



30 ans
30 prises
de parole

30 years
30 testimonials





Il y a trente ans, une dizaine de vigneron languedociens, tous en bio, s'unissent pour recevoir une poignée d'acheteurs professionnels sensibles à leur démarche et leur présenter les vins du millésime de l'année. À cet événement qui se tient chaque année au mois de janvier, d'abord au Mas de Saporta à Lattes (34), ils donnent un nom : Millésime BIO. C'est une association qui en assure l'organisation : l'Association interprofessionnelle des vins biologiques du Languedoc-Roussillon (AIVB-LR), laquelle se transformera en Sudvinbio. Le salon s'ouvre aux autres régions de France en 1998, puis aux vignobles étrangers en 1999. Le salon, conçu par des vigneron pour des vigneron, s'efforce de concilier croissance et respect des valeurs. Une décision forte est prise : chaque exposant, quelle que soit sa taille, dispose du même matériel pour présenter ses vins et tous les exposants sont mélangés afin de favoriser les rencontres avec les visiteurs. Millésime BIO est, et restera, un salon à taille humaine, dans lequel la convivialité l'emporte sur le marketing. En parallèle, les organisateurs lancent le principe d'une soirée festive, qui sera ritualisée, permettant ainsi aux vigneron et aux visiteurs de partager un moment de convivialité en-dehors des allées du salon.

Thirty years ago, a dozen or so Languedoc winegrowers, all of them organic, joined together to welcome a clutch of trade buyers receptive to their approach and to present wines from the latest vintage to them. They named this event, which takes place every year in January, initially at Mas de Saporta in Lattes, near Montpellier, Millésime BIO. It was organised by an association, the Languedoc-Roussillon Organic Wine Trade Association (AIVB-LR), which subsequently became Sudvinbio. In 1998, the exhibition opened up to other French regions and then in 1999 to foreign wine regions. Designed by winegrowers for winegrowers, the exhibition aims to reconcile growth with respect for its inherent values. An impactful decision was therefore made – each exhibitor, irrespective of the size of the company, would be given the same equipment to present their wines and all of them would be located randomly to promote engagement with visitors. Millésime BIO is, and will remain, a people-focused exhibition where the emphasis is on the friendly atmosphere rather than marketing. Concurrently with this, the organisers floated the idea of hosting an evening party, which would become a ritual, where winegrowers and visitors can share some enjoyable moments outside the exhibition hall.

Les exposants se comptaient en dizaines, ils se comptent désormais en centaines. Et chaque année, ils sont plus nombreux. À l'étroit en ses murs montpelliérains, Millésime BIO doit déménager, d'abord au Parc des Expositions de Narbonne (2001-2007) puis, pour encore plus grand, au Parc des Expositions de Perpignan (2008). Dans le même temps, le salon se professionnalise et les organisateurs n'hésitent pas à innover. Ainsi, ils mettent en place un programme de conférences en journée, créent l'œnothèque dans laquelle on peut retrouver une cuvée de chaque exposant présent sur le salon, développent des opérations de promotion en France et à l'export, engagent des relations presse pour répondre à l'augmentation des sollicitations des journalistes et attirer leur attention sur l'essor de la filière bio, lancent le concours Challenge Millésime Bio en 2008 qui permet à un jury international de médailler près d'un demi-millier de vins bio chaque année...

Originally, exhibitors were in the dozens, then they came in their hundreds, and every year their number increased. The Montpellier venue had become too constricted and Millésime BIO was compelled to leave in search of larger facilities, firstly at the Narbonne exhibition centre (2001-2007) and then at the even bigger Perpignan exhibition centre (2008). At the same time, the event became more professional and its organisers felt free to innovate. They introduced a programme of conferences during the day, created a wine library where one wine by each exhibitor could be found, developed promotional activities in France and in export markets, launched press relations to respond to increased requests by journalists and draw their attention to the strong surge in the organic industry, and launched the Millésime Bio Challenge in 2008 where an international panel of judges awards nearly 500 organic wines a year...



En janvier 2009, grâce au soutien de la Région, le salon s'installe au Parc des Expositions de Montpellier, le plus grand parc des expositions du Languedoc-Roussillon. L'offre de services aux exposants se développe : conventions d'affaires gérées par l'agence régionale de développement économique, masterclass, création d'une application dédiée, visibilité sur les réseaux sociaux... Le salon, dont l'édition 2017 se tient à Marseille, se démultiplie et devient l'agora planétaire des vins bio et, à partir de 2019, des autres alcools issus de l'agriculture biologique : bières, cidres, spiritueux... En 2020, il investit dans un nouveau modèle de stand, spécialement conçu pour Millésime BIO et assurant une durée de vie de plusieurs années. En 2021, compte tenu des restrictions sanitaires consécutives à la crise du Covid-19, une édition digitale du salon est créée : une plateforme interactive permet aux acheteurs de parcourir, de stand en stand, les allées d'un salon virtuel mais aussi de converser avec les exposants par messagerie ou visio. Aujourd'hui, Millésime BIO est la plus grande place de marché au monde pour les vins bio, ainsi que pour les bières, cidres et spiritueux issus de l'agriculture biologique. Millésime BIO compte maintenant près de 1 500 exposants issus d'une vingtaine de pays qui, pendant trois jours, présentent leurs références à des visiteurs du monde entier : cavistes, sommeliers, gérants de restaurants, grossistes, importateurs, acheteurs de la grande distribution, négociants... Surtout, c'est un salon qui a su préserver ses valeurs, restant ce salon fait par des vigneron pour des vigneron qui fait à la fois son charme et son identité.

In January 2009, support from the Regional Council allowed the exhibition to move to the Montpellier exhibition area, the largest exhibition centre in Languedoc-Roussillon. The range of services provided for exhibitors was broadened with business meetings organised by the regional economic development agency, masterclasses, the creation of a dedicated application and visibility on social media to name a few. The scale of the exhibition, which took place in Marseille in 2017, was ramped up and it became the global forum for organic wines, followed in 2019 by other organically produced alcoholic drinks – beers, ciders, spirits... In 2020, it invested in a new model of stand, specially designed for Millésime BIO with a lifespan of several years. In 2021, due to health restrictions imposed by the Covid-19 pandemic, a digital version of the exhibition was created. The interactive platform allows buyers to go from stand to stand along the aisles of a virtual exhibition but also to chat with exhibitors through a messaging system or by video conference. Millésime BIO is now the largest marketplace in the world for organic wines, beers, ciders and for spirits, made organically. It now boasts nearly 1,500 exhibitors from some twenty countries who, over three days, present their products to visitors from across the globe – wine merchants, restaurateurs, wholesalers, importers, supermarket buyers, negociants... Most importantly, the exhibition has successfully held on to its inherent values and remains an event designed by winegrowers for winegrowers, which is what lends it its charm and its identity.



« Millésime BIO demain, ce n'est pas seulement un salon plus grand. C'est un salon qui aura su évoluer pour prendre en considération les nouvelles réalités du marché comme nous l'avons fait ces dernières années avec l'arrivée du vrac, de la bière et des spiritueux. C'est aussi un salon qui affirmera encore plus son statut de lieu d'échanges et de réflexion avec plus de conférences, de masterclass et de rencontres entre vigneron. Mais surtout c'est un salon qui aura su conserver, en dépit de sa croissance naturelle, ce qui fait son identité : un salon chaleureux, fait par des vigneron pour des vigneron, dans lequel on se prête vraiment, au gré des déambulations, au jeu de la découverte. Souvent, on dit que Millésime BIO est à l'image de notre filière et vice-versa : ce dont je suis sûr, c'est que le premier défi de Millésime BIO et de notre filière est le même : grandir dans le respect des valeurs qui sont à l'origine du mouvement bio. »

Jeanne Fabre, présidente de la commission Millésime BIO

"Tomorrow's Millésime BIO will not only be a larger exhibition, it will be one that successfully transitions to take on board new market realities, just as we have done over the past few years by incorporating bulk products, beers and spirits. The exhibition will also further enhance its credentials as a venue for discussion and reflection with even more conferences, masterclasses and engagement between winegrowers. More importantly still, it will have preserved the inherent aspects of its identity, despite its natural growth – a friendly exhibition, designed by winegrowers for winegrowers, where as you wander around the stands, you truly enjoy discovering new things. Often, Millésime BIO is said to mirror our industry and vice versa. One thing I am absolutely certain about is that the primary challenge facing Millésime BIO and our industry is the same – we must grow in line with the values that provided the catalyst for the organic movement".

Jeanne Fabre, chair of the Millésime BIO committee

Millésime BIO : grandir dans le respect des valeurs du bio !

Millésime BIO set to grow in line with organic values

Olivier Azan

Baptiste & Estelle Philippe

Grégoire Piat

Carmen Sebastian

Anaïs Ricôme

Peter Riegel

Jacques Frelin

Jem Gardener

Paul Chartrand

Viviane Thibaut



OS 25



PRISES DE
hauteur

THE BIGGER PICTURE

01

« À l'époque, nous, les vigneron en bio, passions pour des hurluberlus »

“At the time, organic winegrowers like myself were treated like oddballs”



Olivier Azan

Vigneron au Domaine de Petit Roubié, en Languedoc, cet ancien pommiculteur est un historique du bio français. Certifié depuis 1985, il compte parmi les initiateurs du tout premier salon Millésime BIO, qui s'est tenu à Montpellier en janvier 1993. Il en partageait naturellement l'affiche avec une petite dizaine de domaines héraultais, gardois et audois, dont le Domaine Bassac, le Domaine Delmas, le Château de Caraguilhes, le Domaine des Soulié, le Domaine de Sauzet, le Mas Costeplane et le Domaine de Gressac. A winegrower at Domaine de Petit Roubié in Languedoc, this former apple farmer is a long-standing proponent of French organic farming. Certified since 1985, he was one of the initiators of the very first Millésime BIO exhibition which was held in Montpellier in January 1993. Quite naturally, he was a part of the original line-up, alongside just under a dozen Hérault, Gard and Aude estates, including Domaine Bassac, Domaine Delmas, Château de Caraguilhes, Domaine des Soulié, Domaine de Sauzet, Mas Costeplane and Domaine de Gressac.

LE POINT DE DÉPART THE STARTING POINT

« Avec d'autres vigneron, on se voyait souvent pour parler technique. Et rapidement on s'est dit qu'il fallait une structure pour avancer et avoir du poids. Notre premier objectif, c'était la création d'un cahier des charges de la viticulture biologique qui puisse être partagé avec Nature et Progrès et avec le ministère de l'Agriculture et soumis à des organismes certificateurs. Nous avons donc créé l'AIVB, l'Association Interprofessionnelle des Vins Biologiques du Languedoc-Roussillon. Et c'est celle-ci qui sera à l'origine du premier salon Millésime BIO. »
“Other winegrowers and I often met up to discuss technical issues, and we quickly decided that we needed a structure to move forward effectively. Our primary objective was to draft organic winegrowing specifications that could be shared with Nature & Progrès and the Ministry of Agriculture and submitted to certifying organisations. So we established the AIVB, the Languedoc-Roussillon Trade Association for Organic Wines, which would spearhead the first Millésime BIO exhibition”.

