

# Note de conjoncture

> L'analyse économique de FranceAgriMer



• Octobre 2017

## Marchés à la production vrac 2016-17

2016/17	Volumés cumulés pour la campagne		
en 1000 hl	Rouges	Rosés	Blancs
Total Vins de France (SIG)	899 (- 9 %)	248 (+ 7 %)	759 (- 4 %)
Vins de France (SIG) de cépages	321 (- 19 %)	62 (- 12 %)	428 (- 7 %)
Total IGP	3 607 (- 8 %)	2 007 (- 5 %)	1 623 (- 8 %)
IGP de cépages	2 900 (- 4 %)	1 070 (- 11 %)	1 355 (- 10 %)
AOC	↗	↗	↘

2016/17	Prix moyens pour la campagne		
en €/hl	Rouges	Rosés	Blancs
Total Vins de France (SIG)	67,80 (- 11 %)	70,49 (- 10 %)	76,50 (- 11 %)
Vins de France (SIG) de cépages	78,54 (- 5 %)	79,14 (- 5 %)	87,44 (- 6 %)
Total IGP	86,93 (- 4 %)	83,30 (- 7 %)	100,26 (- 6 %)
IGP de cépages	89,44 (- 4 %)	83,20 (- 6 %)	103,09 (- 5 %)
AOC	↗	↗	↗

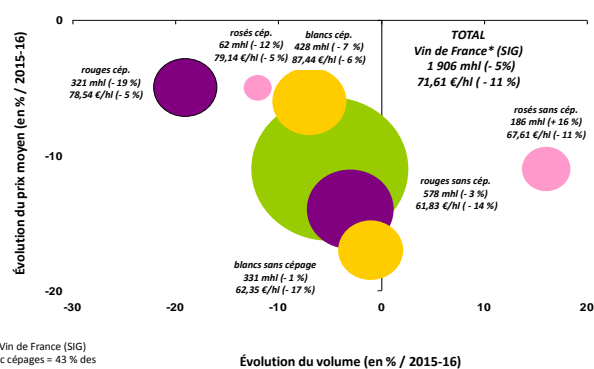
## Marchés à la production

D'après les données des contrats d'achat à fin juillet 2017, les transactions en vrac de vins de France Sans Indication Géographique et de vins IGP reculent pratiquement pour l'ensemble des couleurs par rapport à la campagne 2015-2016, à l'exception des vins de France SIG sans mention de cépage rosés. Les volumes de ventes sont légèrement supérieurs à la campagne précédente en vins AOC rouges et rosés, mais en légère baisse pour les blancs. Les prix moyens pour l'ensemble des couleurs sont en baisse en moyenne de 11 % pour les vins de France SIG et de 5 % pour les IGP. A l'inverse, les prix des vins AOC sont en progression par rapport à la campagne précédente avec une nette amélioration pour les AOC blancs.

## Marché Vins de France (SIG)

A 52 semaines de campagne 2016-2017, le cumul des ventes de Vin de France SIG s'élève toutes couleurs confondues à 1,9 million d'hl, ce qui traduit un recul des échanges de 5 % par rapport à 2015-2016 (- 35 % / moyenne 5 campagnes) imputable à la moindre disponibilité sur le marché (notamment en rouge et en blanc).

Transactions vrac Vin de France (SIG) en 2016-2017  
(détail des volumes et des prix des produits avec et sans mention de cépage)



(\*) Vin de France (SIG) avec cépages = 43 % des volumes

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

Ventes en vrac à 52 semaines de campagne 2016/2017 (fin juillet 2017)

(\*) Évolutions par rapport à 52 semaines de campagne 2015/16 pour les IGP, les VSIG et les AOC.

57 % des ventes concernent des vins vendus sans mention de cépage ce qui représentent 1,1 million d'hl

(soit un volume stable par rapport à la campagne précédente) réparties en 578 milliers d'hl de rouges (- 3 %), 331 milliers d'hl de blancs (- 1 %) et 186 milliers d'hl de rosés (+16 %).

