La VIGNE

Pays : FR
Périodicité : Mensuel
OJD : 8513

Date : Octobre 2021
Page de l'article : p.60-61
Journaliste : CHANTAL SARRAZIN

VENDRE

Le Bib amorce une montée en gamme

Les initiatives se multiplient pour sortir le Bib de son image de conditionnement pour petits vins. Vin bio, vin de château, cuvées triées sur le volet font leur apparition dans le contenant. Reste à convaincre les consommateurs.

Des vins haut de gamme en Bib ? Bibovino en a fait son credo. Dans cette chaîne de cavistes qui vend uniquement des vins dans ce contenant, les prix s'envolent jusqu'à 115 € pour un côte-rôtie en deux litres. Pareil pour le caviste en ligne Let-it-Bib, axé sur les vins bio et nature. Mais ces exemples font figure d'exception. *« Pour une bonne partie des consommateurs, le Bib est d'abord un conditionnement économique,* indique Sébastien Bourguignon, directeur marketing et communication des Vignerons de Buzet. *Toutefois, cette image tend à évoluer. Pendant les confinements de l'an passé, les ventes de Bib se sont envolées. Des acheteurs ont découvert que ce contenant renfermait des vins de qualité est qu'il était pratique. »*
Pour bon nombre d'entreprises, c'est donc le bon moment pour monter en gamme. Les Vignerons Ardéchois, qui commercialisent 60 % de leur production en Bib, s'y attellent. *« Cette année, nous avons décliné plusieurs de nos cuvées positionnées sur des niveaux de prix supérieurs en Bib de trois litres,* annonce Philippe Dry, directeur général des Vignerons Ardéchois. *C'est le cas d'Ardèche par Passion, notre signature d'IGP Ardèche bio destinée à la grande distribution, et d'Ardèche par Nature, notre gamme destinée aux cavistes et qui sera certifiée bio l'an prochain. »* La cuvée Orélie, le must des assemblages de cette union de coopératives, est également disponible en Bib de trois litres depuis cette année. Exclusivement destinée aux cavistes, elle s'affiche à 15 € l'unité dans les trois couleurs. *« C'est 25 % plus cher que nos précédents Bib,* poursuit le dirigeant de la coop. *Nous avons hésité avant de réaliser ce lancement. Nous avions peur de cannibaliser les ventes de nos bouteilles. Au contraire, l'arrivée du Bib a créé un effet d'entraînement ! Et la marque a gagné en visibilité. »* Ainsi, de janvier à juin 2021, les volumes commercialisés ont augmenté de 12 % par rapport à la même période de l'an passé.

> « L'arrivée du Bib n'a pas concurrencé nos ventes de bouteilles. Au contraire, elle nous a fait gagner en visibilité. »

Reste que cette stratégie a ses limites. Les cuvées des Vignerons Ardéchois vendues en Bib affichent en effet un prix au litre inférieur de 25 % par rapport à celui de la bouteille. *« Ce différentiel correspond aux économies de matières sèches que nous faisons lorsque nous conditionnons en fontaines à vin,* précise Philippe Dry. *Nous ne dégradons pas le prix de nos vins. »* Mais, avait-il le choix ? Les acheteurs de la grande distribution savent très bien les économies que font les producteurs lorsqu'ils conditionnent leurs vins en Bib et ils veulent en profiter. *« Difficile de leur proposer nos vins en Bib au même prix que ceux en bouteille »,* admet un responsable de cave coopérative. À moins de porter un nom connu, comme le Château Tour de Bonnet, la propriété d'André Lurton, à Saint-Christoly-Médoc en Gironde. Pour la première fois cette année, il a dupliqué ses vins en Bib de trois litres. Ce lancement concerne un bordeaux rouge, un bordeaux rosé et un entre-deux-mers. Ces vins sont vendus en grandes surfaces et en ligne entre 17 et 20 €, des prix similaires à ceux des bouteilles, ramenés au litre. *« La grande distribution cherche à étoffer ses rayons avec des produits plus haut de gamme,* souligne Claire Dawson, directrice marketing des vignobles André Lurton. *Les qualités de nos vins en Bib sont identiques à celles des bouteilles et les vins sont aussi certifiés HVE. »*
Pour justifier le prix de ses Bib,