L'AMBITION THE AIMS

« À l'époque, nous, les vigneron en bio, passions pour des hurluberlus. Dans le milieu, personne ne croyait en notre démarche : on nous considérait comme des utopistes. Il nous a semblé important de nous réunir pour faire connaître nos productions. Lors de la première édition, il y avait peu d'acheteurs : trois allemands (Peter Riegel, VivoLoVin, Wolfram Rummelt) et un français (Jacques Frelin). »
“At the time, organic winegrowers like myself were treated like oddballs. Within the industry, nobody believed in our initiative and we were viewed as utopians. We felt it was important to come together to generate awareness of our products. At the first exhibition, there were only a few buyers – three Germans (Peter Riegel, VivoLoVin and Wolfram Rummelt) and one Frenchman (Jacques Frelin)”.

L'ACCÉLÉRATION THE CATALYSTS

« La crise de la vache folle a éveillé les consciences. Les gens se sont intéressés à leur alimentation, aux dangers de la malbouffe... À l'AIVB, nous avons été énormément sollicités pour des formations, notamment par les chambres d'agriculture et les CIVAM. Millésime BIO, qui n'est pas un salon privé mais un salon fait par des vigneron pour les vigneron, s'est développé de façon parallèle, en accueillant toujours plus de vigneron. Aujourd'hui, Millésime BIO est une institution mais l'esprit est resté, et ça, c'est très fort ! »

“Mad cow disease prompted greater awareness. People began taking an interest in their food and the hazards of eating junk food. At the AIVB, we received a huge amount of requests for education, particularly from the chambers of agriculture and CIVAM organisations. Millésime BIO, which is not a private exhibition but one that is designed by winegrowers for winegrowers, developed concurrently with this and welcomes ever-increasing numbers of winegrowers. Nowadays Millésime BIO is an institution but the original spirit is still there, which is a huge achievement!”

02

**Baptiste
& Estelle Philippe**

Baptiste et Estelle Philippe ont repris en 2004 le Domaine de la Verpaille, 20 hectares de vignes dans le Sud de la Bourgogne.

Baptiste and Estelle Philippe took over Domaine de la Verpaille with its 20 hectares of vines in southern Burgundy in 2004.



« Millésime BIO est le seul salon auquel je participe. Ce que j'aime, c'est cette idée de mélange entre vignerons »

“Millésime BIO is the only exhibition I attend. What I like about it is how the winegrowers mingle with each other”

« Notre conversion en bio tenait de la conviction.

La certification garantit au consommateur la façon dont on travaille. C'est un exercice de transparence. Les cinq premières années ont été compliquées, le sol et la plante ont mis ce temps pour trouver leur équilibre. Mais nous avons tenu bon et nous sommes parvenus à mieux concilier notre philosophie avec la partie technique et économique. **Nous aimons partager notre expérience et souhaitons que le bio se développe.** Avec d'autres vignerons de l'appellation, nous avons formé un GIEE pour échanger et trouver des solutions tous ensemble. Millésime BIO est le seul salon auquel je participe. C'est le plus en accord avec la philosophie du domaine. Et ce que j'aime, c'est aussi cette idée de mélange entre vignerons, que ce soit dans les allées ou dans l'œnothèque avec tous les vins mis au même niveau. »

“We converted to organic out of conviction. Certification guarantees our work methods for consumers. It is all about transparency. The first five years were challenging because the soils and the vines took that amount of time to reach a balance. But we stuck it out and managed to more effectively reconcile our philosophy with the technical and financial aspects. We like to share our experience and want organic farming to progress. With other winegrowers in the appellation, we established a GIEE (Economic and Environmental Interest Group) to share information and find solutions together. Millésime BIO is the only exhibition I attend. It is the one that best aligns with the estate's ethos. And what I also like is the idea that winegrowers mingle with each other, both in the aisles themselves and in the wine library where all the wines are on a level playing field”.

03

Grégoire Piat

Tout juste trentenaire, ce conducteur de travaux de formation a choisi de prêter main forte à ses parents, Bénédicte et Christophe, à la tête du Château Couronneau, lequel compte une quarantaine d'hectares en appellation Bordeaux.

Thirty-something former site supervisor Grégoire Piat decided to lend his parents Bénédicte and Christophe a hand at Château Couronneau which boasts around forty hectares in the Bordeaux appellation area.



« **Millésime BIO est une fête.
Et cette convivialité
qui constitue sa marque
de fabrique, on la retrouve
aussi dans le concours
Challenge Millésime BIO** »

“Millésime BIO is a celebration
and the exhibition’s trademark friendly
atmosphere is replicated in its competition,
the Millésime BIO Challenge”

« Ma mère, fille d’agriculteur, est à l’origine de la conversion du domaine, engagée en 1997. **Comme mes parents ont mis un certain temps pour trouver les bonnes pratiques, ils ont tenu à les partager.** Chaque année, ils organisaient des portes ouvertes pour présenter leurs méthodes de travail. Certaines années, il y avait plus de 3 000 personnes ! **Toujours dans cet esprit d’échange, ils ont aussi voulu participer à Millésime BIO. C’est devenu leur salon de cœur !** Ils y ont trouvé de la convivialité. Aujourd’hui, 90 % de notre clientèle est constitué d’acheteurs rencontrés sur le salon : qu’ils soient basés en Allemagne, en Angleterre ou en Suisse, ce sont tous devenus des amis. Millésime BIO est une fête. Et cette convivialité qui constitue sa marque de fabrique, on la retrouve aussi dans le concours Challenge Millésime BIO. En plus, on a été médaillé deux années de suite: pour nous, c’est une véritable reconnaissance. »

“My mother is a farmer’s daughter and she was instrumental in converting the estate over to organic, starting in 1997. As it took my parents a while to find the right techniques, they felt it was important to share them with others. Every year, they would hold open-days to present their work methods. Over 3,000 people have taken part some years! The same desire to engage with others led them to take part in Millésime BIO. It has become the exhibition they value the most and where they appreciate the friendly atmosphere. Now, 90% of our customers are buyers met at the exhibition – some of them are based in Germany, England and Switzerland but all of them have become friends. Millésime BIO is a celebration and the exhibition’s trademark friendly atmosphere is replicated in its competition, the Millésime BIO Challenge. And we have won a medal two years in a row which for us is a true sign of recognition”.

04

Carmen Sebastian

Fondée en 2000, la Bodega Altolandon couvre 150 hectares de vignes à 1 100 mètres d'altitude en appellation Manchuela, dans la région de Valence. Carmen Sébastian en est la responsable export.

Founded in 2000, Bodega Altolandon covers 150 hectares of vines 1,100 metres above sea level in the Manchuela appellation, in the Valencia region. Carmen Sebastian is the winery's export manager.



« La session digitale nous a permis de garder le contact avec ce qui fait la richesse de Millésime BIO : ses visiteurs »

“The digital session enabled us to stay in contact with Millésime BIO’s primary resource – its visitors”.

« Pour nous, Millésime BIO est un rendez-vous incontournable, et agréable : tous les exposants sont au même niveau, peu importe l’origine ou la taille.

Notre domaine est né il y a vingt ans avec six hectares de vignes et quelques barriques dans un garage : on peut dire qu’on a grandi avec le salon. La session digitale est apparue dans le très étrange contexte post-Covid, elle nous a permis de garder le contact avec ce qui fait la richesse de Millésime BIO : ses visiteurs, qui sont tous des professionnels de haut niveau. Et malgré la conjoncture, elle nous a apporté de nouveaux clients ! »

“We view Millésime BIO as a must-attend exhibition, and a pleasure to visit – all the exhibitors are treated the same, irrespective of their origins or their size. Our estate was established twenty years ago with six hectares of vines and some barrels in a garage. It is fair to say that it has grown concurrently with the exhibition. The digital session emerged in the very strange post-Covid world and enabled us to stay in contact with Millésime BIO’s primary resource – its visitors, all of whom are high-class professionals. And despite the economic situation, it provided us with new customers!”

05

Anaïs Ricôme

Cette vigneronne languedocienne dirige La Croix Gratiot, domaine en appellation Picpoul de Pinet. En 2023, elle participe pour la première fois à Millésime BIO après avoir mené à bout la conversion de l'ensemble du vignoble.

Languedoc winegrower Anaïs Ricôme runs La Croix Gratiot, an estate in the Picpoul de Pinet appellation area. In 2023, she is taking part in Millésime BIO for the first time after successfully converting the entire vineyard over to organic.



« Ce sera mon premier
Millésime BIO,
et c'est d'autant plus
important pour moi d'y être
que je suis une voisine ! »

“This will be my first Millésime BIO and being
a neighbour makes it even more important
for me to be there!”

« Ce sera mon premier Millésime BIO, et c'est d'autant plus important pour moi d'en être que je suis une voisine ! **Le bio, c'est tout un parcours.** Moi, j'étais tout acquise au bio mais mon père non. Quand je l'ai rejoint au domaine, il m'a donné huit rangs à travailler puis seize. Et il a vu les résultats : maintenant, il est à fond avec moi ! En plus, on est dans une appellation qui a été touchée par une succession d'aléas climatiques. **On ne peut pas ne pas penser au futur.** Et le bio, la biodynamie demain peut-être, la polyculture aussi, fait partie du chemin... »

“This will be my first Millésime BIO and being a neighbour makes it even more important for me to be there! Organic farming is a real journey. I was totally convinced by organic winegrowing but my father wasn't. When I joined the estate, he gave me eight rows of vines to farm, then sixteen. And he saw the results. Now he is just as committed as I am! Also, we are in an appellation area that has been affected by a series of adverse weather events. We cannot not think about the future. And organic winegrowing, maybe biodynamic tomorrow and mixed farming, is part of the journey...”

06

Peter Riegel

Dans sa petite boutique, il vendait de la laine, du thé, et du vin aussi. Il y a trente-huit ans, Peter Riegel, animé par une conscience écologique aigüe, devenait le premier importateur de vins bio en Allemagne avec sa société Bioweine. Et il fit naturellement le voyage pour la toute première édition de Millésime BIO.

In his little shop he sold wool, tea and wine too. Thirty-eight years ago, Peter Riegel and his Bioweine company became the first organic wine importer in Germany, driven by his acute environmental awareness. It goes without saying that he travelled to the first Millésime BIO exhibition.



« En 1993, il y avait moins de dix vigneron. Et nous étions une poignée d'acheteurs. Pour finir, on a tous mangé ensemble ! »

“In 1993, there were fewer than ten winegrowers and just a small group of buyers. We ended up all eating together!”

« En 1993, il y avait moins de dix vigneron. Et nous étions une poignée d'acheteurs. Pour finir, on a tous mangé ensemble ! **À cette époque, je n'étais pas le seul importateur de vins bio en Allemagne, mais l'un des premiers. Nous avons développé une marque propre : nous achetions du vin en vrac dans le sud de la France et nous le mettions en bouteille dans des bouteilles consignées.** Le marché est longtemps resté une petite

niche mais cela ne nous a pas empêché de nous développer : aujourd'hui, nous avons près de 120 employés et nous importons plus de 20 millions de bouteilles par an. L'Allemagne est toujours l'un des marchés les plus importants pour le vin

bio et je crois qu'elle va probablement le rester ainsi, du fait de sa conscience écologique historique. Mais entre-temps, d'autres pays, notamment la France, les Etats-Unis et la Scandinavie, se sont développés rapidement.

