

➤ Variétés résistantes et acceptabilité sur le marché du vin

Résumé

L'innovation radicale, que représente l'usage des cépages résistants aux maladies cryptogamiques en viticulture, est soumise à un double défi d'acceptabilité par les producteurs et les consommateurs. Tout d'abord, la réponse aux enjeux sociétaux (environnementaux et sanitaires) par une modification drastique du matériel végétal, est particulièrement risquée si l'on songe à l'engagement de long terme que représente cette alternative, en intégrant le risque de choix prématuré d'une technologie spécifique encore en devenir. Par ailleurs, le risque de marché qui pourrait être associé à ces innovations concerne la modification substantielle du message véhiculé par les appellations d'origine, et le risque de modification des caractéristiques des vins, altérant la typicité ou même la qualité organoleptique. Dans ces conditions, il est nécessaire de bien évaluer les 'performances produits' que l'on peut obtenir in fine au niveau des consommateurs, en comparaison d'autres alternatives de modes de production qui peuvent être moins engageantes et, en tous les cas, a priori moins déstabilisantes. En nous appuyant sur des marchés expérimentaux réalisés avec des vins du Languedoc Roussillon, nous montrons dans quelle mesure, et sous quels arbitrages, les consommateurs ne seraient pas insensibles à l'introduction sur le marché des cépages résistants. L'idée consiste à leur proposer d'acheter des vins issus de la même région viticole mais différenciés par leur qualité et leurs certifications. En particulier, nous évaluons les différences de comportement vis à vis de la certification biologique qui constitue la solution à ce jour la plus plébiscitée sur les marchés. Même si pour bon nombre de régions viticoles et d'exploitations cette certification peut-être particulièrement difficile à soutenir (et même dans certains cas illusoire) la performance environnementale peut-être équivalente à celles des nouvelles variétés. L'indice de fréquence de traitement que nous utilisons pour le vérifier facilite la communication de cet état de fait aux consommateurs. On sait par ailleurs que, dans l'imaginaire de cette certification BIO, beaucoup de performances positives lui sont attribuées (on pense par exemple à la préservation de la biodiversité ou à l'absence de résidus de pesticides qui ne sont en réalité pas requis dans le cahier des charges). La comparaison est donc plus que pertinente mais nous montrons à quel point les consommateurs pourraient valoriser de façon importante l'innovation variétale, en l'absence de certification sur les modes de production.

Introduction

Depuis une dizaine d'années les variétés résistantes se sont développées, notamment dans l'Union Européenne, pour faire face aux enjeux de réduction des produits phytosanitaires en viticulture. Ces nouveaux cépages faciliteront de fait une réduction des coûts de production dans ce domaine et devront limiter aussi bien les épandages de plus en plus contestés dans les vignobles, pour des raisons aussi bien sanitaires (exposition des travailleurs de la vigne et des riverains) qu'environnementales (qualité du sol et réduction drastique des pesticides chimiques ou naturels). Les cépages résistants permettront également de garantir une limitation des résidus de pesticides dans les vins, afin de pallier les éventuelles critiques portant sur des modes de productions qui se limitent à des moyens mis en œuvre plutôt qu'à des résultats de performance sanitaire. S'agit-il pour autant d'une solution miracle devant s'imposer peu à peu dans les vignobles ? Rien n'est moins sûr compte tenu d'une évolution relativement lente des connaissances par rapport à la durabilité de ces résistances et du possible développement de maladies du vignoble pouvant se développer suite à l'élimination des pesticides de nature chimique. Le rendement n'est donc pas encore garanti, pas plus que la certitude que d'autres modes de productions innovants ne seront pas plus adaptés. Les réglementations européennes et nationales, qui intègrent peu à peu l'intégration de ces cépages (hybrides) évoluent également prudemment. L'autre point de vue que nous défendons ici est la nécessité absolue de garantir aux consommateurs un niveau qualitatif des vins suffisant pour ne pas engendrer de défections sur les marchés, notamment sur le marché national en réduction constante depuis une vingtaine d'années. Nous montrons comment cette réticence de nature sensorielle peut être en réalité surmontée par une meilleure information des consommateurs. Ceux-ci sont de plus en plus sensibles à la responsabilité sociétale des entreprises et accordent un 'premium' aux produits qui apportent des garanties ne se limitant pas aux aspects purement sanitaires et nutritionnels de l'alimentation.