En France, le prix colle à la peau du Bib

Le prix ? C'est pour 58 % des Français consommateurs de vin, le premier critère d'achat en faveur du Bib, d'après une étude conduite par l'institut d'études marketing et d'opinion CSA, en avril 2021, pour la Fédération des industries du verre. Viennent ensuite, pour 41 % d'entre eux, la facilité de transport et de stockage et, pour 29 % le fait que le format est adapté à leur consommation de vin. Côté bouteille, les résultats s'inversent. Le premier critère d'achat, pour 94 % de réponses, est la qualité organoleptique, suivi par le plaisir d'offrir et de partage pour 53 % des consommateurs. Autrement dit, le Bib a encore du pain sur la planche pour gagner en image.

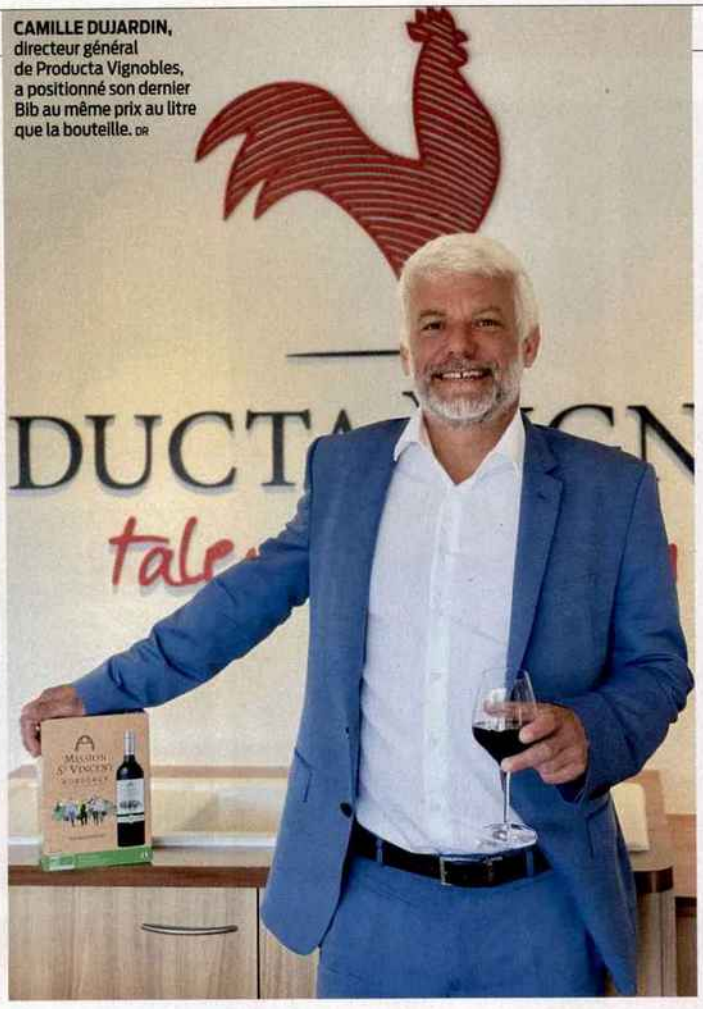
Tous droits réservés à l'éditeur

La VIGNE

Pays : FR
Périodicité : Mensuel
OJD : 8513

Date : Octobre 2021
Page de l'article : p.60-61
Journaliste : CHANTAL SARRAZIN

PHILIPPE DRY, directeur général des Vignerons Ardéchois, conditionne sa cuvée Orélie en Bib de 3 litres, dans les trois couleurs. © VIGNERONS ARDÉCHOIS



CAMILLE DUJARDIN, directeur général de Producta Vignobles, a positionné son dernier Bib au même prix au litre que la bouteille. DR

VENDRE

le Château Tour de Bonnet en a soigné l'esthétique. « *Nous les avons illustrés avec des photos de jolis paysages,* indique Claire Dawson. *Et nous les avons également personnalisés avec une photo de Jacques Lurton, président des Vignobles André Lurton, sur le côté de l'emballage.* » Dans son argumentaire, Claire Dawson met aussi en avant les avantages écologiques du Bib qui « *nécessite moins de matières premières que le verre et possède un meilleur bilan carbone* ».

