



LA FILIÈRE VITICOLE BIO EN RÉGION CENTRE

1>2 _ CONTEXTE

- La filière viticole biologique en France
- La production viticole en région Centre

2>4 _ L'ÉTUDE

- Les domaines viticoles biologiques en région Centre
- Une main d'œuvre importante
- Les conditions de passage en bio
- Des vins vendus localement et à l'export
- Les attentes des viticulteurs
- Les opérateurs de l'aval

5>6 _ INTERVIEWS

- François Chidaine et Pascal Potaire, vignerons
- La Cav' par 3 et Nicolas, cavistes
- Biovidis, négociant

7>8 _ ENJEUX ET PERSPECTIVES

- Forces et faiblesses de la filière
- Des opportunités à saisir
- Les défis de la filière



Alors que la viticulture biologique se développe très rapidement, en France mais aussi en région Centre, Bio Centre a décidé de mener une étude approfondie pour mieux connaître la filière régionale.

Cet état des lieux indispensable devrait permettre aux acteurs de la filière de relever les défis qui se font jour, en matière de structuration de la filière notamment. De plus, la communication vers les consommateurs devra être renforcée, pour valoriser la qualité des vins biologiques.

LE DYNAMISME DE LA FILIÈRE VITICOLE BIOLOGIQUE EN FRANCE ET EN RÉGION CENTRE

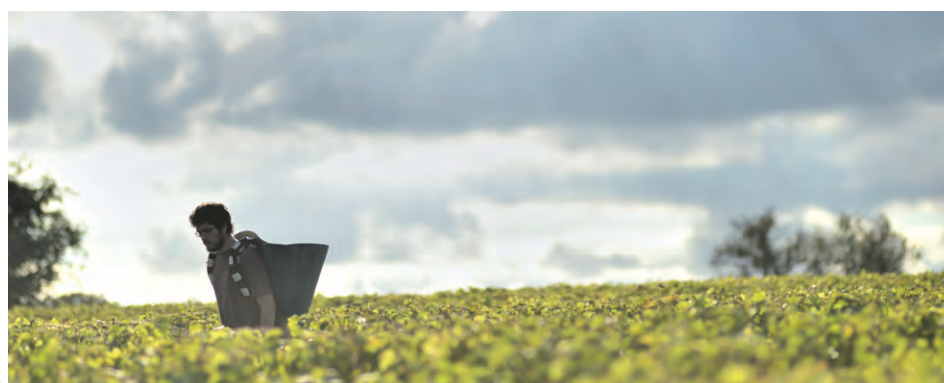
La filière viticole biologique en France

En 5 ans, entre 2007 et 2012, les surfaces viticoles cultivées selon le mode de culture biologique ont quasiment triplé en France, passant de 22 509 ha en 2007 à 64 800 ha 5 ans plus tard, ce qui représente 8,2 % du vignoble français (2,6 % en 2007)⁽¹⁾.

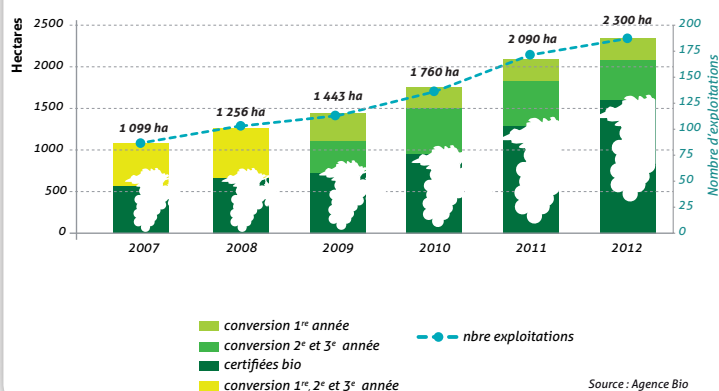
Sur la même période, le nombre d'exploitations viticoles certifiées en agriculture biologique est passé de 1 907 à 4 927. La France est le 2^e vignoble bio de l'Union Européenne en 2012, après l'Espagne et

devant l'Italie, principaux pays concurrents à l'export.