MOTS CLÉS

Cépages résistants
Marchés
Consommateurs
Consentement à
payer

Question / Réponse n°1 : Comment mesurer les attentes des consommateurs ?

Que l'on discute des vins d'entrée de gamme ou des crus les plus réputés, l'achat d'un vin par un consommateur est déterminé par un prix maximum acceptable que la littérature économique dénomme « Consentement à Payer » (CAP). Ce CAP est pour sa part déconnecté du prix de vente (qui lui s'impose à l'ensemble des consommateurs sur un marché donné). La modification des caractéristiques des vins entraîne une modification des CAP des consommateurs et peut alors conduire à une modification des choix dans une approche comparative en qualité/prix, par rapport aux alternatives de consommation. Toutefois les facteurs qui expliquent le CAP sont nombreux. Ils dépendent à la fois des aspects sensoriels, de l'attachement au produit (effet de marque et de réputation) et des certifications/allégations de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) particulièrement nombreuses. Les CAP dépendent aussi bien sûr des caractéristiques propres à chaque consommateur et de l'information dont il dispose au moment de son acte d'achat. On comprend alors que les arbitrages de consommateurs sont particulièrement complexes à étudier.

La deuxième question qui se pose à la recherche est de nature méthodologique. Il s'agit (i) de crédibiliser les CAP récoltés auprès d'une population donnée et (ii) d'expliquer au mieux ces CAP par les données individuelles portant sur les consommateurs ainsi que sur l'effet informationnel précis qui correspond à une évolution potentielle du CAP. Dans le premier cas les techniques d'économie expérimentales que nous utilisons facilitent la révélation des CAP de façon incitative. Il s'agit d'acheter vraiment des vins dans le cadre d'une expérience contrôlée, en s'affranchissant de tout CAP qui serait obtenu uniquement par des méthodes déclaratives. Ainsi une simple enquête de consommation se contentant de demander aux consommateurs un CAP pour un vin BIO plutôt que conventionnel, ou un CAP pour une certification de commerce équitable, ne serait pas jugée suffisamment crédible par l'économiste désireux d'observer concrètement les achats réalisés. Pour ce qui est du deuxième enjeu méthodologique, le fait de contrôler le marché sur lequel rentre les consommateurs, nous permet surtout de contrôler parfaitement les effets informationnels. Il est ainsi possible de mesurer précisément l'effet de la connaissance du cépage ou d'une certification/allégation particulière portant sur les performances environnementales des vins.

Question / Réponse n°2 : Les consommateurs sont-ils attachés aux cépages traditionnels ?

On aurait tendance à répondre que « oui » car les cépages traditionnels existent depuis très longtemps et que la plupart des consommateurs d'aujourd'hui qui suivent un peu l'actualité du vin associent le pinot noir et le chardonnay au Bourgogne et au Champagne, le Merlot et le Cabernet Sauvignon à Bordeaux, le Chenin à l'Anjou et à l'Afrique du Sud, etc. Dans les pays non européens ces cépages sont souvent devenus emblématiques durant ces cinquante dernières années, si bien que la communication au consommateur part souvent de cette signalétique avant même la région de production. Les historiens de l'ampélographie nous font remarquer que ces arguments sont souvent à relativiser et que par exemple le merlot n'existait même pas à Bordeaux il y a un siècle. Mais force est de constater que ce point de vue n'a que peu de résonances auprès des acteurs de la filière. Le fait est que le travail de ces cépages au niveau œnologique a mené le vin au plus hautes vertus et qu'il sera difficile de s'en affranchir. Les résultats que nous avons obtenus pour des vins blancs du Languedoc-Roussillon (pour les vins rouges c'est encore difficile) montrent cette crainte des consommateurs par la révélation de leurs CAP. Avec la seule information de la région de production, les consommateurs (163 consommateurs sélectionnés sur des critères représentatifs traditionnels) ont plutôt tendance à valoriser les vins de cépages traditionnels, surtout s'ils sont légèrement, mais objectivement, de qualité supérieure. Il ne faut donc pas sous-estimer la compétence, même non professionnelle, des consommateurs. Sur notre marché expérimental (Fuentes Espinoza et al., 2018, 2019) nous avons montré à quel point les consommateurs de vins d'entrée de gamme (en 4€ et 9€ pour ce qui nous concerne) étaient particulièrement perspicaces pour révéler un CAP supérieur au vin le plus cher de notre expérience (un vin dénommé 'premium' vendu à 8,90€) et correspondant aux cépages traditionnels.

