

VINITECH
SIFEL

LE SALON MONDIAL
vitivinicole.arboricole.maraîcher

Novembre 2022

LE CONTEXTE ECONOMIQUE DU VIN BIO



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
GIRONDE

INTERBIO
Nouvelle-Aquitaine



VIGNERONS BIO
NOUVELLE AQUITAINE

Syndicat régional représentatif du secteur vins Bio créé en 1995
Compte aujourd'hui **200 viticulteurs Bio adhérents**
Accompagnement des **vendanges jusqu'à la commercialisation**



DEFENSE & REPRESENTATION

Défense des **intérêts des vignerons Bio** au niveau des instances régionales, nationales et européennes relatives à la viticulture et à l'AB



PROMOTION

Promotion et développement d'une **image collective** et d'une **notoriété** des vins Bio auprès des professionnels et du grand public



RECHERCHE & EXPERIMENTATION

Initier et collaborer à des **programmes de recherche** pour travailler la qualité des vins Bio



OENOLOGIE

Contribuer au **développement technique et économique** de la production de vin Bio en accompagnant les producteurs individuellement et collectivement



ECONOMIE



INTERBIO EN QUELQUES CHIFFRES

290

ORGANISATIONS
ET OPÉRATEURS
MEMBRES

13

COLLABORATEURS
SALARIÉS

3 SITES

RÉPARTIS SUR
LA RÉGION
NOUVELLE-AQUITAINE

2,2M€

DE CHIFFRE
D'AFFAIRES

Chiffres de janvier 2022

NOS ACTIONS

Pour la filière BIO en Nouvelle-Aquitaine

**Fédérer
l'ensemble**
des acteurs de la
filrière

**Représenter les
intérêts**
des adhérents et
de la filière

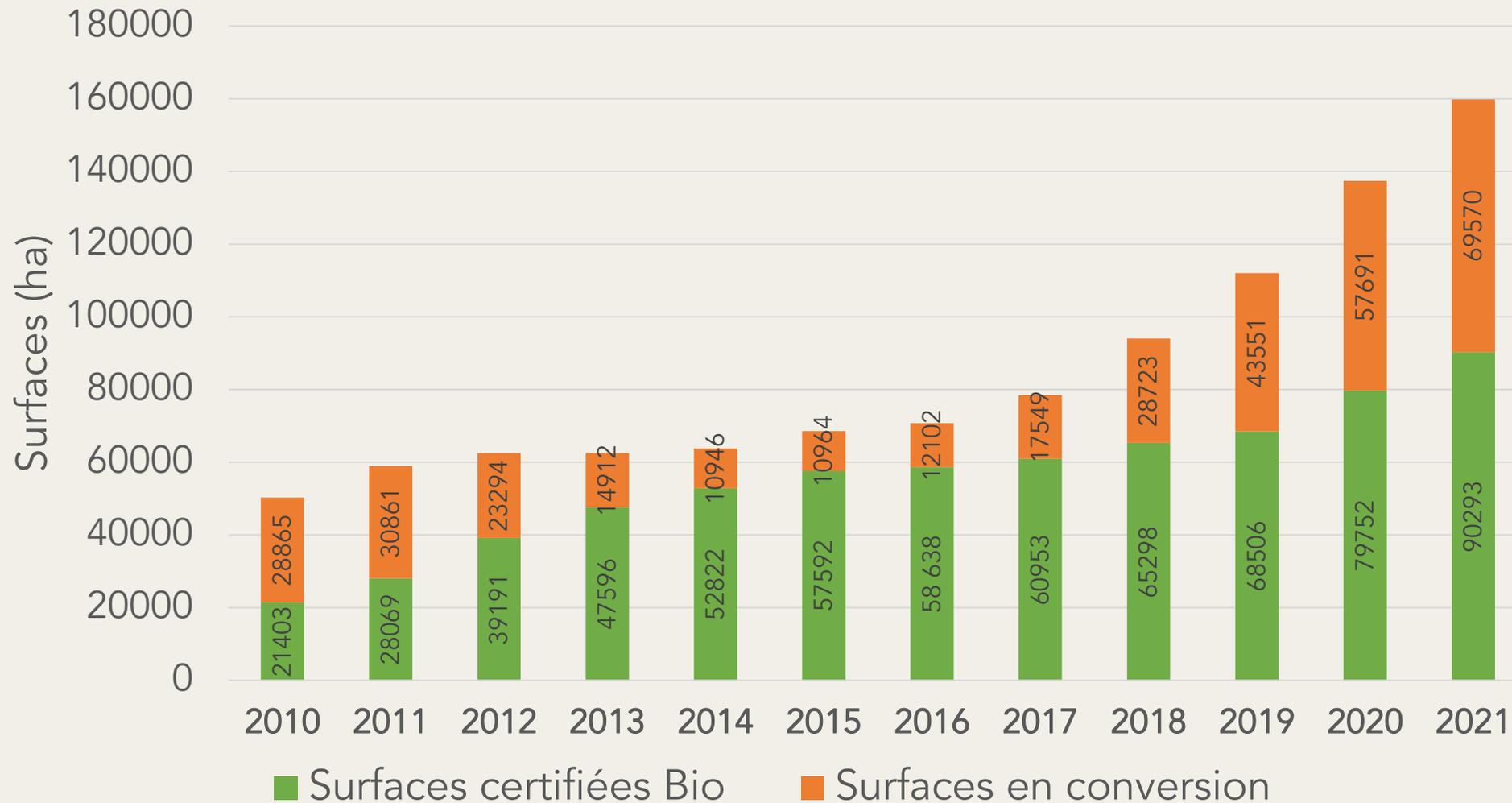
**Contribuer au
développement** de
la filière BIO
régionale