Les vins biologiques sont vendus à 60 % sur le marché français, et principalement en circuit court. La vente directe représente 36 %, et la vente en magasins spécialisés bio 27 %. La vente en grandes surfaces alimentaires représente 20 % des volumes produits ; les 17 % restant sont vendus par les cavistes et autres détaillants. Les principales destinations de l'exportation (40 % des volumes de vins bio) sont l'Allemagne, les Etats-Unis et le Japon⁽¹⁾.



Évolution des surfaces viticoles biologiques en région Centre



La production viticole en région Centre

La région Centre est la 8^e région viticole biologique avec 2 294 ha en 2012 (voir graphique ci-contre), soit 10,5 % du vignoble de la région Centre⁽²⁾. Elle fait partie du bassin viticole du Val de Loire-Centre, 4^e bassin viticole bio de France après le Languedoc-Roussillon, la Vallée du Rhône-Provence et l'Aquitaine⁽¹⁾. Sur ces 2 294 ha, 1 582 sont certifiés bio et 712 sont en conversion. L'Indre-et-Loire compte à elle seule 1 440 hectares de vignobles en bio et en conversion, ce qui représente 14,5 % de la surface viticole du département. À cet égard, l'Indre-et-Loire est le 5^e département français⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Source : Agence Bio

⁽²⁾ Sources : Agence Bio et Agreste

[L'ÉTUDE]

L'étude, menée en 2012, portait sur les données chiffrées 2010 - 2011. L'analyse de ces données permet d'avoir une vue d'ensemble de la filière viticole en région Centre, et d'en connaître les enjeux et les perspectives, toujours pertinents en 2013.

> MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

L'étude, menée par Anne-Emmanuelle Furic, élève ingénieur à Vet Agro Sup, a été encadrée par Cécile Perret, chargée des filières végétales à Bio Centre.

Cette étude s'est déroulée de mars à septembre 2012 selon les étapes suivantes : recensement des opérateurs régionaux ; enquête téléphonique auprès de 122 exploitations viticoles, sur les 150 recensées par l'Agence Bio, afin de recueillir des données sur la SAU et les volumes par AOC ; enquête auprès de 42 viticulteurs, 3 caves coopératives, 1 négociant, 3 magasins spécialisés en produits biologiques, 3 magasins non spécialisés vendant des produits biologiques, 3 magasins ne vendant pas de produits biologiques, 3 cavistes.



Les domaines viticoles biologiques en région Centre

53,2 % des domaines viticoles biologiques de la région Centre ont une surface comprise entre 5 et 15 ha ; 29,4 % ont une surface supérieure à 15 ha et 17,4 % inférieure à 5 ha.

59,5 % des domaines enquêtés ne comportent qu'une seule AOC, 23,8 % en ont deux, 14,3 % en ont trois, et seulement 2,4 % en ont quatre. Parmi les viticulteurs enquêtés, certifiés ou en cours de conversion, 26,3 % ont également un autre label, principalement « Demeter », « Biodyvin » ou « Nature et Progrès ».

Une main d'œuvre importante

La viticulture est la filière où la différence entre conventionnel et bio est la plus marquée, avec en moyenne 3,5 UTA⁽³⁾ en bio et 1,8 UTA en conventionnel. La différence de pratiques explique ce phénomène : vendange manuelle plus courante en bio, vinification souvent en cave particulière, et superficie moyenne supérieure dans les vignobles bio (13 ha en bio⁽⁴⁾ vs 9 ha⁽⁵⁾).

L'enquête de Bio Centre a montré que 62 % de viticulteurs emploient de la main d'œuvre à temps plein sur l'exploitation. La quasi-totalité (90,5 %) a recours à la main d'œuvre saisonnière pour la taille, le travail en vert (ébourgeonnage, égrappage, effeuillage...) et les vendanges manuelles. À noter que seulement 11,9 % des viticulteurs enquêtés pratiquent la vendange mécanique.

Un quart des viticulteurs font état de difficultés au regard de cette main d'œuvre : celle de trouver de la main d'œuvre qualifiée motivée par l'agriculture biologique, et celle de devoir former en permanence ce personnel, ce qui génère une perte de temps. Par ailleurs, le recours à la vendange mécanique est une réponse au coût jugé trop élevé des charges salariales.

Les conditions de passage en bio

La motivation principale des conversions est la protection de l'environnement et la production d'une alimentation saine, pour 69 % des viticulteurs enquêtés. Les autres motivations sont la conviction personnelle (16,7 %), la santé de l'exploitant (7 %) ou celle de la famille (4,8 %).