En Allemagne, le marché du vin est très international, les consommateurs sont curieux. Bien que nous produisions nous-mêmes de très bons vins, nous buvons environ 50 % de vins d'autres pays. »

“In 1993, there were fewer than ten winegrowers and just a small group of buyers. We ended up all eating together! At the time, I wasn't the only organic wine importer in Germany, but I was one of the first. We developed our own brand – we would buy wine in bulk in the South of France and bottle it in returnable bottles. It remained a small niche market for many years but that didn't stop us from growing. We now have nearly 120 employees and import over 20 million bottles a year. Germany is still one of the leading markets for organic wine and I think it will probably stay so because of its long-standing environmental awareness. But in the meantime, other countries, particularly France, the United States and Scandinavia, have grown quickly. In Germany, the wine market is very international – consumers are inquisitive.

Although we produce very good wines ourselves, around 50% of the wines we drink are from other countries”.

07

Jacques Frelin

Ce négociant languedocien, militant historique du vin bio (dans sa jeunesse, il travailla dans les vignes de son beau-père, converties au bio en 1966), fréquenta les allées du premier Millésime BIO d'abord en tant qu'acheteur avant d'y présenter ses propres vins. Il est aujourd'hui vice-président de Sudvinbio, l'association organisatrice du salon.

Languedoc wine trader Jacques Frelin is a long-standing organic wine campaigner who worked in his step-father's vineyards – which switched to organic in 1966 – when he was young. Initially a visitor at Millésime BIO as a buyer, he went on to present his own wines there. He is now vice-chairman of Sudvinbio, the association which organises the exhibition.



« Il était impossible
d'imaginer ce que le salon
allait devenir »

“It was impossible to imagine
how the exhibition would turn out”

« Millésime BIO, au début, c'était une façon de sortir de la marginalité car la viticulture bio était regardée de manière très étrange. La démarche n'était pas commerciale mais les choses se sont enclenchées, et les vigneronns ont rencontré les acheteurs. Toutefois, il était impossible d'imaginer ce que le salon allait devenir : quand on a passé les caps des 100 exposants puis des 150, on était fiers. Mais aujourd'hui on en est à 1 500 ! L'évolution du salon est aussi un bon indicateur de l'évolution du marché. **Il y a trente ans, je faisais 80 % de mon chiffre d'affaires en Allemagne, et le reste en France. Aujourd'hui, c'est l'inverse ! On doit beaucoup aux Allemands, qui ont été parmi les premiers à croire au bio : ce sont eux qui ont poussé les vigneronns à passer au bio,** en France mais aussi en Italie et en Espagne. Les acheteurs scandinaves ont suivi ainsi que les Américains. Les Français ne sont arrivés que récemment mais ils sont arrivés en force : désormais, la majorité de la production française de vin bio est consommée en France ! »

“In the beginning, Millésime BIO was a means of going more mainstream, because organic winegrowing was regarded as something very strange. The initiative was not commercial, but then things evolved and winegrowers met buyers. However, it was impossible to imagine how the exhibition would turn out. When we exceeded the 100 exhibitor mark, then 150, we were proud. But now we've reached 1,500! The way the exhibition has gained traction is a good indicator of the development of the market. Thirty years ago, 80% of my revenue came from Germany and the rest from France. Now, it's the opposite way around! We owe a lot to the Germans who were among the first to believe in organic – they were the ones who encouraged winegrowers to switch to organic, in France, but also in Italy and Spain. Scandinavian buyers followed, as did the Americans. The French only arrived on the scene recently, but they have come in numbers. Now, most organic wines produced in France are drunk in France!”

08

« Bien sûr, le salon a grandi mais ce qui est remarquable, c'est qu'il a su préserver ses valeurs. »

“Obviously the exhibition has grown, but what is remarkable is that it has successfully held onto its values”



Jem Gardener

Parmi les premiers à importer du vin bio au Royaume-Uni, ce grand acheteur a fondé Vinceremos en 1985. Aujourd'hui, toutes ses références sont en bio

Among the first to import organic wine into the United Kingdom, this major buyer founded Vinceremos in 1985. Now, his entire portfolio is organic.

SOUVENIRS MEMORIES

« Les premiers Millésime BIO, ce sont des souvenirs merveilleux. Vignerons ou acheteurs, on était tous des amis et on pouvait prendre le temps de goûter tous les vins ! Bien sûr, le salon a grandi, a perdu en intimité mais ce qui est remarquable, c'est qu'il a su préserver ses valeurs. Dans les premières comme dans les dernières éditions de Millésime BIO, j'ai toujours ressenti beaucoup de solidarité et de chaleur humaine. »

“The first Millésime BIO exhibitions are wonderful memories. Irrespective of whether you were a winegrower or a buyer, we were all friends and could spend time tasting all the wines! Obviously, the exhibition has grown and has lost this intimacy but what is remarkable is that it has successfully held onto its values. In both the first and the latest Millésime BIO exhibitions, I have always felt a lot of community spirit and human warmth”.

COMBAT STRUGGLE

« Dès le début, notre objectif a été de vendre du vin à la fois bio et bon. Il y a trente ans en arrière, il y avait du scepticisme, voire de l'hostilité, à l'égard du bio. Pour combattre les préjugés, il fallait que nos vins soient meilleurs. Pas question de vendre du vin bio si la qualité n'était pas au rendez-vous, on n'aurait fait que renforcer les a priori ! »

“Right from the start, our aim was to sell wine that was both organic and good. Thirty years ago, people were sceptical and sometimes downright hostile towards organic wine. To overcome these preconceived ideas, our wines had to be better. Selling organic wine that was not good quality was out of the question, we would only have increased the misconceptions”.

SUCCÈS SUCCESS

« Sur le marché britannique, les ventes de vin bio sont en croissance et, au fil des ans, nous avons pu étoffer notre gamme avec des vins français, italiens, espagnols mais aussi autrichiens, allemands ou portugais. Nous avons aussi augmenté le nombre de références sans sulfite à condition qu'elles soient certifiées en bio. »

“In the British market, sales of organic wine are growing and over the years, we have been able to broaden our range with French, Italian and Spanish wines, but also wines from Austria, Germany and Portugal. Similarly, we have increased the number of sulphite-free listings, provided they are certified organic”.

09

Paul Chartrand

Il fut le premier à importer des vins bio aux États-Unis. Ce pionnier, installé au nord de New York, est un fidèle visiteur de Millésime BIO.

He was the first one to import organic wines into the United States. Based north of New York, Paul Chartrand is a pioneer and a loyal visitor to Millésime BIO.



« Je n'ai pas pu participer aux deux premières éditions de Millésime BIO. Depuis, je n'ai raté aucun salon ! »

“I was not able to attend the first two editions of Millésime BIO. Since then, I haven't missed a single exhibition!”

« Avant la création de Millésime BIO, j'avais déjà commencé à prospecter des vigneronns qui avaient fait le choix de produire en bio. En effet, j'étais devenu très tôt dans ma vie un activiste du bio, d'abord dans l'alimentation puis dans le vin. **Je crois bien avoir été le premier à importer des vins bio aux Etats-Unis.** Ce n'était pas facile car je n'étais pas du sérail. Mais tout s'est accéléré en 1988 : la réglementation a évolué, le public s'est intéressé à ce qu'il y avait dans le vin qu'il consommait et le bio a pu trouver sa place dans les rayons. Je n'ai pas pu participer aux deux premières éditions de Millésime BIO mais j'en connaissais les fondateurs car c'étaient tous des amis.

Depuis, je n'ai raté aucun salon ! »

“Before Millésime BIO was established, I had already begun to connect with winegrowers who had chosen to produce organically. Very early on in my life, I became an organic activist, firstly in food then in wine. I think I was the first one to import organic wines into the United States. It wasn't easy because I wasn't a long-standing industry member. But the pace of things quickly increased in 1988 when regulations changed, the public started taking an interest in what was in the wines they were drinking and organic products carved out a place for themselves on shelves. I was not able to attend the first two editions of Millésime BIO, but I knew the founders because they were all friends. Since then, I haven't missed a single exhibition!”

10

« Au fil des éditions, l'offre s'est diversifiée à Millésime BIO. Et nous-même, on a observé une évolution de la consommation »

“From one exhibition to the next, the range has broadened at Millésime BIO. And we have also seen a change in consumption patterns”



Viviane Thibaut

En 2001, cette ancienne viticultrice bordelaise a rejoint la société coopérative Biocoop (770 magasins en France) pour développer le rayon vin. Elle en est aujourd'hui la responsable des achats de vins. In 2001, this former Bordeaux winegrower joined the co-operative company Biocoop – which has 770 shops in France – to develop the wine department. She is now its head of wine buying.

VOLONTARISME PROACTIVE

« Ma mission, c'est de faciliter la vie des sociétaires en leur donnant les moyens de se doter d'une offre plus qualitative que celle qui peut résulter d'une démarche empirique. À mon arrivée, nous avons donc mis en place un cahier des charges en se fixant notamment l'objectif de ne travailler qu'en direct et seulement avec des producteurs 100 % en bio. »

“My mission is to make members' lives easier by giving them the resources to provide a better quality range than they might have if they approached it based purely on their own experience. So when I joined the company, we introduced specifications and set ourselves a goal of only working directly with producers, all of them 100% organic”.

UN CHIFFRE D'AFFAIRES TRIPLÉ THREE-FOLD INCREASE IN REVENUE

« Aujourd'hui, je suis assez fière de pouvoir dire que Biocoop a certainement l'offre la plus large et la mieux structurée du marché. Notre offre est segmentée en plusieurs catégories : les vins de tous les jours (- de 6 euros), les vins de partage (entre 6 et 10 euros) et les vins d'exception (au-delà de 10 euros). En quinze ans, nos ventes sur le rayon ont triplé, passant de 5 millions d'euros en 2005 à 21 millions d'euros en 2021. »

“Now, I'm pretty proud to say that Biocoop definitely boasts the broadest and best structured range in the market. Our choice of products is segmented into several categories: everyday wines (under 6 euros), wines for sharing (6-10 euros) and outstanding wines (over 10 euros). In fifteen years, the sales in our department have trebled, rising from 5 million euros in 2005 to 21 million in 2021”.

MILLÉSIME BIO : LA DIVERSIFICATION DES ACHETEURS... MILLÉSIME BIO, A MORE DIVERSE RANGE OF BUYERS

« Il y a un parallèle entre notre développement et celui de Millésime BIO. Quand nous avons démarré, il n'y avait quasiment pas de vin bio distribué en France. Sur le salon, les producteurs venaient d'abord pour rencontrer les acheteurs internationaux, il a fallu les convaincre qu'il y avait un marché en France ! Mais aujourd'hui tous les acheteurs français sont là. »

“A parallel can be drawn between our development and that of Millésime BIO. When we started, virtually no organic wine was distributed in France. At the exhibition, producers came primarily to meet international buyers. We had to convince them that there was a market in France! But now, all the French buyers are there”.

