

• Juin 2020

Volumes et prix des ventes de vins en vrac :
transactions à 39 semaines de campagne* à fin avril
2020

2019/20	Volumes cumulés pour la campagne**		
	en 1000 hl	Rouges	Rosés
Total Vins De France (SIG)	532 (- 19 %)	242 (- 23 %)	590 (- 23 %)
dont Vins De France (SIG) de cépages	270 (- 7 %)	54 (- 38 %)	370 (- 7 %)
Total IGP***	2 773 (- 3 %)	2 421 (+ 1 %)	1 638 (+ 3 %)
dont IGP de cépages	2 270 (+ 1 %)	1 319 (=)	1 434 (+ 8 %)
AOP	↘	↘	↘

2019/20	Prix moyens pour la campagne**		
	en €/hl	Rouges	Rosés
Total Vins De France (SIG)	72,71 (- 1 %)	79,85 (+ 1 %)	81,29 (+ 3 %)
dont Vins De France (SIG) de cépages	77,73 (- 4 %)	83,04 (+ 4 %)	87,15 (+ 1 %)
Total IGP***	90,46 (+ 1 %)	96,21 (+ 2 %)	101,13 (+ 2 %)
dont IGP de cépages	93,09 (+ 1 %)	91,09 (+ 3 %)	102,62 (+ 2 %)
AOP	↗	↗	↗

(*) Évolutions par rapport à 39 semaines de campagne 2018/19 pour les IGP et les VSIG et à 9 mois de campagne 2018/19 pour les AOP.

(**) Tous millésimes confondus

(***) Hors données IGP InterLoire

Marchés à la production

Transactions à 39 semaines de campagne 2019/2020, à fin avril 2020

Le suivi de l'activité des marchés, *via* les données provenant des contrats d'achat vrac, durant cette campagne 2019/20, montre un recul global des transactions, par rapport à la campagne 2018/19. Ce recul s'est accentué lors des mois de mars et d'avril, marqués par les mesures sanitaires de confinement liées à l'épidémie de Covid19. Les données des Vins De France (SIG), des vins IGP et des AOP, présentées ci-après, portent sur le cumul d'août 2019 à avril 2020.

Les transactions pour les **Vins De France (SIG)** baissent en volume, quelle que soit la couleur, avec une diminution plus marquée pour les rosés et notamment les vins de cépage. Les cours des Vins De France (SIG) sont en légère progression au global, par rapport à la campagne 2018/19. Dans le détail, les vins rouges, affichent des prix moyens de ventes en léger repli quand, à l'inverse, ils sont en croissance pour les vins blancs et les vins rosés.

Les transactions de vins en **vrac IGP** progressent faiblement par rapport à la campagne précédente. Ce sont les vins rosés et les vins blancs qui portent cette hausse, tandis que les volumes échangés en rouge reculent par rapport à la campagne 2018/19. Par ailleurs, les vins IGP de cépages, qui représentent plus de 70 % des échanges d'IGP, sont le moteur du dynamisme des transactions. Au global, les prix moyens des IGP sont en augmentation, par rapport à la campagne précédente, sous l'effet de la hausse du prix des IGP de cépages, y compris pour les vins rouges.

En ce qui concerne les transactions de **vins AOP**, ces 9 premiers mois de campagne sont marqués par des transactions en baisse en termes de volumes pour toutes les couleurs, mais connaissant des prix moyens en hausse.

Le marché des vins en vrac en ce début de campagne 2019/2020 semble ralenti en termes de volume pour les Vins De France (SIG) et les AOP. Les prix se maintiennent et sont plutôt en progression par rapport à la campagne précédente. La catégorie des vins IGP progresse quant à elle, que ce soit en volume ou en prix.

