



● **FRAB AuRA** ●

Les Agriculteurs **BIO**
d'Auvergne-Rhône-Alpes



SEPTEMBRE 2021

CONVERSION À LA VITICULTURE BIOLOGIQUE

Quels impacts économiques et techniques sur mon système d'exploitation ?

INTRODUCTION

Les attitudes de consommation sont en pleine évolution concernant les achats de produits alimentaires. Les attentes des consommateurs sont davantage portées sur des produits de proximité, respectueux de l'environnement et de leur santé. Cette dynamique est renforcée depuis la crise sanitaire. Bien que n'étant pas un produit de première nécessité, le vin ne fait pas exception à cette tendance.

Parallèlement, la profession est de plus en plus soucieuse de son impact environnemental et des conséquences sur la santé des viticulteurs. Certains sont en recherche d'un nouveau défi technique ou d'un changement de trajectoire, en vue d'une transmission ou d'une reprise d'exploitation.

Côté réglementaire, les viticulteurs sont incités à faire évoluer leurs pratiques, comme peuvent en témoigner l'arrêt du glyphosate en cours et la mise en place en 2020 des Zones de Non Traitement (ZNT) qui, en l'absence de charte de voisinage, contraint une distance minimale sur laquelle il n'est pas possible d'utiliser des produits phytosanitaires de synthèse.

Ces éléments de contexte expliquent la vague récente de conversions bio. Cette étude coproduite par la **FRAB AURA** et **CERFRANCE en Auvergne-Rhône-Alpes** a pour objectif d'**accompagner les viticulteurs** qui sont dans une démarche de réflexion sur leurs **pratiques** et sur l'évolution de la **stratégie** de leur entreprise.

Elle apporte des éléments de **réflexion** et un **cadre méthodologique** pour évaluer l'impact du passage en bio sur les structures.

Bonne lecture !

SOMMAIRE

01.

LA VITICULTURE BIO : UNE FILIÈRE EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

- 1.1 - La consommation bio s'envole. **p 4**
- 1.2 - La vigne bio poursuit son expansion. **p 4**
- 1.3 - Les chiffres clés de la viti bio en AURA. **p 5**

02.

EN AMONT DE LA CONVERSION

- 2.1 - Le cahier des charges AB. **p 6**
- 2.2 - Le calendrier de conversion. **p 7**
- 2.3 - Les stratégies de conversion. **p 8**
- 2.4 - Les étapes de la certification. **p 8**
- 2.5 - Les aides bio. **p 9**
- 2.6 - Les questions à se poser. **p 9**

03.

LES IMPACTS TECHNICO-ÉCONOMIQUES DU PASSAGE EN BIO

- 3.1 - L'échantillon d'étude. **p 11**
- 3.2 - Méthodologie d'étude. **p 12**
- 3.3 - Quels impacts techniques prévoir ? **p 13**
- 3.4 - Quel impact économique ? **p 16**

04.

RETOUR D'ENQUÊTE SUR LES MOTIVATIONS ET LES ENJEUX D'UNE CONVERSION RÉUSSIE

- 4.1 - Les enjeux d'une conversion réussie. **p 21**
- 4.2 - Des motivations en phase avec les préoccupations sociétales. **p 22**
- 4.3 - Une commercialisation au plus proche du consommateur. **p 23**
- 4.4 - Une possible amélioration du prix de vente. **p 24**
- 4.5 - Les perspectives du marché. **p 25**



01. LA VITICULTURE BIO : UNE FILIÈRE EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

Cette étude s'inscrit dans un contexte global de vague de conversion vers l'agriculture biologique en France. Ce dynamisme est avant tout dopé par la consommation qui est en constante augmentation. La filière viticole n'échappe pas à cette tendance. Sur tous les vignobles français, les vignes bio gagnent du terrain.

1.1- La consommation bio s'envole

En France, le marché du bio en France a doublé entre 2015 et 2020. 6,5% des produits des ménages sont certifiés AB fin 2020, ce qui représente un chiffre d'affaires de 13,4 milliards d'euros et une croissance de 10,4% par rapport à 2019. (Source Agence Bio 2020)

La région Auvergne-Rhône-Alpes participe à cette augmentation : 70% des foyers consomment au moins un produit bio dans l'année. Entre 2019 et 2020, 40% des consommateurs bio ont augmenté leurs achats.

L'évolution du marché est accompagnée par celle de la production. La région est classée première en nombre de transformateurs avec 2 139 transformateurs certifiés AB et deuxième en nombre de distributeurs avec 897 distributeurs certifiés bio. (Source Cluster BIO 2020)

Le marché des vins bio était en 2019 de 979 millions d'euros, quatre fois plus qu'en 2010. Les vins bio pèsent 11,6% du marché des vins en France et 9% des marchés bio tous produits confondus. Au niveau mondial, l'Europe consomme plus de 75% de la production mondiale des vins bio et la France devrait être la plus grande consommatrice de vin bio en 2021. (Source Circuits bio 2020)

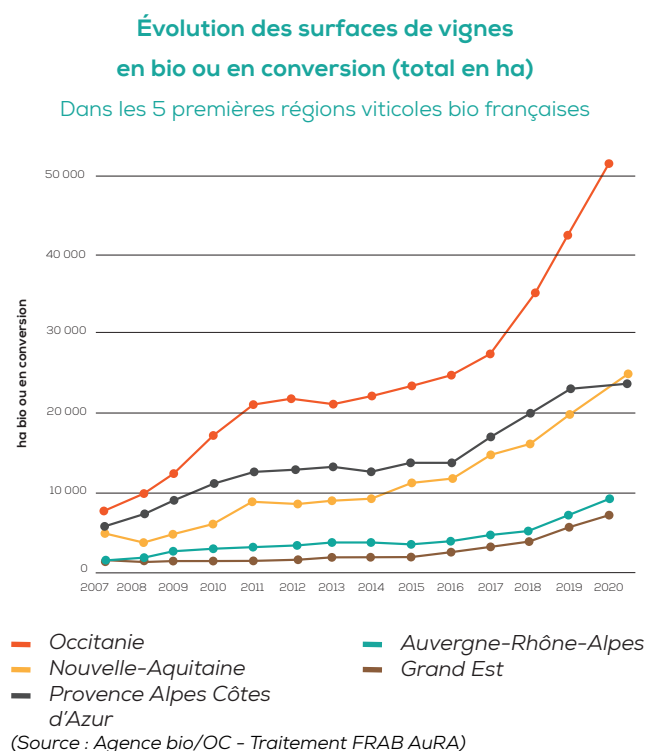
La vente directe est le circuit de commercialisation majoritaire pour la vente de vin bio. En 2019, celle-ci représente 448 millions d'euros de chiffre d'affaires, suivie par la grande distribution et les cavistes avec respectivement 217 et 212 millions

d'euros. Les magasins spécialisés bio arrivent finalement loin derrière, avec 103 millions d'euros de chiffre d'affaires. (Source Circuits bio 2020)

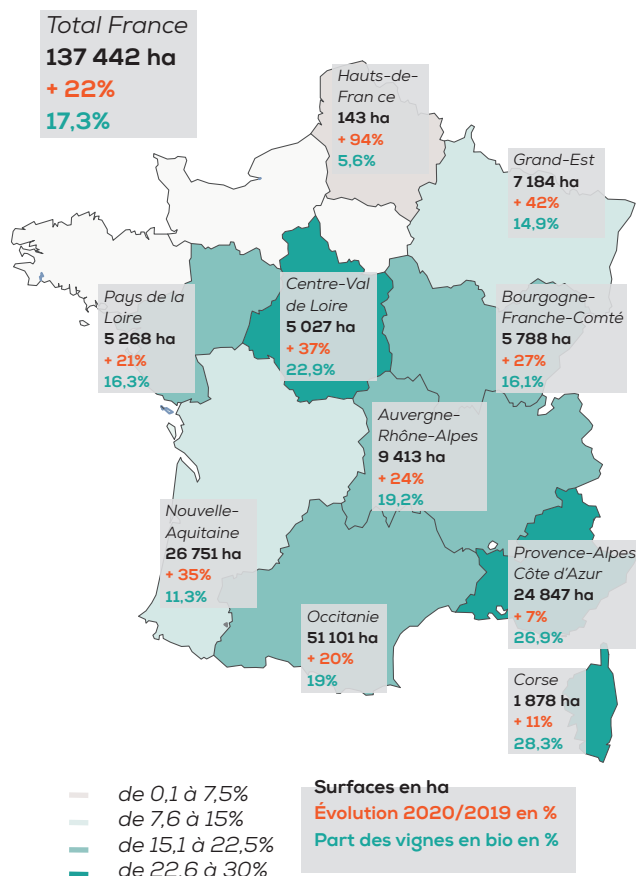
1.2- La vigne bio poursuit son expansion

La France est le deuxième pays producteur de vin bio, derrière l'Italie et devant l'Espagne. En 2020, 137 442 ha sont cultivés en bio ou conversion en France, soit 17,3% du vignoble national.

La région Occitanie concentre plus d'un tiers des surfaces viticoles en conversion ou certifiées AB. Cette région connaît également la plus forte dynamique de conversion sur les dernières années, avec des surfaces qui ont doublé entre 2016 et 2020, et même multipliées par 5 depuis 2008 !



Surfaces de vignes cultivées en bio par régions en 2020



(Source : Agence bio/OC - Agreste 2020)

La région **Auvergne-Rhône-Alpes** connaît une dynamique similaire, avec une augmentation de 77% de vignes engagées en bio sur la période 2016 à 2020. Cette dynamique fait suite à une première vague de conversion importante sur la période 2007-2011. Entre 2007 et 2020, le vignoble bio régional est passé de 1480 ha à 9413 ha.

97% de la production régionale est sous signe de qualité (47 AOP et 16 IGP). Les vins bio sont donc majoritairement combinés avec un autre cahier des charges territorial.

Les **cépages** Gamay, Syrah et Grenache sont les plus cultivés en bio dans la région. A mettre en relation directe avec les cépages traditionnellement implantés dans les différents territoires : en Drôme et Ardèche, la Syrah et le Grenache représentent les deux tiers des surfaces

en bio tandis que dans le Rhône et la Loire, le Gamay représente 80% des vignes bio. En Savoie, Haute-Savoie et dans l'Ain, on retrouve majoritairement les cépages autochtones Jacquère, Mondeuse et Altesse.