La plupart des viticulteurs arrivés récemment dans la filière, contrairement au plus anciens, affirment ne pas avoir eu de difficultés particulières lors du passage en bio, ce qui s'explique par le fait que nombre d'entre eux avaient des pratiques culturelles proches du cahier des charges de l'agriculture biologique au moment de la conversion. Néanmoins, ils font état de difficultés d'accès au foncier, et de la baisse des rendements. Celle-ci est vécue par 20 % d'entre eux comme une difficulté majeure, alors que les autres la considèrent comme inhérente au mode de culture biologique et l'acceptent comme telle.

Des vins vendus localement et à l'export

L'enquête a révélé que la grande majorité (83 %) des viticulteurs biologiques utilise les trois circuits de commercialisation que sont la vente directe (25 % des chiffres d'affaires en 2012), la vente aux cavistes-hôtelleries-restaurants (CHR) (32 %) et l'export (32 %) (voir graphique ci-contre).

Les 11 % restants vendent leur production à des négociants (7 %), commercialisent directement auprès de la GMS (2 %) ou à des magasins spécialisés (1 %). Enfin, 1 % ne vinifie pas son vin et vend les raisins sur pied.

Ce schéma de commercialisation est propre à la région Centre. En effet, sur le marché français, les ventes en GMS sont plus importantes qu'elles ne le sont en région Centre, qui connaît une proportion de vente aux CHR beaucoup plus importante qu'au niveau national. Plusieurs raisons à cela : les vins du Val de Loire - Centre ont des difficultés à se démarquer par rapport à des vins plus compétitifs en terme de prix tels que ceux des régions du Sud de la France, de l'Espagne et de l'Italie, ou en terme d'image tels que les vins de Bordeaux. De plus, le réseau de magasins spécialisés reste assez restreint dans notre région et offre un potentiel de débouchés moins important que les cavistes, hôtels et restaurants présents en grand nombre en raison du caractère touristique de la région Centre.

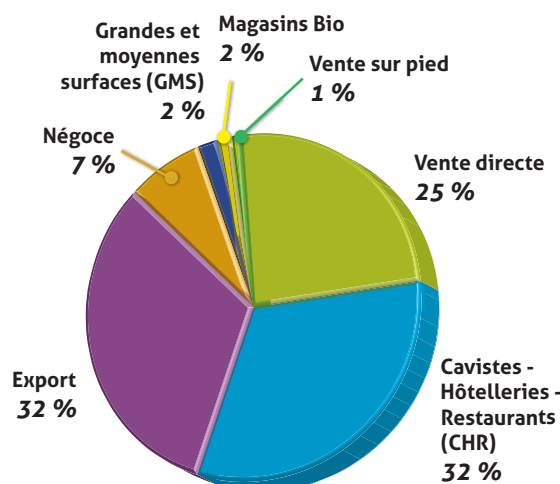
Les ventes à l'export sont réalisées vers la Belgique, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, le Luxembourg, la Norvège, l'Australie, le Québec, les États-Unis, le Japon. La Chine est une destination qui commence à prendre de l'importance.

Les attentes des viticulteurs

La majorité des viticulteurs enquêtés accueille favorablement l'arrivée de nouveaux vignerons dans la filière, car cela concourt à l'augmentation des surfaces en bio et donc à la protection de l'environnement. Leur seule crainte porte sur la possibilité d'une baisse des prix sur les circuits longs avec l'arrivée massive de volumes.

Par ailleurs, les viticulteurs enquêtés souhaitent un renforcement de la réglementation, afin que leur travail soit mis en valeur et que la qualité soit garantie au consommateur.

Répartition des chiffres d'affaires des exploitations viticoles biologiques par circuit de commercialisation en région Centre (2012)



Source : enquête Bio Centre auprès de 30 exploitations viticoles bio du Centre

Enfin, ils regrettent souvent la multiplication des institutions qui gravitent autour de la filière biologique, ce qui la complexifie et la rend opaque.

Les opérateurs de l'aval

Les structures enquêtées – 3 caves coopératives, 3 cavistes, 3 magasins biologiques, et un négociant – achètent leur vin directement aux producteurs, sans contractualisation. Alors que les premières années, les acheteurs devaient démarcher les producteurs, la tendance est actuellement inversée, en raison principalement de l'augmentation de l'offre qui croît plus rapidement que la demande.