**Assurer la
promotion** des
produits BIO
régionaux

**Soutenir
l'introduction de
produits BIO**
en restauration
collective

La production de vin Bio

Le vignoble Bio en France



159 863

Hectares dont
44% encore en
conversion

11 335

Exploitations
viticoles

20%

du vignoble
français



Progression du vignoble Bio en Nouvelle-Aquitaine



32 528

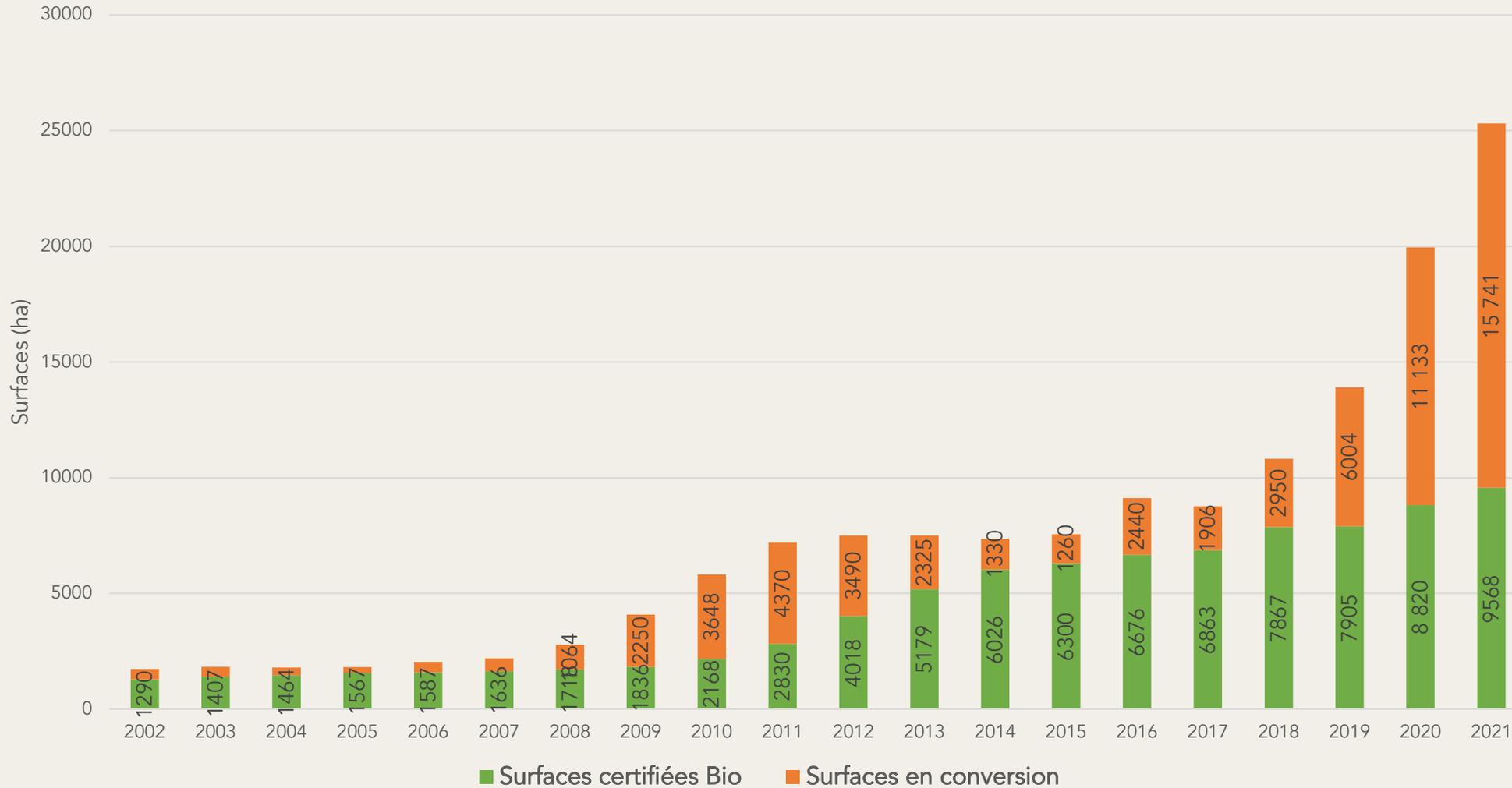
hectares dont
57% en
conversion

1 947

Exploitations
viticoles

14%

du vignoble
Nouvelle-
Aquitaine



25 310
Hectares dont
62% encore
en conversion

1 247
Exploitations
viticoles

21%
du vignoble
de Gironde

Gironde : premier département de France en termes de surfaces de vignes Bio



Données 2021	Surfaces totales (ha)	Surfaces engagées Bio (certifiés et en conversion) (ha)	Parts des surfaces engagées en Bio	Rendement moyen (hL/ha)
Groupe Bordeaux	57 613	9678	17%	31 <i>(Bordeaux rouge)</i>
Bergerac Duras	11 698	3 658	31%	34
Castillon Côtes de Bordeaux	1 932	664	34%	19
Blaye Côtes de Bordeaux rouge	5273	1920	36%	38
Irouléguay	260	156	60%	25 - 30

Travail réalisé par Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine en collaboration avec Interprofessions et ODG
Plus de détails dans la [plaquette enquête rendements et pratiques œnologiques](#) de Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine.

Retrouvez l'intégralité de l'étude sur le lien image :

RENDEMENTS EN VITICULTURE BIOLOGIQUE EN NOUVELLE-AQUITAINE EN 2021

1.

Cette étude est basée sur :

- les **déclarations de récolte des adhérents** de Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine.
- les **vignerons Bio revendeurs** auprès des ODG Bordeaux, Castillon et Blaye, grâce aux conventions de partage de données signées avec lesdites structures, l'Agence Bio et Interbio Nouvelle-Aquitaine.

Une attention particulière a été apportée à la suppression des doublons, et erreurs potentielles lors de la fusion des bases. Néanmoins, ces données sont à prendre avec recul et à considérer avec prudence, comme des grandes tendances.

Cette enquête rassemble donc les informations 2021 des déclarations de **839 viticulteurs de Nouvelle-Aquitaine représentant 1765 références de vin**.

Vous trouverez également des **zooms par appellations** (Bordeaux, Blaye, Castillon, Irouléguay) permettant d'être exhaustif sur les données Bio, grâce à une collaboration avec les organismes et interprofessions concernés, que nous remercions.

La nouveauté de cette année a été de pouvoir prendre en compte l'année de conversion. Une **approche certifié/en conversion est donc proposée**.

Cette plaquette est également disponible sur le site de Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine (onglet expertise, les infos techniques) : www.vigneronsbionouvelleaquitaine.fr

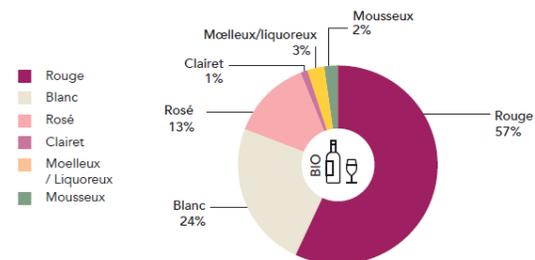
PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE ET DE L'ÉCHANTILLON

Répartition départementale des propriétés enquêtées

La répartition des vignerons enquêtés est très largement concentrée sur le territoire girondin : **97% des enquêtés ont leur siège social en Gironde, quand ce département représente 78% du vignoble biologique néo-aquitain en 2021**. Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine travaille à réaliser des zooms plus spécifiques sur certains territoires de Nouvelle-Aquitaine, en se rapprochant des organisations professionnelles qui gèrent la statistique (interprofessions, ODG, etc.).

L'étude porte sur une majorité de vins produits sous AOC (88% de l'échantillon).

Répartition de l'échantillon par type de vin



Les vignerons Bio enquêtés produisent majoritairement des vins rouges. Néanmoins la part de blancs et rosés n'est pas en reste, et s'explique par la volonté des vignerons Bio de présenter une large gamme, très demandée en vente directe.

ZOOM SUR LES APPELLATIONS

Les conventions de partage de données signées avec le Syndicat des Bordeaux, le Syndicat de Castillon et le Syndicat de Blaye, nous ont permis d'extraire la part de production engagée en Bio, sur les appellations concernées. Le Syndicat des vins d'Irouléguay nous a également communiqué cette information. Nous remercions chaque organisation pour sa collaboration.

Rendements & Pratiques œnologiques

Des vignerons Bio en Nouvelle-Aquitaine
Millésime 2021



> Édition 2022

Part des indépendants et coopérateurs en Nouvelle-Aquitaine

- Sur les **1 947 exploitants viticoles** engagés dans la bio en 2021 (certifiés+conversion), on estime que **78% sont indépendants et 22% d'entre eux sont coopérateurs**
- **26 caves coopératives** sont engagées en bio en Nouvelle-Aquitaine, soit plus de 50%
- Au niveau des surfaces Bio + conversion en 2021, on estime à **20% la part de la coopération**



Par rapport à 2020, seront certifiés en 2022 :

Vignoble de Bordeaux :

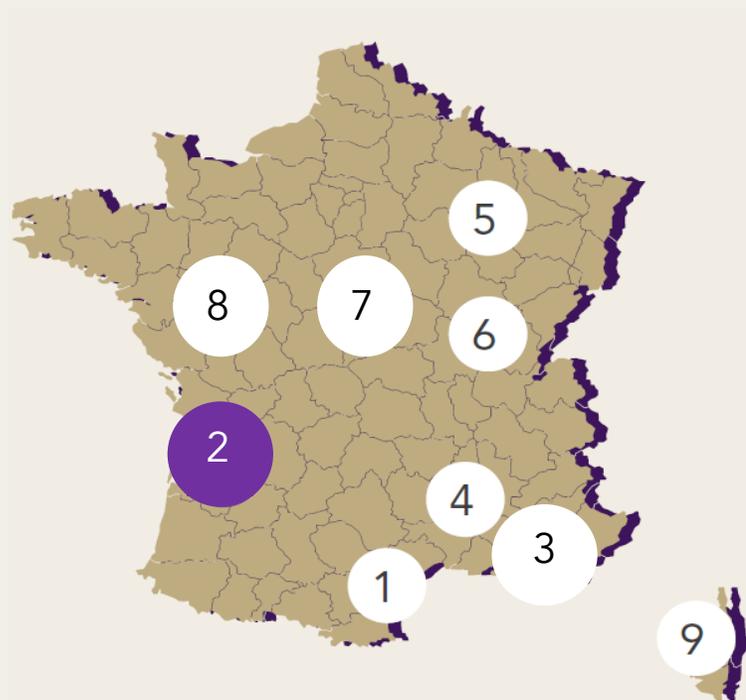
- 2500 ha supplémentaires (126 opérateurs)
- Principalement des exploitations entre 10 et 20 ha
- AOC les plus concernées : Bx rouge, Bx sup, Blaye Côtes de Bx