1.3- Les chiffres clés de la viti bio en AURA

Auvergne-Rhône-Alpes, fin 2020 :

1 067 exploitations viticoles en AB ou en conversion.

4ème région viticole bio française, derrière l'Occitanie, la Nouvelle Aquitaine et PACA : 7% des surfaces de France métropolitaine.

19% du vignoble régional en bio ou conversion, soit 9 413 ha de vignes.

49% des surfaces viticoles régionales en bio ou conversion sont situées dans le seul département de la Drôme (4 606 ha pour 355 domaines).

8,8 ha de vignes en moyenne par exploitation bio ou en conversion, contre 17 ha en moyenne dans les 3 premières régions viticoles bio (Occitanie, Nouvelle Aquitaine, PACA)

(Source : Agence Bio / OC)

À RETENIR



■ La consommation de **produits bio**, y compris le vin, est en plein essor.

■ **19%** du vignoble régional est en bio ou conversion.

■ La **dynamique de conversion** reste forte : +24% par an en moyenne sur les 2 dernières années.

02. EN AMONT DE LA CONVERSION

Le passage à l'Agriculture Biologique est conditionné au respect d'un cahier des charges et d'un temps de conversion. Plusieurs stratégies de conversion existent. Il est important de se poser les bonnes questions en amont du démarrage du projet.

2.1- Le cahier des charges AB

Dans le cadre du cahier des charges AB, la conduite de la vigne et la vinification sont régies par des textes communs à l'ensemble de l'UE.

Les textes réglementaires

Le texte européen qui régit les **productions** animales et végétales est le **RCE n° 834/2007**. Les 14 annexes de ce texte apportent entre autres des précisions sur les produits de traitement, d'amendement et de fertilisation. Tout produit n'y figurant pas est de fait interdit. Le règlement d'application de ce texte est le **RCE n° 889/2008**.

Les règles de **vinification** biologique sont définies dans le règlement **RCE n°203/2012** de 2012. Le respect du cahier des charges pour la production et la vinification autorise l'utilisation de la mention « vin biologique ».

Un guide de lecture est disponible sur le site Internet de l'**INAO** (Institut National de l'Origine et de la Qualité).

Bon à savoir : la **FNAB** (Fédération National de l'Agriculture Biologique) a produit des fiches réglementations synthétiques par grandes productions.

À noter : les cahiers des charges des labels privés (Demeter, Biodyvin, Nature et Progrès, etc.) sont généralement plus restrictifs que le cahier des charges AB, notamment sur la partie vinification.

Les principales règles

Dans les grandes lignes, voici une analyse synthétique des principales règles :

Règle	Conséquences/adaptation technique
Pas de désherbage chimique	Enherbement, travail du sol, fauche, désherbage thermique.
Pas de traitements chimiques de synthèse	<ul style="list-style-type: none">- Peu de produits curatifs : privilégier la prévention (diminuer la vigueur de la vigne, aérer les grappes, limiter les sources d'installation et de développement des maladies, attirer la faune auxiliaire, lutte biologique) mais moins sujets aux résistances des pathogènes.- Pas de produits systémiques : davantage de passage dans les vignes- Une dominante de produits multisite de contact : soufre et cuivre majoritairement. Produits lessivables mais moins sujets aux résistances des pathogènes. <p>Attention : Cuivre limité à 28 kg /ha sur 7 ans (soit en moyenne 4 kg /ha par an).</p> <ul style="list-style-type: none">- Flavescence Dorée : un seul produit homologué (Pyrevert), pyréthre naturel qui est compliqué à mettre en œuvre- Phosphonates interdits.



Règle	Conséquences/adaptation technique
Pas d'engrais de synthèse	Engrais verts, engrais organiques, etc.
Contraintes de vinification	Limitation des intrants et des actions physiques : - Concentration par le froid interdit, traitement thermique limité à 70°C - Intrants d'origine biologique préférentiellement (levures, tanins, protéines végétales, ovalbumine) - Chaptalisation : sucre bio obligatoire - Limitation du SO ₂ (cf. tableau ci-dessous)

Quantité maximale de soufre autorisée sur vin en bouteille :

	Vins rouges	Vins blancs et rosés	Vins spéciaux
0 à - de 2g/L de sucre	100mg/L	150mg/L	-
De 2g à - de 5g/L de sucre	120mg/L	170mg/L	-
À partir de 5g/L de sucre	170mg/L	220mg/L	De 270 à 420 mg/L

À noter que la filière « plant de vigne bio » n'est pas structurée pour le moment. Au 1er janvier 2022, l'obligation de plants biologiques entre en œuvre, avec dérogation possible si et seulement si il n'y a pas de plants biologiques disponibles sur le marché européen. La FNAB et l'INAO travaillent sur une proposition de cahier des

charges en collaboration avec des pépiniéristes.

Attention : un nouveau cahier des charges européen est en cours d'écriture pour une mise en œuvre en 2022. En l'état actuel des connaissances à la date de rédaction, les règles vu ci-dessus ne devraient pas être significativement modifiées.

2.2- Le calendrier de conversion

La durée réglementaire de conversion est de **3 ans** (36 mois) avant une première récolte en bio.


Le vin produit à partir de raisins récoltés 12 mois après la date d'engagement peut être vendu avec la mention « produit en conversion vers l'agriculture biologique ». Aussi, la période de conversion peut être réduite si l'agriculteur peut prouver (via factures) que ses terres ont été conduites en respectant le cahier des charges AB avant la phase de conversion.

Il n'y a pas de généralités concernant la date à laquelle débiter la conversion. Néanmoins, **deux dates sont stratégiques :**

- **Conversion avant le 15 mai :** permet de demander les aides à la conversion afin de les obtenir dès la première année de conversion (généralement entre décembre et mars).
- **Conversion avant la récolte :** permet de conduire sa vigne en conventionnel jusqu'à la récolte et de réduire au maximum la date de 1ère récolte bio.

Ces deux stratégies sont à arbitrer en fonction de la conduite historique et des besoins en trésorerie/investissements sur la structure.

Le calendrier de conversion

	Départ !	12 mois	24 mois	36 mois	
Engagement auprès de l'Organisme Certificateur		Récolte 1	Récolte 2	Récolte 3	Récolte 4
		Récolte Conventionnelle	Récoltes en conversion		Récolte en BIO
		CONVERSION			100% BIO

2.3- Les stratégies de conversion

La conversion peut être totale ou se faire par étapes :

Conversion totale

Tout le domaine est converti au même moment.

Conversion par couleur

Il est possible de ne convertir qu'une partie des vignes à partir du moment où la distinction des produits est facilement observable, et à condition de prouver la séparation permanente des produits.

Par exemple, il est possible de ne convertir que les cépages rouges et rosés et de conserver les blancs en conventionnel.

Attention :

- Cela peut demander une nouvelle organisation des process au chai (utilisation des remorques, des pressoirs, des pompes, etc.).
- Au bout de 5 ans, l'intégralité du vignoble doit être engagée en conversion. Attention, la prochaine réglementation devrait imposer qu'au bout de 5 ans l'intégralité du vignoble soit en bio.

Conversion d'une partie du domaine

Certains viticulteurs choisissent de ne convertir qu'une partie des vignes, sans distinction de couleur. Pour cela, il est indispensable de créer deux entités juridiques distinctes. Cela implique une séparation dans le temps ou dans l'espace des moyens de production et des lieux de transformation et de stockage.

Ce cas de figure est compliqué à mettre en œuvre pour les structures qui vinifient leur propre récolte, mais il reste envisageable. Il est davantage adapté pour les livreurs de raisins ou les entreprises qui possèdent déjà une structure de négoce (cette dernière gérant le pressage et la vinification).

À noter : tout un atelier doit être engagé en

certification AB mais pas forcément toute l'exploitation (par exemple vignoble bio et vergers en conventionnel).

2.4- Les étapes de la certification

1 - Demande de 3 devis aux OC (Organismes Certificateurs) puis envoi du dossier de demande d'aide certification à la DDT (3.10). La DDT accuse réception.

2 - Notification auprès de l'Agence Bio : <https://notification.agencebio.org/>

3 - Envoi du devis et de l'engagement signés à l'OC, au plus tard le 15 mai pour toucher les aides à la conversion sur l'année N. Se mettre d'accord avec l'OC sur la date de début de conversion.

4 - Visite de contrôle de l'opérateur (maximum 40 jours suivant l'engagement)

5 - Plan de correction si nécessaire

6 - Traitement des écarts si besoin

7 - Délivrance du certificat si conformité

8 - 1 contrôle annuel approfondi + des contrôles inopinés



2.5- Les aides bio

Ces informations relèvent de la PAC en cours. Une nouvelle version verra le jour en 2022. Les aides et montant ci-dessous pourraient changer.

Aide à la conversion à l'AB

Cette aide est destinée à apporter un soutien aux agriculteurs lors de leur conversion à la bio ; elle vise à compenser le manque à gagner des producteurs pendant leur période de conversion, lorsqu'ils respectent toutes les exigences de la réglementation bio sans pouvoir commercialiser leurs produits en tant que « produits bio ». Relative aux surfaces, l'aide « conversion bio » est attribuée à la parcelle en conversion, pour une durée de 5 ans. Une fois la période de conversion réglementaire terminée, la parcelle doit rester engagée en « aide conversion bio » jusqu'au terme des 5 ans contractualisés. En Auvergne-Rhône-Alpes, cette aide est de 350 € /ha et est plafonnée à 12 000 € / an (avec application de la transparence GAEC).

Aide à la certification

Les agriculteurs de la région Auvergne-Rhône-Alpes qui démarrent une conversion à la bio peuvent demander une aide à la certification bio. Ce dispositif permet la prise en charge des frais de certification bio dans la limite de 900 € HT/an, pendant les deux premières années d'engagement en bio (attention : durée raccourcie de 3 à 2 ans à partir de 2021, en raison de la fin de l'actuelle programmation PAC). Cette aide est à demander AVANT tout engagement en bio (demande préalable à la notification ou à l'engagement auprès d'un organisme certificateur).

