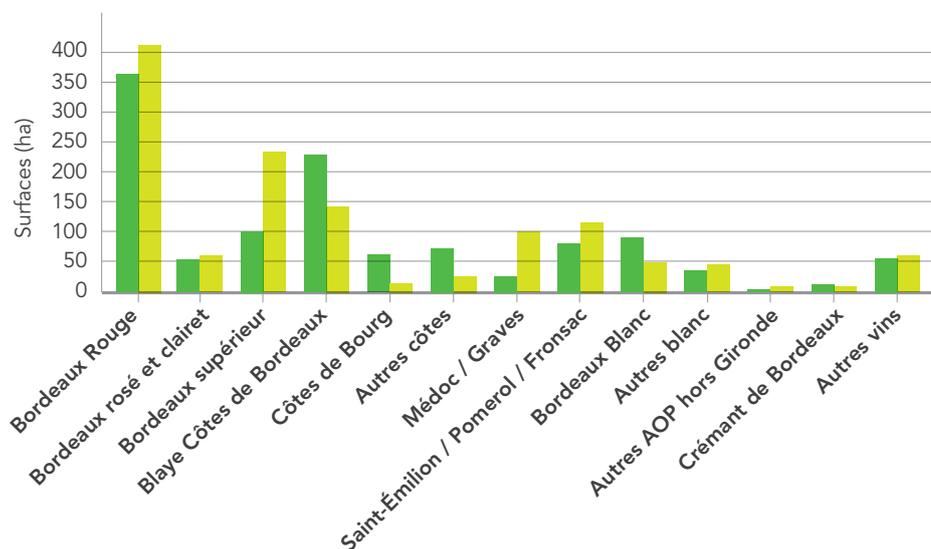
Ces opérateurs présentent des surfaces d'exploitation plus importantes que la moyenne : la part des « 50 ha et plus » augmente, en passant à 8% en 2021 et 12% en 2022.

UN MOUVEMENT NOTABLE DE CONVERSION EN BORDEAUX ROUGE ET BLAYE CÔTES DE BORDEAUX



Les appellations les plus concernées par ces nouvelles conversions sont les **AOC Bordeaux rouge, Bordeaux supérieur et Blaye Côtes de Bordeaux**. Des volumes supplémentaires, notamment en Bordeaux générique, sont donc à prévoir dans les années à venir, s'accompagnant d'une potentielle concurrence et tension sur certains marchés.

Projection des surfaces certifiées Bio en 2021 et 2022 par appellation



■ Surfaces certifiées en 2021 ■ Surfaces certifiées en 2022 Source : CIVB Service Économie, 2021



On note également l'arrivée en 2022 d'une centaine d'hectares en appellations **Médoc et Graves**, appellations qui jusque-là ne s'étaient pas positionnées en leader de la Bio.

La zone **St Emilion/Pomerol/Fronsac** quant à elle, continue de verdir, avec **82 hectares certifiés en 2021 et presque 120 en 2022**.



ZOOM SUR

2 APPELLATIONS DYNAMIQUES DE GIRONDE

AOC BORDEAUX

10%

DES EXPLOITATIONS
ENGAGÉES EN AB

En 2020, **10% des surfaces des appellations Bordeaux sont engagées en Bio** (certifiées ou en conversion). Cela représente également 10% des exploitations : **483 domaines viticoles engagés en Bio sur 4706** revendiquent une appellation Bordeaux.

2020	Surfaces totales (ha)	Surfaces Bio (certifiées et en conversion) (ha)	Parts des surfaces engagées en Bio
Groupe Bordeaux	51399	4921	10%
Bordeaux rouge	33910	2340	7%
Bordeaux rosé	3490	268	8%
Bordeaux blanc	5708	444	8%
Clairnet	404	38	9%
Crémant rosé	230	3	1%
Crémant blanc	466	24	5%
Bordeaux supérieur	13365	1804	13%

Le **Bordeaux Supérieur est davantage revendiqué en Bio (13%)**. C'est en effet une appellation plus fortement représentée en Bio par rapport à sa représentation globale sur le vignoble bordelais. Le Bordeaux supérieur est revendiqué sur 23% des surfaces de Bordeaux (conventionnel + Bio), contre 37% sur les surfaces de Bordeaux Bio uniquement.