Les ventes de Vins de France (SIG) mentionnant un cépage représentent 43 % des transactions, soit un volume cumulé de 811 milliers d'hl (- 12 % par rapport à 2015-2016), dont 321 milliers d'hl de rouges (- 19 %), 428 milliers d'hl de blancs (- 7 %) et 62 milliers d'hl de rosés (- 12 %).

Les prix sont globalement en baisse pour les vins de France (SIG) avec mention de cépage par rapport à la campagne 2015-2016 avec des prix inférieurs de 5 % en rouges (78,54 €/hl), de 5 % pour les rosés (79,14 €/hl) et de 6 % pour les blancs (87,44 €/hl).

Pour les Vins de France SIG sans mention de cépage, les cours sont en baisse de 17 % pour les blancs à 62,35 €/hl, de 11 % pour les rosés à 67,61 €/hl et de 14 % pour les rouges à 61,83 €/hl.

### Marché Vins à Indication Géographique Protégée (IGP)

Sur le marché des vins IGP, l'activité est également réduite. Les transactions en vins IGP sont de 7 % inférieures à celles de la campagne précédente à 7,2 millions d'hl.

84,41 €/hl en rosés (- 8 %) et de 85,96 €/hl en blancs (- 6 %).

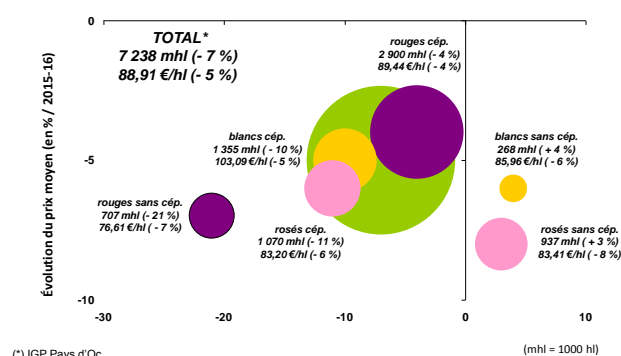
### Marché Vins à Appellation d'Origine Contrôlée (AOC/AOP)

A 12 mois de la campagne, les données des transactions en vrac de vin de France AOC/AOP communiquées par les organismes interprofessionnelles à fin juillet 2017, confirme une légère amélioration des échanges cumulés par rapport à la campagne précédente et une progression globale des prix moyens à mettre en corrélation avec une certaine faiblesse des disponibilités à la vente.

Dans le détail des données, on observe que cette évolution d'ensemble résulte d'abord d'une appréciation des transactions en rouge sur les appellations girondines, ensuite en rosé sur les appellations Provence et enfin en blanc à nouveau sur les appellations girondines, et dans une moindre mesure sur l'Alsace. Les échanges apparaissent en net recul sur la Bourgogne et le Val de Loire en raison de la faiblesse de la récolte.

Les transactions commerciales se font avec des prix en hausse pour toutes les couleurs avec notamment une forte augmentation en Bourgogne blanc et en Val-de-Loire blanc.

**Transactions vrac IGP en 2016-2017**  
(détail des volumes et des prix des produits avec et sans mention de cépage)



(\*) IGP Pays d'Oc = 72 % des volumes

Ventes en vrac à 52 semaines de campagne 2016/2017 (fin juillet 2017)