Crédit d'impôt en faveur de l'AB

Inscrit dans les programmes nationaux de développement de la bio (Ambition Bio 2017 et Ambition bio 2022) et confirmé par la Loi de Finances, le crédit d'impôt en faveur de l'agriculture biologique (CI-Bio) est **un dispositif**

fiscal national, prévu jusqu'à l'exercice fiscal 2022 inclus. Il concerne les producteurs certifiés et leur permet de bénéficier d'un crédit d'impôt de **3 500 euros par exploitation et par an, avec application de la transparence GAEC dans la limite de 4 associés**. Il est cumulable avec les aides bio de la PAC (aides « Conversion » et « Maintien ») dans la limite d'un total de 4 000 €. Si le cumul CI-Bio + aides bio dépasse ce montant, le crédit d'impôt bio sera alors réduit d'autant. Ce dispositif fiscal vise donc plutôt les petites exploitations certifiées touchant peu ou pas d'aides bio surfaciques.

Ce crédit d'impôt est placé sous le régime des aides « de minimis » agricoles, qui sont plafonnées à 20 000 € par exploitation sur 3 exercices consécutifs (toutes aides de minimis agricoles confondues).



2.6 - Les questions à se poser

En amont de la conversion, et au vu des évolutions engendrées par le cahier des charges AB, il est important de se poser les bonnes questions sur ses motivations, ses pratiques culturales, ses capacités économiques, son temps de travail, etc.

Voici **9 grandes questions** à se poser pour nourrir la réflexion :

POURQUOI **LA BIO** ?

- Quelles sont mes **motivations** personnelles ?
- Quels sont mes **objectifs** professionnels ?
- Quelle **trajectoire** moyen à long terme pour ma structure ?
- Le label bio est-il le mieux **adapté** à ma structure ?
- Le passage en bio est-il une stratégie pour mieux **transmettre** ma structure ?

SUIS-JE PRÊT À MODIFIER **MES PRATIQUES** ?

- Quel est mon goût pour le **changement** ?
- Ai-je déjà effectué des changements majeurs sur ma structure ?
- Mes **pratiques** sont-elles a priori favorables ?
- Suis-je prêt à me soumettre à des **contraintes** supplémentaires et à un contrôle annuel ?
- Ai-je participé à des temps de **formation** ou d'**échange** avec des viticulteurs bio ?

EST-CE QUE JE PENSE AVOIR **LA MAÎTRISE TECHNIQUE** POUR LA CONDUITE BIO ?

- Ma structure a-t-elle des **résultats techniques** dans les normes locales (rendements, IFT, etc.) ?
- Ai-je mis en place des pratiques alternatives de **désherbage** ?
- Est-ce que je pratique des **traitements préventifs**, grâce à une **observation** régulière de l'état sanitaire de mes vignes ?
- Faut-il faire évoluer mon mode de **vinification** ?

MON **VIGNOBLE** EST-IL **ADAPTÉ** ?

- Quel est l'**encépagement** ? Y a-t-il des cépages plus difficiles à conduire en bio ?
- La **mécanisation** est-elle possible (topographie, densité, type de taille) ?
- Mes **vieilles vignes** peuvent-elles supporter un changement de pratique ?
- Certaines parcelles ont-elles des **conditions pédoclimatiques** à risque ?
- Mes vignes sont-elles **enherbées** ?
- Ai-je des parcelles contiguës avec des parcelles en **conventionnel** ?
- Est-ce que je dois prévoir un **arrachage** pour restructurer le vignoble (changement de cépage, mécanisation, etc.) ?

MON **PARC MATÉRIEL** EST-IL SUFFISANT ?

- Mon matériel est-il **saturé** actuellement ?
- Faut-il prévoir de **nouveaux investissements** pour s'adapter aux nombre croissant de passages dans les vignes, sur des périodes pédoclimatiques réduite ?
- Faut-il prévoir l'achat de nouveaux outils de **désherbage** ?
- Mon passage en bio demande-t-il une réorganisation du **chai** ?
- Y a-t-il une **CUMA** dans mon proche environnement ?

MA **MAIN D'OEUVRE** EST-ELLE SUFFISANTE ?

- Ma main d'œuvre actuelle est-elle déjà mobilisée à **100%** ?
- Ai-je la possibilité et l'envie de **déléguer** une partie du travail ?
- Est-il facile **d'embaucher** de la main d'œuvre saisonnière voire permanente ?
- L'augmentation de charge de travail (administratif, contrôle, itinéraire technique) est-elle compatible avec mon **équilibre** vie personnelle / vie professionnelle ?

MA **SITUATION ÉCONOMIQUE** EST-ELLE SAINTE ?

- Ai-je une **trésorerie** suffisante pour encaisser le besoin en fonds de roulement nécessaire pour la période de conversion ?
- Mon **taux d'endettement** est-il raisonnable ? Ai-je la capacité d'absorber de nouvelles annuités ?
- Est-ce que je connais mon **coût de production** ? Est-ce que je peux évaluer son évolution ?
- Est-ce que je connais les **aides** auxquelles je peux prétendre ?

MON **MARCHÉ** EST-IL PORTEUR ?

- Le bio est-il une **demande** de mes clients ?
- Mon marché est-il **saturé** ?
- Existe-t-il des **débouchés** supplémentaires sur des circuits de distribution bio ?
- Mes canaux de distribution actuels peuvent-ils être **certifiés** en bio ?
- Quelle est ma capacité à passer une **hausse de prix** ?
- Faudra-t-il faire évoluer ma **gamme** ?

QUI PEUT M'AIDER À RÉPONDRE À CES QUESTIONS ?

- **Les conseillers GAB, FRAB et Cerfrance** sont à votre disposition pour répondre à vos questions techniques, économiques, juridiques et sociales. Ils peuvent vous mettre en réseau avec d'autres viticulteurs et vous accompagner dans une étude de faisabilité.
- Trouvez votre **contact départemental** en fin de document.

03. LES IMPACTS TECHNIQUE-ÉCONOMIQUES DU PASSAGE EN BIO

Le passage en bio est souvent initié par la volonté du viticulteur de prendre soin de sa santé ainsi que celle de son entourage et de ses clients. La conversion est également motivée par un intérêt important pour les préoccupations environnementales et sociétales.

En revanche, la question économique est rarement la motivation principale du producteur. Produire en bio engendre des coûts supplémentaires, mais ceux-ci sont rarement quantifiés. Dans la suite de cette étude nous allons tenter de répondre à la question suivante : **Produire en bio, combien ça coûte ?**

3.1- L'échantillon d'étude

L'échantillon d'étude est composé de **979 exploitations** adhérentes Cerfrance en région Rhône-Alpes. Il s'agit d'exploitations spécialisées en viticulture (70% des produits de l'entreprise concernent les produits viticoles).

Afin de gommer l'effet conjoncturel spécifique à chaque année, nous avons pris les résultats économiques moyens sur les **3 exercices** comptables : 2018, 2019 et 2020.

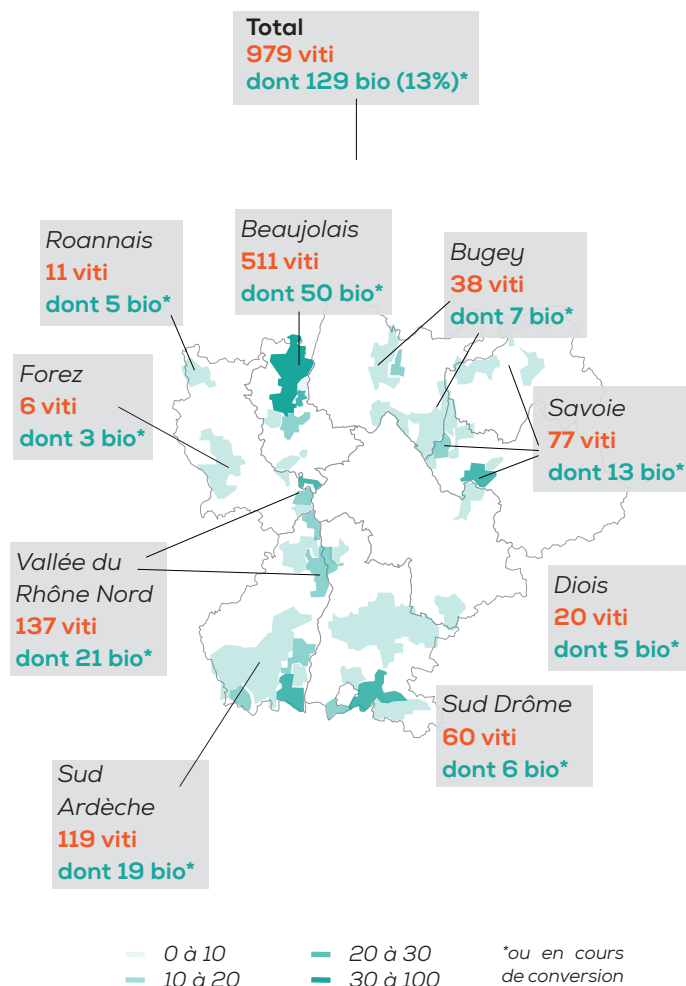
Le **Beaujolais** est le principal territoire viticole rhônalpin représenté dans l'échantillon Cerfrance, avec plus de 500 exploitations viticoles. C'est aussi le plus grand territoire en nombre d'exploitations bio ou en conversion, bien que la part de ces dernières soit inférieure à la moyenne régionale (moins de 10% contre 13% en moyenne).

La **Vallée du Rhône Sud** (qui recoupe dans notre étude les Côtes du Rhône méridionales ainsi que les vins du sud Ardèche) est le deuxième territoire en nombre d'exploitations : 179 exploitations dont 25 en bio ou conversion (14%).

La **Vallée du Rhône Nord**, qui regroupe notamment les crus des Côtes du Rhône septentrionales, est le troisième territoire, avec une plus forte part des domaines bio.

Les vignobles de **Savoie** viennent ensuite, avec 77 exploitations et une forte dynamique de conversion (17% en bio ou en conversion).