Ces opérateurs expriment la nécessité de structurer une filière dédiée spécifiquement à la viticulture biologique. Enfin, ils estiment que la communication autour des vins biologiques est insuffisante. Elle devrait être rapidement renforcée afin d'informer les consommateurs sur les particularités du vin biologique, à un moment où les volumes continuent d'augmenter.

⁽¹⁾ UTA : unité de travail annuel par exploitation agricole

⁽⁴⁾ Source : Agence Bio

⁽⁵⁾ Source : Recensement agricole 2010



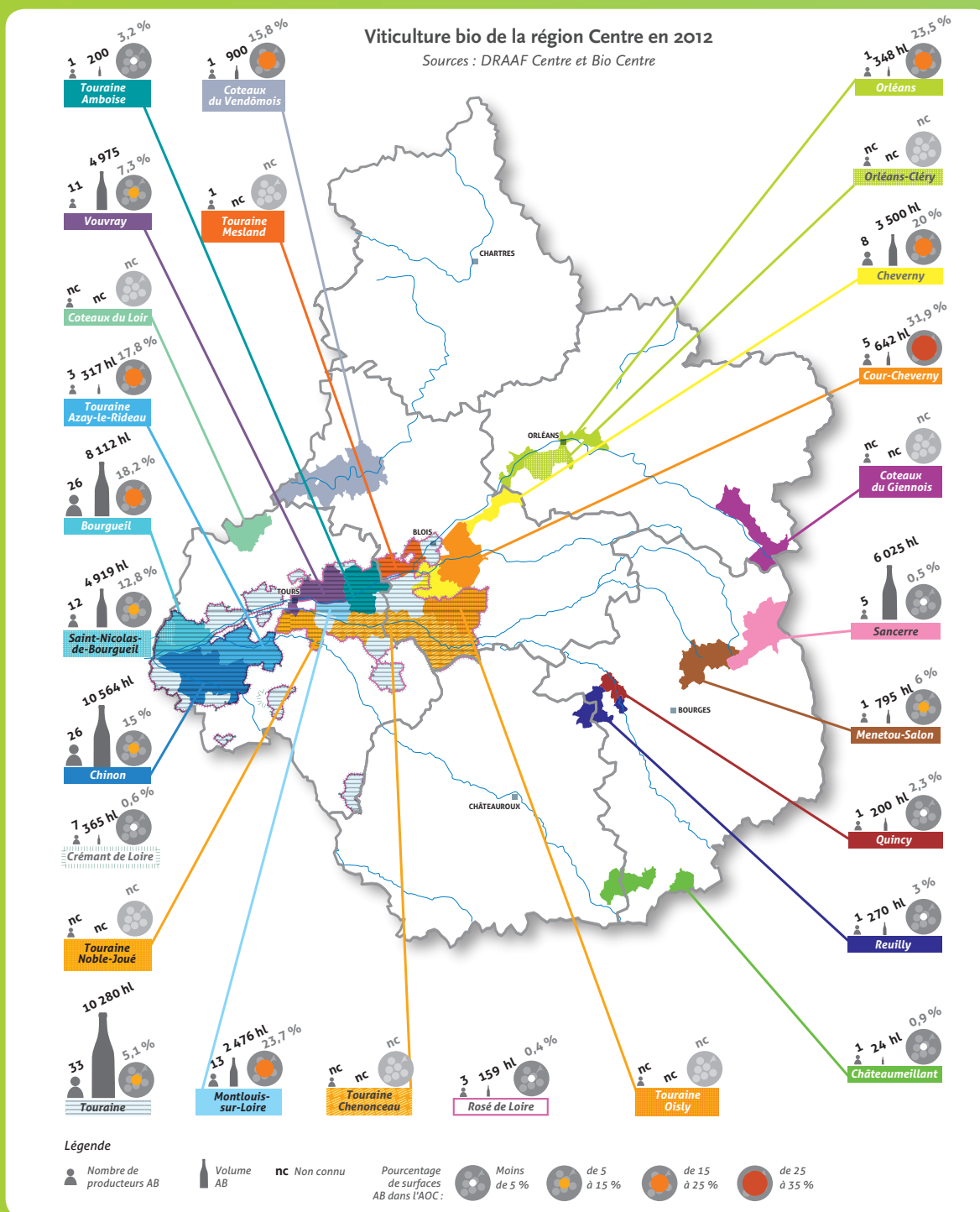
> LA PRODUCTION VITICOLE BIOLOGIQUE RÉGIONALE