Vignoble de Bergerac Duras :

- 1000 ha supplémentaires (53 opérateurs)
- Principalement des exploitations entre 10 et 20 ha puis entre 5 et 10 ha
- AOC les plus concernées : Bergerac rouge/blanc/rosé, Monbazillac

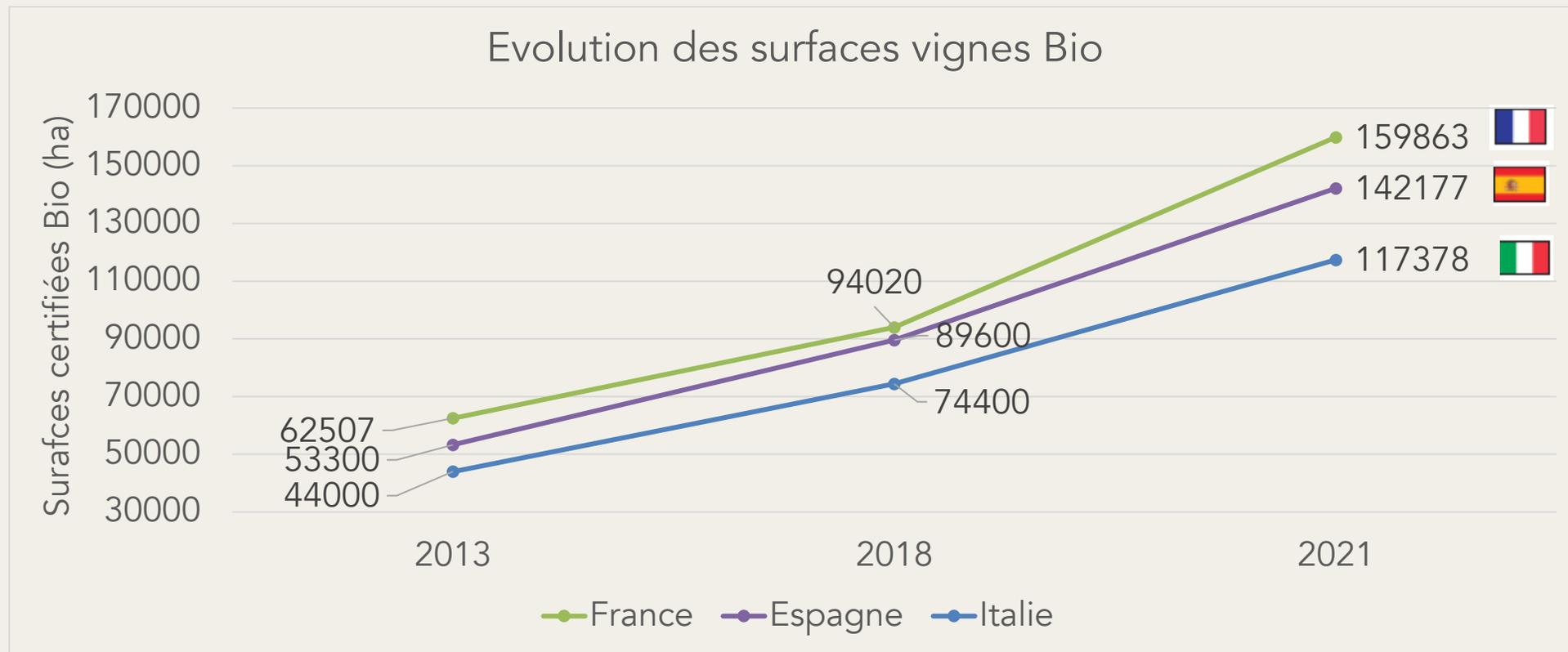


En 2021, 75% des surfaces de vignes Bio sont concentrées en :
Occitanie, PACA et Nouvelle-Aquitaine



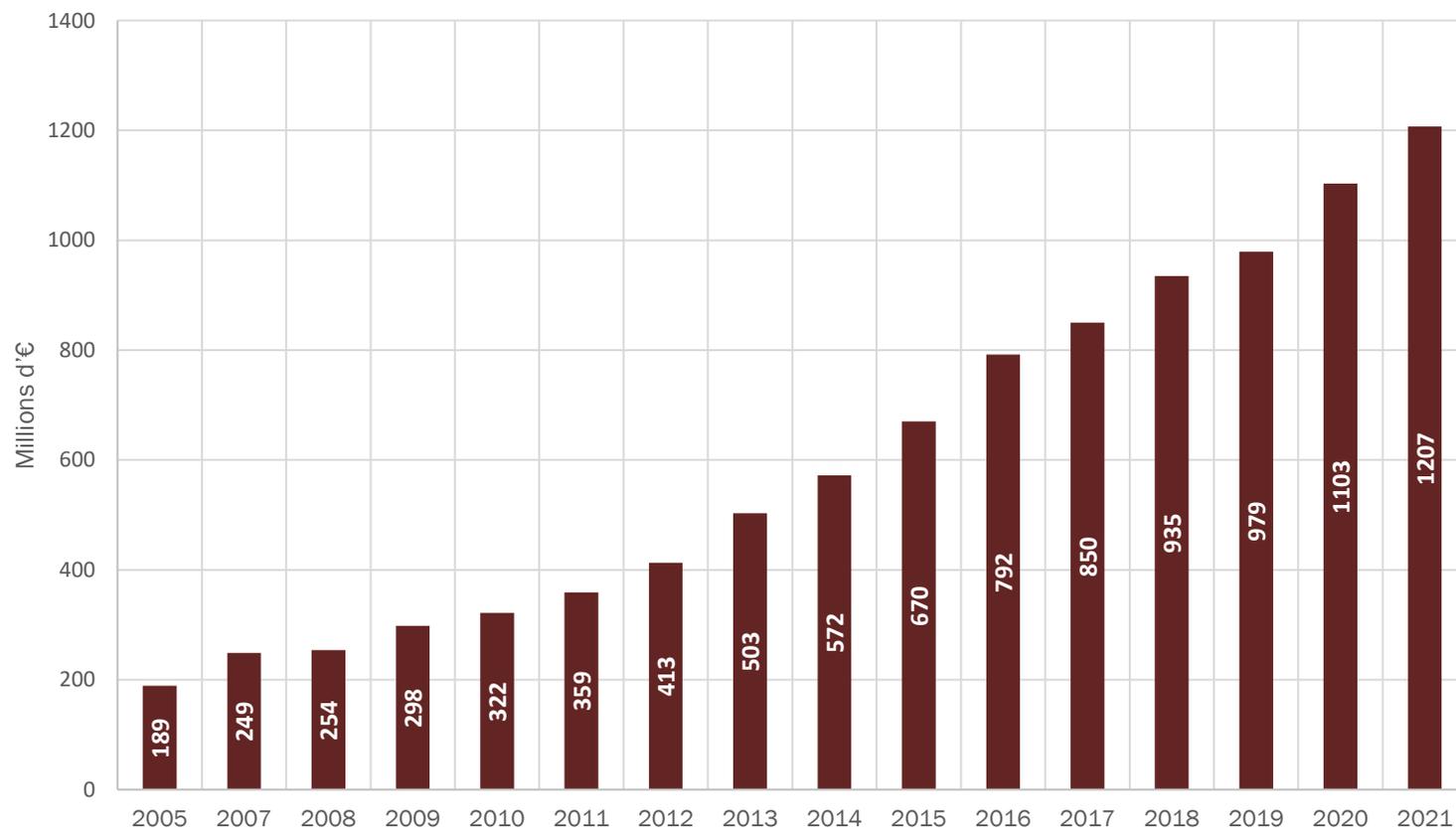
		Certifiées et en conversion	Part du vignoble engagé en Bio
1	Occitanie	57 042 ha	21%
2	Nouvelle-Aquitaine	32 528 ha	14 %
3	PACA	29 231 ha	32 %
4	Auvergne Rhône Alpes	11 068 ha	23 %
5	Alsace et Champagne	8 190 ha	17 %
6	Bourgogne Franche Comté	7 598 ha	21%
7	Centre Val de Loire	6 024 ha	28 %
8	Pays de La Loire	5 809 ha	18 %
9	Corse	2 069 ha	31 %