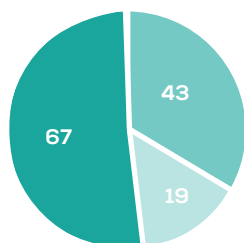
Enfin l'échantillon est composé de vignobles plus modestes tels que le **Bugey** (38 exploitations), le **Diois** (20 exploitations) et les coteaux du **Roannais** (11 exploitations) et du **Forez** (6 exploitations). À noter que dans notre échantillon, ces secteurs plus petits sont aussi ceux qui ont la part d'exploitation bio ou en conversion la plus importante : 25% pour le Diois et près de 50% pour les vins du Roannais et du Forez ! La bio, une solution pour aller chercher de la valeur ajoutée dans des secteurs plus « confidentiels » ?



Les dates d'engagement de l'échantillon d'étude illustrent la dynamique régionale du passage en bio. En effet, sur les 129 exploitations bio ou en conversion, un tiers est composé des "historiques" qui sont passés en bio avant 2010, et plus de la moitié sont des conversion récentes.

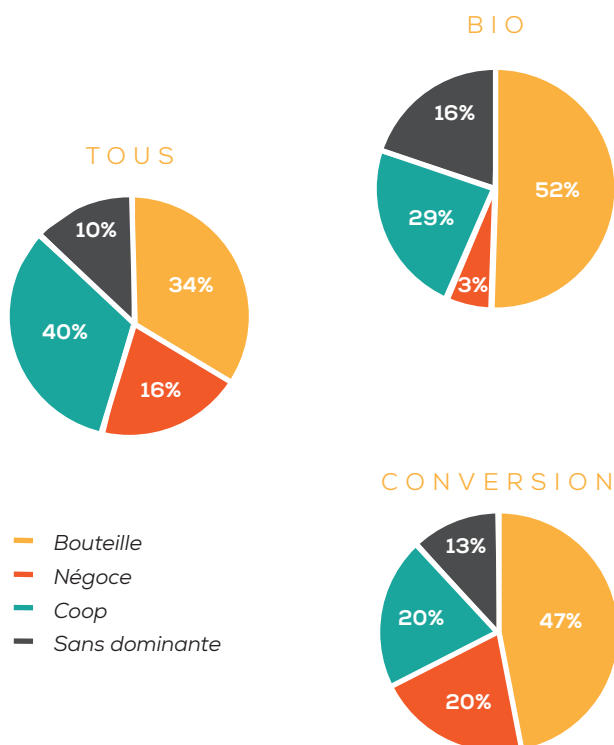
Répartition des dates d'engagement

— Avant 2010
— 2011 - 2016
— Après 2017



Les systèmes de commercialisation sont diversifiés sur la région. Un tiers des viticulteurs vendent majoritairement au détail (caveau, GMS, CHR, etc.), 40% vendent en coopératives et 16% vendent à des négociants.

Répartition par système dominant



En bio, la part de ventes en bouteilles est plus importante : plus de la moitié vendent

principalement au détail, au détriment des coopératives et du négoce. Ces systèmes coopératifs et négoce sont moins représentés, par manque de débouchés ou par volonté de commercialiser soi-même son vin en bio.

En phase de conversion, il est intéressant de noter que le négoce est une stratégie régulièrement employée afin d'assurer la trésorerie tout en se constituant un stock de bouteilles.

3.2- Méthodologie d'étude

Quelques partis pris et simplifications

Cette question du coût supplémentaire en bio est propre à chaque exploitation. Il est difficile de tirer de grandes généralités.

Nous avons fait le choix de calculer les surcoûts liés au cahier des charges AB **uniquement sur la production du raisin**.

Notre analyse s'articule autour de la **variation du coût de production** entre un système conventionnel et un système bio. De ce fait, les écarts de coût de production liés aux circuits de **commercialisation**, aux spécificités de chaque **cépage**, aux **densités** de plantation ou encore aux différents **territoires** viticoles régionaux n'ont que peu d'influence dans notre analyse.

4 cas étudiés

Deux questionnements semblent prépondérants avant le passage en bio.

- Les surfaces sont-elles **mécanisables**, ou bien la configuration des vignes ne le permet-elle pas ? (densité de plantation trop importante, forte pente, âge des vignes, etc.)
- Le **désherbage** chimique est-il pratiqué ? On ne s'intéresse ici qu'au désherbage sous le rang.

4 groupes ont donc été créés pour la suite de l'étude et le chiffrage des évolutions. Ces groupes correspondent aux pratiques avant conversion :



- **Groupe 1** : Vignes mécanisables +
désherbage chimique



- **Groupe 2** : Vignes mécanisables
+ désherbage alternatif



- **Groupe 3** : Vignes non mécanisables +
désherbage chimique



- **Groupe 4** : Vignes non mécanisables +
désherbage alternatif

3.3- Quels impacts techniques prévoir ?

Les hypothèses choisies pour ces impacts technico-économiques ont été déterminées via les **résultats d'enquêtes** de viticulteurs bio (cf. méthodologie d'enquête en partie 4) et "à dire d'expert" via des entretiens avec des **techniciens viticoles**.

Le chiffrage de la partie mécanisation a été fait grâce au **barème d'entraide** 2018-2019 des CUMA de Bourgogne Franche-Comté, d'Auvergne Rhône-Alpes et des Hauts-de-France.

Gestion de l'herbe : davantage de passages

Le principal impact technique engendré par le passage en bio est la gestion de l'herbe. L'interdiction d'utilisation d'herbicides de synthèse implique un désherbage mécanisé, et donc un temps de travail accru.

La gestion alternative de l'herbe va donc avoir un impact sur plusieurs critères :

- **Le temps de travail** : davantage de passages dans les vignes afin de limiter la pousse de l'herbe. Les viticulteurs répondant à l'étude estiment qu'ils passaient 2 à 3 fois dans les vignes pour le désherbage chimique. Dans notre étude, le nombre de passages supplémentaires a été estimé à 3 : deux pour l'intercep, un pour la décavaillonneuse.

En plus de ce travail mécanique, un temps de reprise manuel est à prévoir (pioche, rotofil, épamprage), estimé à 10 h /ha dans l'étude.

- **Achat de matériel** supplémentaire : a minima un

Intercep et une charrue décavaillonneuse.

- **Charges de mécanisation** : davantage de frais de carburant et d'entretien pour le tracteur, l'intercep et la décavaillonneuse.

- **Entretien plantations** : sur les premières années, les casses de ceps, de racines, de tuteurs et d'amarres dues à la mécanisation et au changement de pratique semblent inévitables. Ces casses peuvent être plus ou moins importantes en fonction de l'âge des vignes, de la densité des plantations et de la technicité du conducteur. Dans l'étude, nous avons estimé une augmentation des frais d'entretien des vignes de 20% (remplacement des plants et fournitures).

- **Charges d'herbicides** : les herbicides représentent généralement 15 à 20% des charges phytosanitaires en conventionnel. Sur les exploitations étudiées, le gain sur ce poste représente 100 € /ha.

Au-delà du plus grand nombre de passage dans les parcelles, une autre raison expliquant l'augmentation du temps de travail en passant du désherbage chimique au désherbage mécanique est la réduction de la vitesse du tracteur : par exemple de 7 km /h pour un pulvérisateur à 3 km /h pour un intercep.



Ce temps supplémentaire a bien été appréhendé dans le chiffrage, en utilisant les valeurs repères du barème d'entraide : 2 heures pour effectuer un hectare en intercep ou décafaillonneuse contre 40 minutes pour le passage d'un pulvérisateur.

Traitements de la vigne : davantage de passages

Le cahier des charges bio interdit l'utilisation de produits systémiques. Seuls les produits de contact sont autorisés. Ceux-ci étant plus lessivables, davantage de passages dans les parcelles sont à prévoir.

Le traitement de la vigne influe sur :

- **Le temps de travail** : davantage de passage dans les vignes afin de lutter contre les maladies fongiques (mildiou et oïdium principalement). Dans l'étude, sur une base moyenne à 7 passages en conventionnel, nous avons estimé qu'en bio 10 passages étaient nécessaires, soit 3 passages de plus. Ces nombres de passages correspondent à une année aux conditions climatiques "classiques". Une année à l'été très pluvieux, le nombre de passages supplémentaires en bio sera bien plus important.
- **Charges de mécanisation** : davantage de frais de carburant et d'entretien pour le tracteur et le pulvérisateur.
- **Charges phytosanitaires** : les fongicides bio de contact sont généralement moins chers que les produits systémiques. Le gain sur ce poste a été estimé à 60 € /ha dans cette étude.

D'autres produits phytosanitaires existent, comme les poudres de roche ou l'argile, mais ces produits restent rapidement lessivés. Il est donc important **d'observer** régulièrement ses vignes et **d'anticiper** afin d'optimiser au maximum les moments de traitement.

Sur les parcelles mécanisables, certains viticulteurs utilisent du matériel de pulvérisation de **précision**, une solution efficace mais coûteuse et qui demande une main d'œuvre qualifiée.

Les **CUMA** peuvent être une solution pour utiliser



du matériel en limitant les investissements. 8 % des viticulteurs interrogés disent avoir eu davantage recours à une Cuma depuis leur conversion. Cela reste une possibilité peu activée par les viticulteurs en AB car la « fenêtre de tir » pour les traitements est courte, encore plus qu'en conventionnel.

Rendements : une baisse à anticiper ?

En moyenne les viticulteurs ayant participé à l'enquête ont répondu avoir subi une baisse de rendement de l'ordre de 18% entre leurs récoltes conventionnelles moyennes et leurs premières récoltes biologiques (de 50 hL /ha à 41 hL /ha en moyenne).

Plusieurs viticulteurs interrogés dans l'enquête ont précisé qu'ils n'avaient pas connu de baisse de rendements significatives sur les premières années de conversion. 75% estiment même que leur baisse de rendement sur les premières années de conversion est davantage due aux conditions météorologiques.

Il est cependant courant que la conversion à l'AB soit progressive, avec un changement de pratiques qui s'opère sur plusieurs années. Le désherbage mécanique peut même être testé en parallèle du désherbage chimique, afin de limiter la perte de rendement. Il est par exemple possible de ne travailler le sol qu'un rang sur deux, en désherbant chimiquement l'autre rang, puis alterner l'année d'après. Pour les viticulteurs qui ont testé le désherbage mécanique en amont de la conversion, la baisse de rendement est moins observée.