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

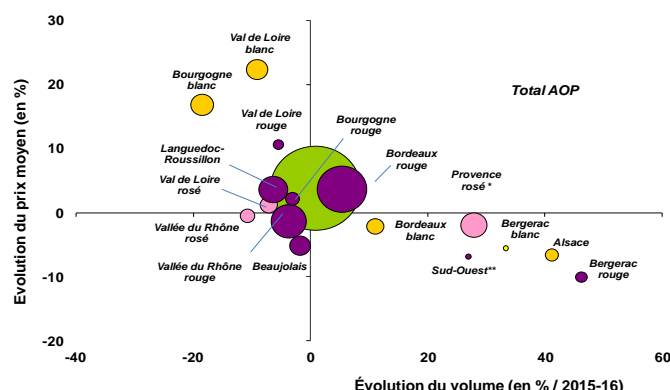
La majorité des transactions (74 %) concernent les vins vendus avec une mention de cépage, soit 5,3 millions d'hl (- 7 % par rapport à 2015-2016) répartis en 2,9 millions d'hl de rouges (- 4 %), 1,3 million d'hl de blancs (- 10 %) et 1,1 million d'hl de rosés (- 11 %).

Les ventes de vins ne mentionnant pas de cépage (26 % des transactions) enregistrent quant à elles un cumul de 1,9 million d'hl (- 8 %), dont 707 milliers d'hl de rouges (- 21 %), 937 milliers d'hl de rosés (+ 3 %) et 268 milliers d'hl de blancs (+ 4 %). On note une légère progression en volume en blanc et en rosé et une nette diminution en rouge.

Les cours des IGP avec mention de cépage s'établissent à 89,44 €/hl pour les rouges (- 4 %), à 83,20 €/hl pour les rosés (- 6 %) et à 103,09 €/hl pour les blancs (- 5 %).

Pour les vins IGP sans mention de cépage, le prix des transactions est de 76,61 €/hl en rouges (-7 %), il est de

**AOP rouges/rosés/blancs en 2016-2017**  
Transactions vrac à la production



\*\* Sud-ouest non compris Cahors.

\* Variations en vol. non significatives

Ventes en vrac à 12 mois de campagne 2016/2017 (fin juillet 2017)

Source : Organisations interprofessionnelles, Elaboration : FranceAgriMer

### Sorties de chais des récoltants et négociants vinificateurs (en milliers d'hl) en 2016/2017

Evolution des sorties de chais des récoltants et négociants vinificateurs  
2016/17 vs 2015/16

(en milliers d'hl)	Sorties de chais		
	2016/17	2015/16	Var. en %
AOC/AOP	31 173	30 976	+ 0,6 %
IGP	12 534	10 486	+ 19,5 %
VSIG et autres	7 380	4 692	+ 57,3 %
<b>TOTAL</b>	<b>51 088</b>	<b>46 155</b>	<b>+ 10,7 %</b>

Sorties de chais à 12 mois de campagne 2016-2017 (fin juillet 2017)

Source : DGDDI

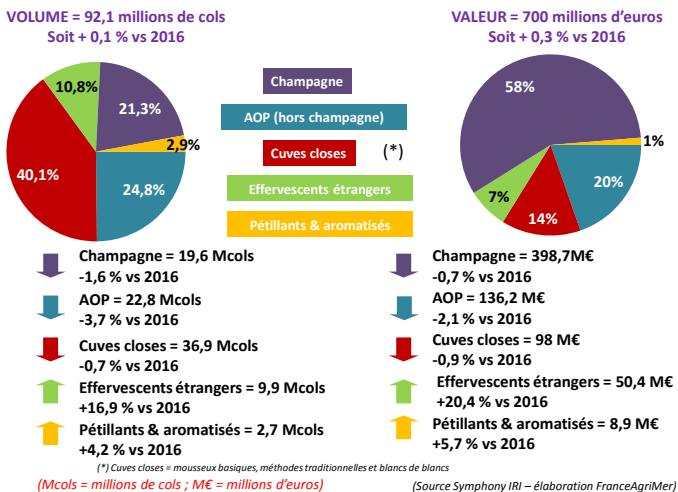
## Consommation

### Ventes de vins effervescents en grande distribution – période du 2 janvier au 13 août 2017 (P1 à P8 / 2017)

Traditionnellement, le marché des vins effervescents est très actif au cours des quatre dernières semaines de l'année civile (P13), période festive permettant à la grande distribution d'écouler environ 15 % de son volume annuel de vins effervescents et de réaliser près de 20 % du chiffre d'affaires correspondant.