Au cours de cette première saison, l'entreprise a commercialisé 10 000 unités. « *C'est en deçà des quantités espérées, mais la vente de Bib a souffert de la piètre météo estivale,* justifie Claire Dawson. *Nous allons poursuivre ce développement car il y a une place à prendre sur ce créneau.* »

À Bordeaux, Producta Vignobles a joué sur le bio et un litrage inhabituel pour positionner son tout dernier Bib à un prix au litre égal à celui de la bouteille. Sous sa marque Mission Saint-Vincent, dupliquée en bio depuis 2018, le groupement coopératif a ainsi sorti cette année un Bib de 2,25 litres. Ce bordeaux bio rouge, vendu en grande distribution à 14,95 €, complète la gamme en bouteille qui existe pour sa part dans les trois couleurs. « *Avec ce produit, nous œuvrons dans le sens de la valorisation du marché,* explique Camille Dujardin, directeur général. *Le format 2,25 litres nous a permis de rester cohérents avec l'attente des consommateurs en ce qui concerne les prix, tout en leur proposant du bio.* »

Les packs sortent également de l'ordinaire. Ils ont été conçus avec du papier kraft et mettent en avant les vignerons au travers d'une illustration colorée. Sur le côté de l'emballage, ces derniers prennent la parole en expliquant l'esprit coopératif. « *Nous avons reçu les premières commandes et l'accueil a été positif,* assure Camille Dujardin. *Nous tablons sur une croissance des ventes en France et en Europe.* »

Des vignerons, qui n'avaient encore jamais conditionné leurs vins en Bib, investissent aussi ce créneau, visant le haut de la fourchette des prix du marché. Cet été, Romain Cabanes, qui exploite les 7 ha du Clos Romain à Cabrières, dans l'Hérault, a lancé un Bib de trois litres de languedoc rouge bio, vendu entre 22 et 25 € chez les cavistes et dans les magasins spécialisés dans le bio. Un tarif qui se situe dans la moyenne haute des languedocs bio en Bib chez les cavistes que *La Vigne* a sondés. À ses clients, Romain Cabanes explique que ce vin provient des mêmes vignes et qu'il le travaille comme ceux en bouteille, mais que son profil est plus accessible.

Pour Romain Cabanes, c'est aussi un concept. Il a l'intention de réaliser un assemblage différent par saison qu'il conditionnera dans des fontaines à vin en carton kraft illustrés d'une étiquette en rapport avec la saison. « *Il existe une clientèle qui recherche des vins de qualité sans se soucier du conditionnement* », argumente-il. **CHANTAL SARRAZIN**

CLAUDE VIALADE, PRÉSIDENTE DES DOMAINES AURIOL, À LÉZIGNAN-CORBIÈRES (AUDE)

« En Norvège, nous vendons des Bib au même prix que les vins du Médoc »

DR

« Vinmonopolet, le monopole de la distribution des vins en Norvège, référence depuis quatre ans nos Bib de trois litres Blend nº 2 et nº 4. Tous deux sont élevés en fût de chêne. Le premier est un IGP Côtes Catalanes rouge bio à base de grenache et de syrah vendu 379,90 couronnes (soit 37,20 €) les trois litres ; le second, un IGP Pays-d'Oc 100 % marselan, est à 465,90 couronnes (45,7 €). Ces vins sont positionnés comme des médocs. Et nous les commercialisons aussi en bouteilles en PET (plastique). Dans les pays nordiques, où les gouvernements prônent une politique écologique à long terme, la qualité des jus n'est pas reliée au contenant dans l'esprit des consommateurs. En Suède, nous avons sélectionné avec le chef Tina, célèbre dans ce pays, un 100 % chardonnay Pays-d'Oc que nous conditionnons en Bib de trois litres et que nous vendons à un prix qui valorise ce cépage, jusqu'à deux fois le cours du marché. Dans ce même esprit, nous planchons sur un projet de Bib au Danemark. »

Tous droits réservés à l'éditeur