« Le désherbage chimique a été abandonné plusieurs années avant la conversion et la baisse de rendements lors du passage de l'agriculture conventionnelle vers l'agriculture biologique n'a pas été observée. Par contre nous avons eu accès à une nouvelle parcelle, en fermage, conduite en agriculture conventionnelle auparavant, sur laquelle les rendements ont baissé d'environ 20 % lors du passage en bio. C'est aussi une parcelle sur laquelle nous avons testé l'enherbement et nous sommes allés trop vite. » Citation d'une viticultrice.

Au-delà du changement de pratique de désherbage, la baisse de rendement peut aussi être causée par une plus forte pression des adventices et des maladies. D'autres viticulteurs choisissent de baisser leurs rendements afin de gagner en qualité, mais il s'agit ici

d'avantage d'une stratégie de vente plutôt que d'un effet lié au cahier des charges bio.

Dans cette étude, nous avons estimé une **baisse de rendements de 20%** pour les viticulteurs qui pratiquaient un désherbage chimique, et une **baisse de 5%** pour ceux qui avaient déjà un désherbage alternatif.

Cette baisse de rendement influe peu sur le coût de production à l'hectare. En revanche, elle peut être importante sur le coût de production à l'hectolitre.

Autres postes qui évoluent

Au delà des postes cités ci dessous, d'autres postes évoluent :

- **Le temps de travail complémentaire** : effeuillage, palissage, replantations, etc. Ce temps est estimé à 8h pour les groupes 1 et 3 et 6h pour les deux autres groupes.





- **Les charges d'engrais et amendements** : le prix d'achat est généralement plus élevé pour des engrais d'une valeur nutritive similaire aux conventionnels. Estimé à +50%. Afin d'améliorer la fertilité du sol, certains viticulteurs apportent des matières organiques dans les vignes ou alors sèment des couverts végétaux (féverole, orge, avoine, etc.).

- **La certification bio** : le coût de certification varie selon la surface convertie. Dans notre étude, nous avons pris une valeur moyenne à 500 €.



En résumé :

Le tableau suivant résume les impacts pour chacun des 4 groupes.

Liste des évolutions		 Groupe 1 : Vignes mécanisables + désherbage chimique	 Groupe 2 : Vignes mécanisables + désherbage alternatif	 Groupe 3 : Vignes non mécanisables + désherbage chimique	 Groupe 4 : Vignes non mécanisables + désherbage alternatif
Gestion de l'herbe	Temps de travail (1)	+ 19 h /ha Intercep et décaillonneuse : 2 h /ha (source barème d'entraide) - 3 passages en plus	0	+ 48 h /ha 21h par passage (source expert) - 1 passage en plus, mais passages 2 à 3 fois plus longs	0
	Achat de matériel	+ 20 480 € 1 Intercep - 1 Charrue décaillonneuse Subventionné à 40% (FEADER) - Amortissement sur 7 ans	0	0	0
	Charges de mécanisation	+ 3 passages (2 intercep + 1 butage) Calcul impact via barème d'entraide pour 6h d'utilisation	0	0	0
	Entretien plantations	+ 20% Casse de cep en raison du changement de pratiques. Valeur pendant 3 à 5 ans. Retour à la normale au bout de 6 à 7 ans	0	+ 20% Casse de cep en raison du changement de pratiques. Valeur pendant 3 à 5 ans. Retour à la normale au bout de 6 à 7 ans	0
	Charges d'herbicides	- 100 € /ha Charge moyenne constatée	0	- 100 € /ha Charge moyenne constatée	0
Traitements de la vigne	Temps de travail (2)	+ 2 h /ha Pulvérisateur : 0.66 h /ha (source barème d'entraide) - 3 passages en plus	+ 2 h /ha Pulvérisateur : 0.66 h /ha (source barème d'entraide) - 3 passages en plus	+ 21 h /ha 7h par passage (source expert) - 3 passages en plus	+ 21 h /ha 7h par passage (source expert) - 3 passages en plus
	Charges de mécanisation	+ 3 passages Calcul impact via barème d'entraide pour 2h d'utilisation	+ 3 passages Calcul impact via barème d'entraide pour 2h d'utilisation	0	0
	Charges phytosanitaires	- 60 € /ha Charge moyenne constatée	- 60 € /ha Charge moyenne constatée	- 60 € /ha Charge moyenne constatée	- 60 € /ha Charge moyenne constatée
Rendements (hl /ha)		- 20% Très variable. Baisse potentielle sur les 5 premières années avant un retour à la normale.	- 5% Marge de manœuvre « accident »	- 20% Très variable. Baisse potentielle sur les 5 premières années avant un retour à la normale.	- 5% Marge de manœuvre « accident »
Temps de travail complémentaire (3)		+ 8 h /ha (Effeillage, palissage, replantation, etc. (source expert))	+ 6 h /ha (Effeillage, palissage, replantation, etc. (source expert))	+ 8 h /ha (Effeillage, palissage, replantation, etc. (source expert))	+ 6 h /ha (Effeillage, palissage, replantation, etc. (source expert))
Engrais		+ 50% Prix d'achat plus élevé pour une même valeur nutritive	+ 50% Prix d'achat plus élevé pour une même valeur nutritive	+ 50% Prix d'achat plus élevé pour une même valeur nutritive	+ 50% Prix d'achat plus élevé pour une même valeur nutritive
Certification bio		500€	500€	500€	500€
Temps de travail total	(1) + (2) + (3)	+ 29 h /ha	+ 8 h /ha	+ 77 h /ha	+ 27 h /ha

3.4- Quel impact économique ?

La simulation de l'impact économique a été faite à partir du coût de production du groupe "livreurs coopératives" conventionnel : **260 exploitations** viticoles sur le territoire rhônalpin.

Le chiffrage des évolutions a été fait uniquement sur les **groupes 1 et 2**, à savoir les exploitations

aux vignes **mécanisables**.

Le groupe 1 (vignes mécanisables + désherbage chimique) correspond à notre groupe régional moyen des 260 livreurs de raisins.

Le groupe 2 (vignes mécanisables + désherbage alternatif) correspond à ce même groupe, corrigé des pratiques de désherbage déjà mises en place : pas d'herbicide dans les charges, davantage

de main d'œuvre, matériel de désherbage déjà présent sur la ferme, etc.

Pour les **groupes 3 et 4** (vignes non mécanisables), nous nous sommes seulement concentrés sur un chiffrage du temps de travail supplémentaire à l'hectare. En effet, dans notre retour d'enquêtes, très peu d'exploitations viticoles étaient dans ce cas de figure à 100% sur leur exploitation. Les quelques exploitations totalement non mécanisables sont généralement des très petits domaines ou des secteurs à très haute valeur ajoutée.

Notre exploitation viticole moyenne (conventionnel)



Main d'œuvre : 1,2 UTH familiale + 0,9 UTH salariée (y compris vendangeurs)



Récolte : 744 hl



Vignes en production : 16 ha



Rendements : 47 hl /ha

Vignes mécanisables (groupe 1 et 2)

Des charges opérationnelles contenues

Évolution bio / conventionnel (en €/ha)	Groupe 1 : Vignes mécanisables et désherbage chimique	Groupe 2 : Vignes mécanisables et désherbage alternatif
Engrais & amendements	+ 107 €	+ 107 €
Entretien vigne (plants, tuteurs, etc.)	+ 23 €	0 €
Herbicides	- 100 €	0 €
Fongicides	- 60 €	- 60 €
Total charges opérationnelles	- 31 €	+ 47 €

Pour le groupe désherbage chimique, les charges opérationnelles sont en retrait principalement en raison de l'arrêt d'achats d'herbicides. Attention, même si le groupe désherbage alternatif a des charges opérationnelles en hausse après le passage en bio, celles-ci restent en valeur inférieures au groupe qui pratiquait du désherbage chimique.

Des charges de mécanisation supplémentaires



Évolution bio / conventionnel (en €/ha)	Groupe 1 : Vignes mécanisables et désherbage chimique	Groupe 2 : Vignes mécanisables et désherbage alternatif
Carburants	+ 68 €	+ 7 €
Entretiens et réparations	+ 73 €	+ 7 €
Amortissement du matériel	+ 111 €	
Total mécanisation	+ 252 €	+ 14 €

Les charges de mécanisation sont en hausse de 68 € /ha pour le groupe avec désherbage chimique. Cette hausse s'explique par l'achat de matériel supplémentaire pour le désherbage mécanique. Dans cette simulation, seulement deux matériels ont été ajoutés : un intercep et une décavaillonneuse.



En revanche, il est fréquent que certains viticulteurs choisissent d'acheter du matériel supplémentaire afin de pouvoir passer dans les parcelles en simultané avec plusieurs tracteurs lorsque les conditions météorologiques nécessitent une intervention rapide. Cette simulation est donc le socle minimum du passage au désherbage mécanique. Au-delà de 15 à 20 ha, le doublement d'outils est à prévoir.

Des charges de main d'oeuvre difficilement économiquement quantifiables

	 Impact Groupe 1 (en h /ha)	 Impact Groupe 2 (en h /ha)
Traitements fongicides Conventionnel : 7 passages, soit 4,7h /ha Bio : 10 passages, soit 6,7h /ha	+ 2 h	+ 2 h
Désherbage mécanique Conventionnel : 2 passages, soit 1,3h /ha Bio : 5 passages, soit 10h /ha	+ 9 h	
Désherbage manuel + épamprage	+ 10 h	
Effeuilage, palissage, replantation	+ 8 h	+ 6 h
TOTAL	+ 29 h	+ 8 h

Dans la simulation, les heures supplémentaires pour les traitements et le désherbage mécanique ont été déterminées via le barème d'entraide. Celles-ci sont donc indicatives.

Le temps de travail complémentaire a été dit "à dire d'experts". Ce travail comprend le passage éventuel du rotofil ou de la pioche, l'épamprage, l'effeuillage, le palissage, les replantations, etc. Il est largement discutable et peut être très variable en fonction de la topographie du terrain ou du choix du viticulteur. Il s'agit là encore plus d'une valeur minimale que d'une valeur médiane.