Le volume total de production de vin issu de la récolte de raisins bio en 2010 est estimé à 40 000 hl⁽⁶⁾ (rendement moyen de 43 hl/ha sur 923 ha certifiés) ; celui issu de la récolte 2011 est estimé à 57 000 hl⁽⁷⁾. Le volume de production de la récolte 2012 devrait être le même, malgré une augmentation des surfaces, en raison de conditions climatiques particulièrement difficiles.

Les productions biologiques représentent une large part

des AOC Cour-Cheverny (31,9 % de la SAU totale de l'appellation est en bio), Montlouis-sur-Loire (23,7 %), Orléans (23,5 %), Saint-Nicolas-de-Bourgueil (18,2 %) (voir carte ci-dessous).

Les volumes bio les plus importants concernent les AOC Chinon (10 564 hl), Touraine (10 280 hl), Vouvray (4 975 hl), Bourgueil (8 112 hl) et Saint-Nicolas-de-Bourgueil (4 919 hl).



⁽⁶⁾ Source : Agreste Centre ⁽⁷⁾ Source : Bio Centre

[INTERVIEWS DE VIGNERONS]

**François Chidaine,
vigneron bio
à Montlouis-sur-Loire (37)****Quelles sont les caractéristiques
de la production viticole en
Val de Loire-Centre ?**

La production de vin bio dans notre région est délicate, à cause du climat qui est un handicap majeur. Il faut être plus rigoureux qu'en conventionnel, être réactif pour intervenir à temps sur les maladies qui peuvent toucher la vigne. Je suis entouré de personnes compétentes, qui m'aident dans mes décisions.

Est-ce que vous communiquez sur le label AB ?

Ce n'est pas une priorité pour moi. L'axe majeur c'est le travail du domaine en lien avec le terroir, qui est inscrit dans l'AOC. Le cahier des charges de l'agriculture bio permet de grandir la qualité des raisins pour traduire le terroir.

Quel est l'avenir de la filière viticole biologique à votre avis ?

La production va continuer à se développer, mais cela va aussi changer la donne, car de nombreux vignerons convertissent leur exploitation uniquement pour des raisons économiques, pas par engagement pour l'environnement.

**Pascal Potaire,
vigneron bio et négociant-
vinificateur en association
avec Moses Gadouche,
à Mareuil-sur-Cher (41)****Pourquoi avoir développé une activité
de négoce et vinification en plus de
votre propre production viticole ?**

J'ai pris cette décision suite à la grêle de 2009. Sur certaines parcelles, la perte était totale et les conséquences économiques se sont fait sentir les mois suivants. J'ai donc décidé d'acheter des raisins à d'autres vignerons bio, en complément de ma propre production.

**Est-ce qu'on vit mieux quand on est viticulteur
bio ?**

Cela dépend du sens de la question ! Economiquement, n'ayant jamais travaillé en conventionnel je n'ai pas de point de comparaison. Et ce qui m'importe, c'est la qualité de vie, la richesse des échanges avec les clients et les collègues. C'est aussi la qualité du travail.

**A votre avis, quelles sont les difficultés des
vignerons bio de la région ?**

La première difficulté c'est le manque de visibilité des appellations de la région, en comparaison des appellations d'autres régions viticoles qui sont bien identifiées par les consommateurs. L'autre souci, ce sont les débouchés dans la GMS, qui ne s'intéresse pas au goût du vin mais à son prix qui doit toujours être plus bas. Or, quand on vendange à la main, on ne peut pas suivre ! C'est pour cela que nous valorisons notre production à 50 % à l'export.

**Quelle est l'avenir de la filière viticole régionale
selon vous ?**

On voit énormément de volumes arriver sur le marché français, la question est de savoir comment cela va être absorbé.

[INTERVIEWS DE DISTRIBUTEURS]



Patrick Grellet,
sommelier et caviste
de La Cav'par 3,
à Tours (37)

Quel est l'intérêt de distribuer du vin biologique ?