Question / Réponse n°3 : La performance environnementale des vins est-elle valorisée ?

La réponse est encore « oui » et elle le sera certainement encore plus à l'avenir. C'est le sens de l'Histoire et c'est ce que nous montrons dans plusieurs dispositifs qui n'intègrent pas uniquement les cépages résistants mais qui se consacrent surtout à étudier les CAP pour la certification biologique (Pères et al., 2020, Raineau

et al., 2021). Pour cela il est important de fournir une information simple aux consommateurs qui soit facilement lisible, en utilisant un indicateur unique qui soit facilement lisible, tout en gardant une crédibilité scientifique en dépit de la complexité de ce type d'agrégation. L'Indice de Fréquence de Traitement (IFT) est un paramètre unidimensionnel qui correspond bien à cette exigence. Même s'il est bien évidemment perfectible (des travaux sont à l'étude au niveau européen) l'IFT donne une idée globale de l'usage des pesticides dans une exploitation. C'est un peu la même chose, mais de façon encore plus délicate, pour ce qui concerne la présence de résidus de pesticides dans les vins. Pour bon nombre de produits alimentaires on voit apparaître des allégations « zéro résidus de pesticides » qui ne garantissent en réalité que des taux maximums de présences de molécules dument répertoriées (on ne trouve que ce que l'on cherche) donc, au-dessous d'un seuil également défini, mais toujours critiquable.

Dans notre expérience avec quatre vins blancs du Languedoc (un vin conventionnel, un vin BIO, un vin conventionnel 'premium' et le vin de variété résistante) nous avons informé les consommateurs du résultat de ces analyses menées, pour les IFT, à l'INRAE Pech-Rouge (dont est issu le vin de cépage résistant monogénique de type BOUQUET) et pour les résidus, à l'Institut des Sciences de la Vigne et du Vin (ISV) de Bordeaux. La figure 1 ci-dessous reprend ces informations qui successivement conduisaient les consommateurs à revoir leur CAP pour chaque vin en fonction de l'information dont ils disposaient au fur et à mesure du processus expérimental. On notera ainsi que l'IFT (hors produit biocontrôle) du vin de cépage résistant était exactement identique à celui du vin BIO, et en revanche très inférieur à ceux des deux vins conventionnels (IFT = 2 contre 12,7 et 16,9 pour les vins conventionnels). Par ailleurs, les résidus de pesticides qui ont fait l'objet de la dernière étape du processus informationnel nous ont conduit à garantir une allégation 'sans résidus' au vin de cépages résistants. Toutes ces informations ont permis une revalorisation des vins vertueux qui s'exprime par des CAP augmentés au fur et à mesure de l'expérience.

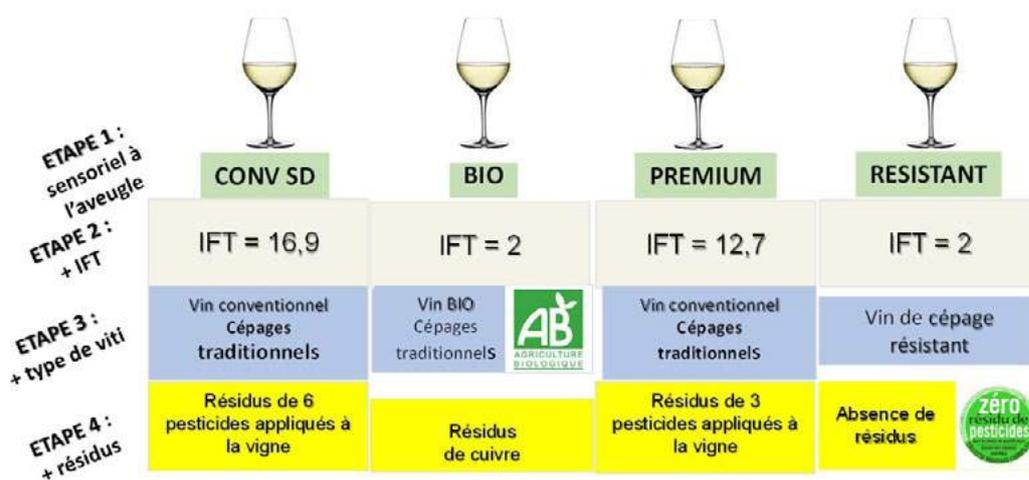


Figure 1 : Vins sélectionnés et informations données aux consommateurs étape par étape de la révision du CAP de chaque consommateur (source Fuentes Espinoza et al., 2018)