6% du vignoble mondial est Bio
84% du vin Bio est produit en Europe



Vin Bio et consommation

Evolution du chiffre d'affaires des vins bio vendus en France



+ 9% en 2021

5% du vin vendu en France

x 4 en 10 ans

7% des exportations de vin français

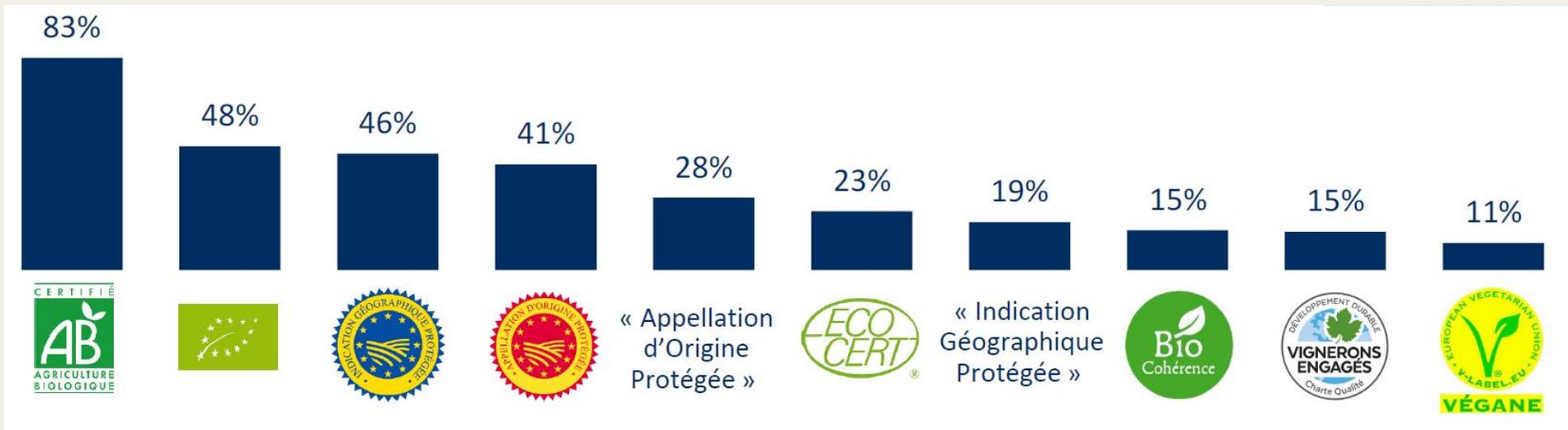
99% vin français

Le logo AB et le consommateur



Sur une bouteille de vin, le logo AB est le label le mieux reconnu par les consommateurs de vins français. Vient en 2^{ème} position, le logo européen.

% déclarent reconnaître le logo ou la mention

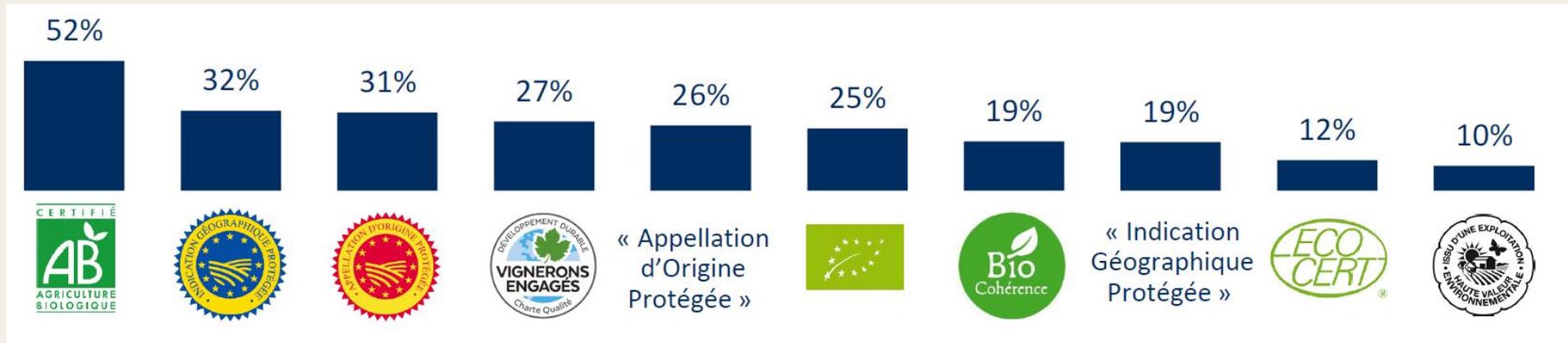


Base = tous consommateurs de vin (Juillet 2020 : n=1 049)

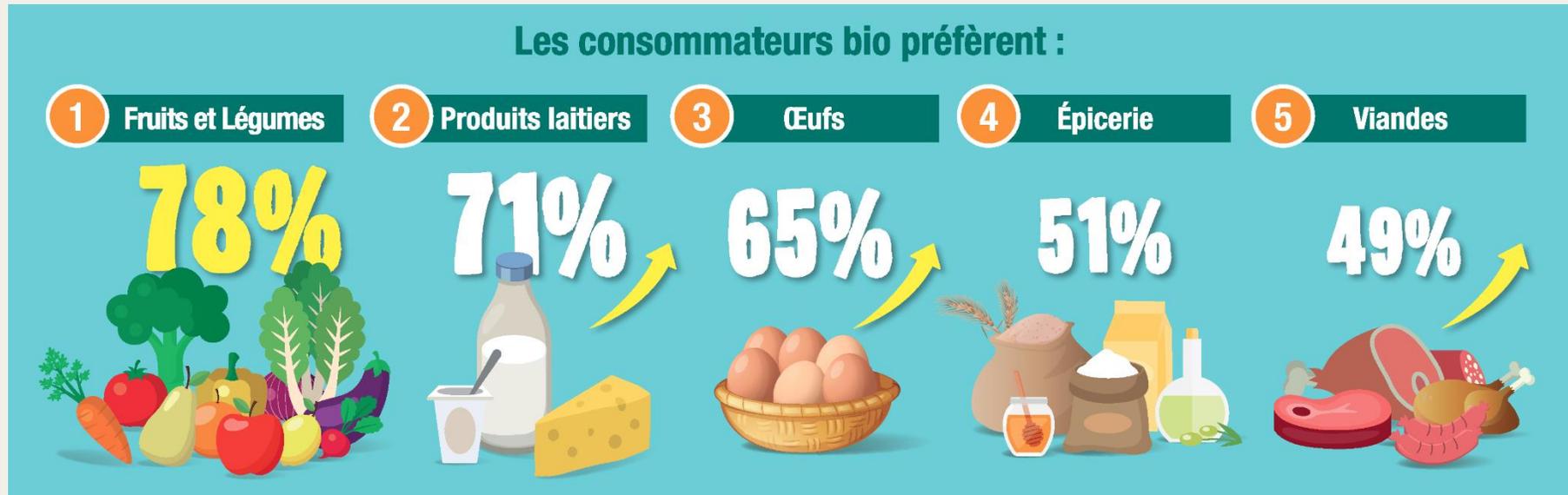


Le logo AB crée une incitation à l'achat pour plus de la moitié des consommateurs :

% déclarent que le logo les incite à acheter un vin



Base = tous consommateurs de vin (Juillet 2020 : n=1 049)



17% des consommateurs de Bio achètent du vin Bio.

- Dans 16% des cas, leur consommation de vin n'est que Bio
- Dans 50% des cas, les consommateurs de bio achètent encore majoritairement du vin conventionnel.

En fait, le consommateur de produits Bio n'est pas forcément la cible...

