



ACTUALITÉS NATIONALES

Millésime bio, La Levée de la Loire, Demeter...

Les vins bio à l'assaut des marchés

Avec des surfaces en forte hausse, les vins bio partent à l'assaut de marchés prometteurs, en France et à l'export. Entre Montpellier, Angers et Paris, les salons professionnels In et les Off attirent les viticulteurs en quête de nouveaux débouchés.

Millésime ouvre le bal. Le salon international des vins bio clôture sa 27^e édition avec des chiffres toujours à la hausse : 1 300 exposants et 6 850 visiteurs, soit un bond de 10,5 % par rapport à 2019. Importateurs, grande distribution, cavistes et CHR – commerce, hôtel, restauration – sont présents, à la recherche de nouveaux prospects et de millésimes de leurs clients à découvrir. Les visiteurs étrangers, dont la fréquentation est en hausse de 8 %, viennent notamment d'Australie, de Chine, du Canada, des États-Unis, du Royaume-Uni et de toute l'Europe.

Succès du nouveau visage de Millésime

“Ces chiffres prouvent l'essor de Millésime bio, nous en sommes satisfaits, atteste Nicolas Richarme, président de Sudvinbio. L'objectif de cette 27^e édition était de professionnaliser le salon et de faciliter les échanges commerciaux.” D'où l'investissement d'un million d'euros pour du nouveau mobilier et la formule 4.0 : elle comprend une plateforme digitale interactive exposant/visiteur pour des prises de rendez-vous en direct, la possibilité d'obtenir les cartes de visite électroniques et une géolocalisation pour faciliter les parcours. Adieu donc, les fameuses tables nappées de blanc faisant l'identité de Millésime. Une société de Montpellier fait construire dans la Meuse ces tabourets et comptoirs en bois brut, revêtu d'un plateau résistant et facile à nettoyer. *“Ne plus avoir à laver les nappes tous les soirs conforte notre approche plus écologique, tout comme nous essayons d'être au*



Céline Barbaud, du Domaine des Favards présente ses cuvées en rouge, blanc et rosé AOP Côtes-du-Rhône et Côtes-du-Rhône Villages Plan de Dieu.

maximum en zéro papier.” Du côté des vigneronnes, le mobilier est adopté : meilleure prise de note des visiteurs, bonne hauteur, plus propre, moderne, élégant, plus professionnel... Quelques-uns émettent quelques petites réserves en voyant certains stands dotés de trois comptoirs collés les uns aux autres et espèrent que le côté “tous à la même enseigne” perdrera malgré tout. Quant à la plateforme digitale, l'accueil est un peu plus modéré et son utilisation optimale demandera certainement plus de temps.

Miser sur le marché français

Pour sa première venue à Millésime bio, Céline Barbaud obtient deux médailles au Challenge Millésime bio. La vigneronne gère, à la suite de son père, le Domaine des Favards, à Violès dans le Vaucluse, certifié bio en 2015. *“Nous avons 25 hectares en appellation Côtes-du-Rhône et Côtes-du-Rhône Villages Plan de Dieu. Ma sœur s'occupe d'un camping intégré dans le domaine. Nous développons l'écotourisme par des sentiers de découverte au sein du vignoble, des visites guidées, des*

animations l'été. Les clients du camping deviennent des acheteurs de vin et vice-versa !” Sa médaille d'argent est obtenue pour “Madame fait des folies”, un vin doux rouge, issu de grenache et syrah. *“Il se fait très peu de vin doux rouge dans le secteur, c'était mon envie de jeune analogie !”* La cuvée “Les bons moments” rouge 2018 est récompensée d'une médaille de bronze. *“Nous vendons 95 % en direct. Je suis venue au salon car en 2020, j'espère avoir*



Olivier Martin, président de la cave coopérative d'Irouléguy dans le Pays Basque.



Un pétillant à base de sève de bouleau

Millésime bio agrandit l'espace dédié aux autres boissons alcoolisées, avec plus de producteurs et de produits : bières, cidres, calvados, pommeau, cognac, gin, rhum, pineau des Charentes, vodka, whisky... Parmi les stands, un attire particulièrement les curieux : l'entreprise suédoise Sav Winery présente Sav (sève en suédois), une boisson alcoolisée pétillante à base de sève de bouleau, lancée en Suède en décembre 2019. "La recette la plus ancienne d'un moussé à base de sève de bouleau que nous avons trouvé est anglaise et date de 1785, raconte Lars Torstenson, œnologue créateur de Sav. Une fois la sève récoltée, nous ajoutons du sucre et des levures *Saccharomyces bayanus*. La fermentation se réalise en cuve inox. Juste avant que celle-ci se termine, nous soutirons le jus et le mettons en bouteille." L'ajout d'un peu de sucre garantit la fin de la fermentation et le côté pétillant de la boisson. Les bouteilles reposent dix mois avec les levures avant d'être dégorgées comme dans l'élaboration du Champagne. "Notre défi était de garder la fraîcheur de la sève de bouleau." Avec 11,5 % vol., 15 grammes de sucres résiduels, une couleur transparente et de fines bulles, le résultat est surprenant. "Il n'y a aucun autre intrant. Et nous avons dégusté des bouteilles au bout