Au 13 août 2017, les ventes de vins effervescents réalisées depuis le début de l'année civile en grande distribution (P1 à P8 / 2017) affichent une stabilité en volume (+ 0,1 %) et en valeur (+ 0,3 %) par rapport à la même période 2016.

### Le marché des vins effervescents en grande distribution (hors HD) du 2 janvier 2017 au 13 août 2017



De nombreuses disparités existent cependant entre les différentes catégories :

En effet, comparées à 2016, les ventes sont en baisse sur le Champagne (- 1,6 % en volume et - 0,7 % en valeur), sur les AOP effervescentes (- 3,7 % en volume et - 2,1 % en valeur) et sur les cuves closes (- 0,7 % en volume et - 0,9 % en valeur).

Deux catégories progressent en revanche : les pétillants et aromatisés (+ 4,2 % en volume et + 5,7 % en valeur) et surtout les effervescents étrangers (+ 16,9 % en volume et + 20,4 % en valeur).

Les effervescents étrangers pèsent pour 10,8 % en volume et pour 7 % en valeur dans le total des ventes de vins effervescents en grande distribution.

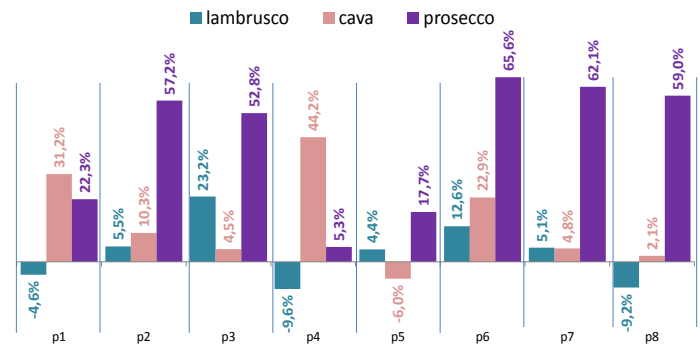
Le Cava espagnol prédomine dans cette catégorie (40 % de parts de marché volume et 41 % en valeur), suivi du Prosecco italien (30 % de PDM volume et 37 % en valeur) puis du Lambrusco italien (18 % de PDM Volume et 11 % de PDM valeur).

Les ventes de ces trois vins effervescents étrangers progressent respectivement de 12 %, de 42 % et de 3 % en volume sur la période, mais aussi de 13 %, de 43 % et de 3 % en valeur par rapport à la même période 2016.

Sur la période, les prix moyens de ventes de ces vins étrangers ont peu varié : 5,15 €/col pour le Cava (+ 0,7 %), 6,32 €/col pour le Prosecco (+ 0,5 %) et 3,13 €/col pour le Lambrusco (- 0,1 %).

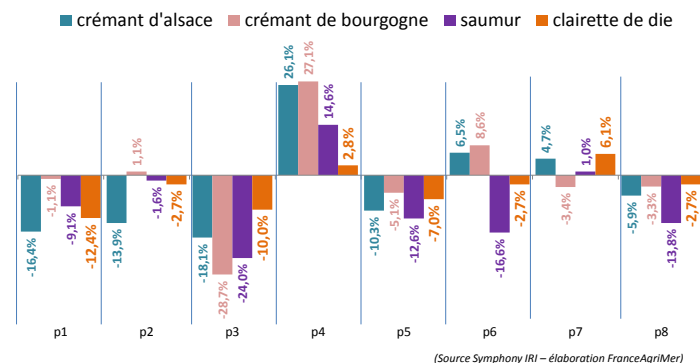
La croissance des ventes de ces trois catégories de vins étrangers est effective sur la quasi-totalité des 8 périodes comprises entre le 2 janvier et le 13 août 2017.