Par ailleurs, l'effet du confinement s'est fait sentir sur les mois de mars et d'avril 2020 dans le suivi des marchés à la production, avec des transactions hebdomadaires en fort recul (- 35 % des volumes vs. mars-avril 2019) face à une progression des prix (+ 6 % vs. mars-avril 2019). Par catégorie, on constate que la chute des transactions est particulièrement marquée durant la période de

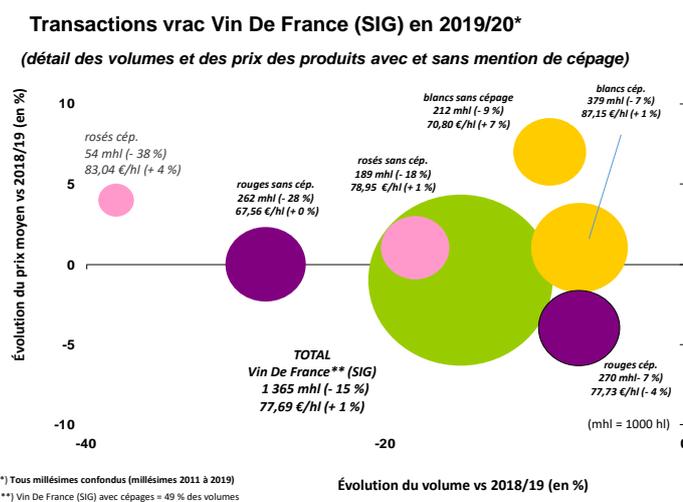
confinement (semaines 32 à 40) pour les VDF (- 57 % vs. S32 à S40 campagne 2018/19). En termes de couleur, ce sont les blancs qui ont le plus subi cette baisse avec - 55 % de volumes échangés par rapport à la même période de la campagne précédente. La hausse des cours est partagée par toutes les couleurs et toutes les catégories de vin. Toutefois, elle est principalement tirée par les VDF, dont le prix moyen a progressé de 16 % par rapport à la même période de la campagne précédente.

Marché Vins De France (SIG) : 9 mois de campagne 2019/20

À 39 semaines de la campagne 2019/20, le cumul des ventes en vrac du marché Vin De France (SIG) affiche une diminution des échanges en volume par rapport à la campagne 2018/19.

En cumul sur 8 mois de campagne, les échanges de Vins De France (SIG) s'élèvent ainsi à 1,4 million d'hl, soit un niveau inférieur de 15 % par rapport à la campagne 2018/19.

Transactions vrac Vins De France (SIG) à 39 semaines de campagne 2019/20



Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

Avec un volume cumulé de 663 milliers d'hl, les ventes de Vins De France (SIG) d'assemblage, qui représentent 48 % du total, régressent de 20 % par rapport au cumul de la campagne précédente. C'est principalement la diminution des volumes échangés pour toutes les couleurs qui explique cette évolution : pour les rouges (262 milliers d'hl ; - 28 % vs 2018/19), pour les rosés (189 milliers d'hl ; - 18 % vs 2018/19) et pour les blancs (212 milliers d'hl ; - 9 % vs 2018/19).

Avec un volume cumulé de 702 milliers d'hl, les ventes de Vins De France (SIG) mentionnant un cépage représentent 52 % des transactions et sont en recul de 11 % par rapport à la campagne précédente. Cette baisse des ventes est due aux vins rosés (54 milliers d'hl ; - 38 %

vs 2018/19) et, dans une moindre mesure, aux vins blancs (379 milliers d'hl ; - 7 % vs 2018/19) et rouges (270 milliers d'hl ; - 7 % vs 2018/19)

En ce qui concerne les cours des Vins De France (SIG) sans mention de cépage, tous millésimes confondus, ils sont en hausse par rapport à la même période de la campagne précédente de 2 %, à 71,84 €/hl. En effet, les prix moyens des blancs sont en hausse de 7 %, à 70,80 €/hl, tout comme ceux des rosés, à 78,95 €/hl (+ 1 % vs 2018/19). Quant aux rouges sans mention de cépage, les prix moyens sont stables à 67,56 €/hl.

Les cours des Vins De France (SIG) avec mention de cépage, tous millésimes confondus, se maintiennent par rapport à la campagne précédente, à 83,22 €/hl. Dans le détail, le prix moyen des rosés progresse, à 83,04 €/hl (+ 4 % vs. 2018/19), tout comme celui des blancs, à 87,15 €/hl (+ 1 % vs. 2018/19). En revanche, le cours des rouges est en recul (- 4 % vs. 2018/19), à 77,73 €/hl.