Pour compenser l'augmentation du travail, 59% des viticulteurs ayant répondu à l'enquête ont

expliqué avoir eu recours à davantage de main-d'œuvre salariale. 10% répondent avoir augmenté la main d'œuvre familiale. Enfin, 33% des répondants n'ont pas changé de nombre de travailleurs sur l'exploitation, ni familiale ni salariée.

Les exploitations qui pratiquaient le désherbage chimique sont celles qui ont le plus eu recours à de la main d'œuvre salariale. A l'inverse, les viticulteurs qui pratiquaient déjà un désherbage alternatif en conventionnel n'ont majoritairement pas eu recours à davantage de main-d'œuvre.

Le recours à cette main d'œuvre salariale est aussi une question de taille de structure. En effet, la majorité des domaines de moins de 8 ha disent ne pas avoir eu recours à de la main-d'œuvre salariale supplémentaire (62 % d'entre eux). En moyenne, quand un viticulteur estime pouvoir entretenir 11 ha à lui seul avant la conversion, il ne peut plus en entretenir que 7 ha après la conversion. Ce chiffre dépend de la densité de plantation.

Le recrutement d'une main d'œuvre pérenne est une vraie problématique pour les viticulteurs.



Un coût de production en hausse

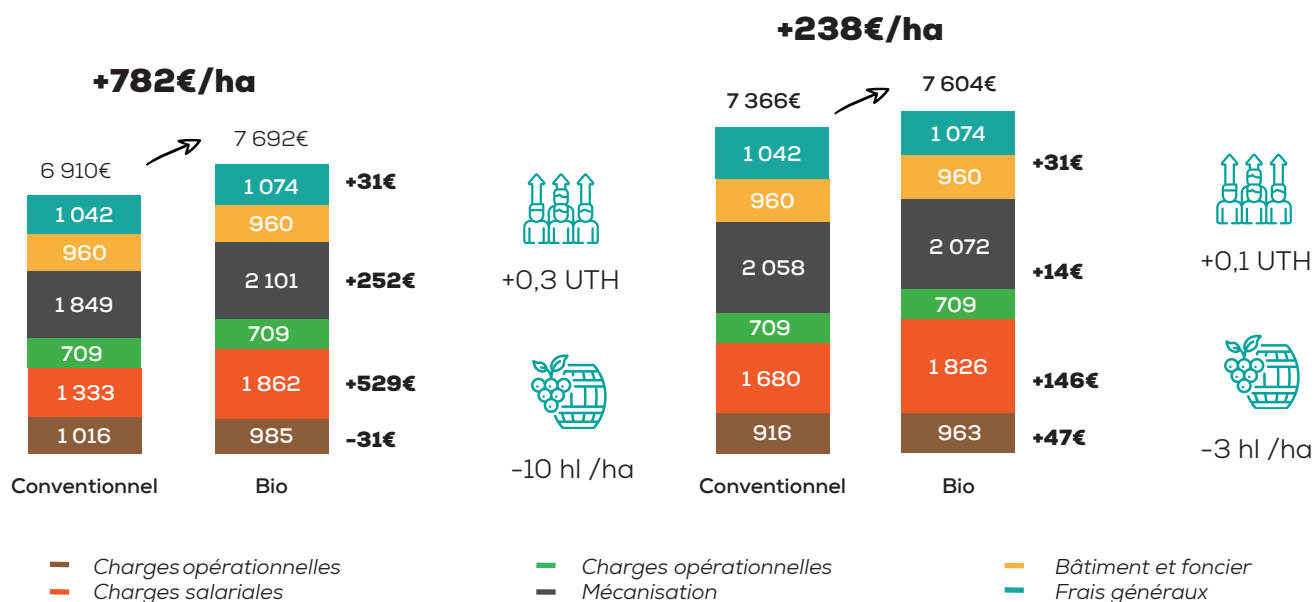
Coût de production du raisin (€/ha) :



Groupe 1 : vignes mécanisables
+ désherbage chimique



Groupe 2 : vignes mécanisables
+ désherbage alternatif



Pour le groupe 1 pratiquant le désherbage chimique, le surcoût de production à l'hectare est bien évidemment le plus élevé. Celui-ci est estimé à 782 € /ha.

Ramené à l'hectolitre, le coût de production passe de 148 à 205 €, soit une surcoût de 57 € /hl. Attention, cette simulation est faite sur un groupe spécialisé de livreurs coopératives. Sur le groupe

"ventes bouteilles", le surcoût est de 136 € /hl (soit 1,02 € par bouteille).



Pour le groupe 2 pratiquant déjà le désherbage mécanique, le coût de production en conventionnel est plus élevé, mais la hausse liée au passage en bio est beaucoup moins importante : 238 € /ha.



Vignes non mécanisables (groupes 3 et 4)

Comme dit en introduction de cette partie, la simulation sur ces deux groupes s'arrête à l'estimation du temps de travail supplémentaire à l'hectare : 238 € /ha.

Des charges de main d'oeuvre qui augmentent

	 Impact Groupe 3 (en h /ha)	 Impact Groupe 4 (en h /ha)
Traitements fongicides Conventionnel : 7 passages, soit 49h /ha Bio : 10 passages, soit 70h /ha	+ 21 h	+ 21 h
Désherbage manuel Conventionnel : 2 passages, soit 14h /ha Bio : 3 passages, soit 53h /ha	+ 39 h	
Désherbage manuel + épamprage	+ 10 h	
Effeuilage, palissage, replantation	+ 8 h	+ 6 h
TOTAL	+ 78 h	+ 27 h

Le temps de passage dans les vignes a été estimé à dire d'expert. Il dépend de la topographie du terrain, de la densité des vignes et de l'habitude du viticulteur. Nous avons pris comme hypothèse 7h de passage par hectare pour les traitements à dos. Sur l'aspect des traitements phytosanitaires, le temps supplémentaire correspond donc uniquement au nombre de passages supplémentaires dans les vignes.

En revanche, le temps de désherbage manuel a été estimé entre 2 et 3 fois plus long que le désherbage par herbicide.

Réduire la densité pour mécaniser ?

Quand les contraintes topographiques le permettent, certains viticulteurs font le choix de réduire la densité de leurs parcelles pour pouvoir rendre les parcelles mécanisables et maîtriser les coûts de production et le temps de travail. Ce cas de figure est relativement fréquent dans le

Beaujolais, où les densités sont traditionnellement hautes. La restructuration en Beaujolais peut prendre deux formes : l'arrachage total avec replantation à plus faible densité ou l'arrachage 1 rang sur 2 dans quelques parcelles. L'objectif est le même : permettre le passage d'un tracteur ou d'un enjambeur dans les rangs.

À RETENIR

- Deux critères sont majeurs pour le passage en bio : la **mécanisation** et les pratiques de **désherbage**.

- Pour les vignes mécanisables, le coût économique du passage en bio est **relativement contenu** : entre + **200 € et + 800 € /ha** selon la pratique ou non du désherbage mécanique en amont de la conversion.

- Pour les vignes non mécanisables, le critère limitant est le **temps de travail** : jusqu'à + 78 h /ha !

- Mais **des solutions** existent :
 - désherber **un rang sur deux**
 - réduire la **densité** pour mécaniser,
 - embaucher et travailler la **valeur ajoutée**.

- Au global, les résultats économiques des viticulteurs bio sont bons (échantillon Cerfrance) :

- 40 000 € de Revenu Disponible /UTHF en moyenne
- 75% des structures ont un Revenu Disponible supérieur à 1,5 SMIC.

04. RETOUR D'ENQUÊTE SUR LES MOTIVATIONS ET LES ENJEUX D'UNE CONVERSION RÉUSSIE

La FRAB AURA a réalisé une enquête auprès de 60 viticulteurs bio et en conversion, ainsi qu'auprès d'autres acteurs de la profession. Pour la mener, elle a encadré le travail d'un groupe d'étudiants de l'ISARA Lyon ainsi que d'un stagiaire. Ces travaux ont permis de mieux connaître les systèmes viticoles bio de la région et leurs pratiques, d'étudier les impacts techniques de la conversion à l'AB cités précédemment et de mettre en évidence un certain nombre de motivations pour le passage en bio. Il en ressort également des enjeux pour une conversion réussie.

Méthodologie de l'enquête

- 30 réponses au sondage en ligne, viticulteurs engagés en bio entre 2007 et 2017
- 15 réponses au sondage en ligne, viticulteurs bio engagés en bio entre 2018 et 2021
- Entretiens avec 15 vignerons bio
- Entretiens avec d'autres acteurs : ADABio, FNAB, GRAB (Groupe de Recherche en AB), organismes certificateurs.
- Entretiens avec 6 caves coopératives et 2 négociants.
- Sondage en ligne auprès de cavistes, négociants et caves coopératives : 7 réponses.
- Revue de presse et bibliographie.

4.1 Les enjeux d'une conversion réussie

Communiquer et s'entourer

Des **formations** et d'autres formes d'**accompagnement individuel et collectif** existent pour les viticulteurs ayant des projets de conversion ou ayant démarré une conversion.

« Il y a davantage de regroupements et d'entraide en AB, l'animation de groupes est utile ».

Elles restent encore à développer sur différents territoires. Plusieurs enquêtés font ainsi le constat que « l'aspect technique fait peur, c'est un autre métier l'AB », « on ne s'improvise pas bio » et qu'« il y a un déficit de formation, des viticulteurs ont peur de se lancer en AB car ils ne sont pas assez formés ou aptes techniquement ».

Il est aussi important de s'inspirer de ce qui a pu être fait sur d'autres fermes :

« La dynamique de conversion actuelle vient de la preuve par l'exemple. Les viticulteurs en AB ont montré que cela fonctionne, en ont parlé. Alors d'autres s'y intéressent maintenant. Il y a aussi eu des informations, des actions de sensibilisation qui portent leurs fruits. » citation d'une viticultrice enquêtée.