Christian Karlsson, directeur général, Lars Torstenson, œnologue et Mikael Wrang, directeur-adjoint de Sav.

d'un an et la qualité est toujours au rendez-vous." La sève de bouleau, pour l'instant en provenance de Finlande, est analysée dès sa récolte. "Plus de 300 paramètres sont recherchés, pour garantir sa pureté." L'entreprise travaille aussi sur une cuvée sec, sans ajout de sucre à la mise en bouteille et un repos d'au moins deux ans. "Et ce, afin d'obtenir 2 à 3 grammes de sucres résiduels." À la recherche de son marché, la société vise plutôt les cavistes et les magasins spécialisés (prix export d'environ 6 €).

300 hL supplémentaires grâce à de jeunes plantations rentrant en production. Je cherche des débouchés." La viticultrice mise sur des cavistes ou des agents pour des restaurateurs, et ce, sur le marché français. "Car je n'ai pas de gros volumes. Pourquoi pas aussi vendre en Belgique et Pays-Bas, car nous y avons déjà beaucoup de clients, et j'aimerais qu'ils puissent retrouver nos vins chez eux." Le négoce n'est pas envisagé : "en Côtes-du-Rhône, nous vendrions à perte", ni la grande distribution, "car les vins vendus en GMS souffrent d'une image de vins non qualitatifs".

40 % de surfaces en bio

Des médailles aussi récompensent le travail de la cave coopérative d'Irouleguy, à Saint-Étienne de Baïgorry dans le Pays Basque. Olivier Martin en est le président. L'AOP Irouleguy, de 250 hectares, comprend 40 % de surfaces en bio. "On a souvent tendance à oublier les petites appellations, souvent dotées de surfaces en bio très importantes", regrette le vigneron. La cave vinifie 140 ha de l'appellation grâce à 39 coopérateurs. 600 000 bouteilles (60 % rouge, 20 % blanc et 20 % de rosé) sont produites environ chaque année. Suite à sa première venue au salon l'an dernier et au fort attrait res-

senté pour les vins de la cave, Olivier Martin présente ses nouveautés. La cuvée Gabe (lire "sans" en basque), rouge 2019, est un assemblage à 70 % de tannat et 30 % de cabernet franc, sans soufre ajouté. "La bouteille est dotée d'une capsule à vis, une première sur une AOP. Nous voulions faire un vin facile à boire entre amis. Avec un côté croquant. On a l'impression de goûter du raisin frais dans la vigne." La gamme Kattalin obtient deux médailles d'argent : une pour la cuvée 2019 en rosé, l'autre en rouge 2018. Issu du même assemblage que Gabe, Kattalin rouge est élevé en foudre et en vieille barrique d'au moins 300 L. "Ce sont des cépages très fruités, nous voulions garder l'avantage du bois sans que ce dernier ne marque trop les vins."

Revendre aux magasins spécialisés

Filip De Wit est caviste dans le nord de la Belgique. Son magasin et son web shop présentent 125 références 100 % bio et biodynamie. "Par souci d'écologie, je souhaite ne pas importer de trop loin. Pour cela je vends surtout des vins français, espagnols, italiens, autrichiens, allemands..." En plus de renouveler les contacts avec ses clients, le caviste est à la recherche

d'une gamme de base destinée à être revendue aux magasins bio spécialisés en Belgique. "J'aimerais les convaincre d'améliorer la qualité de leur offre de vin sans trop augmenter le prix, soit à un prix magasin de 6 à 8 euros maximum." Entre frais d'importations, taxes et accises, le caviste doit faire ses calculs pour trouver les perles au sein du salon alliant qualité et prix abordable...

In et Off en Anjou

Après Millésime, les salons bio angevins enchaînent, attirant des acheteurs nationaux et du monde entier. "Beaucoup plus de cavistes cette année", estiment les exposants. Au total, entre La Levée de la Loire, Demeter International, Madavin aux Greniers S'-Jean, Les Anonymes, Les Pénitentes, Salon Salon, Vins bio au fil de l'eau, La Dive Bouteille, plus d'un millier de producteurs ont exposé du 31 janvier au 4 février. "La majorité vient des terroirs ligériens, mais ils sont de plus en plus nombreux à se déplacer d'autres régions françaises et de l'étranger", souligne Sébastien David, président de Loire Vin Bio, association interprofessionnelle organisatrice de la Levée de la Loire (1), associée au salon international Demeter. Cette dynamique génère un succès grandis-



sant chaque année.” (2) Au parc des expositions, en parallèle au Salon des vins de Loire, les stands de La levée et Demeter se mélangent par pôle, avec une signalétique adaptée : “*Cette formule vise à mieux identifier les vigneron, tout en favorisant les échanges et les découvertes de la part des acheteurs.*”