Lorsque l'on compare le millésime 2018 à 8 mois de la campagne 2018/19 et le millésime 2019 sur la même période pour la campagne 2019/20, on remarque qu'il y a moins de volumes échangés du millésime 2019 mais que les transactions se font à un prix légèrement en hausse. Cette tendance est similaire pour les 2 catégories de Vins De France (avec et sans indication du cépage), quelle que soit la couleur considérée, excepté pour les vins rouges de cépage, pour lesquels les prix moyens sont en léger recul.

Transactions vrac Vins De France (SIG) à 39 semaines Campagne 2018/19 Millésime 2018 versus Campagne 2019/20 Millésime 2019

Millésime 2018 – campagne 2018/19 Vs. Millésime 2019 – campagne 2019/20									
Volume en milliers d'hl	MILLESIME 2018				MILLESIME 2019				
	CAMPAGNE 2018/19				CAMPAGNE 2019/20				
Prix moyen en €/hl	ROUGE	ROSE	BLANC	TOTAL	ROUGE	ROSE	BLANC	TOTAL	
Total Vin De France	Volume	523	302	600	1 425	355	196	471	1 022
	Prix moyen	74,78	78,87	79,55	77,66	76,18	82,96	85,58	81,81
Vin De France "Blend" sans mention de cépage	Volume	277	217	213	708	158	149	156	463
	Prix moyen	68,39	78,57	66,72	71,01	70,72	82,52	74	75,62
Vin De France avec mention de cépage	Volume	246	85	387	717	197	47	315	559
	Prix moyen	81,99	79,64	86,63	84,21	80,57	84,34	90,32	86,38

Ventes en vrac à 39 semaines de campagne 2019/20 (fin avril 2020)

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

Marché Vins à Indication Géographique Protégée (IGP) : 9 mois de campagne 2019/20

Données partielles (hors données en provenance d'InterLoire)

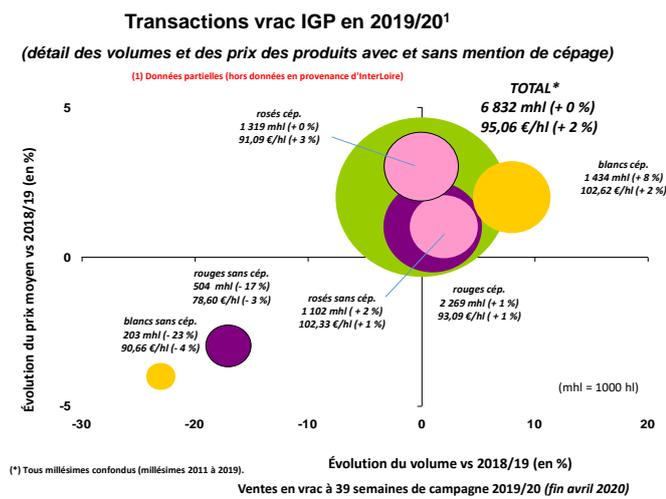
Sur le marché des vins IGP, l'activité est stable à 9 mois de campagne, à 6,8 millions d'hl.

La majorité des transactions (73 %) concerne les vins vendus avec mention de cépage, soit 5 millions d'hl.

Ils sont répartis entre 2,3 millions d'hl de vins rouges (+ 1 % vs 2018/19), 1,4 million d'hl de vins blancs (+ 8 % vs 2018/19) et 1,3 million d'hl de vins rosés (stable vs 2018/19).

Les ventes de vins IGP ne mentionnant pas de cépage (27 % des transactions) enregistrent quant à elles un cumul de 1,8 million d'hl pour cette campagne 2019/20, dont 504 milliers d'hl de rouges (- 17 % vs 2018/19), 1,1 million d'hl de rosés (+ 2 % vs 2018/19) et 203 milliers d'hl de blancs (- 23 % vs 2018/19).

Transactions vrac vins IGP à 39 semaines de campagne 2019/20



Ventes en vrac à 39 semaines de campagne 2019/20 (fin mars 2020)

Source : Contrats d'achat Interprofession, Elaboration FranceAgriMer

Les cours des vins IGP avec mention de cépage sont en progression par rapport à la campagne antérieure et s'établissent à : 93,09 €/hl pour les rouges (+ 1 % vs 2018/19), 91,09 €/hl pour les rosés (+ 3 % vs 2018/19) et 102,62 €/hl pour les blancs (+ 2 % vs 2018/19).

