

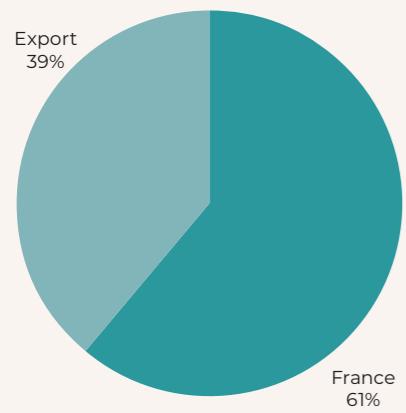


Vin Bio : Crise... ou Erreur de Diagnostic ?

Dire que le vin bio traverse une crise globale est un raccourci. La situation est plus nuancée. Certaines catégories souffrent, d'autres résistent, voire progressent. Pour comprendre les tensions actuelles, il faut distinguer le vrac et la bouteille, mais aussi les circuits de vente. Grande distribution, cavistes, CHR ou vente directe n'évoluent pas au même rythme. Cette segmentation éclaire les difficultés rencontrées par une partie de la filière, tout en mettant en lumière des leviers d'adaptation pour les domaines.

Une croissance globale qui cache de fortes disparités

Part des ventes de vin bio marché interne et export (2024, source agence Bio)



« Le vin bio est en crise ». Le constat revient souvent dans la presse et les débats professionnels. Pourtant, les chiffres montrent une réalité plus contrastée. Selon les circuits de vente et les marchés, les dynamiques diffèrent fortement. Décryptage d'un phénomène qui impose aux vignerons une lecture précise de leur modèle économique.

Commençons par une vue d'ensemble qui, à première vue, semble contredire le discours ambiant. En 2024, le marché du vin bio, au départ des chais, continue sa progression pour atteindre 2,85 millions d'hectolitres (Mhl) et une valorisation de 1,68 milliard d'euros. Ces chiffres représentent une croissance non négligeable de +7% par rapport à 2023. Le marché se partage entre un pôle domestique fort, qui absorbe 61% des ventes, et un pôle export qui représente 39% des volumes et ne cesse de se renforcer. La valeur totale destinée à la consommation des ménages en France s'élève quant à elle à 877 millions d'euros.

Cependant, c'est en analysant la ventilation par circuit de distribution que le tableau se précise et que la prétenue "crise" se localise. Le moteur de la croissance n'est clairement pas la grande distribution. Les départs de chais vers la GMS accusent un recul préoccupant : -6% en volume et, plus alarmant encore, -8% en valeur. Cette baisse traduit à la fois une moindre demande des enseignes et une pression déflationniste sur les prix d'achat.

À l'exact opposé, les circuits qui privilient le conseil, l'expérience et la relation directe affichent une belle dynamique. Les cavistes enregistrent une croissance remarquable de +12% en volume et +13% en valeur. La vente directe au domaine, socle de la rentabilité pour de nombreuses exploitations, progresse de +10% en valeur. Le circuit des Cafés, Hôtels et Restaurants (CHR), baromètre de la consommation hors domicile, n'est pas en

reste avec +10% en volume et +12% en valeur. Enfin, l'export confirme son rôle de relais de croissance stratégique, avec une hausse de +9% en volume et +5% en valeur, portée par des marchés matures (Scandinavie, Allemagne, Amérique du Nord) où la certification bio est un véritable atout.

Cette dichotomie révèle une segmentation profonde du consommateur. Le client de la GMS, confronté à l'inflation et à un mur d'étiquettes, opère des arbitrages où le prix reste le critère dominant. Le label bio, noyé dans la masse et parfois perçu comme un simple argument marketing, peine à y justifier son différentiel de prix. À l'inverse, le consommateur qui pousse la porte d'un caviste, qui dîne au restaurant ou qui se rend au domaine, est dans une démarche de recherche de sens, de qualité et d'authenticité. Pour lui, le bio n'est pas un gadget, mais la garantie d'un mode de production respectueux, une histoire à raconter, un engagement qu'il est prêt à valoriser.

Structurallement, le vin bio est d'ailleurs moins dépendant de la grande distribution que la filière conventionnelle. Sur 10 bouteilles bio consommées en France, 3 proviennent de la vente directe, 3 de la GMS, 2 des cavistes et 2 du CHR. À titre de comparaison, pour l'ensemble de la filière vin en 2019, la GMS représentait 5 bouteilles sur 10, contre seulement une pour la vente directe. Cette répartition confère au bio une meilleure résilience et une plus grande capacité de valorisation intrinsèque.