...ET CELLE DE L'OFFRE ...AND PRODUCTS

« Au fil des éditions, l'offre s'est diversifiée à Millésime BIO. Et nous-même, on a observé une évolution de la consommation : si les entrées de gamme se vendent toujours très bien, notre cœur de clientèle est en train de se déplacer vers des vins milieu ou haut de gamme. On a aussi introduit de nouveaux critères dans nos sélections pour intégrer des vins sans sulfites, en biodynamie ou issus du label Vin Méthode Nature. Et cette diversité est présente à Millésime BIO. »

“From one exhibition to the next, the range has broadened at Millésime BIO. And we have also seen a change in consumption patterns. Although entry-level products still sell very well, our core customer base is gravitating towards mid or high-end wines. So we have introduced new selection criteria to incorporate sulphite-free, biodynamic or Natural Method-endorsed wines. And this variety can be seen at Millésime BIO.”

François Delhon

Julien Fouin

Jean Kreydenweiss

Olivier Nasles

Benoît Chaigneau

Julien Franclet

Séverine Bourrier

Roberto Fernandez

Guillaume Choisy

Paul-Antoine Suzzoni



PRISES DE
conscience
GREATER AWARENESS

11

François Delhon

Le vigneron héraultais, propriétaire du Domaine Bassac, se souvient de l'influence décisive des acheteurs allemands qui ont convaincu son père, Louis Delhon, l'un des fondateurs de Millésime BIO, ainsi que d'autres vignerons parmi les pionniers du bio français, à convertir leurs vignes.

The Hérault winegrower and owner of Domaine Bassac recalls the decisive influence of German buyers. They convinced his father, Louis Delhon, one of the founders of Millésime BIO along with other winegrowers who pioneered organic farming in France, to convert their vines.



1987 :

les acheteurs allemands
encouragent la conversion
du vignoble français

1987:

German buyers encouraged the French
wine industry to switch to organic

« Celui qui a convaincu mon père de passer ses vignes en bio, il y a trente-six ans, c'est un importateur allemand : Peter Riegel, le fondateur de Bioweine. À l'époque, il venait dans le Midi de la France, accompagné de quelques copains, pour acheter des vins qu'il revendait ensuite de façon très informelle. Il s'était noué d'amitié avec mon père et l'a donc convaincu de passer en bio, ce qui, au passage, a suscité beaucoup d'inquiétude chez les propriétaires des parcelles voisines ! Au départ, on a été très dépendants du marché allemand car on y vendait plus de la moitié de notre vin. Notre challenge a été de nous diversifier – vers l'Asie et maintenant en Europe du Nord et en Europe de l'Est – tout en aidant nos amis allemands à identifier de nouveaux partenaires commerciaux. »

"The man who convinced my father to convert his vines to organic thirty-six years ago is a German importer, Peter Riegel, the founder of Bioweine. At the time, he would come to the South of France with a few friends to buy wines that he would subsequently sell very informally. He struck up a friendship with my father and convinced him to switch to organic which caused a lot of concern among owners of the neighbouring vineyards! In the beginning, we were very reliant on the German market because we sold over half of our wines there. Our challenge was to diversify – in Asia and now in Northern and Eastern Europe – whilst at the same helping our German friends identify new sales partners".

12

Julien Fouin

En 2008, Julien Fouin fondait avec Ludovic Dardenay le groupe Vertigo Family, fort aujourd'hui de six restaurants et brasseries à Paris (Bonvivant, Glou, Grandcœur...) et Lyon (Cocotte).

In 2008, Julien Fouin founded the Vertigo Family group with Ludovic Dardenay. The group now boasts six restaurants and brasseries in Paris (Bonvivant, Glou, Grandcœur...) and Lyon (Cocotte).



2008 :
des restaurants lancent
des cartes des vins
intégralement bio

2008:
restaurants create all-organic wine lists

« Dans les années 90, j'étais journaliste et j'enquêtai sur les plus gros consommateurs de pesticides. En haut de la pile, il y avait le raisin. Quand je suis devenu restaurateur en 2008, c'était totalement logique que toute la carte soit en bio. On a tout de suite eu 25 vins bio au verre et notre réputation s'est bâtie là-dessus. Dans la foulée, on a lancé une activité de grossiste avec Duvin et notre offre s'est vite élargie. À vrai dire, **on ne s'est pas posé la question du consommateur parce qu'on avait cette conscience écologique. Par contre, on s'est posé celle du goût. Au début, il y avait des gens qui ne voulaient pas prendre de vin parce qu'il était bio.** Le passage a été dur pour eux, mais comme les bons vins font toujours l'unanimité, **la conquête s'est faite et elle s'est faite par le goût.** Je crois qu'un jour on ne dira plus vin bio, on dira vin tout court. C'est l'avenir. »

"In the 1990s, I was a journalist and I used to investigate the biggest users of pesticides. At the top of the pile were grapes. When I became a restaurateur in 2008, it made absolute sense that the entire list should be organic. Right off the bat, we had 25 organic wines by the glass and our reputation was founded upon that. Immediately afterwards, we began a wholesaler business with Duvin and our range rapidly grew. To be honest, we didn't really think about the consumer because we were environmentally conscious. What we did think about, though, was the taste. Initially, there were people who didn't want to drink wine because it was organic. They struggled to come to terms with organic wine but as everybody loves good wine, in the end flavour triumphed. I think that one day, we won't refer to wine as organic but just wine. That's the future".

13

Jean Kreydenweiss

Comme Millésime BIO, Jean Kreydenweiss a trente ans ! Fils d'un célèbre vigneron alsacien, il en perpétue l'héritage bio et biodynamiste dans son domaine du Gard rhodanien. Pour lui, la viticulture bio est une base sur laquelle s'appuyer pour mener des démarches complémentaires, comme la biodynamie ou l'agro-écologie, visant à favoriser la biodiversité.

Like Millésime BIO, Jean Kreydenweiss is 30! The son of a famous Alsace winegrower, he perpetuates the legacy of organic and biodynamic winegrowing on his estate in the Gard region of the Rhone Valley. He feels that organic winegrowing forms a basis on which complementary initiatives can be conducted, including biodynamics and agro-ecology, in a bid to promote biodiversity.



2010 : l'année internationale de la biodiversité

2010:
The international year
of biodiversity

« Quand il a repris le domaine, mon père l'a converti sans réfléchir aux baisses de rendements : pour notre famille, le bio, c'est la base ! **Notre vision, c'est que le bio est la base pour conserver le vivant** et la biodynamie le moyen de le recréer. En fait, on cherche tout le temps à faire évoluer nos pratiques. Par exemple, avant, on labourait tout. Maintenant, on laisse les couverts végétaux et, **peu à peu, on retrouve la biodiversité native avec des plantes compagnes de la vigne** et moins concurrentielles ! »

"When my father took over the estate, he converted it to organic without thinking about the drop in yields. For our family, organic is at the heart of our principles. Our vision is that organic is the basis for preserving life and biodynamics the means to recreate it. In actual fact, we are constantly evolving our techniques. For example, we used to plough everything. Now we leave ground cover and gradually we are recovering native biodiversity with plants that are not so much in competition with vines as companions".

14

Olivier Nasles

Le vigneron aixois, à la tête du Domaine Camaïssette, converti au bio depuis 2011, est le président en exercice du Comité national de l'agriculture biologique (CNAB). Ce comité, intégré à l'INAO, est un espace de concertation qui réunit les secteurs de la production, de la transformation et du négoce à des représentants des autres comités nationaux de l'INAO, des administrations ainsi que des représentants des consommateurs et des associations de protection de l'environnement. Il est notamment chargé de faire des propositions aux autorités françaises en matière d'évolution de la réglementation.

Winegrower Olivier Nasles helms Domaine Camaïssette near Aix-en-Provence which switched to organic in 2011. He is the incumbent chairman of the National Organic Farming Committee (CNAB). The committee is part of INAO and is a space for dialogue for every stand of the industry, from producers and trading companies to representatives of other national INAO committees, administrations, consumer representatives and environmental protection associations. His primary task is to put forward proposals to the French authorities for regulatory changes.



« En Europe, on ne s'est intéressé à la réglementation du vin qu'assez tardivement, en tout cas plus tardivement que pour d'autres familles de produits. Ainsi, **jusqu'en 2012, on ne pouvait préciser sur les étiquettes que la seule mention "Vin issu de raisins de l'agriculture biologique". Cette année-là, la réglementation s'est emparée du vin et on a enfin pu parler de "vin biologique"**. Concernant les règles en cave, il a fallu faire des choix. Notre objectif inter-filières, c'est 30 % de surfaces en bio en Europe d'ici 2030 : on a donc fait des compromis, par exemple en permettant, à l'inverse des États-Unis, l'utilisation des sulfites, mais dans des niveaux moindres qu'en agriculture conventionnelle. La culture du compromis, c'est notre ADN, c'est elle aussi qui a permis la réglementation de 2018, encadrant la conversion en trois ans. C'est elle qui nous fait avancer. Aujourd'hui, le bio fait partie de nos sociétés. »

2012 : la reconnaissance du « vin bio »

2012:
the year 'organic wine'
was officially recognised

"Europe only took an interest in organic wine regulations fairly late on, or at least later than for other product groups. So until 2012, the only statement that could be specified on labels was 'Wine made from organically-farmed grapes'. The same year, regulations turned to wine and we were finally allowed to refer to 'organic wine'. Regarding rules in the winery, choices had to be made. Our cross-sectoral objective is to reach 30% of organic acreage in Europe by 2030, so compromises had to be made. For example, unlike the United States, we had to allow the use of sulphites, but at lower levels than for conventional winegrowing. A culture of compromise is part of our genetic make-up and it paved the way for 2018 legislation regulating the three-year conversion phase. It is how we move forward. Organic is now a part of our society".

15

Benoit Chaigneau

En 2017, cet ancien maître de chai a créé Distiloire, une micro-distillerie située dans la région nantaise. Sa gamme comprend aujourd'hui un gin, un rhum, un vermouth et un pastis. Tous ses spiritueux sont élaborés à partir d'alcools et ingrédients issus de l'agriculture biologique.

In 2017, this former cellar master created Distiloire, a craft distillery located in the Nantes area. His range now features a gin, a rum, a vermouth and a pastis. All his spirits are made from organically-farmed ingredients and spirits.



2014 :

les spiritueux bio émergent
aux États-Unis

2014:

organic spirits make their debut
in the United States

« Je cherchais à créer ou à reprendre un domaine viticole mais j'ai dû déchanter devant les difficultés d'installation. Mais j'avais envie d'entreprendre.

Dans un premier temps, je me suis intéressé à l'univers de la brasserie.

Puis **j'ai découvert aux États-Unis le phénomène des distilleries artisanales**. Je me suis beaucoup inspiré de ce qui a été fait

là-bas tout en conciliant avec le savoir-faire français. J'ai tout de suite travaillé en bio et la certification est venue en 2019. Commercialement, il y avait moins de sensibilité au bio que dans le vin car la distillation est une barrière qui fait que le client s'intéresse naturellement moins à la matière première. Mais les petites distilleries poussent partout en France et le marché a complètement décollé en quelques années, notamment grâce au succès des gins artisanaux.