Pour les vins IGP sans mention de cépage, les prix moyens des transactions sont stables par rapport à la précédente campagne, à 78,60 €/hl en rouges (- 3 % vs. 2018/19), à 102,33 €/hl en rosés (+ 1 % vs. 2018/19) et à 90,66 €/hl en blancs (- 4 % vs. 2018/19).

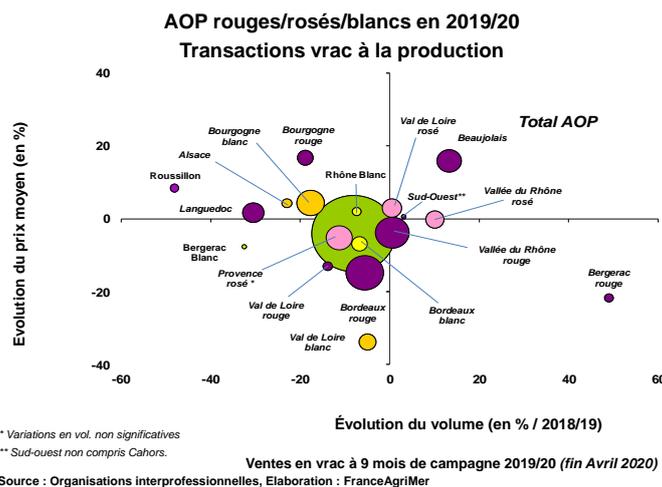
Marché Vins à Appellation d'Origine Contrôlée (AOC/AOP) : 9 mois de campagne 2019/20

À 9 mois de la campagne 2019/20, les données des transactions en vrac de vins AOC/AOP communiquées par les organisations interprofessionnelles à fin avril 2020, montrent une baisse des échanges par rapport à la campagne précédente en termes de volumes. Les prix moyens des ventes sont également plutôt en recul par rapport à la même période pour la campagne précédente.

Dans le détail, ce sont principalement les vins AOP blancs, qui expliquent le recul des transactions en volume. En effet, toutes les appellations étudiées sont en repli par

rapport à la campagne 2018/19. Les échanges de vins rouges baissent également et plus particulièrement les vins du Roussillon, du Languedoc ou de Bourgogne. Les transactions de vins rosés de la vallée du Rhône et du Val de Loire progressent, quand celles de Provence se rétractent.

Les transactions commerciales se font à des prix globalement en baisse pour les vins AOP, quelle que soit la couleur. Les appellations de Bordeaux et du Val de Loire expliquent principalement le recul des prix, alors que les Bourgogne et les vins du Beaujolais progressent.



Sorties de chais des récoltants et négociants vinificateurs : 5 mois de campagne 2019/20

Dans le contexte actuel, les sorties de chais actualisées ne sont pas encore disponibles au moment de la rédaction de cette note de conjoncture.

Evolution des sorties de chais des récoltants et négociants vinificateurs
Août – Décembre 2019/20 vs Août – Décembre 2018/19

	Sorties de chais (en milliers d'hl)		
	2018/19	2019/20	Var. en %
AOC/AOP	13 485	12 737	- 5,6 %
IGP	4 455	4 859	+ 9,1 %
VDF (SIG)	3 483	2 786	- 20,0 %
TOTAL	21 424	20 382	- 4,9 %

Source : DGDDI

Sorties de chais cumulées à 5 mois de campagne 2019/20 (Décembre 2019)

Selon les dernières informations communiquées par la Douane française, à fin décembre 2019 les sorties de chais des récoltants et négociants vinificateurs sont en diminution de 5 % par rapport à fin décembre 2018 et atteignent 20 millions d'hectolitres.

Cette diminution découle d'un ralentissement des sorties en AOC/AOP (- 6 %, à 12,7 millions d'hectolitres) et en

Vins De France SIG (- 20 %, à 2,8 millions d’hectolitres). En revanche, les sorties de chais en vins IGP sont en progression (+ 9 % à 4,9 millions d’hectolitres).