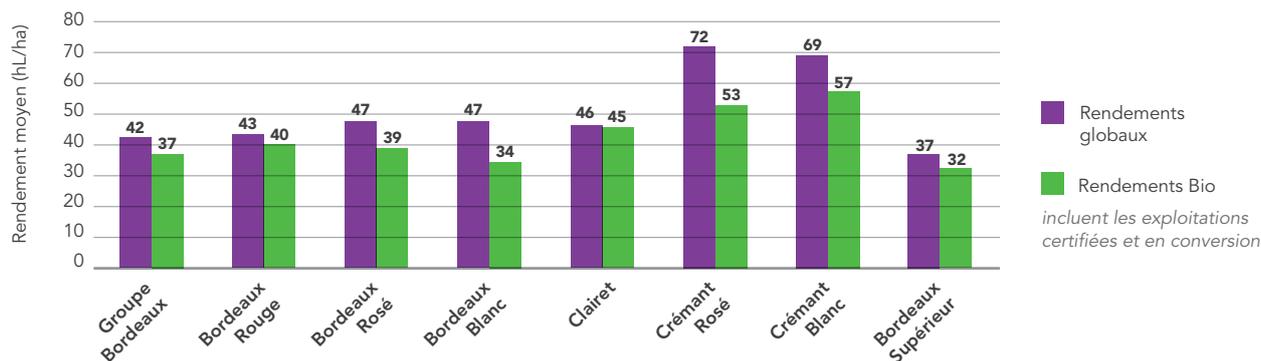
Le poids de la Bio en volume est en revanche plus faible, en raison des rendements constatés sur l'année 2020.



En termes de rendements, un delta reste présent, plus ou moins important entre la production Bio et la production globale (données CIVB). **Les rendements moyens en Bio se maintiennent autour de 40 hL/ha, valeur moyenne régionale des 10 dernières années**

2020	Volumes totaux (hL)	Volumes Bio (certifiés et en conversion) (hL)	Parts des volumes engagés en Bio
Groupe Bordeaux	2 141 846	180 362	8%
Bordeaux rouge	1 447 233	93 068	6%
Bordeaux rosé	164 010	10 554	6%
Bordeaux blanc	267 783	15 241	6%
Clairnet	18 579	1 722	9%
Crémant rosé	16 596	158	1%
Crémant blanc	38 712	1 372	4%
Bordeaux supérieur	497 428	58 246	12%

Rendements moyen 2020 AOC Bordeaux





AOC BLAYE CÔTES DE BORDEAUX

26%

DES EXPLOITATIONS ENGAGÉES EN AB

2020	Surfaces totales (ha)	Surfaces Bio (certifiées et en conversion) (ha)	Parts des surfaces engagées en Bio
Groupe Blaye	5846	1635	28%
Blaye Côtes de Bordeaux Rouge	5543	1532	28%
Blaye Côtes de Bordeaux Blanc	303	78	26%



En 2020, 26% des exploitations revendiquant l'AOP Blaye Côtes de Bordeaux sont engagées en Bio (soit 106 exploitations sur 409).

En termes de surfaces, on s'approche de 30% du vignoble engagé en Bio, essentiellement en rouge (couleur largement majoritaire dans le Blayais).



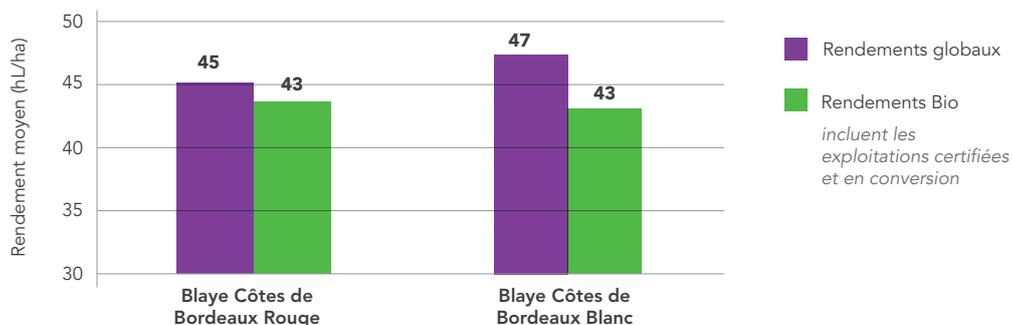
On observe la **même tendance au niveau des volumes**, pour lesquels, contrairement à Bordeaux, la différence de rendement Bio / Conventionnel est moins marquée.