On est à la fois dans le mouvement du consommer moins mais mieux et au rendez-vous de la nouvelle culture cocktail portée par des bartenders sensibles à l'origine des produits ! Pour ma part, je vends en France mais aussi aux États-Unis,

au Japon et au Chili. Ce Millésime BIO est mon premier, j'ai hâte ! »

"I was aiming to establish or take over a wine estate but I became disillusioned due to all the challenges involved. I still wanted to become an entrepreneur, though. Initially, I became interested in the world of brewing. Then I discovered the trend for craft distilleries in the United States. I drew a lot of inspiration from what was happening over there, but also reconciled that with French craftsmanship. I worked organically right from the start and then became certified in 2019. From a sales perspective, there was less awareness of organic spirits than wine because distillation is a barrier where customers are naturally less interested in the raw materials. But small distilleries are popping up all over France and the market has completely taken off in a short space of time, particularly due to the success of craft gins. We are at the intersection between the trend of consuming less but better and the new cocktail culture fuelled by bartenders who are receptive to the origin of the products. Personally, I sell in France but also in the United States, Japan and Chile. This Millésime BIO will be my first and I'm really looking forward to it!"

16

Julien Franclet

À la tête du Domaine Séailles (26 hectares de vignes classés en AOP Armagnac et en IGP Côtes de Gascogne), le vigneron gersois est l'un des administrateurs de l'association Sudvinbio, qui fédère les opérateurs bio de l'Occitanie. Autour de lui, il observe une accélération des conversions.

At the helm of Domaine Séailles with its 26 hectares of vines classified as AOP Armagnac and IGP Côtes de Gascogne, Gers winegrower Julien Franclet is one of the administrators of the Sudvinbio association which groups together organic operators in Occitania. He is seeing an increase in conversions to organic all around him.



2016 : le boom des conversions

2016:
A boom in conversions

« Je suis arrivé en 2009 dans un domaine qui était déjà en bio mais, moi, je n'y connaissais rien ! J'ai dû tout apprendre, c'était passionnant et aujourd'hui je ne m'imagine pas revenir en arrière. Mais faire du bio en Gascogne, ce n'est pas facile ! La question est moins d'ordre technique qu'économique. Si on veut augmenter le bio, il faudra accepter de baisser nos rendements autorisés. Ici, on a droit à 120 hectolitres à l'hectare. En bio, je suis à 60 hectolitres à l'hectare en blanc et à 35 hectolitres à l'hectare en rouge : c'est tout à fait honorable mais, pour la Gascogne, c'est microscopique. D'ailleurs, sur le bio, on est en deçà de la moyenne nationale. **Mais dans ma région, les surfaces certifiées ou en conversion ont triplé entre 2016 et 2021 ! Et souvent, quand on change de génération dans une exploitation, la nouvelle se lance dans une démarche de conversion !** En plus, si j'en crois ma propre expérience, le bio permet aussi de se positionner sur des marchés plus intéressants. Pour ma part, je continue à faire évoluer mes pratiques : je mets déjà le moins de soufre possible et je réfléchis à passer en biodynamie d'ici trois à cinq ans. »

"In 2009, I joined an estate that was already organic but I understood nothing about it! I had to learn everything. It was very exciting and today, I cannot imagine turning the clocks back. But farming organically in Gascony is not easy! The issue is more financial than technical. If we want to increase organic winegrowing, we'll need to accept that permitted yields have to be reduced. Here, we are allowed to produce 120 hectolitres per hectare. As an organic winegrower, my yields are 60 hectolitres per hectare for the whites and 35 for the reds, which is quite commendable, but by Gascony standards, it's tiny. In fact, for organic wines, we are below the national average. Despite this, acreage that is already certified or in the switch-over phase trebled in my region between 2016 and 2021. And often, when there is a generation change at a winery, the new generation starts the conversion phase. Also, judging by my own experience, organic winegrowing gives you a better foothold in more worthwhile markets. Personally, I continue to change my techniques. I already use as few sulphites as possible and I'm considering going biodynamic over the next three to five years".

17

Séverine Bourrier

Avec son mari Philippe, elle est depuis 1998 à la tête du Château de l'Ou, qui compte une quarantaine d'hectares dans le Roussillon. Ses vins sont distribués dans le monde entier, notamment en Asie et en Amérique du Nord.

Since 1998, Séverine Bourrier has helmed Château de l'Ou with her husband Philippe. The estate boasts some forty hectares in Roussillon and its wines are distributed worldwide, particularly in Asia and North America.



2018 :
le grand export
s'ouvre au bio

2018: export markets outside Europe
start taking an interest in organic wines

« Alors qu'on venait tout juste de convertir le domaine en bio et de mettre en place un nouvel outil de production, on a été lâché par l'un de nos plus gros clients. Quand on perd son principal acheteur, qui se trouve être un acheteur de vrac, il faut savoir se remettre en question. C'est ce qui s'est passé. **J'ai pris ma valise et j'ai beaucoup voyagé, faisant déguster mes vins partout dans le monde, si bien que l'export couvre désormais 70 % de nos ventes.** On a cherché ce qui pouvait faire la différence sur certains marchés. Au Canada, on a par exemple découvert le succès des vins orange : on a décidé d'en faire un, certes il a fallu qu'on apprenne et qu'on progresse mais aujourd'hui le vin orange fait partie de notre gamme à part entière, et il se vend bien. L'évolution du marché est rapide et il faut arriver à anticiper les mutations... Les acheteurs aussi sont plus exigeants qu'avant... Le bio fait partie des mutations qui ont révolutionné le marché et être en bio aujourd'hui, c'est avoir des fondations solides ! »

"We had just converted our estate over to organic and established new production facilities when we lost one of our biggest customers. When you lose your main buyer, who just happens to be a bulk buyer, it's time to do some soul-searching. And that's what we did. I took my suitcase and travelled extensively, presenting my wines around the world. Consequently, exports now cover 70% of our sales. We looked at what could make a difference in certain markets. In Canada, for example, we discovered that orange wines were successful so we decided to make one. Admittedly, it was a steep learning curve but now orange wine is a full-fledged part of our range and sells well. The market changes quickly and you have to stay ahead of the curve... Buyers are also more demanding than they used to be... Organic wines are one of the changes that have revolutionised the market and being organic today means having a solid footing!"

18

Roberto Fernandez

Co-gérants de la société Les Vintrépides, Roberto Fernandez et Laurence Dupont sont spécialisés dans l'importation et la distribution de bières et de vins bio sur toute la Belgique ainsi que sur le Luxembourg. Ils sont aussi à l'origine d'une gamme de spiritueux bio et viennent de se lancer dans l'élevage de vins nature dans un chai aménagé au cœur de Liège.

As co-managers of Les Vintrépides, Roberto Fernandez and Laurence Dupont specialise in importing and distributing organic wines and beers across Belgium and in Luxembourg. They have also created a range of organic spirits and just begun maturing natural wines in a converted cellar in the heart of Liège.



« Nous nous déplaçons à Millésime Bio depuis 2017 pour acheter du vin et, depuis 2019, de la bière, puisque c'est cette année-là que le salon s'est ouvert aux autres alcools. Cela coïncide avec l'explosion du marché, en France notamment car la Belgique avait pris de l'avance. Aujourd'hui, dans notre pays, il y a des micro-brasseries dans chaque village et l'offre traditionnelle s'est complètement fait dépasser. On y a aussi vu apparaître des caves qui se sont spécialisées dans des bières d'exception ou produites en édition limitée afin de satisfaire les clientèles d'amateurs. La France évolue dans le même sens avec une consommation qui monte en gamme, ce qui parfois provoque des épiphénomènes, comme avec la gueuze Cantillon ! Dans ces changements, il y a des événements conjoncturels, comme la crise sanitaire, mais il y a aussi des tendances de fond : **les micro-brasseries ont introduit l'idée de la brasserie à taille humaine, animée par des valeurs issues de l'artisanat, et beaucoup ont fait le choix du bio.** C'est une petite révolution, mais il n'y aura probablement pas de retour en arrière. »

2020 : l'explosion de la consommation de bière bio

2020:
organic beer consumption skyrockets

"We have travelled to Millésime BIO since 2017 to buy wine and, since 2019, beer, because that is the year when the exhibition became open to other beverage alcohol. This coincides with the boom in the market, particularly in France, because Belgium was already ahead of the curve. In our country, there are now craft breweries in every village and the traditional range has been totally left behind. We have also witnessed the emergence of cellars that have specialised in outstanding or limited edition beers to meet demand from connoisseurs. France is heading in the same direction with consumption moving upmarket, which occasionally causes unusual phenomena like Gueuze Cantillon! The changes are brought about by short-term events like the pandemic, but there are also more underlying trends. Craft breweries introduced the concept of a more people-focused type of brewery driven by values associated with craftsmanship and many have chosen to go organic. This is a small but revolutionary change, and we don't think there'll be any backtracking".

19

2022 : en France, la Cour des comptes encourage le soutien au bio

2022: France's Court of Auditors
encourages support for organic farming

SOUTIEN SUPPORT

« L'agriculture biologique est un mode de production qui exclut les produits chimiques et les intrants de synthèse. Il s'agit d'un mode de production pertinent pour la préservation du bon état qualitatif des ressources en eau et des milieux aquatiques. Le soutien au développement de l'agriculture biologique est donc un dispositif essentiel dans la politique de l'Agence de l'eau Adour-Garonne. »

"Organic farming is a production method which excludes chemicals and synthetic inputs. It is an appropriate production method for safeguarding good quality water resources and water environments. Therefore, supporting the development of organic farming is an essential component of the Adour-Garonne water agency's policy".

PRIORITÉ PRIORITY

« Parmi les leviers mobilisés pour le secteur agricole, l'aide à la conversion à l'agriculture biologique fait l'objet de l'enveloppe annuelle la plus élevée, soit 8 millions d'euros par an. L'Agence finance également tout le réseau de conseil aux agriculteurs biologiques et les actions de structuration des filières biologiques. Entre 2015 et 2020, près de 90 M€ ont ainsi été consacrés au soutien à l'agriculture biologique. »

"Among the resources leveraged to help the farming sector, support for switching to organic farming benefits from the highest annual funding envelope, equivalent to 8 million euros a year. The agency also finances the entire consultancy network for organic farming and their structuring activities for organic industries. Between 2015 and 2020, nearly €90 million went to supporting organic farming".

CONTEXTE CONTEXT

« La conjoncture économique exige un renforcement du soutien des filières en agriculture biologique, en intégrant l'amont et l'aval. Le Pacte pour la transition agroécologique, dont les signataires aux côtés de l'Agence sont l'État, les Régions Occitanie et Nouvelle Aquitaine, les deux chambres régionales d'agriculture, les deux coopérations régionales agricoles ainsi que l'INRAE, porte l'ambition d'accélérer et de massifier la transition des systèmes agricoles, dont l'un des leviers demeure l'agriculture biologique. »

"The economic situation requires an increase in support for organic farming industries, incorporating the production and the marketing ends. The Covenant for Agro-Ecological Transition, whose signatories in addition to the Agency are the State, the Occitania and New Aquitaine regional councils, the two regional chambers of agriculture, the two regional agricultural co-operative federations and INRAE, aims to expedite and expand the transition of agricultural systems. And one way to leverage this is still through organic farming".