En 2021, étude sur 3000 européens : 1000 français, 1000 allemands, 1000 anglais

→ 39% ont déjà consommé du vin Bio (+9 par rapport à 2015)

→ Dont 8% en consomment régulièrement (+4 par rapport à 2015)



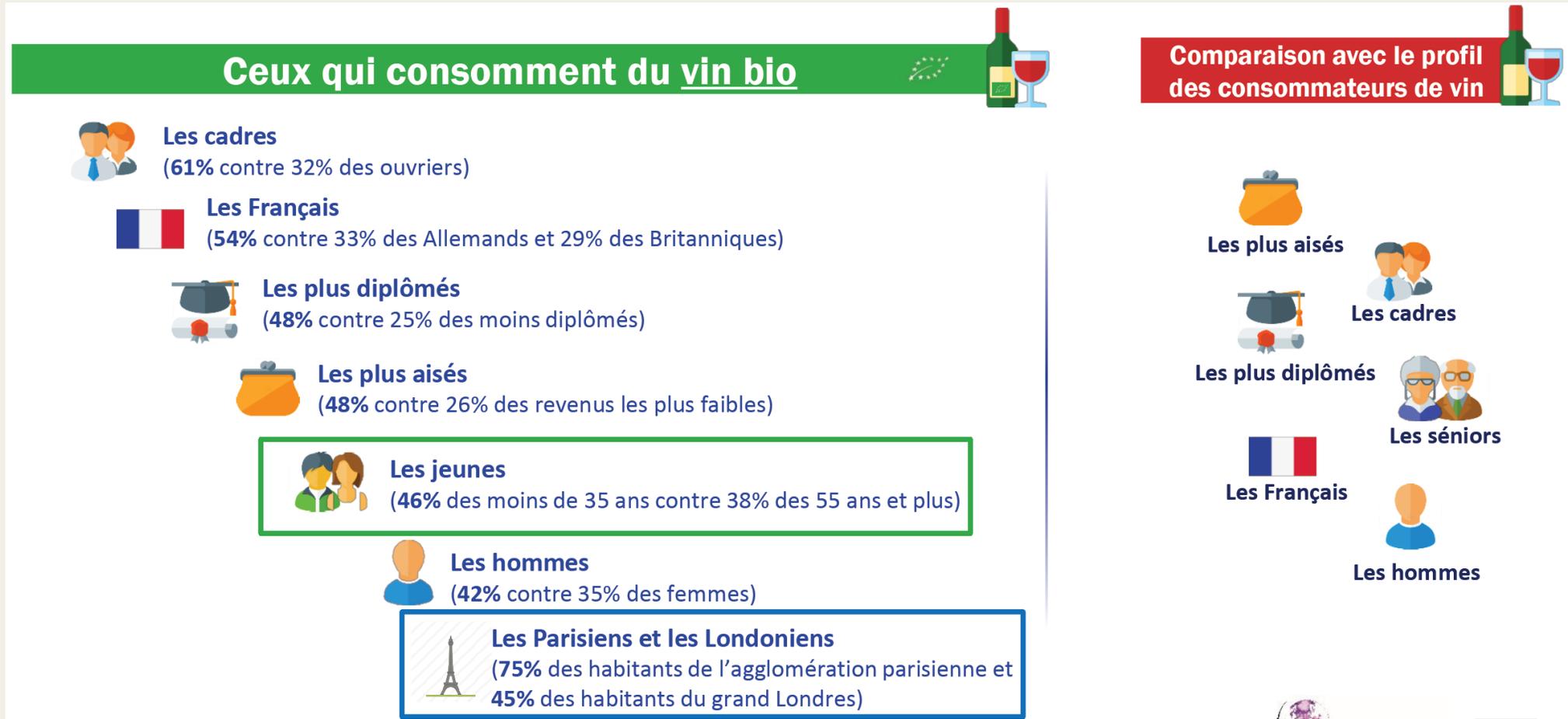
Si on s'intéresse aux français :

→ 54% ont déjà consommé du vin Bio (+18 par rapport à 2015)

→ dont 11% en boivent régulièrement (+6 par rapport à 2015)

Base = 3000 répondants (1000 français, 1000 allemands, 1000 anglais)

Même typologie que le consommateur de vin, si ce n'est une population un peu plus jeune



Les motivations à l'achat de vin Bio



1^{ère} motivation à l'achat pour tous : Performance environnementale

2^{ème} pour les Français et Anglais : « Pour essayer » pour les Allemands : Dimension « équitable »

Question : Parmi les éléments suivants, quels sont les trois qui vous motivent le plus à consommer du vin bio ?



Base : Panélistes ayant déjà consommé du vin Bio (39% du total)

Source : Observatoire européen de la consommation de vin biologique - MillésimeBio/Ipsos - octobre 2021

Les freins à l'achat de vin Bio

Ce qui freine les Français : 1) manque d'information

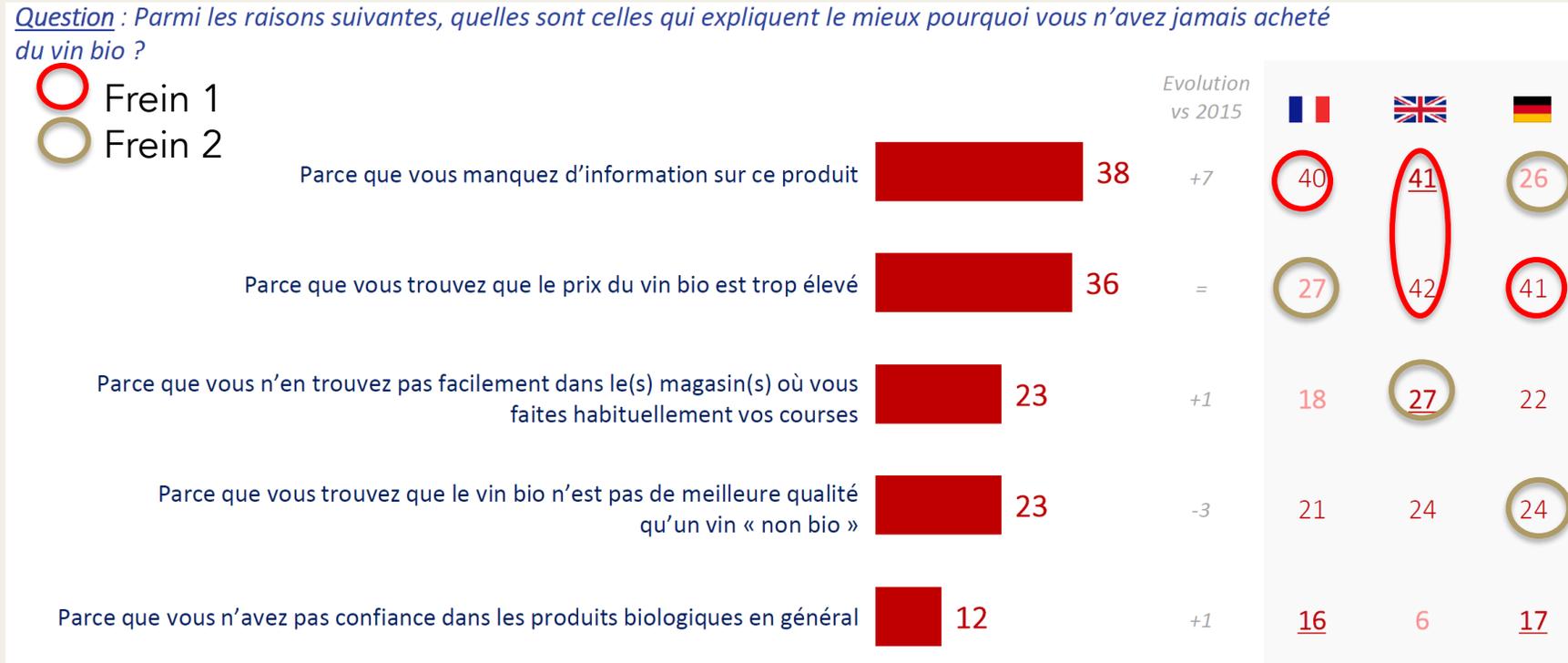
2) prix

Ce qui freine les Anglais : 1) manque d'info ET prix

2) difficulté de trouver du vin Bio en mag habituels

Ce qui freine les Allemands : 1) prix

2) manque d'info ET pas de gain en termes sensoriels



Base : Panélistes n'ayant jamais consommé de vin Bio (52% du total)