2020	Volumes totaux (hL)	Volumes Bio (certifiés et en conversion) (hL)	Parts des volumes engagés en Bio
Groupe Blaye	265174	1635	27%
Blaye Côtes de Bordeaux Rouge	250877	66550	27%
Blaye Côtes de Bordeaux Blanc	14297	3348	23%



Il serait intéressant de savoir si l'importance de la coopération au sein de la production de Blaye Côtes de Bordeaux a une incidence sur le rendement observé. On sait en effet que les viticulteurs coopérateurs certifiés Bio atteignent un rendement systématiquement supérieur au rendement observé chez les viticulteurs indépendants (le même phénomène est observé en conventionnel)². Le faible écart de rendement entre Bio et Conventionnel sur cette appellation pourrait donc s'expliquer, au moins en partie, par la présence de la Cave de Tutiac.

Rendements moyens 2020 Blaye Côtes de Bordeaux



2. Plusieurs explications peuvent être avancées : le viticulteur indépendant est occupé à la vigne, au chai, et au commerce, tandis que le viticulteur coopérateur peut se concentrer sur la production de raisins ; encadrement technique proposé par la cave coopérative ; rémunération directement liée au rendement au sein des caves coopératives ; tendance de certains indépendants à viser un rendement faible, synonyme discutable de meilleure qualité finale du produit



QUELLE COMMERCIALISATION DES VINS BIO EN 2020 ?

LE VIGNERON BIO NÉO-AQUITAIN, TROIS PROFILS DE COMMERCIALISATION

L'enquête annuelle sur le marché des vins Bio français de l'Agence Bio a permis de réaliser une extraction Nouvelle-Aquitaine pour l'année 2020³. Si l'on s'intéresse à la répartition du chiffre d'affaires par circuits de distribution, trois grands profils de commercialisation émergent.

« Je vends un peu sur tous les circuits de distribution, France et export, avec une dominante vente directe »

Avec une moyenne de surface certifiée Bio autour de 12 ha, ce profil de vigneron Bio vise la pérennité économique de son exploitation en diversifiant ses canaux de distribution. La vente directe lui offre une valorisation efficace de son produit.

« Je vends en majorité au négoce »

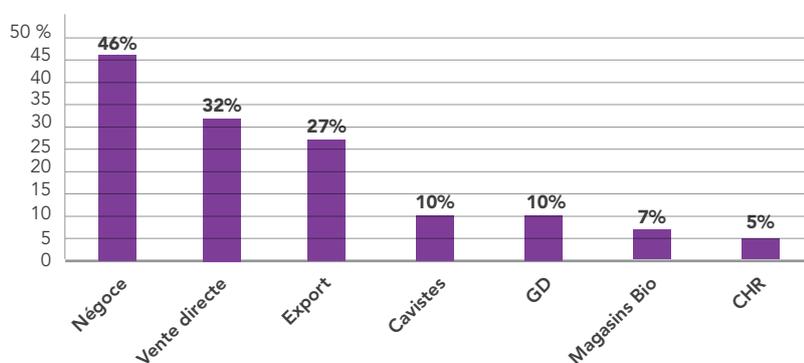
Soit en 100% vrac, soit avec aussi de la bouteille, ce profil de vigneron se concentre sur le marché négoce, avec, à l'occasion, une ouverture sur l'export. Sa surface moyenne touchant la vingtaine d'hectares, il a davantage de volumes à commercialiser que le profil précédent.

« Je fais majoritairement de l'export. En France, mon chiffre d'affaires se répartit sur plusieurs circuits »

À l'instar du profil précédent, ce profil de vigneron exploite une surface avoisinant les 20 hectares en moyenne. Il vise l'export en priorité, sur un marché bouteille. Il peut compléter avec un peu de vente directe et de pro en France mais ce qui l'intéresse avant tout, ce sont les marchés étrangers.

Part moyenne du chiffre d'affaire par circuit de distribution

Retrouvez ici le poids moyen de chaque circuit lorsqu'il est pratiqué, dans le chiffre d'affaires 2020 des répondants :



Source : AND international, extraction Nouvelle-Aquitaine par Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine, 2021



ATTENTION :

ce graphique ne signifie pas que le négoce représente 46% du chiffre d'affaires réalisé par les vignerons Bio. Il signifie que, chez les vignerons Bio qui utilisent le circuit « négoce », ce dernier représente 46% de leur chiffre d'affaires.