Anticiper les changements

Cette étude a mis en avant les impacts techniques et économiques d'un passage en bio, les points de vigilance et les questions à se poser. Il est important de rappeler, pour nuancer les résultats, que l'augmentation du temps de travail, du nombre de passages dans les parcelles et les baisses de rendement ne sont pas systématiques et incontournables. La conversion à l'AB peut être facilitée avec un accompagnement technique et des échanges avec des viticulteurs bio expérimentés. De plus, des solutions techniques existent pour adapter les vignes au travail du sol et éviter les pertes de rendements au moment du passage au désherbage mécanique. **Pour maîtriser les charges et maintenir les rendements, il est conseillé d'adopter une approche globale du changement de pratiques.** Ainsi, pour maîtriser les coûts de production, il s'agit de réviser son approche, de modifier l'itinéraire technique, en prenant en compte toutes les composantes du système : le travail du sol, l'agronomie, les couverts végétaux, la gestion des adventices et des ravageurs, les auxiliaires, la taille et l'entretien de la vigne, la fertilisation, les traitements, le matériel et la main d'œuvre. À savoir, en viticulture biologique, l'emploi d'engrais organiques et

d'engrais verts permet d'améliorer la structure du sol et la résilience du système, en cas de période sèche par exemple. Ils favorisent aussi la biodiversité du vignoble.

4.2 Des motivations en phase avec les préoccupations sociétales

Résultats des 30 viticulteurs engagés en bio entre 2007 et 2017 répondant au sondage.

Quelles ont été vos motivations du choix du label AB ?



Préserver sa santé et celle du sol :

Pour 45% des viticulteurs interrogés, ce sont les raisons de préservation de la **santé du vigneron et des consommateurs** qui sont mises en avant.

Les entretiens avec des viticulteurs bio menés par les étudiants de l'ISARA confirment cette motivation. Les viticulteurs ont indiqué une volonté de prendre soin de leur santé, mais aussi de celle de leurs proches, de leurs voisins. Effectivement, ils ont pleinement conscience des risques que représentent les produits phytosanitaires. L'arrivée d'un enfant dans le cercle familial peut être un élément déclencheur : il faut faire attention à soi et aux autres.

Pour 30% d'entre eux, la motivation principale est d'adopter des **pratiques respectueuses de l'environnement** : conserver un sol vivant, ne plus utiliser de produits chimiques, préserver la biodiversité.

Des viticulteurs témoignent d'une envie de travailler proprement, en réfléchissant à la vie du sol et aux enjeux agronomiques que représentent une agriculture sans produits phytosanitaires de synthèse. L'agriculture biologique est alors une base pour être plus écologique dans ses démarches et se réapproprier son métier (source étude ISARA Lyon).

Il est intéressant de noter que les **nouveaux viticulteurs bio** (15 retours d'enquêtes de viticulteurs engagés entre 2018 et 2021) mettent majoritairement en avant la protection de **l'environnement** et la préservation de la biodiversité (40% des interrogés).

S'inscrire dans un marché en plein essor

Enfin, le **marché porteur** est la source principale de motivation pour 15 % des viticulteurs interrogés.

Les viticulteurs ont conscience de la demande grandissante des consommateurs et voient en l'agriculture biologique un marché prometteur. Pour certains il s'agissait tout simplement d'une évidence, cela va devenir la norme en viticulture prochainement. Certains sont convaincus que cela va devenir incontournable et nécessaire pour survivre sur le marché (Source étude ISARA Lyon).

Dans la presse : "Si tant de vignerons franchissent le cap, c'est tout d'abord que cette nouvelle demande constitue une opportunité. D'abord une opportunité d'affaires, de par la taille grandissante en quantité et en valeur du marché du vin bio. Ensuite une opportunité marketing, car le marché étant moins grand que le conventionnel, il offre plus de visibilité au vigneron." Source avenuedesvins.fr

Mieux installer, mieux transmettre

La conversion en agriculture biologique peut également être liée à une reprise d'exploitation, familiale ou non. Le passage générationnel peut être une opportunité non négligeable de conversion. En effet l'arrivée d'un jeune sur l'exploitation apporte un nouveau souffle et de nouveaux projets. Parfois la conversion peut avoir

lieu dans un cadre particulièrement favorable, le cédant ayant déjà mis en place certaines pratiques vertueuses. De façon similaire, la conversion en fin de carrière peut être une stratégie pour mieux valoriser sa ferme et attirer davantage de repreneurs.

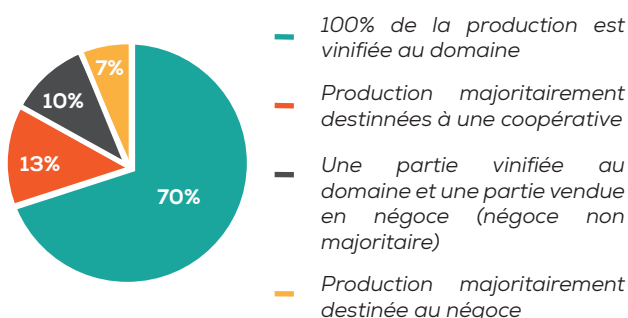
4.3 Une commercialisation au plus proche du consommateur

L'autonomie avant tout

La majorité des viticulteurs enquêtés vinifie la totalité de la production au domaine. Parfois, le choix de l'agriculture biologique s'accompagne d'un changement de canal de commercialisation. Les viticulteurs cherchent plus d'autonomie, avec une **volonté de maîtriser la vinification et la vente**. Cela provoque dans certains cas l'arrêt de la vente en coopérative à la suite d'une conversion en bio. Les négociants peinent aussi parfois à trouver de nouveaux fournisseurs de vins bio dans certains secteurs car les vignerons bio souhaitent vendre eux-mêmes leur production.

Certains vignerons bio ont même développé une **activité de négoce** à travers une société dédiée. Ils commercialisent des vins obtenus à partir de leurs raisins mais ont aussi d'autres fournisseurs. Ainsi, ils proposent une gamme plus large et réalisent différents assemblages.

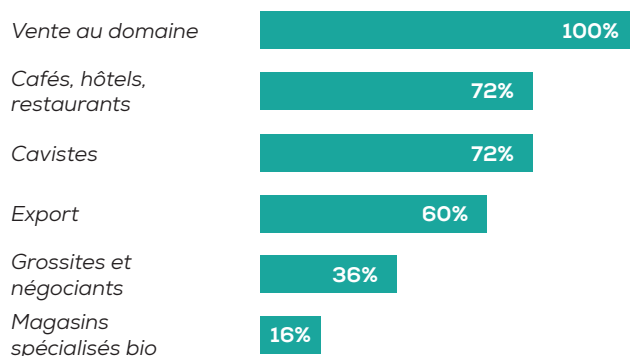
Répartition des répondants selon la destination de la production : vinification au domaine, vente en coopérative, vente au négoce.



Des vignerons bio tournés vers la vente directe et l'export

Les volumes de vin bio s'écoulent au travers d'une diversité de circuits de commercialisation. Les vignerons bio combinent différents débouchés complémentaires, avec une préférence pour la **vente en direct**.

Part des répondants pratiquant chaque circuit



Parmi les répondants qui commercialisent leurs bouteilles, 100% pratiquent la vente au domaine mais dans différentes proportions. La vente au domaine et les marchés, foires et salon représentent en général moins de 70 % du chiffre d'affaires du domaine.

En complément, la plupart des vignerons bio commercialisent en partie aux cavistes, aux cafés, hôtels et restaurants ou à l'export. Il s'agit généralement de débouchés complémentaires représentant moins d'un tiers du chiffre d'affaires du domaine.

36 % vendent aussi à des grossistes et des négociants. Dans la moitié des cas, il s'agit du débouché principal (plus de 50% du chiffre d'affaires).

La vente à des magasins bio et dans d'autres grandes et moyennes surfaces est plus rare. Ces circuits, lorsqu'ils sont pratiqués, ne dépassent pas les 10 % du chiffre d'affaires du domaine.

Cette diversité de circuits pratiqués apporte de la **résilience** aux systèmes viticoles bio. Basé sur la vente au domaine et sur la vente à plusieurs exportateurs et revendeurs, la perte d'un client impacte peu le total des ventes.

En passant en bio, les viticulteurs ciblent parfois une **nouvelle clientèle** : ils disent avoir recherché de nouveaux cavistes à Lyon, à Paris, ou encore être allés à la rencontre des exportateurs à des salons comme Millésime bio, etc. Il peut s'avérer nécessaire de passer du temps à rechercher des nouveaux clients intéressés par cette nouvelle gamme.

L'étude régionale menée cette année corrobore la tendance nationale. La demande pour les vins bio semble forte en vente directe. Les caves particulières disent ne pas pouvoir subvenir à tous les besoins de leurs clients actuels, en termes de volumes produits.

« Nous choisissons de vendre les vins bio à des restaurateurs, cavistes, nous n'avons pas assez de volumes pour viser la grande distribution et la gamme et la qualité sont différentes. » citation d'un négociant enquêté.

En 2020, les ventes de vins bio en grande distribution ont progressé de 10% en volume comme en valeur. Sur le premier semestre 2021, la tendance se poursuit : +4,7% en volume et +9,1% en valeur. En parallèle, la gamme s'étend : +15% en nombre de références. (source IRI et baromètre NielsenIG ScanTrack).

4.4. Une possible amélioration du prix de vente

Bien estimer son prix de vente

En passant en bio, la majorité des viticulteurs enquêtés **(70%) ont fait évoluer leurs tarifs** à la hausse.

« Le temps de travail augmente en bio mais cela est récompensé par le prix de vente. » citation d'un viticulteur enquêté.

« Les vins bio pourraient se vendre 20 à 30 % plus cher que les vins conventionnels. ». Citation d'un négociant enquêté.

Certains ont précisé que la hausse de prix a été bien acceptée par la clientèle du domaine. L'acte d'achat est la plupart du temps conditionné par l'appellation ou la notoriété du domaine. C'est une gamme différente. Le vigneron peut expliquer directement la démarche environnementale et les changements de prix.

Pour estimer cette hausse, ces viticulteurs se sont basés majoritairement sur les **coûts de production (48 %)**. Pour d'autres, c'est en comparant avec les prix pratiqués pour des vins bio similaires du marché (26 %) que le choix a été fait. Les autres se sont basés sur un arbitrage entre les deux approches à la fois : coûts de production et prix du marché.