Source : Observatoire européen de la consommation de vin biologique - MillésimeBio/Ipsos - octobre 2021

Le marché des vins Bio

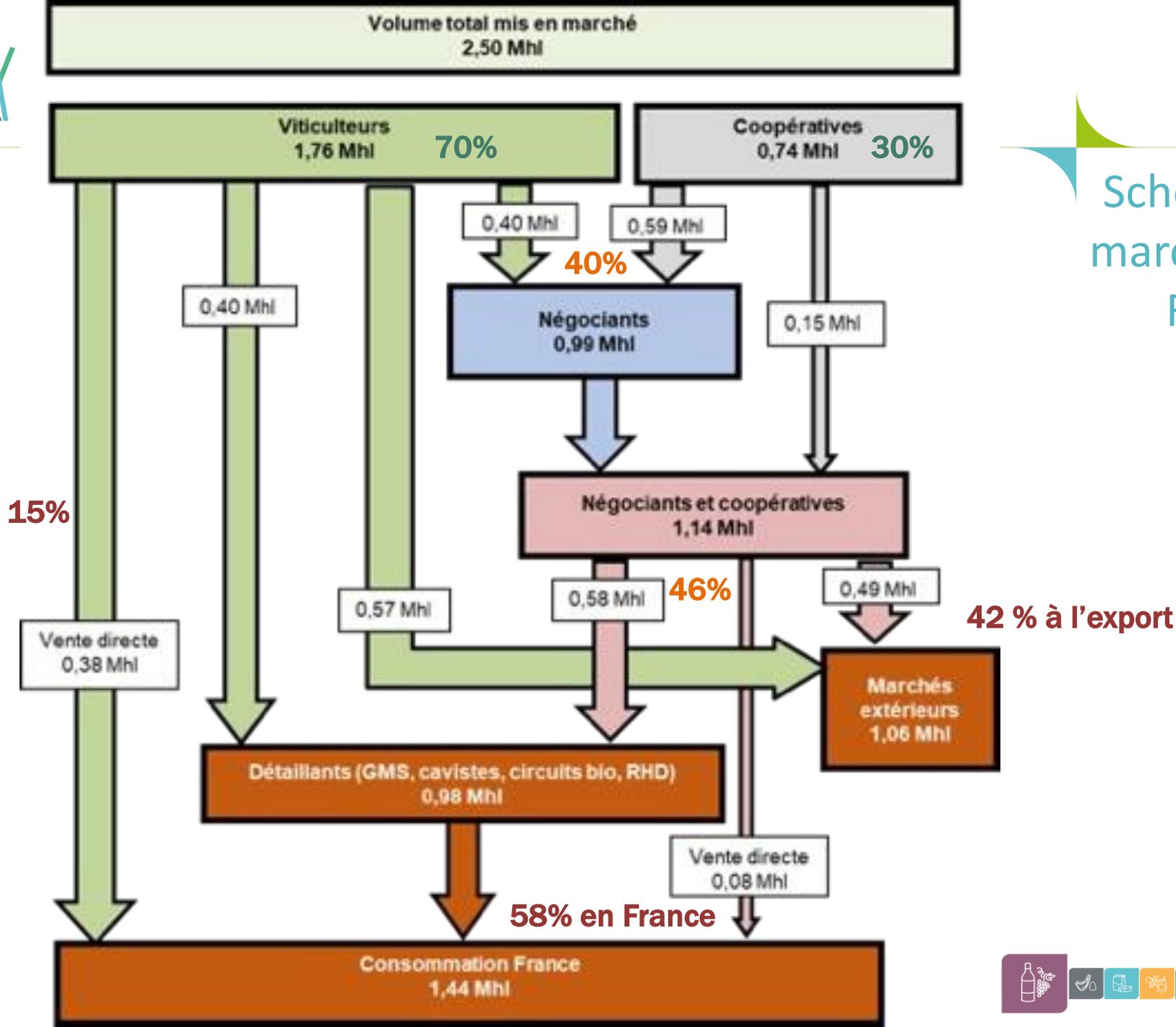


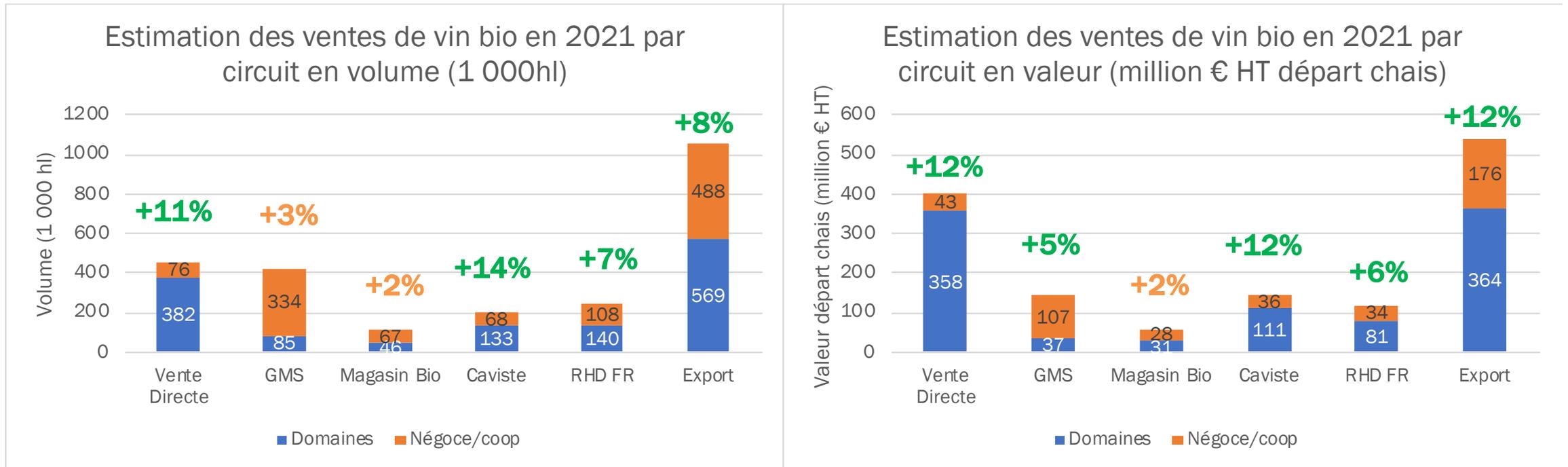
Schéma de la mise en marché des vins Bio en France en 2021

Sources : Agence Bio/AND-I 2022



Volumes et valeurs des ventes

- Ventes totales en 2020 : **2,50 Mhl (+7%)** et **1,38 Mds d'€ (+8%)** stade sortie de chai
- **61% des ventes en valeur** sont réalisées sur le **marché Français**, 58% en volume



Les circuits particuliers

	Vente directe au domaine	Vente directe en salon particulier	Vente directe par correspondance et e-commerce
Opportunités	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Contact direct avec le consommateur ✦ Meilleure valorisation du produit ✦ Aucun intermédiaire, grande autonomie 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Contact direct avec le consommateur ✦ Meilleure valorisation du produit ✦ Toucher des clients particuliers sur des zones autres que sur sa zone de production 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Toucher des clients éloignés ✦ Ventes dématérialisées pouvant se réaliser en toutes circonstances (cas du confinement) ✦ Possibilité de s'appuyer sur des plateformes pour éviter d'avoir son propre site de e-commerce : exposition plus importante
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Très chronophage, nécessitant une permanence importante ✦ Nécessite de fournir du choix, une gamme variée ✦ Quantité achetée très dépendante du client 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Public « de salon » qui ne se déplace pas pour un vigneron en particulier mais bien pour le salon en lui-même ✦ Frais de commercialisation (déplacement, logement, stand) ✦ Absence du domaine et fatigue : les salons se tiennent le week-end 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Suivi et préparation de commande chronophage ✦ Logistique parfois difficile à maîtriser, (respect de délais, casses éventuelles dans le transport...) ✦ Coûts à prévoir

