

# Note de conjoncture

> L'analyse économique de FranceAgriMer



Mai 2013

## Marchés à la production vrac

2012/13	Volumés cumulés depuis le début de la campagne*		
	Rouges	Rosés	Blancs
Vins de France (SIG) total	↘(-11%)	↗(+13%)	↗(+6%)
Vins de France (SIG) cépage	↘(-20%)	↘(-9%)	↗(+12%)
Vins de France IGP total	↘(-5%)	=	↗(+19%)
Vins de France IGP cépages	↘(-1%)	↗(+4%)	↗(+22%)
Vins de France AOC	↘	↗	↘

2012/13	Prix moyens depuis le début de la campagne*		
	Rouges	Rosés	Blancs
Vins de France (SIG) total	↗(+9%)	↗(+18%)	↗(+31%)
Vins de France (SIG) cépage	↗(+14%)	↗(+9%)	↗(+20%)
Vins de France IGP total	↗(+7%)	↗(+9%)	↗(+6%)
Vins de France IGP cépages	↗(+6%)	↗(+7%)	↗(+4%)
Vins de France AOC	↗	↗	↗

(\* Évolutions par rapport à 9 mois de campagne 2011/12 pour les VDF(SIG), les IGP. 8 mois pour les AOC/AOP.

Source : contrats d'achat FranceAgriMer/Anivin/InterOc/IVSO et organisations interprofessionnelles AOC/AOP.

A fin avril 2013, les informations de transactions dont nous pouvons disposer continuent de faire apparaître un ralentissement prononcé de l'activité cohérent avec la faiblesse des disponibilités globales de la campagne.

Cette situation d'ensemble est toujours légèrement différenciée selon les catégories de vins et les couleurs avec des ventes AOC/AOP qui s'inscrivent un peu plus nettement en recul par rapport à 2011-2012, des transactions de vins IGP désormais comparables à celles de la campagne précédente et des volumes de Vin de France (SIG) légèrement en baisse par rapport à l'année dernière.

De manière générale, les cours moyens des différentes catégories affichent toujours des progressions plus ou moins importantes par rapport à la campagne précédente grâce à une demande qui a été présente, notamment sur les rosés et sur les blancs.

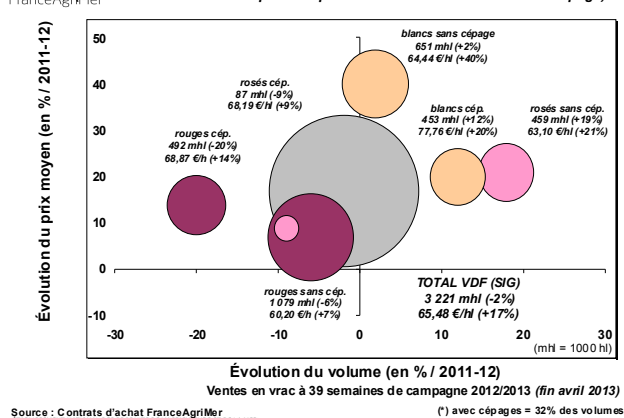
## Marché à la production Vin de France (SIG)

Le rythme des transactions continue à ralentir sur le marché Vin de France (SIG). Sur sa lancée du début de campagne, le cumul des ventes 2012-2013 ressort désormais en légère baisse par rapport à celui de l'année dernière malgré une bonne demande en rosé et en blanc alimentée pour partie par un regain de volumes en Languedoc-Roussillon sur la campagne. Les transactions en rouge ont été plus réduites suite aux moindres transactions réalisées au départ d'Aquitaine et de Midi-Pyrénées. Fin avril 2013, les volumes vendus en vrac depuis le mois d'août dernier s'élèvent de fait à 3,221 millions d'hl, soit un retrait de 2% par rapport 2011-2012 à cette même date.

La plus grande partie (68%) des échanges sur la campagne concerne toujours des vins ne mentionnant pas de cépage (2,189 millions d'hl) dont les volumes sont devenus quasiment comparables à ceux de 2011-2012, soit : +0,1% en rouge/rosé à 1,538 million d'hl) et +2% en blanc à 651 000 hl.