Guillaume Choisy

Le 30 juin 2022, un rapport de la Cour des comptes, l'organisme chargé en France de contrôler les comptes publics mais aussi d'évaluer les politiques publiques, recommandait de « réorienter les soutiens publics à l'agriculture au profit de la filière bio », notamment pour son impact positif sur la qualité de la ressource en eau. Guillaume Choisy est le directeur général de l'Agence de l'eau Adour-Garonne. On 30 June 2022, a report by the French Court of Auditors – the organisation tasked with auditing public accounts and also assessing public policies – recommended "redirecting state support for farming towards the organic industry", primarily for its positive impact on the quality of water resources. Guillaume Choisy is the managing director of the Adour-Garonne water agency.

20

Paul-Antoine Suzzoni

Cette année, l'AOP Les Baux de-Provence et l'AOP Calvi deviendront les deux premières appellations intégralement bio. Paul-Antoine Suzzoni, propriétaire du Clos Culombu, est le président de l'appellation de l'AOP Calvi (Corse). S'il est engagé dans son domaine, il croit fermement dans les vertus de l'action collective.

This year, AOP Les Baux-de-Provence and AOP Calvi will become the first two fully organic appellations. Paul-Antoine Suzzoni, owner of Clos Culombu, is chairman of the AOP Calvi appellation in Corsica. He has made a pledge at his own winery, but he firmly believes in the benefits of collective efforts.



2023 :

en France, deux premières appellations 100 % bio

2023:
the two first 100% organic appellations
in France

« Le domaine a vraiment décollé quand mon père l'a repris en 1988. Mon oncle avait commencé à planter des cépages autochtones mais mon père a été plus loin, notamment sur les cépages blancs, jusqu'alors anecdotiques en Corse. Ces cépages, ce sont le vermentinu, le riminèse, le genovèse, le cualtacciu, le brustianu, le codiverta, le biancu ghjentile, le carcaghjolu biancu... Or, en Corse, c'est cette diversité des cépages retrouvés (moi, je préfère parler de cépages retrouvés plutôt que de cépages oubliés) qui fait notre force car elle détermine notre identité. Et il se trouve que ces variétés ont une capacité de résilience inouïe. Alors on travaille avec le Centre de recherche viti-vinicole insulaire, plateforme cofinancée par FranceAgriMer, la Région et l'Europe, pour étudier comment ils peuvent contribuer à une viticulture sans chimie ainsi qu'à une viticulture confrontée au changement climatique. **Dans les appellations, on débat** aussi car ces cépages ne sont pas toujours dans les cahiers des charges. **Les débats sont très énergivores mais ils sont essentiels car c'est collectivement qu'on avancera.** Et le fait que l'AOP Calvi devient en 2023 une appellation 100 % bio le démontre : d'une part parce que c'est le collectif qui a entraîné tout le vignoble, d'autre part parce qu'on démontre que, si toute une appellation peut devenir bio, le bio peut donc être considéré à des échelles très larges. »

"The estate really got off the ground when my father took over in 1988. My uncle had already started planting native grape varieties, but my father went a stage further, mainly with white varieties which at the time were few and far between in Corsica. The varieties were Vermentinu, Riminèse, Genovèse, Cualtacciu, Brustianu, Codiverta, Biancu Ghjentile and Carcaghjolu Biancu. In Corsica, this broad range of rediscovered vine varieties – I prefer to say rediscovered than forgotten – is our strong point, it makes us who we are. And as it happens, the varieties have an incredible capacity for resilience. So with the island's vine and wine research centre – a platform co-funded by FranceAgriMer, the regional council and Europe – we are working to find out how they can contribute to chemical-free winegrowing and also help with the challenges of climate change. We also have discussions within the appellations too, because the varieties do not always feature in specifications. The discussions require a lot of energy but they are essential because we can only move forward collectively, as shown by the fact that in 2023 AOP Calvi becomes the only 100% organic appellation. Firstly, it demonstrates that a collective spirit drove the entire wine region, and secondly, if an entire appellation can go organic, then organic farming can be viewed on a very large scale".

Karine & Nicolas Mirouze

Fanny Boyer

Jean-Louis Cazaubon

Laure Verdeau

Thierry Stuedzel

Paul Holmbeck

Patrick Guiraud

Olivier Gergaud

Sabine Bonnot

Gérard Bertrand



50 > 30



PRISES DE
position
ON A MISSION

21

Karine & Nicolas Mirouze

Ingénieurs agronomes de formation, ils ont converti le Château Beaugard-Mirouze, situé dans les Corbières, au bio et à la biodynamie tout en expérimentant des pratiques issues de l'agro-écologie, comme l'agroforesterie ou le pâturage dans les vignes.

After training as agricultural engineers, they converted Château Beaugard-Mirouze, located in the Corbières, over to organic and biodynamic winegrowing. Concurrently with this, they have been experimenting with agro-ecology techniques like agro-forestry and grazing in their vineyards.



Modèle agricole : expérimenter des alternatives !

A farming model
experimenting with alternatives

« En reprenant le domaine, on avait d'abord envie d'explorer le champ des possibles en matière d'agro-écologie. **Aujourd'hui, on pense qu'il ne faut pas se contenter d'être soi-même vertueux mais qu'il faut agir de façon systémique.** On travaille notamment à trouver notre échelle de paysannerie. On souhaite ainsi héberger d'autres producteurs, des gens qui font du maraichage, de la viande ou du fromage par exemple, et mutualiser le matériel, les savoir-faire et les réseaux de distribution. Le but, ça serait de faire du domaine une ferme, et ce dans le sens le plus large et le plus collectif du terme. »

"When we took over the estate, we wanted to explore all possible avenues for agro-ecology. Our opinion now is that you cannot settle for just being eco-friendly yourself, but you have to take a systemic approach. We are working to find our own level of farming, so we would like to welcome other producers, people who do market gardening, produce meat or cheese, for example, to pool equipment, skills and distribution channels. The aim is to turn the estate into a farm, in the broadest, most collective sense of the word".

22

Fanny Boyer

La vigneronne gardoise dirige avec son frère François les 65 hectares du Château Beaubois, depuis quinze ans en bio. Elle considère que l'avenir du bio passe par l'implication de la force de travail mais aussi par une réflexion sur son organisation.

For the past fifteen years, Gard winegrower Fanny Boyer has farmed the 65-hectare Château Beaubois organically with her brother François. She believes the future of organic farming lies in the involvement of the workforce, but also in the thinking behind its organisation.



Production : impliquer les équipes et organiser !

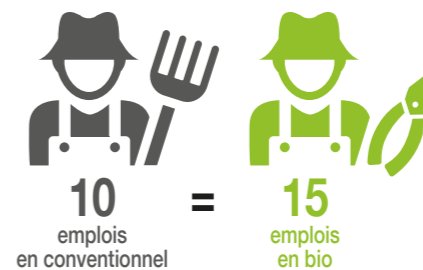
Production – involvement and organisation!



« La remise en question fait partie de l'ADN du bio. Mais ce n'est pas juste François ou moi, cela concerne toute notre équipe, soit huit personnes, dont certaines qui étaient là avant la conversion ! **Le bio, c'est de l'implication. Avec la conversion, nous avons dû faire évoluer tous nos process, à la vigne comme à la cave.**

Et c'est aussi du travail. Pour nous, le défi humain réside aujourd'hui dans l'organisation, à la fois pour économiser du temps et pour ôter de la pénibilité. Mais quand la réflexion est collective, c'est plus facile de prendre les bonnes décisions ! »

"Constant questioning is part and parcel of organic farming. But that doesn't just imply François or myself, it involves the entire team of eight people, some of whom were there before we switched to organic! Organic farming is all about commitment. The conversion forced us to change all our methods, both in the vineyard and the winery. And it is also about work. We believe that the challenge from a people perspective lies in organisation, both for saving time and making the work less tedious. But when there is a collective thought process, it is easier to make the right decisions!"



10 jobs in conventional farming 15 jobs in organic farming
Source: Étude Sudvinbio 2016 / INRA - Montpellier Supagro (UMR MOISA)
Source: 2016 Sudvinbio study / INRA / - Montpellier Supagro (UMR MOISA)

23

Jean-Louis Cazaubon

Issue de la fusion des anciennes régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées, la Région Occitanie a toujours soutenu Millésime BIO, contribuant ainsi à son rayonnement en France et à l'étranger. Au-delà du salon, Jean-Louis Cazaubon, vice-président en charge de la viticulture, est convaincu de la nécessité d'accompagner les producteurs bio de la Région Occitanie pour les aider à trouver leur place sur les marchés.

The Occitania region, which stems from the merger of the former Languedoc-Roussillon and Midi-Pyrénées regions, has always supported Millésime BIO, helping extend its reach in France and overseas. In addition to the exhibition itself, Jean-Louis Cazaubon, vice-chairman in charge of winegrowing, is convinced that organic producers across the region need to be given support so that they can find their place in the market.



Marchés : il faut soutenir le référencement des vins bio !

“Organic listings in the marketplace must be supported!”

« En trente ans, Millésime BIO a fortement contribué au développement de la viticulture bio en mettant en relation metteurs en marché et acheteurs du monde entier. En Région Occitanie, région qui a été reconnue comme la première région bio d'Europe, nous savons en effet qu'il faut aider les producteurs à ouvrir des marchés car, par exemple, on ne va pas consommer en Occitanie tout le vin produit en Occitanie. C'est pourquoi la Région, au travers de son agence de développement économique Ad'Occ, aide les vignerons à rencontrer des importateurs, européens mais aussi américains ou asiatiques. **Et c'est ainsi, en favorisant de nouveaux référencements, que le bio va encore gagner des parts de marché !** »

“In thirty years, Millésime BIO has played a pivotal role in the growth of organic winegrowing by connecting marketers and buyers from across the globe. In the Occitania region, which is recognised as the leading organic region in Europe, we know that we have to help producers open up new markets because the region won't be drinking all the wines produced here. That's why the regional council's economic development agency Ad'Occ helps winegrowers meet importers, not just from Europe but also from America and Asia. By promoting new listings, organic products will continue to gain market shares”.

Région Occitanie : premier vignoble bio au monde
Occitania Region: the leading organic wine region in the world



57 045 ha
cultivés en bio
57,045 ha organic vineyards



35,68 %
des vignes bio
en France
35.68% of organic
vineyards in France



3 329
exploitations bio
3,329 organic farms

24

Laure Verdeau

Les labels bio sont plus connus, mieux compris et jugés plus crédibles que les autres familles de labels environnementaux. Mais la multiplication des labels tend à brouiller les repères. Laure Verdeau, depuis 2021 à la tête de l'Agence Bio, groupement d'intérêt public en charge du développement, de la promotion et de la structuration de l'agriculture biologique française, s'insurge contre ce qu'elle appelle la « fabrique du doute » et milite en faveur d'une meilleure « démocratie alimentaire ».