### Effervescents étrangers en grande distribution Évolution des ventes en volume par période



Contrairement aux vins étrangers, les AOP effervescentes nationales (hors Champagne) ont vu leurs ventes reculer en grande distribution, en volume et en valeur, dans un contexte d'augmentation de leur prix moyen de vente de 1,7 % par rapport à 2016.

### AOP effervescentes nationales en grande distribution Évolution des ventes en volume par période



Sur les 8 premières périodes de 4 semaines de l'année 2017, le constat est net : le recul des ventes en grande distribution n'a épargné aucun des poids lourds du segment parmi lesquels le Crémant d'Alsace (- 4,3 % en volume et - 2,3 % en valeur), le Crémant de Bourgogne (- 1,5 % en volume et - 1 % en valeur), le Saumur (- 8,4 % en volume et - 5 % en valeur) ou la Clairette de Die (- 3,6 % en volume et - 2,2 % en valeur).

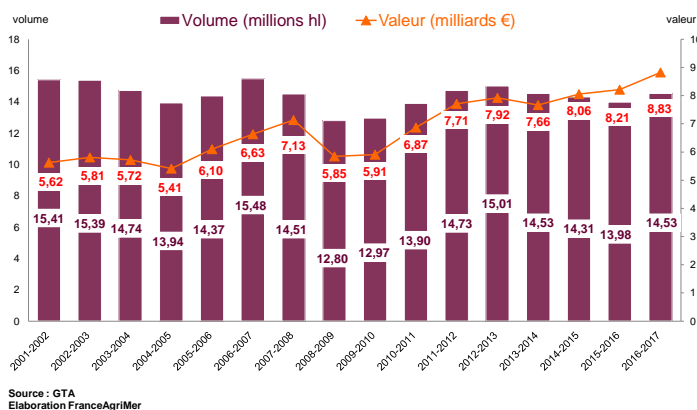
S'agissant du Champagne, tous ses segments sont en recul sur la période : les marques nationales (- 1 % en volume et - 0,4 % en valeur vs 2016), les marques de distributeurs (- 1,4 % en volume et - 1,5 % en valeur) et les autres marques (- 4 % en volume et - 1,9 % en valeur).



## Commerce extérieur

### Les exportations françaises de vins Bilan campagne 2016/2017

#### Les exportations françaises de vin Bilan campagne 2016/2017 vs historique



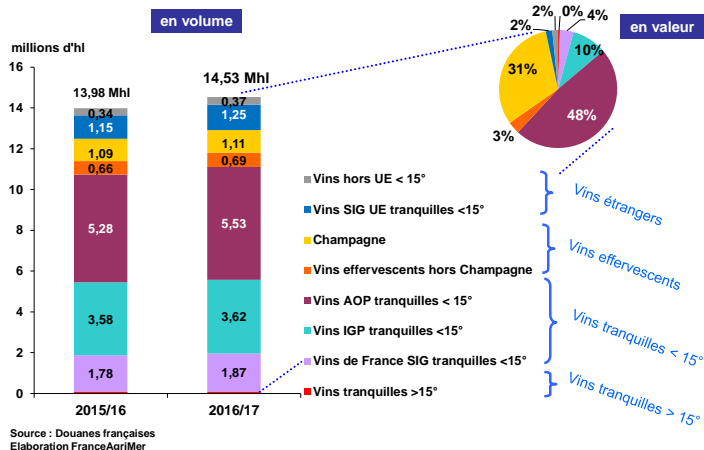
Par rapport à la campagne passée, les exportations françaises de vin progressent en volume à + 3,9 %, et de façon plus soutenue en valeur à + 7,5 %. Les volumes exportés d'août 2016 à juillet 2017 atteignent ainsi 14,53 millions d'hectolitres pour un chiffre d'affaires record de 8,83 milliards d'euros.

#### Les exportations françaises par catégorie

En volume, contrairement à la campagne 2015/2016 pour laquelle, seuls les vins effervescents et les vins étrangers ont progressé, tous les vins ont vu leurs volumes à l'export augmenter pour cette campagne.

