

MARCHÉ

## Vin bio : les tendances d'achats en 2023

Après une décennie de hausse constante du chiffre d'affaires, les ventes de vin bio résistent mieux que d'autres produits de la même catégorie dans un contexte 2023 difficile en France. Point positif : l'offre croissante attire de nouveaux consommateurs. Une étude de Circana estime qu'il y avait 39 % de néo-acheteurs de vin bio en 2023.

« Le vin bio résiste face à un marché des produits bio qui va mal », annonce Nicolas Richarme, président de Sudvinbio lors d'une conférence de presse pour Millésime bio 2024, tenue en décembre dernier.

Cette relative bonne santé du marché du vin bio français s'expliquerait par la répartition atypique de ses circuits de distribution. En effet, selon l'Agence bio, la part des ventes réalisées en grande distribution

représente moins de 10 %. Alors que la vente directe et l'export totalisent respectivement 30 et 38 % des ventes des viticulteurs bio.

Ces circuits connaissent une hausse par rapport à 2022 : + 5 % en vente directe, + 2 % à l'export et + 8 % pour les cavistes. Alors que les ventes en grande distribution et dans les magasins spécialisés ont connu des baisses de 7 %. Le vin bio se distingue ainsi « des autres produits alimentaires bio vendus à

50 % en grande distribution », explique Christophe Ferreira, consultant Shopper Insights au cabinet d'études Circana.

Au final, Nicolas Richarme évoque une augmentation du chiffre d'affaires du vin bio français avec + 6,3 % en 2022 par rapport à 2021... dans l'attente des chiffres 2023. Le marché continue de progresser mais « pas assez rapidement pour absorber l'augmentation des volumes de vin bio », pointe le président de Sudvinbio.

DISTRIBUTION



## 92 % DES ACHETEURS DE VIN BIO SONT DES CONSOMMATEURS MIXTES

En effet, la vente en volume a augmenté de 2 % en 2022, ce qui s'explique notamment par l'arrivée de nouveaux producteurs de vin bio. « Les conversions en bio renforcent naturellement les parts de marché bio », nuance Christophe Ferreira, qui a étudié le comportement de 1 000 acheteurs de vin bio en France, interrogés en septembre 2023. Un tiers des consommateurs expliquent acheter du vin bio de manière passive : ils ne choisissent pas du bio pour le label mais parce que leurs préférences sont en bio ou parce que l'on leur a conseillé. La part du bio augmente sur le marché du vin offrant ainsi plus d'opportunités aux consommateurs d'acheter un vin labellisé AB.

Cette offre croissante de vin bio réussit d'ailleurs à attirer de nouveaux consommateurs. L'étude de Circana montre qu'il y a eu 39 % de néo-acheteurs sur les douze derniers mois. Leurs profils sont globalement plus jeunes : 12 % de ces nouveaux

## LABEL

### Se convertir au bio, une stratégie gagnante à long terme ?

Avec 170 806 ha en 2022, les vignes certifiées agriculture biologique et en conversion représentent 21 % du vignoble français. En 2022, la France comptait 12 000 producteurs de vins bio. Si la tendance 2023 sera sans doute infléchie, l'Agence bio ayant noté « un frein à la conversion », la production bio serait-elle une stratégie gagnante à long terme ? « Même si le vin bio a subi l'inflation, que ce soit à la production ou à la vente, le fait de ne pas utiliser d'engrais a permis de grandement y échapper », souligne Jeanne Fabre, présidente de Millésime bio.

Ainsi, les viticulteurs pourraient voir la conversion en bio comme une alternative face aux divers enjeux du secteur. « La conversion implique un surcroît d'investissement et de travail, rappelle Nicolas Richarme, président de Sudvinbio. Pour une entreprise en difficulté, ce n'est pas une solution. » Jeanne Fabre partage cet avis et ajoute qu'il est « difficile de se faire une place sur le marché pour un nouveau producteur. Il faudrait davantage miser sur l'éducation des consommateurs ». Toutefois, la présidente de Millésime bio nuance : « La conversion est une logique porteuse pour les entreprises qui anticipent. »

consommateurs sont âgés de moins de 25 ans. De plus, 37 % des acheteurs disent avoir augmenté leurs achats de vin bio au cours de l'année et 32 % prévoient de les augmenter à l'avenir. Ils sont 11 % à les avoir réduits et 12 % à envisager de le faire. D'autre part, plus les acheteurs cherchent des vins de qualité, plus ils considèrent qu'ils doivent être bio. L'étude de Circana a révélé que 36 % des acheteurs estiment qu'au-delà de 15 €, il est indispensable qu'un vin soit bio.

#### LES ACHETEURS DE VINS BIO PRÉFÈRENT LA VENTE DIRECTE ET LES CAVISTES

L'étude a également révélé que 92 % des acheteurs de vin bio ont un profil de consommation mixte. En effet, ces consommateurs achèteraient 42 % de vins bio et 58 % de vins non bio. À noter que les acheteurs souhaitant augmenter leurs achats de vins bio sont supérieurs à ceux souhaitant augmenter leurs achats de vins non bio. D'autre part, les acheteurs ne différencient pas leurs achats entre le bio et le non-bio pour les gammes rouge, rosé et blanc, sauf pour le champagne. Il y aurait beaucoup moins d'acheteurs

de champagne bio, ce qui s'explique simplement par une offre moins importante sur cette gamme. Concernant les lieux d'achat, ceux du vin bio seraient plus diversifiés que pour le vin conventionnel. L'étude de Circana montre que le nombre moyen de circuits d'achats pour le vin bio est de 3,2 contre 2,5 pour les achats de vins non bio. De plus, parmi ces lieux, les acheteurs de vins bio perçoivent la vente directe et les cavistes comme les plus satisfaisants, au détriment de la grande distribution qui est plus mal notée.

En effet, « la confiance dans les vins achetés est le premier moteur de la vente directe mais aussi des magasins spécialisés bio et c'est la qualité du conseil qui distingue les cavistes », précise l'étude. 33 % des acheteurs de chaque circuit ; vente directe, caviste et magasin spécialisé ; affirment avoir augmenté leurs achats depuis un an. De plus, un verre de vin bio sur quatre serait consommé en dehors du domicile, à l'hôtel ou au restaurant. Les acheteurs de l'étude considèrent que ce circuit valorise mal les vins bio : ils attendent une meilleure offre en restauration et des références mieux mises en avant.

Amélie Di Bella

L'étude de Circana a révélé que 36 % des acheteurs estiment qu'au-delà de 15 € il est indispensable qu'un vin soit bio.