Les circuits professionnels

	Cavistes et CHR*	Magasins spécialisés Bio	Négoce	Grande distribution	Export
Opportunités	<ul style="list-style-type: none"> • Réseau France accessible en direct • Développement de caves ou cartes Bio • Friends de vins originaux, qui ont une histoire à raconter 	<ul style="list-style-type: none"> • Marché dédié au Bio, pas de concurrence avec vin conventionnel • Demande en augmentation • Prix plus intéressants qu'en GD 	<ul style="list-style-type: none"> • Moyen de commercialisation peu coûteux • Possibilité de volume important 	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de toucher différentes échelles de référencement : national, régional, local • Volumes importants 	<ul style="list-style-type: none"> • Marché en expansion, dans pays très divers • Volumes importants • Soutien technique (large panel de formations) • Soutien financier (subvention)
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> • Fortement démarché pour une force de frappe limitée en termes de volume • Délais de paiement pas toujours respectés 	<ul style="list-style-type: none"> • Volumes commercialisés faibles hormis sur les réseaux franchisés • Risques de concurrence avec les Bières Bio • Les conditions de négociation ne sont pas toujours faciles à comprendre 	<ul style="list-style-type: none"> • Contractualisation et prix à négocier • Difficulté de maîtriser la suite de la chaîne de distribution de son vin 	<ul style="list-style-type: none"> • Marge réduite • Exigence d'un type de vin particulier • Peu de contrôle sur le positionnement et le prix final pour le consommateur 	<ul style="list-style-type: none"> • Investissement personnel et financier, sur la durée • Représentation sur place indispensable • Forte concurrence avec vins Bio étrangers (Italie, Espagne, Nouveau Monde)

*CHR : Cafés Hôtels Restaurants

Vin Bio et coûts de production

Produire en Bio:

**Des repères à avoir et des
coûts à gérer**

*tout un monde
de conseil*

aGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE
GIRONDE

Produire en Bio

- **Cela entraîne une réorganisation de son exploitation:**
 - Travail mécanique du cavillon
 - Protection phytosanitaire
 - Fertilisation
 - Autres travaux (épamprage, levage, complantation)

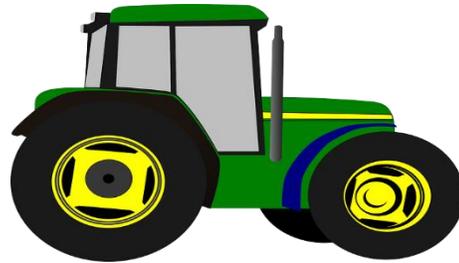
Travail mécanique du cavillon Effets de seuil

Pour environ 20 hectares (2m x 1m):

**1 chauffeur – 1 tracteur – 1 cadre intercep avec
2-3 outils de travail du sol**

Effet de seuil en
ha/écartements

1,5 m :	15 – 18 ha
2 m :	20 – 25 ha
2,5 m :	25 – 30 ha
3m :	30 – 35 ha



**4 semaines de chauffeur (20 jours) + Entre 60 et 90 L de gasoil
supplémentaire/hectare**

Travail mécanique du cavillon

Quelques solutions d'optimisation pour *être plus efficace* :

- A la sortie de l'hiver, le travail du cavillon est **une priorité**. Dès qu'il y a un créneau en sortie d'hiver, il faut foncer ! (mieux vaut trop tôt que trop tard).
- Identifier les **pièces d'usures** de votre matériel afin de **faire un stock** en début de campagne et contrôle de sortie d'hivernage (au même titre que votre pulvérisateur).
- **Coupler les outils**: attelage entre roues (ou à l'avant) + attelage à l'arrière (tondeuse, écimeuse...)
- **Aménagement du vignoble** (choix des marquants, piquets de bout/amares/fil, pieds contre piquets interlignes, protection des complants, leveuses...)

Travail mécanique du cavillon

Des itinéraires techniques à choisir en fonction de ses sols

	HIVER		PRINTEMPS			ÉTÉ			AUTOMNE			HIVER
	Janv.	Févr.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Itinéraires												
1 4 Façons →			Déchaussage		Buttage		Déchaussage			Buttage		
2 Superficiel + 2 façons →			Déchaussage	Disques		Lames	Lames		Disques			
3 Superficiel <i>Année sèche</i> →			Disques	Lames		Disques			Lames			
Superficiel <i>Année humide</i> →			Tonte	Disques		Lames	Disques		Lames			
4 Tonte →			Tonte	Tonte		Tonte			Tonte			
Tonte + 2 façons →			Déchaussage	Tonte		Tonte				Buttage		
5 Semis couverts végétaux →									Fin Août à fin Octobre			

Le 1er passage est primordial !

Travail mécanique du cavillon



Option « Tonte sous le cavillon »:

- **Avantages :**

- Plus souple d'utilisation bien que plus lent
- Pas de déplacement de terre
- Portance des sols pour les traitements

- **Inconvénients :**

- **Développement des vivaces** (toutes les expériences l'ont montré)
- Consommation de fils, coûts...

A coupler avec du travail du sol pour éliminer les vivaces

Événement professionnel organisé conjointement par



Travail mécanique du Cavailon

Des travaux supplémentaires

- **Entretien du palissage: 2 fois plus** de temps à passer
- **Epamprage: 10 fois plus** de temps (manuel)
- **Complantation: 2 fois plus** de pieds à remplacer

Protection phytosanitaire

Disponibilité totale pour assurer la protection phyto

- Une fréquence d'intervention accrue : avant chaque pluie
- Un effet de seuil réduit pour traiter l'ensemble du vignoble :
 - 10-12 h max
 - 1 chauffeur – 1 tracteur pour 15-20 ha max

Optimiser sa pulvérisation:

- Avoir un matériel de pulvérisation avec le meilleur débit de chantier possible pour faire du face par face.
- Adapter son parcellaire :
 - Tournières suffisamment larges pour éviter les pertes de temps en manœuvres.
 - **Recalibrer la surface de son exploitation.**

Fertilisation

- **Importance de nourrir correctement sa vigne en fonction de sa vigueur :**
 - Fertilisation organique
 - Amendements organiques
 - Couverts végétaux

Des Coûts à intégrer

Récapitulatif Travaux à la vigne 45 ha 3 m
Systeme vrac Bordeaux MO comprise

	Conventionnel "superficiel" et "Tonte"	Zero Herbicide Itinéraire	Bio	
INDICATEURS DIVERS/ha				
<i>heures MO</i>	114	126	128	+12%
<i>heures Mécanisation tracteurs</i>	13	17	20	+54%
<i>coût GNR en €</i>	104	144	163	+57%

Récapitulatif Coûts et rendements



Coûts complets/tonneau en € (MO comprise)

Rendements en hl/ha:

50 45 40 35 30

25 ha - 2 m

Conventionnel

1687 1855 2065 2334 2694

Zéro Herbicide

1877 2066 2303 2607 3012

Bio

1956 2153 2401 **2719** 3142

45 ha - 2 m Système Vrac Bordeaux

Conventionnel

1295 1421 1579 1782 2053

Zéro Herbicide

1423 1563 1739 1965 2266

Bio

1492 1641 1826 **2064** 2382

Réduire ses coûts: des pistes



Prétaille au ras des lattes une année sur deux:

Année 1:

Prétaille au plus ras possible des lattes

temps augmenté de 30 %

Reprise de taille à cots

50 % du temps de taille normale

Pas de tombée des bois, pas de broyage, pas d'attachage pliage et de calage

Année 2:

Prétaille et taille Guyot normale

Gains: 42h de MO en moins/ha (5,2j)

coût/tonneau: 120€ de moins à 50 hl/ha.

Taille tardive possible

Réduire ses coûts: des pistes



Itinéraire simplifié fin de vie AOP:

Sur parcelles avant arrachage

Prétaille au plus ras possible des lattes

temps augmenté de 30 %

Reprise de taille à cots

50 % du temps de taille normale

Pas de tombée des bois, pas de broyage, pas d'attachage pliage et de calage

1 levage à la machine à la ficelle

Pas de fumure

Gains: 80h de MO/ha en moins (10j),
16l de GNR/ha en moins,
Taille tardive possible
coût/tonneau: 360€ de moins à 50hl/ha.