Malgré une augmentation des échanges en blanc (452 000 hl ; +12%) consécutive à un retour de volumes en Languedoc-Roussillon, le cumul des ventes des vins mentionnant un cépage (1,032 million d'hl ; -7% / à 2011-2012)

**Transactions vrac Vin de France (SIG)\* en 2012-2013**  
(détail des volumes et des prix des produits avec et sans mention de cépage)



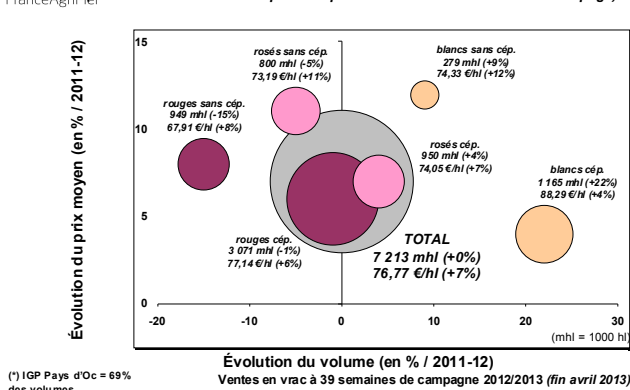
apparaît en baisse par rapport à l'année dernière en raison des moindres transactions de vins rouges/rosés (580 000 hl ; -18%), notamment au départ de l'Aquitaine.

Compte tenu des besoins qui ont pu s'exprimer sur cette catégorie de vins, les cours moyens pondérés à 39 semaines 2012-2013 affichent toujours des augmentations plus ou moins marquées par rapport à 2011-2012. Tous segments confondus, ils s'établissent ainsi à 63,17 €/hl en rouge/rosé (+11% / à fin avril 2012) et à 69,90 €/hl en blanc (+31%). On observe la même tendance sur les cours des vins mentionnant un cépage (68,77 €/hl en rouge/rosé (+14%) ; 77,76 €/hl en blanc (+20%)) comme pour ceux des vins qui n'en mentionnent pas : 61,06 €/hl en rouge/rosé (+11%) ; 64,44 €/hl en blanc (+40%). Comme observé le mois dernier, les cours du mois d'avril confirment une orientation baissière de la valorisation en blancs. Les cours sont aussi en baisse sur les vins rouges/rosés.

**Marché Vins de France à Indication Géographique Protégée (IGP)**

Avec l'entrée dans la dernière phase de la campagne de commercialisation vrac (avril-juillet), le rythme des transactions du marché des vins de France à Indication Géographique Protégée (IGP) continue aussi à ralentir.

**Transactions vrac vins de France IGP\* en 2012-2013**  
(détail des volumes et des prix des produits avec et sans mention de cépage)



Source : Contrats d'achat FranceAgriMer/InterOchvso/CIVL  
ÉTABLISSEMENT NATIONAL DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

En dépit de l'activité soutenue de la première partie de campagne, les échanges cumulés de ces vins à 39 semaines de campagne 2012-2013 (7,213 millions d'hl) sont revenus à un niveau identique à celui de la campagne précédente en raison du ralentissement des transactions de vins

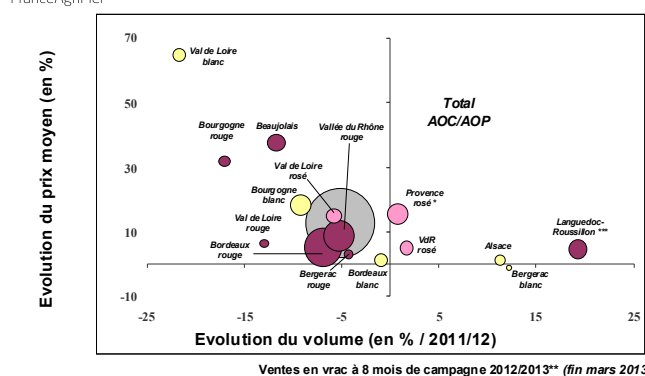
rosés (1,749 million d'hl) qui sont désormais juste comparables à leur cumul de la fin avril 2012 et des échanges en rouges (4,0 millions d'hl ; -5%) qui restent inférieurs à ceux de 2011-2012. Le redressement par rapport à l'année dernière reste par contre important en blanc avec des ventes cumulées à 1,444 million d'hl en blanc (+19% / à fin avril 2012), en rattrapage de la baisse subie sur la campagne 2011-2012.

Conformément à la structure de ce marché, cette évolution globalement favorable s'explique par la tenue des transactions d'IGP mentionnant un cépage (essentiellement issues de l'IGP Pays d'Oc) qui s'élèvent depuis août dernier à 4,020 millions d'hl en rouge/rosé (+0% / à avril 2012) et à 1,165 million d'hl en blanc (+22%). Les échanges cumulés des IGP ne mentionnant pas de cépage sont pour leur part en retrait plus marqué par rapport à ceux de la fin avril 2012 en rouge/rosé (1,749 million d'hl ; -10%), mais progressent en blanc (0,279 million d'hl ; +9%).

En raison de l'avancement de la campagne, les cours sont à des niveaux cependant toujours élevés sur la campagne. Fin avril 2013, le cours moyen pondéré des vins rouges/rosés s'élève ainsi à 74,57 €/hl, en progression de 7% par rapport à 2011-2012. Le prix moyen des vins IGP blancs fait aussi apparaître une hausse de 6% par rapport à 2011-2012, s'établissant à 85,60 €/hl depuis le début de la campagne. Cette évolution positive est similaire pour les vins mentionnant un cépage dont les prix moyens s'élèvent à 76,41 €/hl en rouge/rosé (+6% / à fin avril 2012) et à 88,29 €/hl en blanc (+4%). La hausse est un peu plus marquée pour les vins ne mentionnant pas de cépage avec une moyenne de 70,32 €/hl (+10% / à avril 2012) en rouge/rosé et de 74,33 €/hl (+12%) en blanc.

**Marché Vins de France d'Appellation d'Origine Contrôlée (AOC/AOP)**

**AOC rouges/rosés/blancs en 2012-2013**  
Transactions vrac à la production



\* Variations en vol. non significatives ; \*\* Campagne 1<sup>re</sup> août 2012 - 31 juillet 2013 ; \*\*\* Languedoc-R. les chiffres sont arrêtés à fin février 2013.  
Source : Organisations interprofessionnelles, Elaboration : FranceAgriMer  
ÉTABLISSEMENT NATIONAL DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Au regard des données des transactions vrac de vins de France AOC/AOP communiquées par les organisations interprofessionnelles à fin mars 2013, on observe un retrait plus évident des échanges cumulés par rapport à la campagne précédente et une progression des prix moyens de campagne des différents groupes d'appellations cohérente avec une certaine faiblesse des disponibilités à la vente en vrac. Cette situation d'ensemble est variable selon les groupes d'appellations et les couleurs.

Dans le détail des régions, on constate ainsi qu'en raison d'un disponible à la vente en vrac vraisemblablement moins important que l'année dernière, le retard des échanges cumulés de vins rouges apparaît désormais plus marqué dans la plupart des régions (Bordeaux, Vallée du Rhône, Bourgogne, Val de Loire, Beaujolais, ...). Il en est de même pour les ventes de rosés de la Vallée de la Loire, tandis que celles de la Vallée du Rhône sont proches de celles de 2011-2012. Concernant les blancs, on constate que les ventes ne progresseraient qu'en l'Alsace (où le vrac ne représente qu'une faible part du marché). Elles sont en revanche en baisse sur la Bourgogne et le Val de Loire (Muscadet) en raison de la faiblesse de la récolte.

De manière cohérente avec la faiblesse des disponibilités de certaines AOP, les prix moyens des principaux groupes d'appellations apparaissent le plus souvent en progressions par rapport à la campagne précédente, relativement marquées sur la Vallée de la Loire, le Beaujolais et la Bourgogne, plus modérées sur Aquitaine et Vallée du Rhône en rouge.

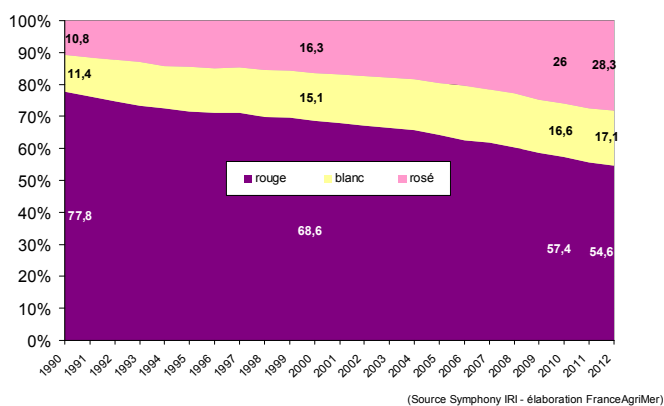
## Consommation

### Ventes de vins tranquilles en grande distribution - Focus vins rosés

Depuis 1990, on observe que la part de marché volume du vin tranquille rosé vendu en grande distribution a quasiment triplé, passant de 10,8 % à 28,3 % en 2012.

Cette croissance qui concerne également les vins blancs, mais de façon plus mesurée, s'est faite au détriment des vins rouges.

Proportion des couleurs de vins vendus en GMS en France (% volume)

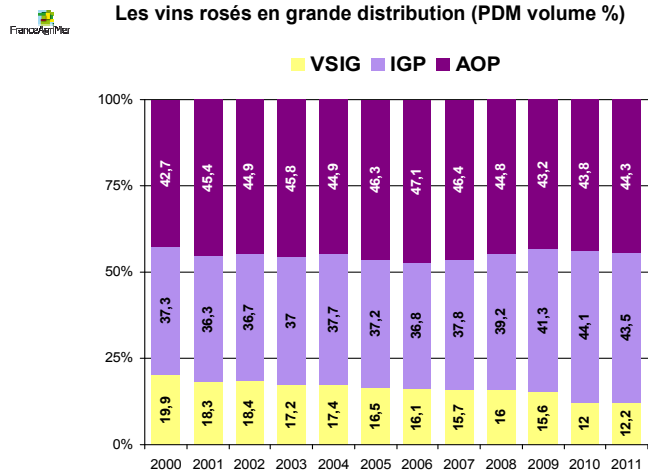


En termes de catégories, on observe une baisse de la part de marché volume des vins rosés sans IG (19,9 % en l'an 2000 contre 12,2 % en 2012). Parmi ces vins sans IG, les vins de France pèsent pour près de 70 % en 2012.

La part des AOP reste quasiment stable.

Les IGP rosés gagnent pour leur part 6 points de parts de marché volume depuis 2000, et pèsent désormais pour 45,3 % dont près de 60 % sont des IGP standard.

Les vins rosés en grande distribution (PDM volume %)



(source Symphony IRI - élaboration FranceAgriMer)

## Commerce extérieur

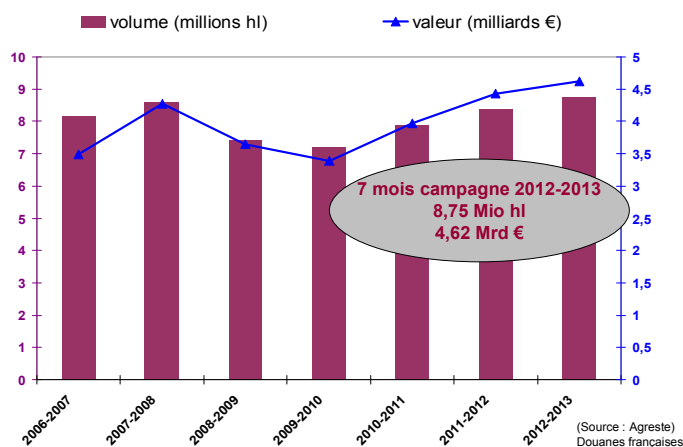
Rappel : l'évolution de la nomenclature pour le commerce extérieur permet de distinguer, seulement à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2010, les vins IGP et les vins sans IG.

### Les exportations françaises de vins

#### Cumul 7 mois de campagne 2012-2013

Les exportations françaises de vins à 7 mois de campagne 2012-2013 sont en croissance par rapport au cumul de l'année précédente et atteignent 8,75 millions d'hectolitres pour 4,62 milliards d'euros.

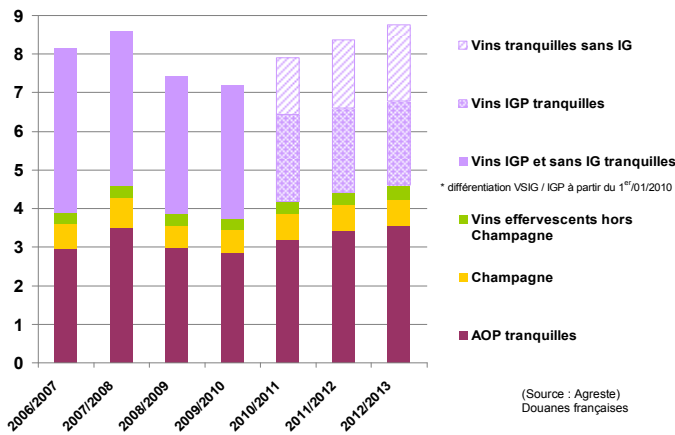
Les exportations françaises de vins cumulé 7 mois de campagne



Les exportations françaises par catégorie

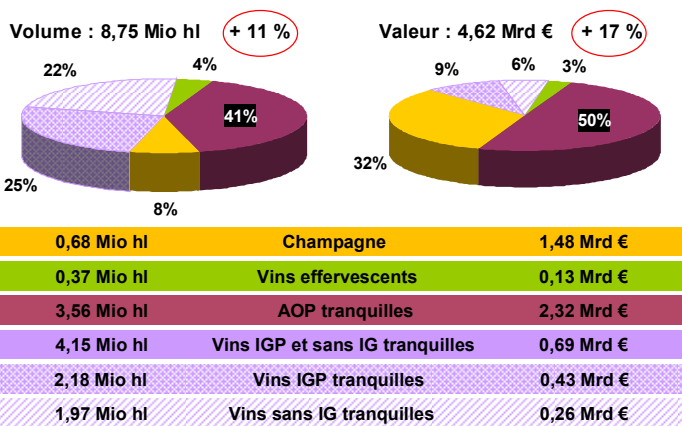
Par catégorie, les exportations françaises sont réparties de la façon suivante :

Les exportations françaises de vins par catégories  
cumul 7 mois de campagne (en volume – Mio hl)



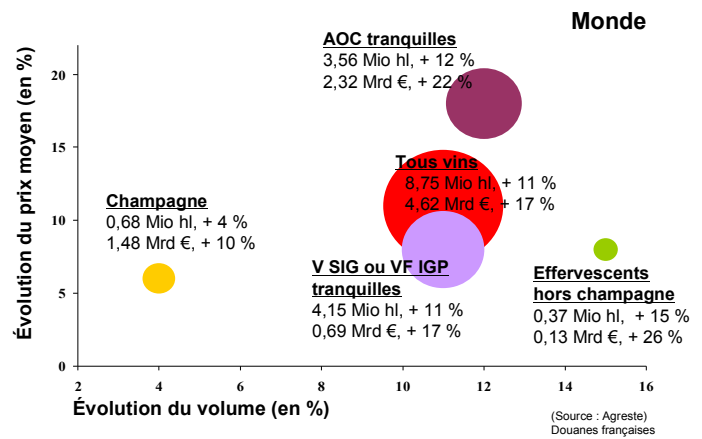
- Champagne, 8 % en volume, 32 % en valeur ;
- Effervescents, 4 % en volume, 3 % en valeur ;
- Vins tranquilles
- AOP, 41 % en volume, 50 % en valeur ;
- Vins IGP, 25 % en volume, 9 % en valeur ;
- Vins sans IG, 22 % en volume, 6 % en valeur

Les exportations françaises de vins  
Cumul 7 mois 2012-2013 / moy cumul 7 mois 5 dernières campagnes



Par rapport à la moyenne des cinq dernières campagnes, ces exportations progressent en volume (+ 11 %) comme en valeur (+ 17 %).

Les exportations françaises de vins (en volume)  
Cumul 7 mois 2012-2013 / moy cumul 7 mois 5 dernières campagnes



Remarque : concernant le détail par produit, la représentation des évolutions par rapport à la moyenne quinquennale nous oblige à maintenir l'agrégation des vins IGP et des vins sans IG.

A contribué à ce numéro : unité Cultures et filières spécialisées / services Marchés et études de filières