

Tableau de bord Vin Juin 2010

Marchés à la production vrac :

	Volumés*		
	Rouges	Rosés	Blancs
Vins de France (SIG)	↘ (-1%)	↗ (+5%)	↗ (+45%)
Vins de France (SIG) cépage	n.s.	n.s.	n.s.
Vins de France IGP	↗ (+17%)	↗ (+21%)	↘ (-8%)
Vins de France IGP cépages	↗ (+31%)	↗ (+32%)	↘ (-5%)
Vins de France AOC	↗	↗	↗

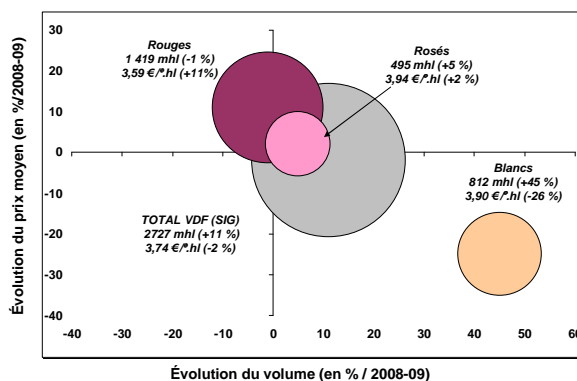
(*) Evolution des échanges cumulés par rapport à 10 mois 2008-2009 (vins sans IG/IGP) ; 9 mois pour les AOC.

	Prix*		
	Rouges	Rosés	Blancs
Vin de France (SIG)	↗ (+11%)	↗ (+2%)	↘ (-26%)
Vin de France (SIG) cépage	n.s.	n.s.	n.s.
Vins de France IGP	↗ (+2%)	↔ (-0%)	↘ (-2%)
Vins de France IGP cépages	↘ (-3%)	↘ (-1%)	↔ (-0%)
Vins de France AOC	↘	↔	↘

(*) Evolution des prix moyens pondérés par rapport à 10 mois 2008-2009 (vins sans IG/IGP) ; 9 mois pour les AOC.

Sources : contrats d'achat FranceAgriMer et InterOc, organisations interprofessionnelles AOC.

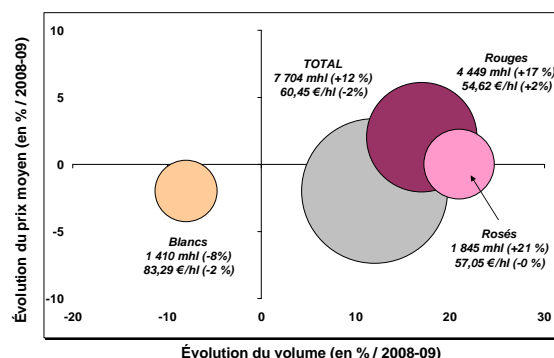
Commercialisation vrac Vins de France sans IG en 2009-2010



Source : Contrats d'achat FranceAgriMer et InterOc. Ventes en vrac à 43 semaines de campagne 2009/2010

A 43 semaines 2009/10, le cumul des ventes de vins de France sans IG reste supérieur à celui de 2008-09 grâce à la progression des échanges de rosés et la mise sur le marché de volumes importants de vins issus de la zone Charente qui ont fait chuter le prix des vins blancs. Les cours des vins rouges/rosés restent relativement fermes et en moyenne supérieurs à ceux de la campagne précédente. Fin mai, l'activité du marché des vins de France sans indication géographique est désormais réduite conformément à la saisonnalité habituelle de la commercialisation de ces vins sur la campagne.

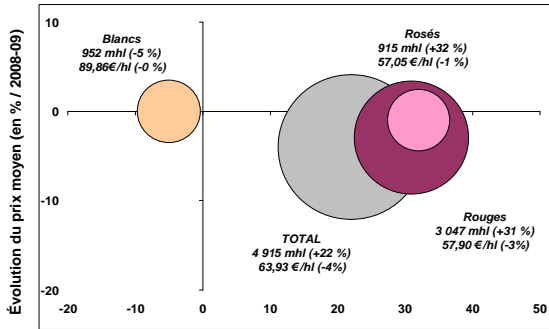
Commercialisation vrac Vins de France IGP* en 2009-2010



(*) IGP Pays d'Oc = 59% des volumes. Source : Contrats d'achat FranceAgriMer et InterOc. Ventes en vrac à 43 semaines de campagne 2009/2010

Le rythme des transactions est aussi plus réduit pour les vins de France à indication géographique protégée qui malgré le recul des blancs auront été mieux orientés qu'en 2008/09 grâce aux rouges et aux rosés. A 43 semaines 2009/10, les prix moyens de ces vins restent toutefois plus ou moins comparables à ceux de la campagne précédente.

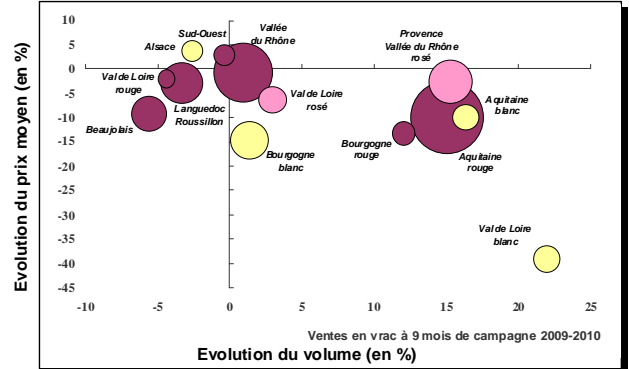
Commercialisation vrac Vins de France IGP de cépage* en 2009-2010



(*) IGP Pays d'Oc = 93 % des volumes.
 Source : Contrats d'achat FranceAgriMer et InterOc
 Établissement National des Produits de l'Agriculture et de la Mer

Cette évolution favorable des volumes et la stabilité de la valorisation des vins à IGP par rapport à la campagne précédente s'explique principalement par la forte progression des ventes cumulées de ces vins mentionnant un cépage rouge ou rosé provenant de l'IGP Pays d'Oc. Comme sur l'ensemble des vins de France à IGP, les transactions de ces vins de cépage en blancs enregistrent par contre un retrait par rapport à 2008/09.

Commercialisation en vrac Vins de France AOC rouges/rosés/blancs



Source : Organisations interprofessionnelles. Élaboration : FranceAgriMer
 Établissement National des Produits de l'Agriculture et de la Mer

Fin avril 2010, malgré le démarrage de l'activité vrac de la campagne sur l'ensemble des groupes d'appellations, le marché des vins de France AOC apparaît diversement orienté entre les groupes d'appellations dont les ventes cumulées connaissent une bonne amélioration par rapport à 2008/09 (Aquitaine, Bourgogne rouge, Vallée du Rhône/Provence en rosé) et des vignobles pour lesquels les échanges vrac sont comparables (Vallée du Rhône, Sud-Ouest, en rouge ; Val de Loire en rosé ; Bourgogne en blanc) ou en recul par rapport à ceux de la campagne précédente (Beaujolais, Vallée de la Loire en rouge ; Languedoc-Roussillon...). Sauf exception, les prix moyens des principales appellations en volume sont le plus souvent en baisse par rapport à ceux de l'année dernière.