SUR LES SEULS VINS TRANQUILLES, SUR

10

BOUTEILLES CONSOMMÉES EN FRANCE



ANNÉE : 2020 / SOURCE : CNIV

ET EN BIO...



SOURCE : ÉVALUATION DE LA CONSOMMATION DES MÉNAGES EN PRODUITS ALIMENTAIRES BIOLOGIQUES EN 2024 ÉDITION 2025, AGENCIE BIO

Le vrac : épicentre de la crise

Le véritable point de tension, le nœud du problème, se situe sur le marché du vrac. C'est ici que l'ajustement entre une offre devenue pléthorique et une demande qui se contracte est le plus brutal. L'exemple de l'IGP Pays d'Oc, premier vignoble bio de France, est un cas d'école. Le prix moyen du vrac bio y a chuté à 133 €/hl pour la campagne 2023/24, soit une baisse de 7,9% par rapport à l'année précédente, alors même que les volumes de transaction restaient quasi stables. Cette pression sur les prix est directement liée à l'atonie des circuits longs et de la GMS, principaux débouchés du vrac, qui répercutent la frilosité du consommateur final sur leurs acheteurs négociants, et in fine sur le producteur.

Cette situation met en lumière le danger d'une conversion au bio pensée uniquement sous l'angle de la production, sans stratégie commerciale et de valorisation claire. Pour de nombreux vignerons, la promesse d'une prime au bio sur le marché du vrac s'est évaporée, les laissant avec des coûts de production supérieurs (en moyenne +30%) sans la valorisation correspondante.

Des signaux d'ajustement structurels à ne pas ignorer

D'autres indicateurs confirment que la filière traverse une phase de correction. Les stocks de vin bio dans les

chais ont atteint un niveau historiquement haut de 2,28 Mhl, ce qui représente environ 54% du volume d'une récolte annuelle. Ces stocks pèsent lourdement sur la trésorerie des exploitations et entretiennent la pression à la baisse sur les prix.

Parallèlement, le volume de vin bio déclassé en conventionnel a reflué à 0,74 Mhl, contre 0,93 Mhl l'année passée. Si cela peut sembler une bonne nouvelle, l'interprétation est délicate : cela peut signifier que les vignerons préfèrent stocker en espérant des jours meilleurs plutôt que de brader leur production sur un marché conventionnel lui-même en difficulté.

Le signal le plus fort est sans doute le recul, pour la toute première fois, des surfaces viticoles certifiées bio. En 2024, la filière a perdu 6 724 hectares, soit une baisse d'environ -4%. Ce chiffre marque la fin d'une décennie d'expansion euphorique. Il s'agit d'un ajustement sévère mais sans doute nécessaire, reflétant les difficultés de certains acteurs et les "déconversions" de producteurs qui ne trouvent plus l'équation économique.

Du talisman au prérequis stratégique

Affirmer que « le bio est en crise » est un raccourci qui induit en erreur et masque les véritables enjeux. La crise est ciblée : elle frappe de plein fouet les vins en vrac et ceux destinés à la grande distribution, deux segments où la concurrence par le prix est féroce et où la valeur ajoutée du bio est la plus difficile à défendre.

En revanche, pour le vin bio en bouteilles, vendu via des circuits de prescription comme les cavistes, le CHR, la vente directe et l'export, la dynamique reste très positive. Dans ces circuits, la certification bio n'est plus un simple argument pour vendre plus cher. Elle est devenue un prérequis pour répondre aux attentes d'un consommateur en quête de transparence, de qualité et d'engagement environnemental.

Cette période de turbulence est un rappel salutaire : la certification bio n'est pas un talisman. C'est un engagement de production qui doit impérativement s'accompagner d'une stratégie commerciale tout aussi importante. Au vu des coûts de production inhérents à la viticulture bio, une lecture fine de ses marges, une gestion rigoureuse de ses achats, notamment en matières sèches (verre, bouchons, cartons), et surtout, un choix lucide de ses circuits de distribution sont devenus des conditions sine qua non de la pérennité économique. La crise actuelle n'est peut-être pas celle du vin bio, mais plutôt la fin d'un modèle où l'on pensait que le label seul suffisait à créer de la valeur.

(Sources : Agence Bio - Évaluation du marché 2024, tableaux circuits, stocks et vrac ; DRAAF Occitanie - suivi vrac ; Vitisphere - surfaces 2024.)

Marion Barral,