Diversifier ses débouchés

“*Ce rendez-vous est l'occasion de faire découvrir nos nouvelles cuvées à nos clients, et aussi de se faire connaître car il faut se démarquer de la concurrence. Et en bio, chacun est différent*”, estime Michel Delhommeau (à ne pas confondre avec son homonyme des Coteaux Nantais), en appellation Muscadet de Sèvre et Maine sur lie. “*Nous vendons, à des prix très abordables, un produit qualitatif et de plaisir, que nous essayons de faire le mieux possible, dans le respect de l'environnement, en réduisant un maximum les intrants, et nous voulons l'expliquer à nos clients.*” En bio depuis 2008 sur



Michel Delhommeau, de l'EARL Les vignes St-Vincent : “Les salons bio sont indispensables pour diversifier nos débouchés”.

25 ha, le vigneron limite les doses de sulfites à l'élevage avec 15 mg/L et à la mise avec 20 mg/L. Chaque parcelle, ou un îlot, est destinée à une cuvée particulière : “*C'est passionnant,*

et le passage en bio m'a redonné l'amour de mon métier”. Fidèle à la Levée de la Loire depuis huit ans, il a réussi à étendre ses marchés, notamment à l'export, au Japon, en Suède, Norvège, Suisse, Allemagne, aux USA. Selon les années, il exporte jusqu'à 50 % de sa production, qui varie de 80 000 à 100 000 cols. “*Vendre est un travail constant, et de longue haleine. On ne peut pas miser que sur le local. Les salons sont indispensables pour diversifier au maximum les débouchés. Ceux aux USA par exemple sont en train de se fermer avec la nouvelle taxe.*” Pour la seconde année, Michel Delhommeau a fait Millésime. “*C'est un beau salon, très attractif mais beaucoup plus cher, soit 2 000 euros le demi-bar. Et je ne fais pas Wine Paris, car les prix sont encore plus élevés.*” ■

Frédérique Rose et
Christine Rivry- Fournier

(1) Avec le soutien de la Cab et de Biocentre.
(2) La Levée : 240 exposants, Demeter : 140.

La charte Vin méthode Nature est adoptée

Le syndicat de défense des vins nature, créé en septembre 2019, adopte le 3 février la charte d'engagement et deux logos Vin méthode Nature lors de sa première assemblée générale à Angers. “*Nous avons travaillé avec l'Inao, la DGCCRF et les représentants multiples de notre syndicat, constitué outre des vignerons, de l'aval et des consommateurs*”, explique Jacques Carroget son président. “*C'est la première reconnaissance officielle des vins nature, insiste Sébastien David, trésorier. Nos vins nature, jusqu'à présent interdits à la vente sous cette dénomination commerciale, avaient besoin d'un engagement clair et audible.*”

Deux logos

Cette charte privée contient 12 engagements, dont l'obligation pour les raisins et le process de vinification d'être certifiés bio (soit selon la réglementation européenne bio ou



Le bureau du syndicat, avec Jacques Carroget, président, entouré de Gilles Azzoni (à gauche), et Sébastien David.

2^e année de conversion à minima, soit selon Nature et Progrès). Les autres points : vendanges manuelles, vinification aux levures indigènes, sans intrants ajoutés, sans modification volontaire de la constitution du raisin, sans recours aux techniques physiques brutales et traumatisantes (comme les filtrations et autres procédés), sans sulfite ajouté avant ou après la fermentation. “*Nous avons accepté néanmoins une possibilité d'ajustement avec un maximum de 30 mg/L de SO₂ total, pour toute couleur de vin. Un logo lui est dédié, pour accepter les ajustements en cas de nécessités de vins Nature “moins le quart”*”, ajoute Jacques Carroget.

D'où la création de deux logos :

l'un pour les vins sans sulfite ajouté (signifiant que les taux analysés sont au-dessous de 10 mg/L de SO₂), l'autre pour ceux avec un taux de sulfites ajoutés < 30 mg/L. “*Ce n'est pas l'idéal, mais la DGCCRF a accepté ce compromis*”, expliquent les membres du bureau aux vignerons mettant en avant que parfois, sans ajout de SO₂, les doses peuvent dépasser 30 mg/L.

Les engagements se font par cuvée, chaque année, lors de la mise en commercialisation, par une déclaration sur l'honneur, après avis du bureau du syndicat. Début 2020, plus de 65 cuvées sont déjà engagées.