Cette hausse est particulièrement marquée pour les vins étrangers réexportés : les vins SIG tranquilles UE (+ 8 %), essentiellement en provenance d'Espagne, et les vins hors UE (+ 7 %). Les exportations de vins AOP, après le recul observé en 2015/2016, repartent à la hausse (+ 5 %).

#### Les exportations françaises de vin par catégorie Bilan campagne 2016/2017



En valeur, la campagne 2016/2017 a été marquée par une hausse du montant des exportations totales (+ 7 %) pour toutes les catégories. Elle est particulièrement marquée pour les vins étrangers réexportés (+ 17 % pour les VSIG UE et + 18 % pour les vins hors UE), ce qui conforte la tendance de la campagne passée.

De même, on constate une progression de la valeur pour les vins effervescents exportés avec + 8 % d'augmentation par rapport à 2015/2016. Enfin les vins AOP qui avaient reculé en valeur lors de la dernière campagne retrouvent un bon niveau avec + 11 % pour atteindre ainsi 48 % des parts de marché en valeur à l'export.

Sur la période allant d'août 2016 à juillet 2017, les parts de marché des exportations françaises de vin se répartissent comme suit :

#### Effervescents

- Champagne, 8 % en volume, 31 % en valeur ;
- Autres effervescents, 5 % en volume, 3 % en valeur ;

#### Vins tranquilles < 15°

- AOP, 38 % en volume, 48 % en valeur ;
- IGP, 25 % en volume, 10 % en valeur ;
- Vins de France SIG, 13 % en volume, 4 % en valeur
- Vins SIG UE, 9 % en volume, 2 % en valeur
- Vins hors UE, 3 % en volume, 2 % en valeur

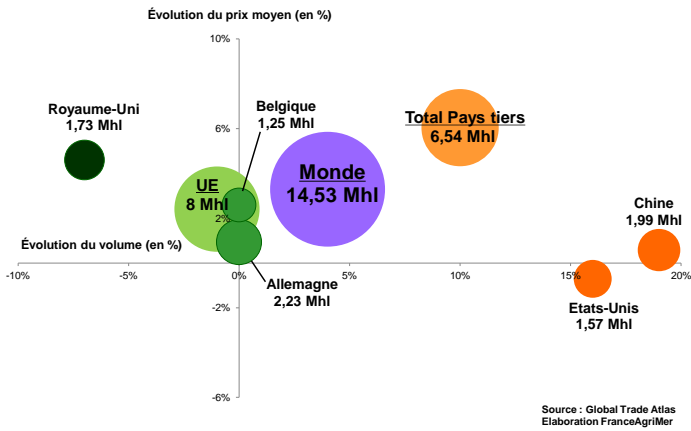
#### Les exportations françaises par destination

Pour la campagne 2016/2017, les exportations françaises de vins vers les pays de l'UE reculent en volume par rapport à la moyenne quinquennale, notamment vers les principales destinations : l'Allemagne (- 12 %), le Royaume-Uni (- 15 %) et la Belgique (- 11 %).

A l'inverse, elles sont en progression vers les pays tiers (+ 15 %), et tout particulièrement vers la Chine (+ 40 %), pour laquelle on notera d'ailleurs qu'elle a progressé de + 19 % rien que par rapport à la campagne précédente.

L'Allemagne reste le premier marché en volume des vins français à l'export avec 15 % de parts de marché. Suit de près la Chine qui, avec 14 % de parts de marché, est quant à elle passée devant le Royaume-Uni (12 %) et les États-Unis (11 %). Enfin, la Belgique reste à 9 % de parts de marché.

### Les exportations françaises de vins par destination Bilan campagne 2016/2017 vs moyenne 5 ans



Ce sont les pays tiers qui concentrent la plus grosse part de marché en valeur des vins français (+ 59 % en augmentation sur les cinq dernières années (+ 22 % d'évolution)).

Le Royaume-Uni continue de peser moins dans les exportations françaises de vin avec seulement 13 % des valeurs exportées en 2016/2017. Toutefois, les vins français exportés vers ce marché ont été mieux valorisés, ce qui, en raison de la baisse de volumes, n'a pas suffi à maintenir les exportations en valeur vers cette destination (- 2 %).

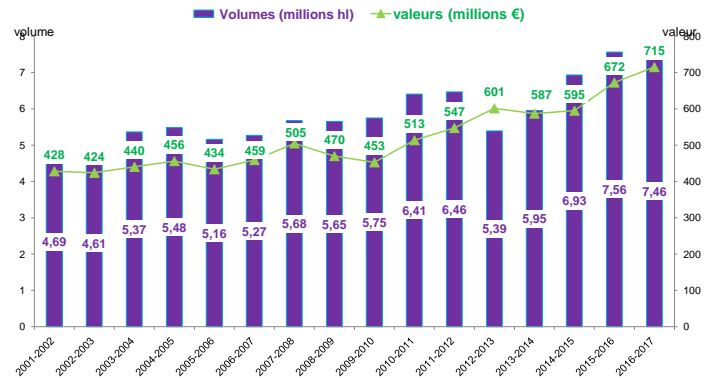
Les États-Unis confortent leur place de leader des exportations françaises de vin en valeur avec 1,56 milliards d'euros d'exportations sur août-juillet 2016/2017 (18 % de parts de marché en valeur en augmentation).

En terme de valorisation, le prix moyen des exportations a nettement augmenté au global (+ 11 % vs la moyenne 5 ans), tout particulièrement vers le Royaume-Uni avec un prix moyen à plus de 6,5 €/litre (+ 7 % vs la moyenne 5 ans).

Aux États-Unis, le prix moyen qui a frôlé les 10 €/litre lors de la campagne précédente redescend légèrement (- 1 %) à 9,92 €/litre. La forte présence du Champagne dans les importations américaines (10 % des volumes) et des vins tranquilles AOP (55 %) expliquent le haut niveau de prix moyen à l'export vers ce marché.

### Les importations françaises de vins Bilan campagne 2015/2016

#### Les importations françaises de vins Bilan campagne 2016/2017 vs historique



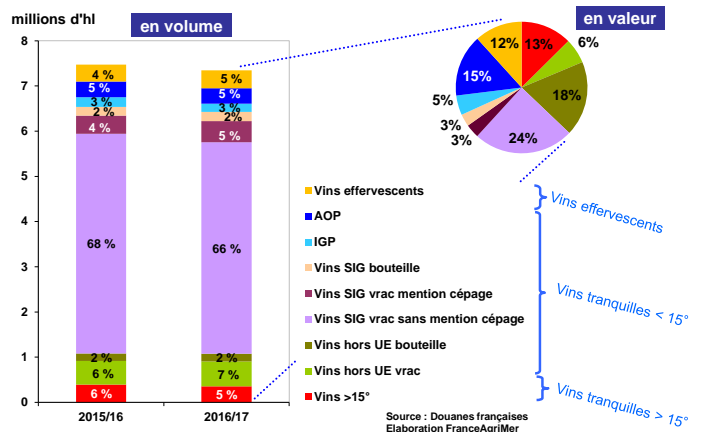
Sur la campagne 2016/2017, les volumes de vins importés par la France ont reculé (-1,3 % vs la campagne précédente). Cela fait suite à plusieurs campagnes marquées par des fortes hausses des volumes importés ; le dernier recul observé pour les importations françaises de vin remonte à la campagne 2011-2012.

En revanche, en valeur, les importations françaises affichent une nouvelle progression pour cette campagne 2016/2017 (+ 6 %).

Au final, sur l'ensemble de la campagne 2016/2017, les importations restent proches de leur niveau record de 2015/2016 en volume avec 7,46 millions d'hectolitres, et atteignent un niveau jamais égalé en valeur avec 715 millions d'euros.