Organic endorsements are better known, better understood and deemed to be more credible than other groups of environmental trust marks. But the increasing number of endorsements is tending to blur the picture. Since 2021, Laure Verdeau has been at the helm of Agence Bio, the public interest group tasked with developing, promoting and structuring French organic farming. She emphatically opposes what she calls the "merchants of doubt" and calls for better "food democracy".



Éducation du consommateur : informer, informer, informer !

Consumer education:
information, information, information!

« On traverse une période étrange avec une sorte de décompensation post-Covid de la consommation. Une fabrique du doute aussi s'est installée. Mais **il faut rappeler ce qu'est le bio : en Europe, le bio, c'est un règlement public de 300 pages qui protège réellement la santé des consommateurs.** On n'est une démocratie alimentaire que si les citoyens sont véritablement informés ! »

"We are going through a strange post-Covid period with a kind of consumption 'relapse'. The merchants of doubt have moved in. But we need to remind people of what organic is – in Europe, organic farming is a 300-page public regulation which genuinely protects consumer health. We can only be a food democracy when people are properly informed!"

25

Confiance : revendiquer que les vins bio sont les plus contrôlés !

Credibility: publicising the fact
that organic wines are the most
extensively inspected



Thierry Stoedzel

Le directeur général d'Ecocert France, l'un des principaux organismes de certification du marché, estime que la filière bio a tout à gagner à revendiquer son choix d'être contrôlée car c'est celui-ci qui fonde sa crédibilité.

The managing director of Ecocert France, one of the market's leading certifying bodies, believes that the organic farming industry has everything to gain from choosing to be inspected because it provides the basis for its credibility.

CONTRÔLE = CONFIANCE INSPECTIONS = TRUST

« La multiplication des labels a semé une certaine confusion. Or, tous les labels ne se valent pas. Des ONG ont comparé les différents labels alimentaires et, clairement, certains ont des impacts très limités. Le bio, pour sa part, est un label qui a un réel impact. Et ce qui fait la crédibilité de la filière, c'est qu'elle a choisi d'être contrôlée. »

"The proliferation of endorsements has muddied the waters and not all of them are equal. NGOs have compared the different food endorsements and clearly some have a very limited impact. Organic, conversely, has a genuine impact. And what lends the industry credibility is the fact that it has chosen to undergo inspections".

RÈGLE(S) DU JEU RULES OF THE GAME

« Dans le bio, le contrôle fait partie de la règle du jeu. L'INAO impose même une fréquence de contrôle avec un contrôle approfondi par an, comprenant une visite avec une partie documentaire (les déclarations de recette, les factures...) et une partie terrain, ainsi qu'un contrôle inopiné une fois tous les deux ans. »

"Inspections are part and parcel of organic farming. In fact, INAO imposes the frequency of inspections with one in-depth inspection a year comprising a site visit with documentation (revenue returns, invoices...) and a field visit with a random inspection every other year".

FAIRE SAVOIR GETTING THE MESSAGE OUT

« Le bio est le signe officiel de qualité le plus contrôlé en France. Nous, les organismes de certification, avons un rôle à jouer pour faire comprendre ce que cela signifie que la différence entre un label qui est contrôlé et un label qui ne l'est pas. »

"Organic is the most extensively inspected official quality sign in France. As certifying bodies, we have our part to play in informing people of what it means to have an endorsement that is inspected and one that is not".

26

Consommation : il n'y a pas de plafond !

There is no limit
to consumption!

LONG TERME LONG RUN

« Par exemple, nous avons travaillé avec chaque chaîne de supermarché en les aidant à mieux positionner le bio dans les magasins mais aussi à mieux communiquer sur sa valeur ajoutée. C'est ainsi que nous avons atteint des parts de marché bio de 30 à 60 % sur de nombreux aliments de base. »

"For example, one key difference in Denmark are the organic partnerships built by Organic Denmark with all supermarket chains operating in the country: helping position organic products better in their stores and helping retailers to communicate 'the why' of organics much better to consumers. This is how we have achieved organic market shares of 30-60% for many basic foods."

DU CONSOMMATEUR AU PRODUCTEUR FROM CONSUMER TO GROWER

« Nous avons aussi fait en sorte que les consommateurs se déplacent pour découvrir le bio. Chaque année, 5 % des Danois visitent une exploitation bio lors de la Journée de l'agriculture bio. C'est comme si plus de 3 millions de Français visitaient une exploitation bio le même jour ! Ce qui a également été très important, c'est que l'État puisse soutenir ces efforts au fil des ans. »

"We are also getting consumers out onto organic farms to experience organics. We have 5% of Danes out on an organic farm on our Organic Day each year. That would be like having over 3 million French citizens out on an organic farm on the same day! It has also been very important that the government has supported this consumer information and market partnerships economically over the years."

LE DANEMARK, UN MODÈLE ? DENMARK AS A MODEL?

« Quel que soit le contexte, je suis convaincu de la nécessité de combiner trois leviers : une volonté politique appuyée, la stimulation des consommateurs et la conversion de l'offre. Avec l'engagement de l'Europe, les moyens de la PAC et l'adoption de mesures qui changeraient vraiment le jeu, comme une baisse de la TVA sur les produits bio, il est possible de soutenir la croissance du bio. »

"I am convinced that the combination of three factors is essential in all contexts: strong organic policy, consumer motivation and farm conversion. With the strong support from the EU on organic policy, active use of CAP strategic plans to grow organics, and the opportunity for new game changers like lower VAT on organic food, the organic tool box is ready for strong organic growth."



Paul Holmbeck

Au Danemark, la part du bio dans la consommation est deux fois plus élevée qu'en France. Une différence que l'on doit à un investissement fort dans la sensibilisation à la fois des distributeurs et des citoyens selon Paul Holmbeck, qui fut pendant plus de vingt ans à la tête de l'association Organic Denmark et qui aujourd'hui conseille des gouvernements et des ONG du monde entier sur les questions relatives à la transition des systèmes agricoles et alimentaires.

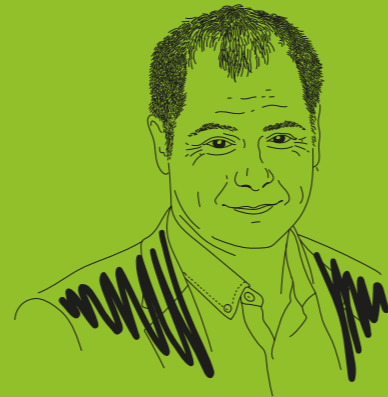
In Denmark, the share of organic consumption is twice as high as in France. The difference stems from a strong investment in raising awareness among both distributors and the people themselves. That's according to Paul Holmbeck who spent over twenty years at the helm of the Organic Denmark association and who now advises governments and NGOs around the world about issues related to the transition of agricultural and food systems.

27

Patrick Guiraud

Vigneron en Camargue, l'ancien président de Sudvinbio estime que le surcoût sur les marchés des vins bio est justifié.

A winegrower in the Camargue, the former chairman of Sudvinbio feels that higher prices on the organic wine market are justified.



« Prix : assumer
que la viticulture bio
rapporte à tous et prendre
le parti de la qualité »

“In terms of pricing, we need to accept that
organic farming is beneficial to all
and focus on quality”

« La question du prix du bio est importante. **Le "juste prix" d'un vin en agriculture biologique est un prix qui d'abord doit permettre de rémunérer le travail de telle manière que le vigneron puisse vivre de son travail.** Or, la viticulture biologique

nécessite plus de main d'œuvre : produire dans le respect de l'environnement, ça coûte de l'argent mais ça rapporte à tous tant en termes de préservation de la biodiversité qu'en termes de sécurité alimentaire... et, en plus, cela crée de l'emploi ! Mais ce qui est important également, c'est que les vignerons puissent justifier leurs prix en faisant des choix, en termes de rendements notamment, qui permettront de faire monter la qualité moyenne des vins bio. »

“The issue of pricing for organic products is important. The ‘right price’ for an organically farmed wine is one that must first and foremost ensure that the winegrower can make a living out of his or her work. Organic winegrowing requires greater manpower – producing environmentally-friendly wine costs money but is also beneficial to all, both for preserving biodiversity and for food safety. And it creates jobs! But what is also important is that winegrowers can justify their prices by making choices, mainly in terms of yields, which will increase the average quality of organic wines”.

28

Dégustation : les vins bio sont plus qualitatifs !

In tastings,
organic wines show better quality!



Olivier Gergaud

En 2021, une étude signée par Magali Delmas (Université de Californie) et Olivier Gergaud (Kedge Business School, Bordeaux), démontrait, sur la base d'un corpus de 128 000 vins référencés dans les guides, que les vins bio sont en moyenne mieux notés. In 2021, a study by Magali Delmas at the University of California and Olivier Gergaud at Kedge Business School, Bordeaux, demonstrated that on average, organic wines have higher scores based on a body of 128,000 wines listed in guides.

LE BIO AMÉLIORE-T-IL LA QUALITÉ ? DOES ORGANIC FARMING IMPROVE QUALITY?

« Une lessive bio, il faut aussi qu'elle lave bien ! Mais qu'en est-il du vin ? Est-ce qu'un producteur qui s'engage dans un processus de conversion va obtenir un vin plus qualitatif ou un vin dégradé ? Pour le savoir, on a créé une base de données à partir de vins notés par trois guides réputés. »

"If you take organic washing powder, it has to wash well. But what about wine? Does a producer committed to converting to organic produce a better quality or a lesser quality wine? To find out, we created a data base from wines scored by three renowned guides".

6,8 % DE POINTS EN PLUS 6.8 POINTS MORE

« Les vins certifiés bio sont mieux notés que les vins conventionnels ou ceux ayant adopté un label sans contrôle. En moyenne, ils obtiennent 6,8 % de points en plus. En 2016, nous avons fait une étude similaire sur des vins américains : nous avons abouti aux mêmes conclusions mais l'écart est encore plus marqué en France ! »

"Organically certified wines have higher scores than conventional wines or those that display an endorsement with no inspection. On average, they are awarded 6.8 points more. In 2016, we conducted a similar study into American wines – our findings were the same but the gap was even wider than in France!"

LE BIO, LEVIER DE MONTÉE EN GAMME ORGANIC FARMING LEVERAGES BETTER QUALITY

« Ce n'est pas parce qu'on est bio qu'on est bon ! Ce que démontre notre étude, c'est que le vigneron qui passe en bio, et à plus forte raison en biodynamie, va améliorer la qualité de son vin et, ça, c'est certain. »

"Just because you farm organically doesn't mean your products are good. What our research demonstrates is that winegrowers who go organic, and even more so biodynamic, improve the quality of their wine and that is a fact".

29

Planet-score : donner de nouveaux repères comparatifs aux consommateurs !