LES VENTES DE VIN BIO N'ONT PAS ÉTÉ ÉPARGNÉES PAR LA COVID-19

La crise sanitaire liée à la COVID-19 a bien évidemment perturbé tous les canaux de distribution. L'export s'est effondré en premier lieu, alors qu'il était déjà impacté par la taxe TRUMP sur le marché américain et les problèmes réglementaires sur le marché chinois. Le réflexe des vignerons Bio a donc été de se concentrer sur le marché français.

En France, les confinements ont durement touché les restaurateurs, et, dans une moindre mesure les cavistes (notamment lors du 1^{er} confinement lors duquel les règles d'ouverture sont restées floues). L'annulation de l'ensemble des salons, professionnels et grand public, a coupé les viticulteurs de la possibilité de rencontrer leurs acheteurs, professionnels comme particuliers.

La situation économique des vignerons Bio n'a pas été épargnée par cette crise sanitaire. Une étude interne à Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine démontre que 75% des viticulteurs Bio enquêtés ont connu une baisse de leur chiffre d'affaires (les pertes étant largement dépendantes des circuits de distribution majoritairement utilisés, les pires étant celles des vignerons Bio spécialisés à l'export). En novembre 2020, les vignerons Bio les plus touchés déclaraient ainsi des pertes d'environ 30% de leur chiffre d'affaires, par rapport à la même période en 2019.

L'habitude qu'ont les vignerons Bio de choisir plusieurs canaux de distribution, et généralement en premier lieu la vente directe, a cependant permis d'amortir un peu l'impact de la crise sanitaire sur le commerce des vins biologiques. L'étude menée par Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine montre que les vignerons Bio ont largement investi la vente directe. Soit en proposant à leur clientèle habituelle de faire preuve de

solidarité, quitte à offrir les frais de port. Soit en investissant la vente en ligne. Ceci explique d'ailleurs que 25% des enquêtés aient amélioré leur situation économique pendant la crise, en se positionnant sur ce segment à forte valeur ajoutée. **Les vignerons Bio se sont également davantage tournés vers le négoce, intermédiaire classique de la Grande Distribution, qui, elle, a plutôt bien résisté** (cf. étude IRI citée ci-après). Des décalages d'approvisionnement dans les Foires aux Vins sont toutefois à noter, puisque celles du printemps 2020 n'ont pas pu avoir lieu. **Il semble aussi que le circuit des cavistes ait réussi à tenir le coup en 2020.**

Les prémices de l'année 2021 laissent penser, à dire de vignerons, que le commerce des vins biologiques reprend à un rythme plus soutenu. Les États-Unis sont fortement demandeurs, ainsi que le Japon. En France, les restaurateurs reviennent sur le devant de la scène, les Foires aux Vins d'automne se positionnent largement sur la Bio et les salons de vente directe ont ré-ouvert leur porte à partir d'octobre.

Ce contexte incroyablement compliqué provoqué par le COVID-19 n'a fait que confirmer l'importance de l'autonomie commerciale. Les viticulteurs Bio l'ont parfaitement compris.

Interrogés sur les circuits à privilégier en sortie de crise, ces derniers souhaitent cibler :

- en priorité l'export (74%)
- les cavistes (63%)
- la vente directe (63%)
- et plus loin derrière, le vrac (18%) par exemple !⁴

**DES PERTES D'ENVIRON
30% DU CHIFFRE D'AFFAIRES
DES VIGNERONS BIO**

par rapport à la même période en 2019



**Importance de
AUTONOMIE
COMMERCIALE**

**L'impact de la crise
a pu être amorti par
l'utilisation de**

**PLUSIEURS CANAUX
DE DISTRIBUTION**





LES VINS BIO EN GRANDE DISTRIBUTION

EN 2020, LE VIN BIO PROGRESSE EN GRANDE DISTRIBUTION MAIS LE BORDEAUX BIO EST À LA PEINE

Si Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine vous propose ici un focus sur la grande distribution, ce n'est pas par choix stratégique. Simplement, **seules les études IRI réalisées sur les passages en caisse permettent des données fiables sur la distribution des vins**. Les autres circuits de distribution sont encore mal connus. Cette contrainte existe aussi en conventionnel, raison pour laquelle les organisations professionnelles devraient bientôt réaliser des études plus poussées sur les circuits de distribution en France, hors GD.