Notre enquête a montré que l'augmentation des tarifs n'est pas systématique : **30 % des viticulteurs enquêtés n'ont pas changé leur prix de vente suite au passage en bio**. C'est le cas par exemple pour des changements de pratiques progressifs réalisés avant l'engagement en conversion.

« Je fixe un prix de vente convenable pour que ça soit accessible pour tous » citation d'un viticulteur.

Un positionnement à plus forte valeur ajoutée

Dans notre enquête, à la question **“le label bio est-il un atout** pour vendre des vins ayant déjà une très bonne notoriété ?”, les avis des négociants divergent. Pour certaines appellations, ayant une très bonne notoriété avec un prix à la bouteille déjà élevé, le label n'est pas toujours mis en avant comme un atout pour se différencier sur le marché. Cela permet de toucher les particuliers qui y sont particulièrement attentifs, de répondre



aux demandes des négociants ou exportateurs, sans chercher à communiquer largement sur le passage en bio.

“Le bio devient un standard pour les cavistes et l’export haut de gamme.” citation d’un viticulteur enquêté.

A contrario, d’après certains négociants et pour certaines appellations, à partir d’un certain niveau de prix, les clients attendent que le vin soit **forcément bio** : “Le label est un atout. Le client est prêt à payer un certain prix pour cette appellation et demande aussi que le label bio aille avec. Cette tendance est plutôt récente. Actuellement les vins bio sont très demandés. »

Selon certains cavistes de la région : la nouvelle génération de clients est plus intéressée par les vins bio, ils recherchent à la fois des vins de qualité et le label bio.

Au sein des caves coopératives, le fait de développer de nouvelles gammes permet de répondre à l’augmentation de la demande en vins bio de ces dernières années. Elles commercialisent majoritairement ces volumes bio aux acheteurs des GMS et aux négociants. Selon certaines coopératives, les vins bio ne s’écoulent pas toujours aussi rapidement que prévu dans ces circuits. Selon une partie des coopératives enquêtées, le bio va, dans un futur proche, **devenir essentiel** pour le marché mais ne l’est pas encore actuellement. Plusieurs coopératives évoquent des projets de développement des volumes bio à l’avenir. Certaines sont prêtes à encourager les viticulteurs en valorisant les raisins en conversion à des prix plus élevés qu’en conventionnel.

Dans l’échantillon Cerfrance, les ventes sont en moyenne à 5,02 € HT /bouteille en bio, contre 4,07 € HT /bouteille en conventionnel (+23%). Les raisins livrés en coopérative sont de leur côté valorisés 10% de plus en bio.

4.5. Les perspectives du marché

Qui sont les consommateurs de vins bio ?

Les profils des acheteurs de vins bio :

La part des consommateurs, qui cochent le vin à la question « quels sont tous les produits biologiques que vous consommez ? » est plus forte chez les **18 à 24 ans** et les **35 à 49 ans** que pour les autres tranches d’âge, plus forte chez les **hommes** que chez les femmes, et plus forte chez les **CSP+** que chez les autres catégories socio-professionnelles. Parmi les consommateurs de vins bio : 29 % en consomment depuis plus de 5 ans, **56 % en consomment depuis 1 à 5 ans**, 15 % en consomment depuis moins d’1 an.

Source : Agence bio / Spirit Insight, baromètre de la consommation publié en 2021.

Un label recherché par les consommateurs :

67% des consommateurs regardent si le **vin est bio** avant de l’acheter. Ce chiffre monte à 85% pour les **connaisseurs**. Source : Baromètre Sowine/Dynata de 2020 à partir d’un échantillon représentatif de la population française de 1005 Français de 18 et 65 ans.

Les nouvelles attentes clients (perçues par les viticulteurs enquêtés) :

Les clients des vigneronns interrogés sont attentifs à la qualité et aux intrants dans la vigne et dans le vin. La biodynamie est une demande croissante.



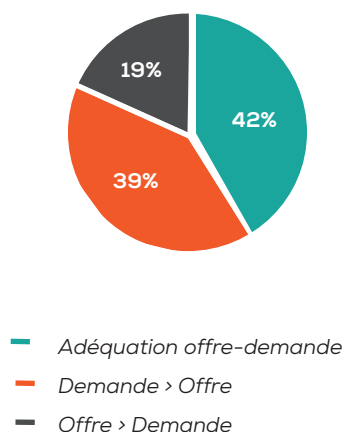
Citations de vignerons bio sondés :

- "Nos clients apprécient **la régularité et la qualité** des vins proposés."
- "**Traçabilité** du produit, **authenticité**. Faire du bio de **qualité**"
- "Le mode de culture et spécialement la **biodynamie** devient plus importante que l'appellation."
- "De plus en plus de demandes en **vins "nature", avec le minimum d'intrants**"
- "Les clients veulent savoir ce qu'ils boivent. Ils veulent moins de SO2 dans les vins."
- "Attentes environnementales en plus du logo AB : **compost, réduction du plastique, utilisation de matières sèches plus respectueuses, fabriquées en France, ...**"

Des viticulteurs bio confiants pour l'avenir :

La grande majorité des viticulteurs bio enquêtés s'attendent à une poursuite de l'augmentation de demande de vins bio sur leur territoire viticole. 42% considèrent qu'il y aura une adéquation entre offre et demande : l'augmentation des surfaces bio suivant la demande en vin bio. En revanche, 39% pensent que la demande sera supérieure à l'offre et 19% pensent que l'offre grandira plus rapidement que la demande, ce qui peut entraîner un déséquilibre du marché.

Équilibre offre-demande à l'avenir (selon viticulteurs interrogés).



À RETENIR

- La **santé** et l'**environnement** sont les deux motivations majeures des viticulteurs passant en bio.
- Des productions bio tournées vers la **vente directe et l'export** : l'autonomie avant tout !
- 70% des viticulteurs interrogés ont fait évoluer leur **prix de vente** à la hausse, majoritairement en fonction du coût de production supplémentaire.
- 80% des viticulteurs sont confiants quant aux perspectives de développement de la **consommation** de vins biologiques.



CONCLUSION

Motivation et anticipation sont les maîtres mots d'une conversion réussie.

Quelles que soient les **motivations** des porteurs de projet (santé, environnement, marché, etc.), le parcours vers la certification AB ne s'improvise pas.

En amont du démarrage de la conversion, il est important d'étudier la **faisabilité** du projet :

- Anticiper les besoins **techniques** : formations, visites de fermes, tests de matériel, changement de pratiques, etc.
- Anticiper les changements **organisationnels** : main d'œuvre disponible, matériel nécessaire, plantations, etc.
- Anticiper la rentabilité **économique** : trésorerie de sérénité, évaluation du coût de production, évolutions de son marché et de ses clients, etc.

Ce temps préalable de préparation permet d'aboutir sereinement à une conversion réussie. Nos deux réseaux sont à votre disposition pour vous accompagner, en phase de lancement comme en phase de suivi.



CONTACTS

Pour toutes questions concernant cette étude :

CERFRANCE	FRAB
Benoit MOUSSERIN bmousserin@dessavoie.cerfrance.fr 06.26.89.11.75	Alice ODOUL alice.odoul@aurabio.org 06.46.45.98.53

En partenariat, les **conseillers GAB et Cerfrance** sont là pour répondre à vos questions techniques, économiques, juridiques et sociales. Pour trouver un contact départemental :

01 - Ain		07 - Ardèche	
CERFRANCE AIN Angélique GERMAIN agermain@01.cerfrance.fr 04 81 51 00 35	ADABIO Julie VINAY technique.viti@adabio.com 06 26 54 42 37	CERFRANCE ARDÈCHE Marie-Gabrielle ESMENJAUD mgesmenjaud@07.cerfrance.fr 04 75 07 16 27	AGRIBIO ARDÈCHE Fleur MOIROT fleur.moirot@agribio7.org 07 85 03 50 01
26 - Drôme		38 - Isère	
CERFRANCE DRÔME-ARDÈCHE Claire CHUILON cchuilon@2684.cerfrance.fr 06 68 64 03 88	AGRIBIODRÔME Julia WRIGHT jwright@agribiodrome.fr 06 98 42 36 80	CERFRANCE ISÈRE Romain LECOMTE rlecomte@38.cerfrance.fr 04 76 20 29 81	ADABIO Julie VINAY technique.viti@adabio.com 06 26 54 42 37
42 - Loire		69 - Rhône	
CERFRANCE LOIRE Fabien THOMAS fthomas@42.cerfrance.fr 04.77.44.93.93.org 06 30 42 06 96	ARDAB Pauline BONHOMME pauline-ardab@aurabio.org 06 30 42 06 96	CERFRANCE RHÔNE & LYON Stéphanie TERRIER sterrier@69.cerfrance.fr 07 89 79 61 52	ARDAB Pauline BONHOMME pauline-ardab@aurabio.org 06 30 42 06 96
73-74 - Savoie Haute-Savoie		63 - Puy-de-Dôme	
CERFRANCE DES SAVOIE Thibault CHATELAIN tchatelain@des-savoie.cerfrance.fr 06 59 58 77 97	ADABIO Julie VINAY technique.viti@adabio.com 06 26 54 42 37	CERFRANCE PUY-DE-DÔME AVENIR Magali ARNAUD marnaud@63.cerfrance.fr 04 63 66 32 86	BIO 63 Priscille GELLY priscille.bio63@aurabio.org 06 50 16 70 73

Rédacteurs : Benoit MOUSSERIN et Alice ODOUL

Avec la contribution de :

- Thibault CHATELAIN, Stéphanie TERRIER, Claire CHUILON, Xavier ROUQUETTE, Fabien THOMAS : Conseillers d'entreprise CERFRANCE
- Julia CELETTE - Coordinatrice régionale CERFRANCE Synergie Sud-Est
- Vincent BOU NADER - stagiaire FRAB AURA
- Anne HAEGELIN - Chargée de mission FRAB AURA

Partenaire technique : Société Viti Vidi Vini, Ex-conseiller ADABio :

Arnaud FURET - arnaud.fm@posteo.net

AVEC LE SOUTIEN FINANCIER DE :