Le vin bio a plus d'âme, plus de corps, il est le reflet de la personne qui le fait ! Dans une bouteille de vin bio, il y a toute une histoire, cela donne la qualité et le goût du vin. Et les vins de Loire sont des vins friands, gourmands.

Est-ce que vous communiquez sur le label AB ?

Nous ne voulons pas que le label soit la seule raison d'achat. Nous préférons expliquer aux gens tout le travail qu'il y a derrière le label, donc ce qui fait la qualité du vin.

La filière viticole bio se porte-t-elle mieux que la filière conventionnelle ?

La filière est en structuration lente. On voit de plus en plus de cavistes naturels, de bars à vins naturels. Les étrangers s'intéressent beaucoup au vin bio. Peu à peu, je pense que les jeunes vigneronnes qui vont s'installer n'auront pas d'autre choix que le bio, parce que la clientèle le demande.

Par quoi passe l'avenir des vins biologiques du Val de Loire-Centre ?

C'est encore un secteur de niche, mais cela va se développer. Surtout que le vin bio n'est plus considéré comme une bizarrerie ! Certains vigneronnes qui doutaient il n'y a pas si longtemps, voient que cela marche, que cela se vend.



Michel Grenier,
caviste de l'enseigne
Nicolas à Orléans (45)

Quel est l'intérêt de distribuer du vin biologique ?

Nous avons développé cette gamme en réponse à la demande des clients qui prennent conscience des abus des traitements chimiques. Le bio, c'est une question de santé !

Quelles sont les qualités des vins bio du Val de Loire-Centre ?

D'une manière générale, les vins bio ont évolué et ressemblent aux vins conventionnels, avec la même qualité. Ce ne sont pas des vins marginaux.

Pensez-vous que la filière viticole biologique va se développer ?

Tous les vigneronnes que je connais vont dans le sens du bio, c'est d'une certaine manière une obligation sur le plan de la santé des vigneronnes et des consommateurs. Je pense que dans quelques années, on ne parlera plus de vins bio, parce que le bio sera la norme.

Philippe Gérard,
directeur de Biovidis, négociant
de vin 100 % bio, Amboise (37)

Quel est l'intérêt de distribuer du vin biologique ?

Il y a pour nous deux intérêts majeurs. Celui de distribuer du vin que nos clients apprécient depuis de nombreuses années. C'est un produit de niche qui n'est pas encore la proie des « gros » négociants, ce qui laisse la place aux petits comme nous. De plus, le vin bio est un produit sain et naturel, bon pour l'environnement et à forte valeur ajoutée, ce qui permet d'échapper à la lutte incessante pour le prix de production le plus bas possible.

La filière viticole bio se porte-t-elle mieux que la filière conventionnelle ?

Oui, dans le sens où tous les vigneronnes bio vendent l'intégralité de leur production, et la plupart du temps dans des filières valorisantes. La contrepartie, c'est que certaines années peuvent être très difficiles avec des rendements faibles et donc des revenus insuffisants.

Le négoce et la GMS sont des débouchés peu utilisés dans notre région. Pourquoi à votre avis ?

Autour de 65 % des ventes de Biovidis se font avec les GMS. Ces dernières sont en retard en termes de marché bio, donc il y a du potentiel. Ceci étant, il est aujourd'hui plus valorisant pour nos vigneronnes de vendre à l'export et dans le circuit CHR. La demande à l'export est forte alors que la grande distribution ne croit pas encore complètement au vin bio, elle ne sait pas le vendre et n'a pas l'habitude d'acheter des quantités limitées à des prix non cassés.

Quel est l'avenir des vins biologiques du Val de Loire-Centre ?

La qualité, la vraie, celle qui offre des vins agréables pour le consommateur, fidèles aux terroirs et aux cépages, et sans défauts, ce qui n'est pas encore le cas pour tous. Le souci d'innovation, par la réduction des intrants exogènes, en particulier le soufre, fera la différence avec les vins conventionnels.

[ENJEUX ET PERSPECTIVES]

L'étude menée par Bio Centre a permis de mettre à jour les forces et faiblesses de la filière viticole biologique en région Centre, ainsi que les perspectives de développement dans les années à venir.