Question / Réponse n°4 : Les vins vertueux sur le plan environnemental et sanitaire sont-ils systématiquement plus performants sur les marchés ?

Il est clair que la certification BIO pour des vins d'entrée de gamme est une mention valorisante. Cela varie en fonction du type de vin et de la population considérée mais de façon régulière on observe au minimum un CAP moyen des consommateurs qui serait valorisé à plus de 15% par l'ensemble d'une population recrutée et jusqu'à 30-40% pour les consommateurs que l'on pourrait qualifier d' « ultra-BIO ». Toutefois dans l'expérience que je viens de citer le vin de cépage résistant fait jeu égale, compte tenu de l'information IFT équivalente. Cela veut dire que les consommateurs sont effectivement à la recherche de la performance environnementale et que celle-ci n'est en réalité pas réservée au BIO comme on veut bien souvent le croire. Un point important est par ailleurs que cette revalorisation des vins est le plus souvent indépendante de leur appréciation de départ : on revalorise par le même pourcentage un vin préféré à un vin moins aimé, et par ailleurs les consommateurs dévalorisent systématiquement des vins qui ne sont pas les premiers de la classe sur le plan environnemental. La figure 2 montre clairement ce résultat, où l'on voit le CAP du vin de cépage résistant accroître largement le CAP moyen des consommateurs dès l'étape 2 de l'expérience, avec la seule information de l'IFT. A l'étape 3 on remarque que si la certification BIO est la plus valorisante, l'information sur le cépage résistant permet de faire pratiquement jeu égale ce qui montre une forte tolérance des consommateurs pour cette innovation. En revanche, à l'étape 4, les résidus de pesticides (et également la présence de résidus de cuivre pour le vin BIO) ont un effet négatif assez significatifs. Ce point est important car il précise l'obligation

de résultat (du point de vue des consommateurs) dans le sens d'une performance sanitaire, sans se limiter à des obligations de moyens via des modes de productions et à des certifications. Il rejoint également d'autres travaux menés sur la présence de sulfites dans les vins (Pérès et al., 2020, Raineau et al., 2021).

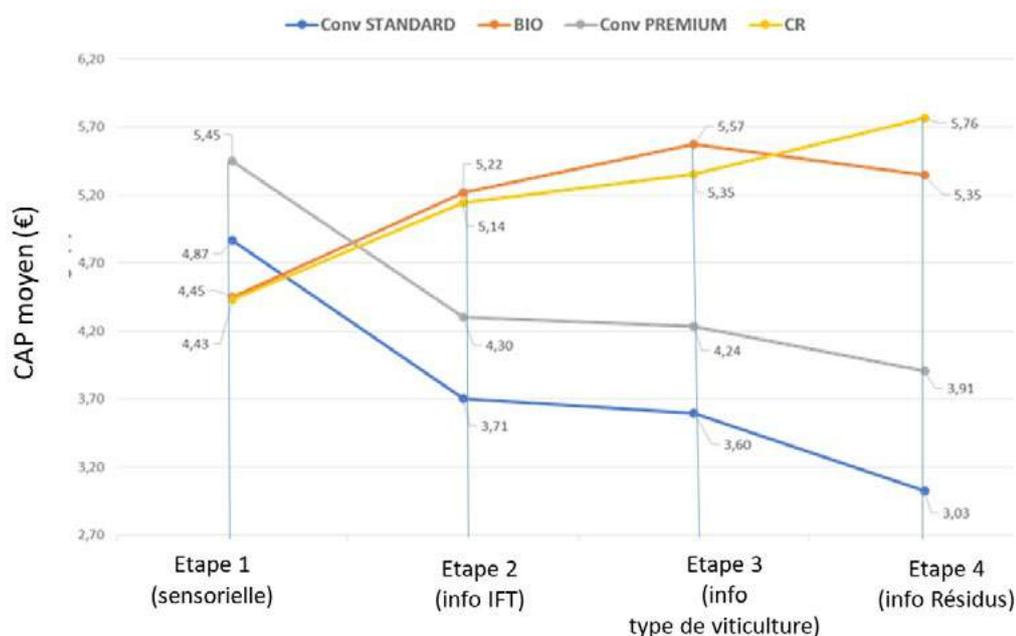


Figure 2 : Evolution du CAP des vins en fonction de l'information environnementale et sanitaire (source Fuentes Espinoza et al., 2018)

Conclusion

Nous avons montré comment la valorisation par les consommateurs des variétés résistantes était conditionnée à la mise en avant des performances environnementales et sanitaires. Cependant il y a tout lieu de penser que cette valorisation est également dépendante d'un niveau minimum de qualité des vins. Ainsi, les simulations des parts de marché qui ont suivi cette expérience préalable (voir Fuentes Espinoza et al., 2018) montrent que le vin premium, pourtant non performant sur le plan environnemental, maintient globalement sa position en termes de parts de marchés (estimation effectuée à l'aide des CAP individuels et des prix de vente des vins). Dans ces conditions qualitatives les cépages résistants qui s'orientent aujourd'hui sur des hybrides avec des cépages locaux (c'est le cas à Bordeaux avec du cabernet franc et du petit verdot) pourrait devenir incontournables. On peut même imaginer qu'ils pourraient devenir la solution de la certification BIO quand celle-ci a du mal à se mettre en place en raison des risques de rendements et des surcoûts de production souvent prohibitifs. Il reste que ce type d'analyse devra être généralisée aux vignobles les plus ancrés sur les cépages traditionnels. Beaucoup de travail sur l'acceptabilité du marché reste à accomplir.

Eric GIRAUD-HERAUD

INRAE ;
Bordeaux Sciences Economiques
Institut des Sciences de la Vigne et du Vin (ISVV)
Tél : 05 57 57 58 00
Email : eric.giraud-heraud@u-bordeaux.fr

Ce qu'il faut retenir

- Les consommateurs sont de plus en plus sensibles à l'amélioration des performances environnementales des vins.
- Sur le plan économique cette exigence ne permet pourtant pas une forte marge de manœuvre sur le plan de la typicité et de la qualité des vins.
- Les variétés résistantes constituent certainement une innovation crédible du strict point de vue des consommateurs qui renforcent leur valorisation des vins suite à des performances environnementales et à la non présence de résidus dans les vins

Références bibliographiques

- Fuentes Espinoza, A., Hubert, A., Raineau, Y., Franc, C., Giraud-Héraud, E. (2018), "Resistant grape varieties and market acceptance: an evaluation based on experimental economics", *OENO one*, Vol 52, n°3; 29p. <https://oeno-one.eu/>
- Fuentes Espinoza, A., Hubert, A., Raineau, Y., Franc, C., Giraud-Héraud, E. (2019), « Les variétés résistantes ont déjà leur place sur le marché du vin », *IVES-Technical reviews*, 2p ; <https://ives-technicalreviews.eu/> (disponible en français, anglais, allemand, italien, espagnol, portugais)
- Pérès, S., Giraud-Héraud, E., Masure, A.-S., Tempère, S., (2020), "Rosé Wine Market: Anything but Colour?", *Foods*, 9, 1850; doi:10.3390/foods9121850.
- Raineau, Y., Giraud-Héraud, E., Lecocq, S., Pérès, S., Pons, A., Tempère, S., (2021), « When Undue Health Claims Supersede Genuine Environmental Efforts: Evidence from Experimental Auctions with Bordeaux Wine Consumers », *Bordeaux Economics Working papers*, October 2021. <http://bordeauxeconomicswp.u-bordeaux.fr/2021/2021-21.pdf>
- Tempère, S., Pérès, S., Fuentes Espinoza, A., Darriet, Ph., Giraud-Héraud, E., Pons, A. (2019), "Consumer preferences for different red wine styles and repeated exposure effects", *Food Quality and Preference*. 73, pp 110-116.