Planet-score,
the new comparative rating system
for consumers



Sabine Bonnot

La présidente de l'Institut de l'agriculture et de l'alimentation biologique (ITAB) présente le Planet-score, un outil conçu et porté par un large collectif d'experts et de structures de la société civile (ONG, UFC Que Choisir...) pour évaluer et signaler la valeur environnementale d'un produit alimentaire, dont le vin.
The chair of the Institute for Organic Agriculture and Food (ITAB) presents Planet-score, a resource designed and supported by a broad range of experts and civil society structures (NGOs, UFC Que Choisir consumer organisation...) to assess and signpost the environmental rating of food products, including wine.

ORIENTER LA CONSOMMATION GUIDING CONSUMPTION

« Le Planet-score est un système de notation, avec une graduation de A à E, qui évalue les impacts environnementaux liés à la production des aliments, qu'il s'agisse des impacts liés à la production, au conditionnement ou au transport. L'objectif : faire bouger les achats des consommateurs, comme sur la question des pesticides, pour stimuler la transition écologique des systèmes de production et des systèmes alimentaires. C'est donc également un outil d'éco-conception pour les entreprises et un outil pour piloter les trajectoires de progrès. »

"Planet-score is a rating system, with a scale from A to E, which assesses the environmental impact of food production and covers the production process, packaging and transport. Its aim is to prompt change in consumer buying habits, regarding pesticides for example, and act as a catalyst for the environmental transition of production systems and foodstuff. It is also an eco-design resource for businesses and a tool for managing their progress".

ANALYSE DU CYCLE DE VIE LIFECYCLE ANALYSIS

« Le cahier des charges de l'agriculture biologique est très exigeant en matière de respect du vivant, puisqu'il interdit l'utilisation d'intrants de synthèse, mais il ne dit rien sur des sujets tels que la biodiversité ou le climat. Le Planet-score, qui repose sur une analyse multi-critères des différentes dimensions environnementales d'un produit, va servir d'aiguillon, ce qui permettra de valoriser les pratiques bénéfiques à l'environnement, d'autant que l'empreinte de l'agriculture peut également être positive d'un point de vue environnemental. Par exemple quand un agriculteur crée des zones de transition entre le sauvage et le cultivé, telles que des haies, il génère une biodiversité particulièrement riche. Idem pour le climat : on sait qu'il faut encourager des pratiques qui évitent d'utiliser des énergies fossiles et d'émettre des gaz à effet de serre, donc limiter les fertilisants de synthèse, qui sont un facteur climatique négatif essentiel, et travailler le sol de manière parcimonieuse. »

"Specifications for organic farming are very stringent with regard to respect for living things because use of synthetic inputs is banned, but they do not refer to issues such as biodiversity or climate. Planet-score, which is based on a multi-criteria analysis of a product's various environmental aspects, acts as an incentive, promoting practices that are beneficial for the environment. This is all the more true because farming can also have a positive environmental footprint. For example, when farmers create buffer zones between farmed and unfarmed areas, such as hedges, they create a great wealth of biodiversity. The same thing is true for the climate – we know that practices that avoid the use of fossil fuels and greenhouse gas emissions must be encouraged. Hence, use of synthetic fertilisers, which are an essential negative climate factor, must be limited and the soil must be farmed with a hands-off approach".

UNE PLURALITÉ DE CRITÈRES MULTIPLE CRITERIA

« Dans la filière viti-vinicole, le Planet-score fait déjà bouger les lignes puisque notre formule de calcul (qui intègre un grand nombre de paramètres, comme l'utilisation ou non de près de 1 200 molécules chimiques, la présence ou non de couverts végétaux, le travail ou non du sol en profondeur, la couverture des sols, la fertilisation, la taille des parcelles...) est déjà utilisée par des acteurs de la filière pour se benchmarker. »

"In the wine industry, Planet-score has already pushed the boundaries because our computation formula – which incorporates a wide number of parameters like the use of nearly 1,200 chemical molecules, the presence of cover crops, deep tillage, ground cover, fertilisation and field size – is already used by industry members for benchmarking purposes".

30

Futur : faire du bio la nouvelle norme !

Making organic farming
the new normal of the future



Gérard Bertrand

Le vigneron audois est aujourd'hui à la tête de seize domaines et châteaux situés sur les terroirs les plus remarquables du Sud de la France, soit 850 hectares de vignes cultivés en bio et biodynamie.
The Languedoc-Roussillon wine producer now heads up sixteen estates and chateaux across the most remarkable vineyard sites in the South of France, totalling 850 hectares farmed organically and biodynamically.

SIGNAUX POSITIFS POSITIVE SIGNALS

« Nous, qui sommes actifs sur le bio depuis plus de vingt ans, observons une vitalité de la demande, en vins bio partout dans le monde. Les marchés ont dépassé le stade de la prise de conscience, la demande des consommateurs se manifeste clairement, l'offre se structure en rayon. Et, surtout, le changement s'opère selon une dynamique qui s'amplifie et à laquelle se rallient tous les acteurs. »

"As active practitioners of organic farming for over twenty years, we are seeing vibrant demand for organic wines across the globe. Markets have gone beyond the awareness stage, consumer demand is being clearly expressed and the range on the shelves is being structured. Most importantly, changes are increasingly gaining traction and stakeholders across-the-board are rallying around the trend".

ACCÉLÉRATION FASTER PACE

« Évidemment, on peut considérer que la crise du Covid a participé à l'accélération de l'histoire mais le mouvement avait été amorcé avant. Les décisions de passer au bio ou à la biodynamie se multiplient dans les vignobles et l'offre est de plus en plus variée et de qualité. Le bio deviendra la norme en viticulture dans les trente prochaines années, malgré le greenbashing de ces derniers mois ! »

"Obviously, the Covid pandemic can be considered as one of the drivers of these changes but the trend was already in motion beforehand. Wine producers are increasingly making the decision to switch to organic or biodynamic and the choice of wines is increasingly varied and better quality. Despite green-bashing over the past few months, organic will become the new normal for winegrowing over the next thirty years!"

ESPOIRS HOPES

« La récente recherche de l'INRAE sur la vie microbienne des sols est significative de l'impact de l'agriculture biologique et biodynamique sur les interconnexions entre les micro-organismes et les bactéries, donc sur la qualité de la terre nourricière. Elles renforcent la biodiversité et la matière organique, contribuant au stockage du carbone (1 % de matière organique représente 30 tonnes de carbone stockées par hectare). De plus, l'agriculture biologique et biodynamique garantissent des vins aux qualités nutritives éprouvées et à l'identité gustative incomparable. Une étude publiée dans la revue Ecological Economics a même démontré que les vins certifiés en bio et en biodynamie obtiennent de meilleurs scores à l'aveugle. Restons donc optimistes et déterminés afin de créer les conditions d'un monde meilleur. Be the change ! »

"Recent research by INRAE on microbial life in the soils is significant of the impact of organic and biodynamic farming on the interconnections between micro-organisms and bacteria, and therefore on the nourishing quality of the soil. They increase biodiversity and organic matter and promote carbon storage – 1% of organic matter represents 30 tonnes of carbon stored per hectare. Also, organic and biodynamic farming guarantee wines with proven nutritional qualities and unrivalled flavour characters. Research published in the Ecological Economics journal even showed that organically and biodynamically certified wines were rated higher in blind tastings. So, let's remain optimistic and determined so that we can create the conditions for a better world. Be the change!"

Les présidents de Sudvinbio

Chairs of Sudvinbio



Michel Ginoulhac
1991-1993



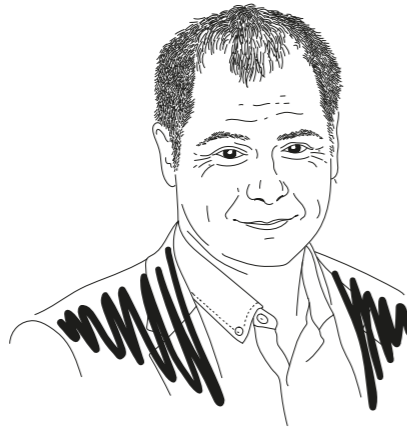
Louis Delhon
1993-2000



Sabine Durand
2000-2007



Thierry Julien
2007-2013



Patrick Guiraud
2013-2019



Nicolas Richarme
depuis/since 2019

Les directeurs de Sudvinbio

Directors of Sudvinbio

Jacques Rousseau 1991-1999

Éric Baradeau juin/june 2000-juin/june 2001

Thierry Duchenne juillet/july 2001-2022

Olivier Goué depuis/since 2023

Les présidents de la commission Millésime BIO

Chairs of the Millésime BIO committee

Sabine Durand 2003-2004

Louis Delhon 2005-2010

Christian Leperchois 2011-2014

Séverine Bourrier 2015-2017

Nicolas Richarme 2018

Patrick Guiraud 2019

Jeanne Fabre depuis/since 2020

Les partenaires institutionnels

Institutional partners



Les partenaires de l'édition des 30 ans

Partners of the 30 years edition

Partenaire financier

Financial partner

Crédit Agricole Languedoc

Partenaires professionnels

Industry partners

Inessens

Verallia

Orcel & Romieu

Oc'Consigne

Fédération des cavistes indépendants

Groupe ICV

Caves Millésime

Belhomme

Partenaires médias

Media partners

Vitisphere – La Vigne

Vitijob

Vitisbio

Bio Linéaires

Viti

Spirits Hunters



Il y a trente ans, une poignée de vigneron·nes languedociens et d'acheteurs, la plupart allemands, lançaient l'idée, alors révolutionnaire, d'un salon professionnel dans lequel on ne retrouverait que des vins issus de l'agriculture biologique. **Trois décennies plus tard**, Millésime BIO est devenu l'événement que l'on connaît, une agora qui, chaque année, rassemble à Montpellier plusieurs milliers de producteurs et de visiteurs du monde entier. Ce qui s'est passé entre temps, c'est une conversion massive, celle de nos vignes bien sûr mais aussi celle, avant tout, des esprits. Aussi, il a nous semblé que **cet anniversaire** valait bien qu'on se penche sur les trente ans écoulés car l'histoire du salon est aussi celle de notre filière et vice-versa. Et, naturellement, nous avons choisi de le faire à notre manière, dans le respect des valeurs de simplicité et d'ouverture qui sont les nôtres, en donnant la parole à trente protagonistes d'une histoire qui, désormais, est l'affaire de plusieurs générations. Car **cette histoire n'est pas terminée**, cette histoire est encore en cours d'écriture.

Nicolas Richarme, président de Sudvinbio

Thirty years ago, a clutch of Languedoc winegrowers and buyers – most of them German – floated the then revolutionary idea of a trade exhibition only open to organically farmed wines. Three decades later, Millésime BIO has become what it is today, a forum which brings together thousands of producers and visitors from around the world every year in Montpellier. What happened in between is a massive conversion, not just of vineyards, but more importantly of the overall mindset. So we felt that we owed this anniversary a review of the past thirty years because the history of the exhibition mirrors that of our industry and vice versa. It is only natural that we chose to do so in our own way, as befitting of the values of simplicity and open-mindedness that drive us, by giving a voice to the thirty protagonists of a story which now spans several generations. It is a story which is far from over – its chapters continue to be written.

Nicolas Richarme, chairman of Sudvinbio

millesime-bio.com