D'un point de vue général, **les ventes de vins Bio en Grande distribution en France progressent chaque année** (+7% par rapport à 2019, contre -1% pour le conventionnel). Par ailleurs, le vin Bio a une marge importante de progression car il ne représente qu'une très faible part des vins vendus : 4% du volume de vins vendus en GD est Bio⁵.

En termes de typologie de vins Bio, ce sont **les rouges qui dominent très largement les ventes** (57% des volumes). Mais la demande est très dynamique sur les blancs (+18%) et les rosés (+9%). De la même manière, **les AOP dominant** (60% des volumes) mais les VSIG et IGP progressent plus vite.

Les Bordeaux Bio représentent à eux seuls 27% du volume des vins Bio d'AOP vendus en grandes surfaces et près d'1/4 du chiffre d'affaires généré.

+7%

Le vin Bio a
**UNE MARGE
IMPORTANTE
DE PROGRESSION**

LES ROUGES
dominent très
largement les ventes

57%

Une demande dynamique

+18% SUR LES BLANCS

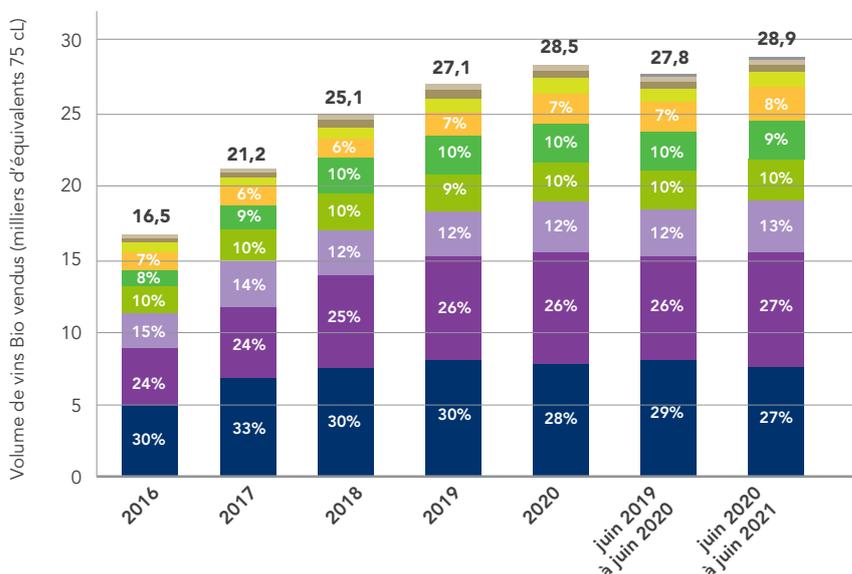
+9% SUR LES ROSÉS

BORDEAUX BIO =

27%

du volume des vins Bio d'AOP vendus en GD.

Vente de vins Bio par AOP en GD



- Autres
- Beaujolais
- Bourgogne
- Alsace
- Loire
- Sud-Ouest
- Languedoc-Roussillon
- Provence
- Rhône
- Bordeaux

Source : CIVB Service Économie, 2021 (données hors Hard Discount)