Forces et faiblesses de la filière viticole régionale

Trois points faibles ont été identifiés à commencer par l'incertitude quant à la succession des domaines viticoles biologiques lorsqu'il n'y a pas de reprise familiale. La deuxième préoccupation concerne le mode de commercialisation des nouveaux viticulteurs bio qui arrivent sur le marché sans carnet d'adresses. Enfin, les organismes ressources sont mal identifiés en région Centre, tant par les producteurs que les opérateurs de l'aval.

Les points forts de la filière régionale sont de divers ordres. La commercialisation sur différents circuits et majoritairement sur circuits courts permet une sécurisation des revenus et le maintien de la valeur ajoutée. Sur le plan technique, les viticulteurs bio ont su créer entre eux un réseau d'entraide. Enfin, des conseillers sont à la disposition des viticulteurs pour les accompagner dans leur travail.

Des opportunités à saisir

La diminution des prix en raison de l'arrivée massive de volumes issus des exploitations récemment converties est un des risques majeurs qui pèsent sur la filière, qui nécessiterait d'être plus structurée.

Les opportunités de développement résident en partie dans l'engouement pour le vin biologique français à l'étranger, qui se traduit par une augmentation des exportations. De plus, les bénéfices de l'agriculture biologique pour la planète, la santé et l'expression des terroirs dans les vins sont des atouts majeurs sur lesquels il faut continuer de communiquer.

Les défis de la filière

Si la technique est en constante évolution et que des expérimentations restent indispensables (en particulier sur les doses de cuivre et de soufre), le défi principal de la filière concerne l'anticipation, sur les plans commerciaux et de la communication, de la forte augmentation des volumes dans les années à venir. Développer les débouchés via la GMS et les magasins spécialisés bio nécessiterait un travail sur l'image des vins du Val de Loire-Centre que le bio ne peut pas porter seul et qui s'avèrera payant à condition que la qualité de l'ensemble du vignoble suive. Le développement de la clientèle passe donc par la promotion des vins bio auprès des consommateurs et à l'export.



> DES SALONS POUR PROMOUVOIR LES VINS BIO DU VAL DE LOIRE - CENTRE : UNE BELLE OCCASION DE PRÉSENTER LES PRODUCTIONS RÉGIONALES

Les viticulteurs biologiques de la région Centre vont à la rencontre des consommateurs lors des salons des vins, des salons et marchés biologiques organisés un peu partout en région. Les groupements organisent également des salons spécialement dédiés aux vins biologiques qui attirent à la fois consommateurs et professionnels de la distribution de vins.

Le premier salon du genre est sans doute « Bio t'y foule » initié par le Groupement des agriculteurs biologiques et biodynamistes de Touraine (GABBTO) en Indre-et-Loire. Ce rendez-vous prend chaque année plus d'ampleur. Lors de l'édition 2013, 25 vigneron ont proposé à la dégustation-vente près de 100 cuvées qui représentaient tous les terroirs et appellations de l'Indre-et-Loire. La manifestation a attiré quelques 2 000 visiteurs.

Un autre salon est également rapidement devenu une référence : « La levée de la Loire », réservé aux professionnels, organisé par l'Association interprofessionnelle des vins bio

du Val de Loire (AIVB-VL) d'abord à Angers puis à Paris l'an dernier. Devant le succès de la manifestation, les deux rendez-vous sont reconduits en 2014. De plus, le salon va probablement être organisé en Belgique et en Allemagne (lire à ce sujet l'interview de Pascal Lambert, page 8).

Les vins biologiques régionaux présents dans des salons à l'étranger

Centréco, l'agence de promotion et de développement économique de la région Centre, facilite la représentation des vins régionaux dans les salons internationaux en proposant un stand régional commun. Les viticulteurs biologiques peuvent s'y inscrire s'ils le souhaitent.

Par ailleurs, « La Renaissance des appellations », une association internationale de vignerons biodynamistes, participe à de nombreux salons à l'étranger. Plusieurs vignerons représentent les vins du Val de Loire lors de ces salons.

[ENJEUX ET PERSPECTIVES]

[INTERVIEW]



Pascal Lambert, administrateur de l'AIVB-VL⁽¹⁾,
délégué viticulture à Bio Centre,
vigneron au Domaine Les Chesnais, Cravant-les-Côteaux (37)
*« La viticulture biologique est désormais incontournable
en France comme en région Centre. »*

Bio Centre a mis en évidence que les viticulteurs biologiques estiment qu'il y a trop de structures autour de la viticulture bio. Est-ce aussi votre avis ?

