

À la chasse aux terres bio!

LES ACTEURS DU VIGNOBLE, PRÉSENTS SUR LE SEGMENT DU BIO, S'EMPLOIENT À SÉCURISER LEURS APPROVISIONNEMENTS. ACQUISITION, CONVERSION DE VIGNES EN PROPRES... TOUS LES MOYENS SONT BONS POUR S'AFFRANCHIR D'UN MARCHÉ ERRATIQUE.

> Cigale ou fourmi? Indubitablement, fourmi. Devant l'essor de la demande en faveur des vins bio, les négociants du Languedoc-Roussillon ne veulent pas se trouver dépourvus d'offre. Pas question de manquer de vins calibrés à leurs attentes... Sans quoi, impossible de bâtir des stratégies commerciales et marketing sur le long terme. Or, depuis deux ans le marché du bio est sous tension. Les volumes produits peinent à couvrir le surenchérissement de la demande. Y compris dans la région qui, avec ses 8 500 hectares de vignes cultivées en bio, se situe au premier rang des bassins de production de l'Hexagone. Conséquence, les cours ont grimpé en flèche, passant de 10 à 30% en fonction des catégories entre 2007 et 2008. Et la tendance s'est maintenue en 2009. « Dans trois ans, le vignoble aura doublé sa superficie actuelle, signale Gilles Louvet, PDG de Cellier du Languedoc Vins Distribution (CLVD), l'un des spécialistes du bio dans le secteur. Mais, il y a fort à parier que les cours demeureront fermes. »

Pour s'approvisionner, les négociants présents de longue date sur le segment ont bâti des partenariats avec la production. C'est le cas de CLVD, de Terroirs Vivants ou encore de Gérard Bertrand... Ainsi CLVD qui commercialise 3,5 millions de cols par an contractualise ses achats auprès d'un réseau de producteurs répartis sur 850 hectares de vignoble dont 600 en Languedoc-Roussillon. Les engagements courent sur cinq ans. Une stratégie qui permet à ces opérateurs de pérenniser leurs appro-



Situé en vin de pays des Sables du Golfe du Lion, le Domaine de Pive en Camargue qui appartient au groupe Jeanjean entre cette année dans sa troisième année de conversion bio.

DR

visionnements. Mais, jusqu'à quel point? Car l'emballement actuel de la demande les oblige à passer à la vitesse supérieure. « De nouvelles opportunités se présentent, indique Gilles Louvet. En Europe, où nous disposons des débouchés historiques, mais également dans les pays tiers et en France. Pour y répondre, nous voulons développer de nouvelles marques spécifiques à chaque marché. » L'entreprise signe déjà les marques Élémentaire, Pech Matel distribuées dans le réseau Biocoop, prévoit des extensions de gamme au sein de sa ligne Balade du Sud et s'appête à lancer une marque aux États-Unis. Sans compter les distributeurs français qui frappent aussi aux portes pour mettre au point des MDD. D'où la nécessité de trouver de nouvelles sources d'approvisionnement.

Le marché étant en dent de scie, les négociants s'attèlent à assurer leurs arrières. « Nous souhaitons gagner en autonomie sur une partie de nos achats, poursuit Gilles Louvet. Aussi, nous

avons lancé un programme d'acquisition de vignobles en Languedoc-Roussillon en 2009 qui va se poursuivre en 2010 et en 2011. » À la clef, 70 hectares en soute. Et ce n'est qu'un début. CLVD s'est fixé un objectif de 300 hectares! Si l'entreprise ne parvient pas à trouver la perle en bio, elle achètera des vignes conduites de manière conventionnelle dont elle assurera la conversion. Et dans la conjoncture actuelle, les vignobles en vente ne manquent pas!

Comme elle, le groupe Jeanjean veut également maîtriser une partie de son offre bio. Déjà depuis 2004, il distribue les vins de la Maison Cazes. Pionnière de la viticulture biologique dans le Roussillon, elle s'est inscrite dans la démarche en 1997 et détient aujourd'hui 180 hectares de vignes agréées bio, soit quelque 600 000 cols par an. Une marque phare, le Canon du Maréchal. Dans son sillage, Jeanjean procède actuellement à la conversion de ses propres domaines, 310 hectares au total. Le Domaine de Pive en Camargue, classé en vin de pays des Sables du Golfe du Lion, arrive cette année dans sa troisième année de conversion. Dès cette année, le Domaines Devois des Agneaux et Mas de Lunès en AOC côteaux du Languedoc Grès de Montpellier, entrent dans la danse. Le Mas Neuf en AOC Muscat de Mireval les suivra de près. « Notre objectif est qu'en 2012, ces cinq propriétés soient officiellement en bio, annonce Agnès Boeuf-Guillou, responsable marketing. Nous appliquons cette stratégie au reste du groupe. Dans les autres régions où nous sommes implantés, le Rhône, la Provence... nous possédons un peu plus de 1 000 hectares de vignes en propres. »

Quant à l'autre grande figure du vignoble, Gérard Bertrand, il semble suivre le mouvement. À la tête de 360 hectares de vignoble, il conduit le Domaine de Cigalus, 58 ha en AOC Languedoc, en biodynamie depuis plusieurs années et commerciale en exclusivité l'une des propriétés bio de la région des Corbières: le domaine Caraguillies. Dans la région, les cigales se contentent de chanter. **C.S.**