BORDEAUX BIO =

-5%

l'un des seuls vignobles à régresser

UN RETARD DE POSITIONNEMENT EN GD

CONVERSIONS = OPPORTUNITÉS SÉRIEUSES

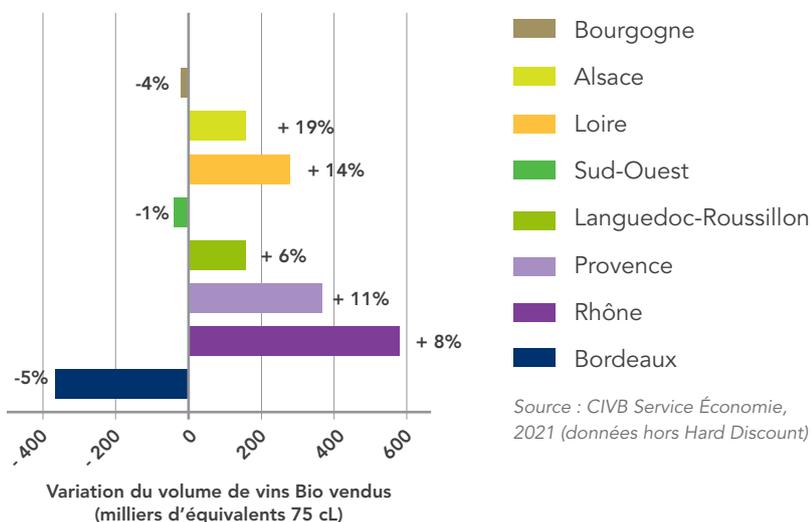
Les ventes de **Bordeaux Bio** présentent en revanche une **sous-performance** en étant l'un des **seuls vignobles à régresser** (- 5% en volume), face à des progressions à deux chiffres pour la Provence (+11%) ou la Loire (+14%).

Cette régression de la part de Bordeaux peut s'expliquer par un retard de positionnement en GD : on commence tout juste à voir poindre des marques de Bordeaux Bio (exemple de Mouton Cadet Bio), contrairement aux Côtes du Rhône ou Languedoc qui se sont positionnés massivement depuis plusieurs années déjà. Près de 9% des vins de Provence vendus en GD sont Bio, près de 7% pour le Languedoc et 7,3% pour la Vallée du Rhône, contre 5,5% pour Bordeaux. **S'ajoute à cela, une image dégradée dont souffre le vin de Bordeaux, qui impacte par voie de conséquence le Bordeaux Bio.** La prédominance des vins rouges est également un élément d'explication, mais partiel. La Vallée du Rhône réussit en effet une croissance de 8%, alors même qu'elle est fortement positionnée sur le segment rouge.

À noter enfin que la sous performance des Bordeaux Bio n'est pas liée, selon les discussions que Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine a pu mener avec Bordeaux Négoce et le CIVB, au niveau de prix. Les prix des vins Bio produits en Vallée du Rhône seraient même supérieurs, en moyenne, à ceux constatés sur les Bordeaux Bio.

Les conversions importantes des 3 dernières années peuvent donc être vues comme une opportunité pour réellement permettre au Bordeaux Bio de se positionner sérieusement en GD. Elles permettront aussi de contrebalancer les baisses de rendement liées aux difficultés climatiques (gel massif en 2021) en assurant un sourcing nécessaire à ce type de circuit.

Variation des ventes en GD par vignoble Bio entre juin 2020 et Juin 2021

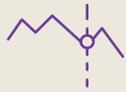


Le recul du vignoble bordelais concerne les rouges et les rosés via notamment les appellations génériques AOC Bordeaux rouge et Bordeaux Supérieur. En revanche, les Côtes et les AOC de St Emilion-Pomerol-Fronsac sont en croissance, mais avec une présence en volume plus minoritaire. On note également une progression des ventes en volume de Bordeaux Bio en E-commerce (+7%)



LE COURS DU VRAC : UN DÉTERMINANT DU PRIX, MÊME EN BIO

Bien que le vrac ne soit pas un circuit majoritaire en Bio, il reste 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 commercialisiez 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.



Donc attention ! Si vous êtes amenés à vendre un lot en vrac pour des raisons 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.