C'est vrai qu'il est difficile de s'y retrouver au milieu de tous ces sigles, toutes ces associations qui gravitent autour de la viticulture et du bio. C'est sûr qu'il en y a trop et que c'est finalement compliqué pour tout le monde, avec des résultats qui ne sont pas toujours bien visibles ! L'AIVB-VL a peu de moyens, mais a pourtant été capable de lancer un salon, « La Levée de la Loire », qui va bientôt s'exporter ! Petit à petit, nous arrivons à travailler avec Interloire sur certains dossiers. Tout doucement, l'AIVB-VL fait son trou et fait avancer la viticulture en termes de communication.

Il y a plein de choses à faire, mais il faut se mobiliser. D'une manière générale, les vignerons ne se mobilisent pas assez, peut-être parce qu'ils ne savent pas à qui s'adresser ! Pour défendre la bio en région Centre, nous avons le réseau des GAB et Bio Centre qui fait le lien entre les vignerons et les administrations et collectivités, qui est un relai pour faire connaître et valoriser notre travail. Au niveau national, nous avons plusieurs structures qui font avancer les choses en matière de réglementation, notamment France Vin Bio (ex. FNIVAB)⁽²⁾. C'est grâce à cette structure que nous avons un règlement européen, même si je pense qu'il encoore trop laxiste mais ce n'est pas la question du jour !

C'est bien, mais il faudrait aller plus loin encore ! Peut-être que si tout le monde arrivait à se mettre autour de la table et discuter, loin des tensions entre les structures... Car le fait est là, la viticulture biologique est désormais incontournable, en France comme en région Centre. Il serait temps qu'elle soit reconnue comme telle.

Vous évoquez les salons viticoles. Sont-ils importants pour la viticulture biologique régionale ?

Les salons, et surtout les salons bio, sont nécessaires pour que le consommateur comprenne ce qu'est le vin biologique. C'est un moyen incontournable de donner une image forte des spécificités du cahier des charges bio. C'est aussi un

moyen de fédérer les vignerons bio qui viennent plus volontiers sur nos salons d'un coût accessible à tous. Les salons bio atteignent leurs objectifs et fonctionnent bien. « La Levée de la Loire » s'est d'abord tenue à Angers, puis à Paris, bientôt à Bruxelles, peut-être à Dusseldorf. Même succès pour le salon Bio t'y foule, à Tours, que j'ai contribué à créer et dont je suis très fier, car c'est devenu au fil des ans un événement majeur de la viticulture biologique régionale.

Qu'est-ce qui pourrait faciliter l'accompagnement des viticulteurs biologiques ?

Les besoins techniques sont en partie couverts par les techniciens des Chambres d'agriculture et de la SICAVAC, mais il y a encore des besoins, notamment sur les techniques culturales simplifiées. Il y a surtout un grand besoin de soutien œnologique. Les vignerons doivent être accompagnés sur la réglementation européenne de vinification qui n'est pas simple. Par ailleurs, la communication doit être renforcée. Il faudrait organiser des événements pour les vins bio ayant une AOC⁽³⁾, afin que les consommateurs comprennent notre travail inscrit dans le respect du terroir.

⁽¹⁾ AIVB-VL : Association interprofessionnelle des vins bio du Val de Loire

⁽²⁾ FNIVAB : Fédération nationale interprofessionnelle des vins de l'agriculture Biologique

⁽³⁾ AOC : Appellation d'origine contrôlée



BIOCENTRE* MAG est un magazine de Bio Centre

Cité de l'Agriculture - 13, avenue des Droits de l'Homme - 45921 Orléans Cedex

Directeur de publication : Jean-François Vincent - Rédacteur en chef : Éric Béliard

Rédaction : Cécile Perret, Annie Rigault (www.autre-mot.fr)

Graphisme et mise en page : Erwan Citérin

Crédit photos : Droits réservés, photothèque Bio Centre : D. Gentilhomme - Ph. Montigny (Filimages),

Domaine Chidaine, M. Grenier, F. Arnaud, Studio Célanie, A. Rigault (www.autre-mot.fr)

Impression : Prevost Offset - Imprimé sur du papier issu de forêts gérées durablement - ISSN : 2264-3990

Réalisé avec le soutien
financier de l'État et
du Conseil régional Centre



Région
Centre



Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation