

OCCITANIE

Doublement des vins bios en 2022, gros souci ou opportunité de marché ?

Alors qu'un afflux de vins bios est attendu en 2022 en Occitanie, certains y voient la disponibilité pour répondre à de nouveaux débouchés. D'autres s'interrogent sur la capacité de commercialisation de tels volumes

Par Olivier Bazalge Le 04 juillet 2022



Le président de SudVinBio Nicolas Richarme veut voir une opportunité pour conquérir l'export dans l'arrivée de nouveaux volumes de vins bios - crédit photo : O. Bazalge pour Vitisphere

Le 10 juin dernier, l'Agence bio présentait les derniers chiffres de son observatoire de la consommation bio, toujours en croissance pour les vins en 2021 (+9,4% vs. 2019), malgré un recul sur les autres filières alimentaires. En absorbant 45% des volumes de vins bios français, la vente directe entretient cette bonne dynamique. Pourtant, sur le terrain de la production, c'est une année 2022 à fort enjeu pour la filière qui semble se dessiner.

Ainsi, en Occitanie, 1er bassin de production de vins bios français, « ce sont 41 000 hectares de vignes certifiées bio qui arrivent en production pour le millésime 2022, soit 25 % de surface en plus », indique Nicolas Richarme, président de SudVinBio. « En se projetant sur un rendement moyen de 45 hl/ha ces 5 dernières années, le bassin produira entre 1,8 et 1,9 millions hl de vins bios sur ce millésime », poursuit-il. Mais alors que le gel d'avril 2021 avait permis de stabiliser ces volumes autour du million d'hl, c'est presque le double qui va venir alimenter le marché une fois les vendanges passées, provoquant quelques interrogations chez les opérateurs.

Opportunité vers l'export

Pour l'heure, en effet, le marché vrac du vin bio marque un coup d'arrêt, l'interprofession des vins de Pays d'Oc pointant un recul après un début de campagne plutôt appuyé. Ce que confirme un vinificateur-vraqueur languedocien, qui a vu quelques-uns de ses contrats réduits, sinon annulés pour cette catégorie. « Comme sur le conventionnel, la campagne a démarré de manière ferme par crainte d'un manque de volume, avant que tout le monde se rende compte que ce n'était pas le cas. Là-dessus sont venues s'ajouter les tensions d'approvisionnement des matières premières et des transports, qui ont ralenti les sorties de produits finis, donc la demande de vin sur le marché vrac », analyse-t-il. Louis Servat, président du syndicat régional des courtiers, appuie même « que beaucoup de caves nous appellent pour des lots de vins bios qui ne sortent pas, on sent qu'il y a des volumes en cave alors que le prochain millésime approche, sauf que nous n'avons rien à leur proposer en face ».

La crainte de saturation du marché est bien présente mais pour le président de SudVinBio, c'est plutôt une opportunité. « Nous arrivons enfin à cette occasion de pouvoir répondre aux attentes volumiques des metteurs en marché importants, alors que nous avons couru après ces volumes pendant des années ». C'est l'export qui figure en point de mire de Nicolas Richarme, qui estime le marché français déjà mature. « 70% de la production de vins bios français, qui s'élevait à environ 3 millions hl en 2021, est absorbée par le marché français, les volumes 2022 seront enfin un levier de développement pour permettre aux gros opérateurs d'avoir la garantie volumique pour conquérir et alimenter des marchés à l'export », souligne Nicolas Richarme.

Offre élargie

« C'est vrai qu'il va y avoir plus d'échantillons sur la table au moment de proposer des lots, avec des profils et des prix qui correspondent aux attentes du marché, d'autant qu'il y a beaucoup de coopératives qui vont disposer de volumes bios, dans des profils conformes au marché. Je sais déjà que ça va nous ouvrir plus de possibilités auprès des acheteurs, mais je suis moins certain des volumes que cela permettra d'écouler », situe le vinificateur-vraqueur languedocien. De la même façon, Éric Moëc, directeur du site Languedoc de Badet-Clément, y voit l'opportunité d'accéder à des marchés qu'il n'était pas certain de fournir en volume jusque-là. « J'y vois cependant deux points importants : le marché export ne sera réceptif qu'au 'big five' des cépages merlot, cabernet, chardonnay, sauvignon, syrah. Et il faudra que la qualité soit au rendez-vous car, comme aiment le dire nos clients américains : si c'est plus cher, il faut que ce soit meilleur. Nous y voyons également l'opportunité de développer une déclinaison en AOP dans la gamme », argumente-t-il.

Louis Servat insiste aussi sur cette exigence qualitative, « qui est en train de devenir une tendance forte du marché, alors qu'avant on ne se contentait de prendre que ce qui était disponible ». Pour Jacques Frelin, qui produit 3 millions de bouteilles de vins bios chaque année, ce choix qualitatif sera un atout supplémentaire pour les vins bios. « Les volumes disponibles nous ouvrent à des marchés export ou de monopoles qui étaient jusque-là inatteignables. La sélection qualitative est indéniable et va surtout permettre de ne pas alimenter le marché avec des qualités de vins inférieures, ce qui va rassurer nos clients pour s'engager vers le bio », valide-t-il.

Ajustement tarifaire

Nicolas Richarme sait que le retour de l'inflation peut se révéler pénalisant pour des vins bios plus chers que le conventionnel. « Il va être important d'accompagner les opérateurs de mise en marché dans cette offre bio, et s'assurer du maintien de la valorisation des vins car à terme, il peut y avoir un risque de déconversions si les débouchés, donc les rémunérations, ne sont pas au rendez-vous », convient-il. Mais Jacques Frelin estime que l'épouvantail de la déconversion « est un risque que l'on agite depuis une dizaine d'années, mais je ne vois concrètement aucun retour en arrière sur le bio de la part des producteurs, bien au contraire ». Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.

De l'avis de beaucoup, cette disponibilité devrait surtout permettre d'ajuster les niveaux de prix des vins bios. « Le manque d'offre entraînait des prix jusqu'au double du conventionnel, qui ne sont pas en phase avec le niveau qualitatif proposé. La disponibilité volumique permettra ce réajustement, avec un prix du bio qui pourrait se stabiliser 30 à 40 % plus cher que le conventionnel. J'espère maintenant que cela ouvrira des possibilités de commercialisation, sinon les caves vont se retrouver avec le même problème pour le bio que pour les AOP conventionnelles qui peinent à sortir », résume Louis Servat. Jacques Frelin abonde également en ce sens, estimant que ce regain de compétitivité sur les prix est, avec les volumes, le levier de conquête des nouveaux marchés. « En tant qu'opérateurs de négoce, nous devons tous veiller au maintien d'un niveau rémunérateur pour accompagner la production, cela ne se fera certainement pas sur une seule campagne, mais les producteurs doivent s'y retrouver pour continuer à alimenter ce marché », termine-t-il.