Réflexion sur les prix

Produire Bio coûte-t-il plus cher ?



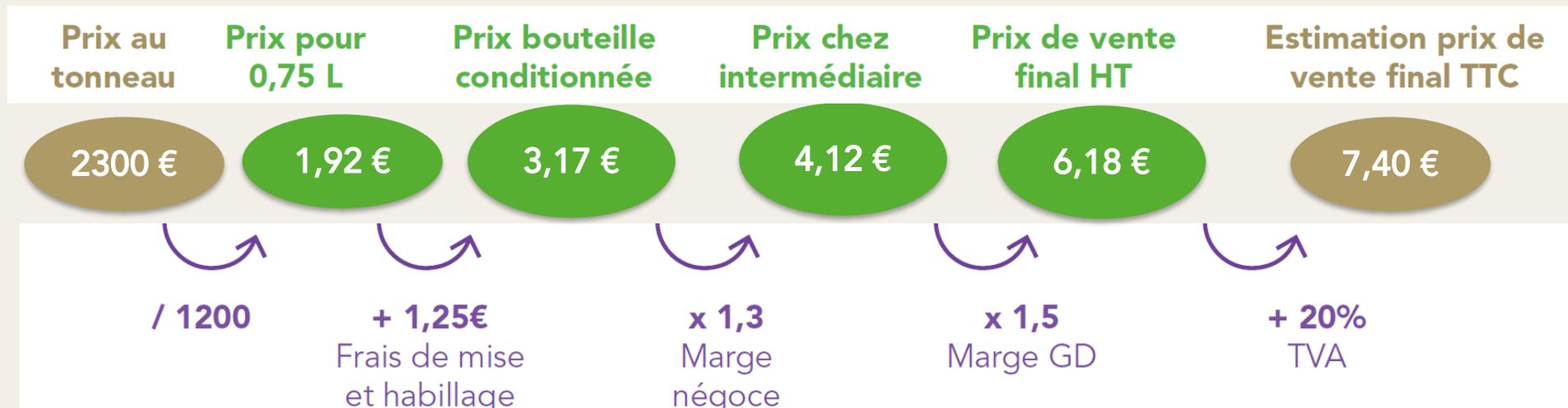
Pour calculer ses coûts de production, une aide : le référentiel économique du vigneron de la Chambre d'Agriculture

<https://gironde.chambre-agriculture.fr/nos-publications/referentiel-du-vigneron/>

Les coûts de production doivent se calculer sur une période de plusieurs années, afin de tenir compte des aléas climatiques.

Réflexion sur les prix

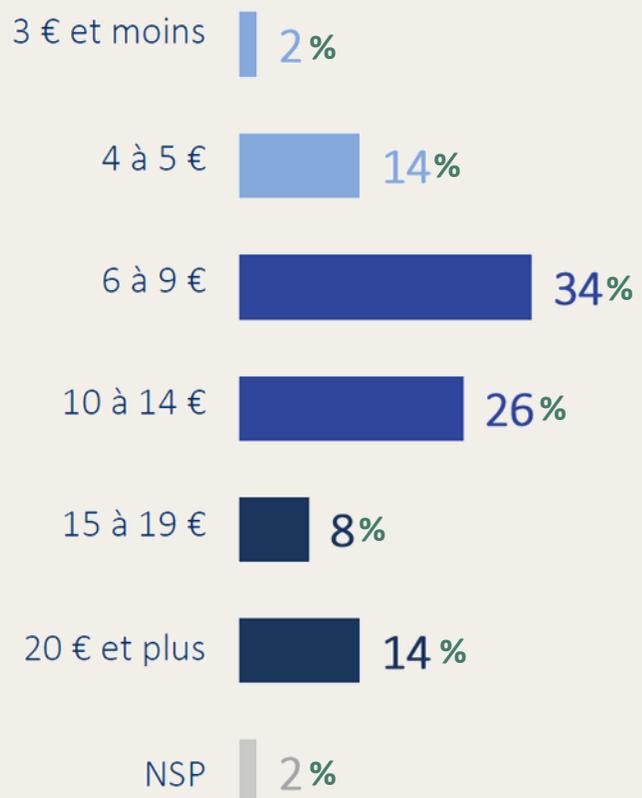
2300€ : coût de production moyen à 40 hL/ha entre des exploitations Bio de 15, 25, 45 et 60 hectares incluant rémunération de la main d'oeuvre et du foncier.



Qu'en est-il du consentement à payer du consommateur ?



De manière générale, combien dépensez-vous pour une bouteille de vin Bio ? (en euros)

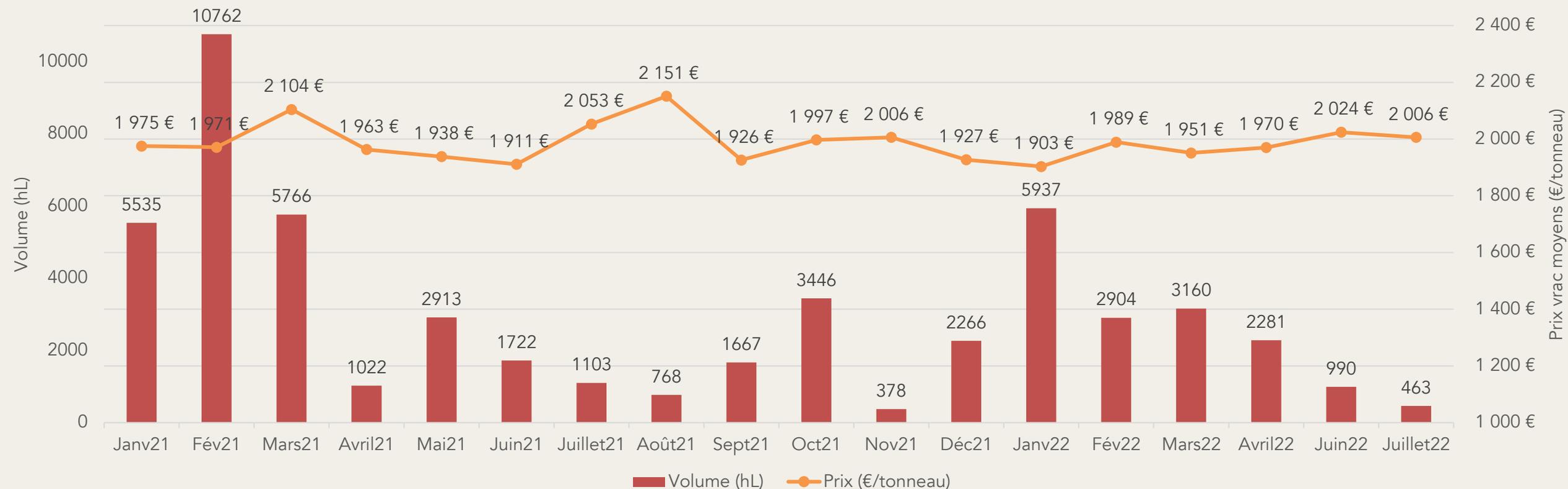


60% des consommateurs de vins Bio sont prêts à payer entre et 6€ et 14€ une bouteille de vin Bio

Cours du vrac Bordeaux rouge Bio

Sur l'année 2021, cours moyens* :
Bio : 1 991 €/tonneau
Total (Bio+conventionnel) : 994 €/tonneau

Evolution cours du vrac moyens - Bordeaux rouge Bio
(tous millésimes confondus à la vente)



Merci de votre attention

Alice LUISI - INTERBIO Nouvelle-Aquitaine
a.luisi@interbionouvelleaquitaine.com

Philippe ABADIE | Etienne LAVEAU - Chambre d'Agriculture Gironde
p.abadie@gironde.chambagri.fr | e.laveau@gironde.chambagri.fr

Anne HUBERT - Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine
economie@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr

Vous souhaitez plus d'informations ?

Contactez nous !

contact@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr
www.vigneronsbionouvelleaquitaine.fr

38 route de Goujon - 33570 Montagne
05 57 51 39 60