### Les importations françaises par catégorie

#### Les importations françaises de vins par catégorie Bilan campagne 2016/2017



Les importations françaises sont avant tout constituées de vins en vrac sans mention de cépages, ce qui représente 64 % des volumes importés et 25 % des valeurs.

Même si ces volumes sont légèrement en baisse (- 4 %) d'une campagne à l'autre, ils s'établissent à 5,7 millions d'hectolitres. Le manque de disponibilité en vin d'entrée de gamme français est en partie à l'origine de ce phénomène.

La France a, en effet, toujours des difficultés à satisfaire la demande en vins SIG à la fois sur son propre marché mais aussi sur ses marchés d'exportations.

Loin derrière, la 2<sup>e</sup> catégorie de vins importés est le vin en vrac hors UE avec une part de marché de 7 % en volume et de 6 % en valeur stable entre les deux campagnes.

Les vins hors UE importés en bouteille sont bien valorisés, puisqu'ils représentent 18 % des valeurs pour seulement 2 % des volumes. C'est aussi le cas des vins AOP importés par la France (5 % des volumes pour 15 % des valeurs).

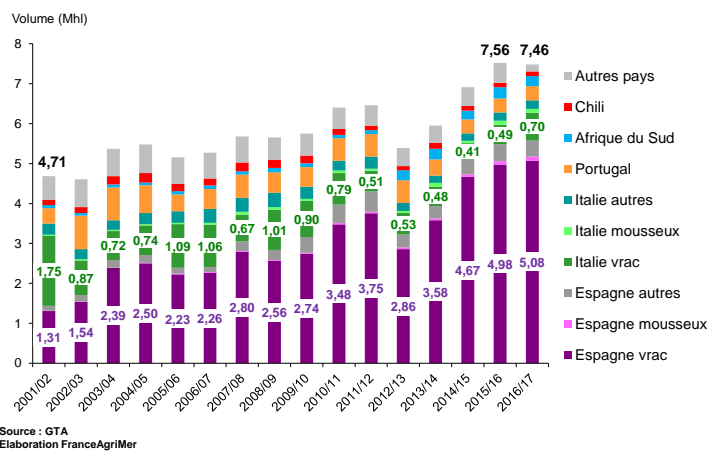
### Les importations françaises par provenance

En volume, l'évolution des parts de marché des principaux pays fournisseurs du marché français sur la campagne 2016/2017 montre un maintien de l'Espagne comme leader pour les vins en vrac qui représentent l'essentiel des vins importés par la France (78 % des volumes). En effet, la part de marché de l'Espagne dans les importations de vins en vrac sur 2016/2017 est de 76 % contre 69 % en 2010/2011 et seulement 36 % en 2001/2002.

L'Italie quant à elle, à la différence de la campagne précédente, gagne 3 points de parts de marché sur ce segment.

D'autre part, il est à noter une évolution de + 15 % de l'import de mousseux espagnols, représentant près de 100 000 hectolitres dont plus de 40 % concerne le Cava avec une progression à 5 ans de + 74 %. Bien que ces volumes ne représentent encore que 1 % des parts de marché totales, il s'agit d'une tendance en forte progression.

### Les importations françaises de vins par provenance Bilan campagne 2016/2017 vs historique



En ce qui concerne les mousseux italiens, l'évolution est moins forte sur ces 5 dernières années avec une progression par rapport à la moyenne des 5 dernières années de + 35 % pour la campagne 2016/2017. Cette campagne marque même une petite régression des volumes (- 2 %) au regard de la campagne précédente.

Le Prosecco représente 26 % des volumes de mousseux importés sur la campagne 2016/2017, soit 26 000 hectolitres. Les flux importants de Prosecco, vers le Royaume-Uni notamment, explique en partie la plus faible disponibilité pour les autres pays et donc les plus faibles volumes importés par rapport au Cava par exemple.

A contribué à ce numéro : Unité Filières Spécialisées / service Marchés et études des filières