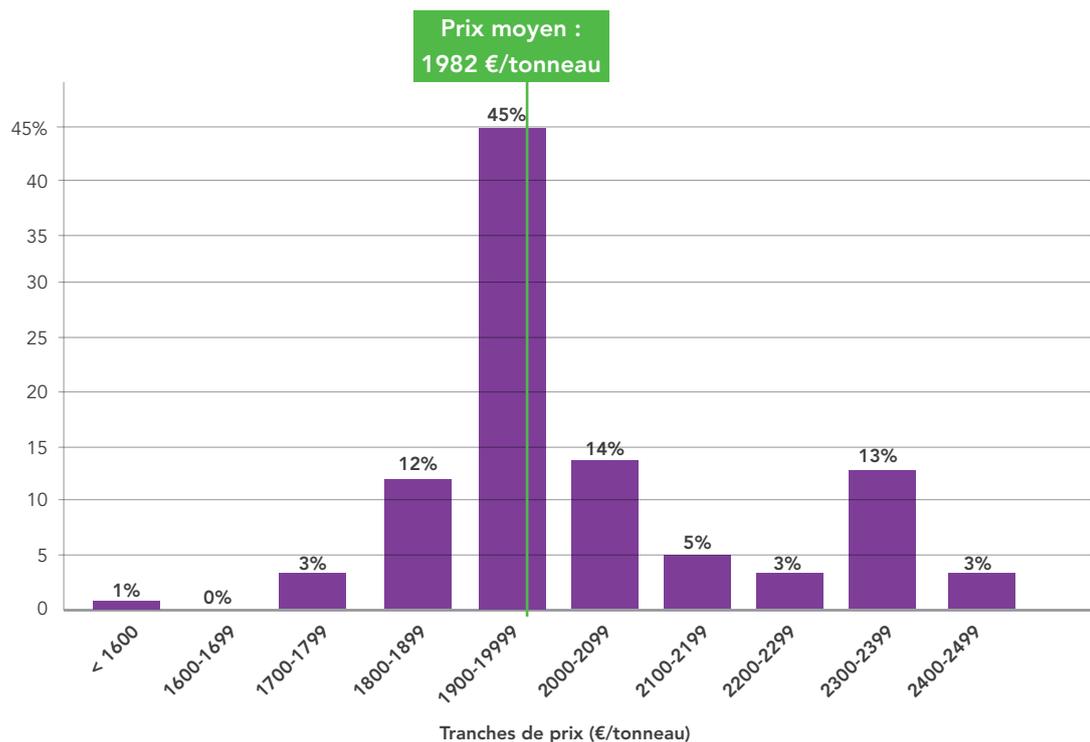


AU COURS DE LA DERNIÈRE CAMPAGNE, 60% DES VOLUMES DE BORDEAUX ROUGE BIO ONT ÉTÉ VENDUS entre 1 900 € et 2 100 €/tonneau

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.

Répartition des volumes de Bordeaux rouge Bio 2020
vendus en vrac par tranche de prix, campagne 2020-2021



Source : CIVB Service Economie (base : contrats d'achat vrac avec retraiton vrac), 2021

ZOOM SUR LE VIGNOBLE DE BORDEAUX

Ce qu'il faut retenir

- La Gironde vit actuellement **une accélération de la conversion** de son vignoble vers l'agriculture Biologique. En 2022, il est prévu que plus de 2500 hectares supplémentaires soient certifiés. **Un grand nombre de ces exploitations ont une superficie entre 10 et 20 hectares**, restant dans la moyenne régionale. Au regard des difficultés constatées sur le millésime 2021, **ces nouvelles surfaces qui entrent en production Bio ne feront que compenser la perte de volume due au gel et à une pression phytosanitaire** particulièrement difficile à gérer cette année.
- Les appellations les plus concernées par cette transition sont **les AOC Bordeaux génériques ainsi que les Côtes, comme Blaye**. D'ailleurs, en 2020, 28% du vignoble en Blaye Côtes de Bordeaux est engagé en Bio.
- Au niveau de la commercialisation, il est maintenant bien connu que le vigneron Bio de Nouvelle-Aquitaine organise ses ventes sur **une diversité de circuits de distribution**. En 2020, on repère 3 circuits dominants selon les profils : vente directe, négoce, ou export.
- Néanmoins, la crise sanitaire n'a pas épargné les vignerons Bio. Ils se sont concentrés sur le marché France, avec la vente directe, le réseau cavistes et le négoce relié à la GD. **Le circuit de la grande distribution a en effet bien résisté, avec une augmentation de 7% des vins Bio**, bien que **le Bordeaux Bio ait connu une baisse des ventes en 2020**. Ce contexte incroyablement compliqué provoqué par le COVID-19 n'a fait que **confirmer l'importance de l'autonomie commerciale**.



VIGNERONS BIO
NOUVELLE AQUITAINE

Vous souhaitez davantage d'informations ?
Contactez-nous !

38 route de Goujon
33570 Montagne
05 57 51 39 60

contact@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr
www.vigneronsbionouvelleaquitaine.fr

*Création graphique : atelierv1.fr, Libourne - Nelly Soustre - Décembre 2021
Crédits photos : Vignerons Bio Nouvelle Aquitaine - unsplash.com*

Avec le soutien de :

