



# Le vin bio reste confidentiel en GMS

Les nectars bio plaisent aux Français, qui sont même prêts à dépenser un peu plus pour un tel vin. Cependant, ils ne sont pas toujours compatibles avec les obligations de la GMS, demandeuse de volumes et de marques fortes.

1%

Le poids du bio dans les ventes de vins tranquilles, soit environ 5 millions de litres vendus chaque année  
Source : estimation IRI

Le vin bio? «S'il y en a dans les rayons, ce n'est pas le gros des ventes, très loin de là», avoue un acheteur vins. En effet, le panéliste Iri évalue les ventes de vins bio à un peu plus de 1 % des volumes. Selon la dernière étude en date de l'Agence bio sur les circuits de distribution, son chiffre d'affaires était estimé à 359 M€, cela en 2011, dont un premier tiers réalisé via la vente directe et un deuxième tiers dans les magasins bio spécialisés - Biocoop, Naturalia... Quant au dernier tiers, il est partagé entre les cavistes et les grandes surfaces. Autant dire que les enseignes ne sont pas en première ligne sur ce segment qui, pourtant, plaît aux Français. Ainsi, en amont du salon Millésime Bio qui aura lieu du 25 au 27 janvier 2016 à Montpellier, l'association SudVinBio et l'institut Ipsos ont interrogé plus de 4 000 personnes en Europe pour en savoir plus sur leur consommation de vins AB. Résultat : 51,2 % des Suédois disent en acheter, contre 35,8 % des Français, 31,5 % des Allemands et 21 % des Britanniques. Les Français déclarent dépenser 9 € pour un vin bio, soit 1,50 € de plus que pour un vin conventionnel. Et puis ces vins séduisent les «buveurs» de demain. «Si,

partout en Europe, les seniors consomment davantage de vin que les jeunes, les jeunes consommateurs auront plus tendance à choisir du bio qu'un senior», a noté Patrick Guiraud, président de SudVinBio, organisateur du salon Millésime Bio.

### En réponse à une «évolution sociétale»

«Il y a de l'avenir pour les vins bio, les vins en biodynamie et les vins nature, sans sulfite, assure Serge Bauguil, responsable France GD de Producta Vignobles. Cela correspond à l'évolution sociétale.» D'ailleurs, Producta Vignobles, négociant bordelais à actionnariat coopératif, vient de lancer deux marques bio, La Rose Verlainne, soit trois bordeaux des trois couleurs, et le Lys Honoré, pour un bordeaux supérieur. «Nous avons créé ces marques à la demande de plusieurs de nos producteurs, détaille Olivia Condemine, responsable marketing de cette société de Lormont (33). Nous avons également quelques châteaux en appellation bordeaux, comme La Rose Bourdieu, biologique depuis le millésime 2014, et les châteaux Parant et La Maragane.»

Un peu plus haut sur la carte de France, dans la vallée de la Loire, Alliance Loire a étoffé sa gamme Azuré, dédiée à la GMS (15 000 bouteilles vendues en 2014)

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.

**DU CÔTÉ DE BORDEAUX**  
Producta Vignobles a récemment lancé deux marques siglées bio, **La Rose Verlainne** – un bordeaux, avec un volume estimé de 120 000 cols pour le rouge – et **Le Lys Honoré** – un bordeaux supérieur avec un volume de 30 000 cols.



### BULLES NATURE

Dès 2012, **Canard-Duchêne**, la deuxième marque en volume du rayon des champagnes, s'est inscrite dans une démarche bio avec **Authentic Nature**, un assemblage de 50 % de chardonnay, 40 % de pinot meunier et 10 % de pinot noir.



### GAMME LARGE

Le groupe viticole languedocien **Gérard Bertrand** a lancé en 2007 **Autrement**, une marque regroupant à ce jour 7 vins de cépages et 5 AOC dont un vin effervescent, un crémant de Limoux.



**PAPILLON**  
**Alliance Loire** signe 5 vins bio – un saumur champigny, 2 saumurs, l'un rouge, l'autre blanc, un bourgueil, ainsi qu'un Muscadet Sèvre-et Maine – avec la marque **Azuré**. Du nom d'un papillon protégé, car malmené par une agriculture intensive.



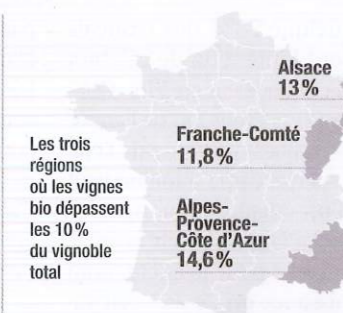
### CÉPAGES DU PAYS D'OC

Le Languedocien **Jean-Claude Mas** dispose d'une marque bio, **Rural par Nature**, soit deux vins du Pays d'Oc. Le rouge est composé de grenache rouge, carignan et syrah, quand le blanc marie un grenache blanc et un chardonnay.



### LA VIGNE BIO EN CHIFFRES

**5 082** exploitations en 2014 en France  
**54 687** hectares  
**-25%** de surfaces mises en conversion en 2014 versus 2013, à 11 523 hectares  
Source : Agence Bio/Oc



avec un Muscadet Sèvre et Maine sur Lie vendu environ 4,50 €. Cette marque ombrelle se développe et cela comble un manque en GMS : celui de marques disposant d'assez de volumes pour être réferencées dans des enseignes nationales. Car, à part Autrement, marque de Gérard Bertrand lancée en 2007 et produite à plus de 3 millions d'exemplaires, et quelques autres concurrents, peu d'opérateurs ont joué l'effet de marque ombrelle sur plusieurs appellations ou plusieurs cépages cultivés en bio.

### Un processus contraignant

Et pour cause. Conduire une vigne en bio reste tellement contraignant que le nombre de conversions est en baisse. Ainsi, «la totalité de l'exploitation doit être en bio. Les coûts de production explosent rapidement... Sans compter qu'un épisode de mildiou, s'il faut le traiter chimiquement, oblige à déclasser sa production pendant trois ans», indique Xavier Gomart, directeur général de la Cave de Tain l'Hermitage qui vient néan-

«5 % de nos volumes sont bio avec six viticulteurs convertis. Les freins sont nombreux pour convertir plus largement. Les viticulteurs préfèrent cultiver leurs vignes de manière durable.»

Xavier Gomart, DG de la cave de Tain-L'Hermitage



moins de référencer un crozes-hermitage bio chez Carrefour pour le circuit proximité. Dans cette cave comme dans bien d'autres, les viticulteurs préfèrent s'engager dans la voie du développement durable, un mode culturel de plus en plus proche du bio, mais avec nettement moins d'obligations. «Si nous avions entraîné les viticulteurs vers le bio, seul 1 % nous aurait suivis, relate Pascal Férat, président du Comité Champagne. Nous avons choisi la voie du développement durable qui a déjà séduit plus de la moitié des viticulteurs de notre appellation.» ■ ■ ■ SYLVIE LEBOULENGER