Consommation

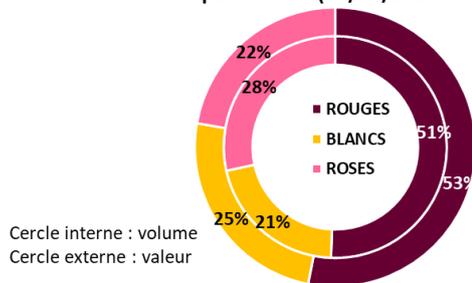
Ventes de vins tranquilles en grande distribution depuis le début d’année 2020 (P1 et P2 : du 05/01/20 au 01/03/20)

(Source IRI pour FranceAgriMer-CNIV)

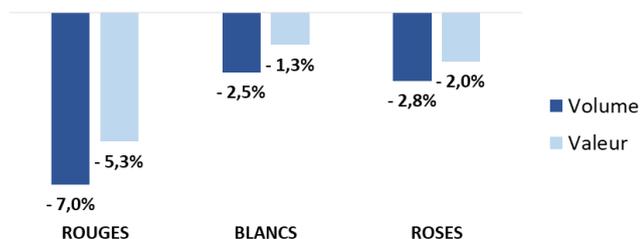
Les ventes de vins tranquilles en grande distribution (hypers + supers) sur les deux premières périodes de l’année (05/01/20 au 01/03/20) représentent 1,1 million d’hectolitres, pour un chiffre d’affaire de 506 millions d’euros, soit une baisse de - 4,9 % en volume et de - 3,6 % en valeur par rapport à la même période en 2019. Toutes catégories confondues, toutes les couleurs sont en baisse.

Tous les segments sont en repli en volume et en valeur, à l’exception des VSIG État Membre (EM), en légère progression en volume mais en recul en valeur, comme c’était déjà le cas en 2019. Les vins IGP résistent mieux que les autres catégories : les ventes d’IGP standard sont les mieux orientées, avec une progression en valeur de + 2 % (vs 2019) et une hausse plus marquée pour les vins blancs et rosés.

Structure des ventes de vins tranquilles en grande distribution par couleur (06/01/2020 - 01/03/2020)



Évolution des ventes de vins tranquilles en grande distribution par couleur sur cumul P1 et P2 par rapport à même période en 2019



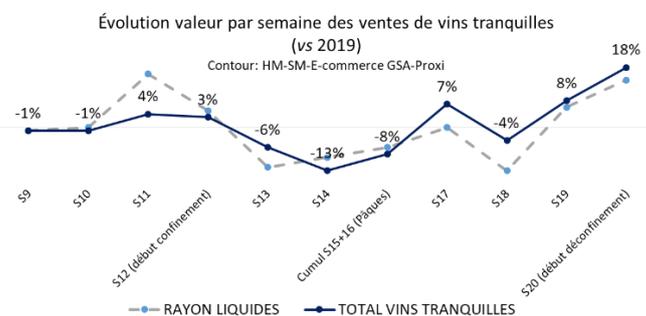
Contour : HM-SM

Source : IRI – élaboration FranceAgriMer

Durant la période de confinement (semaines 12 à 19), les ventes de vins tranquilles ont baissé en chiffre d’affaires sur l’ensemble des circuits Grandes Surfaces Alimentaires

de - 2,9 %. Leurs ventes se sont maintenues tout au long du confinement, avec des oscillations selon les semaines. Elles ont davantage progressé sur la semaine précédant le confinement (S11) et la suivante (S12) mais, dès la semaine 13, elles sont en repli, à l’image des ventes de la moyenne des liquides.

Sur les 3 dernières semaines de confinement, on note une bonne résistance de la catégorie, avec de meilleures évolutions que la moyenne des liquides. En première semaine de déconfinement (S20), les ventes des vins tranquilles continuent leur progression, avec un chiffre d’affaires à + 18 %, un rebond des ventes qui reste toujours au-dessus de la progression du rayon des liquides. Cependant, ces ventes réalisées en grande distribution ne compensent pas les pertes sur les autres circuits (CHR notamment).



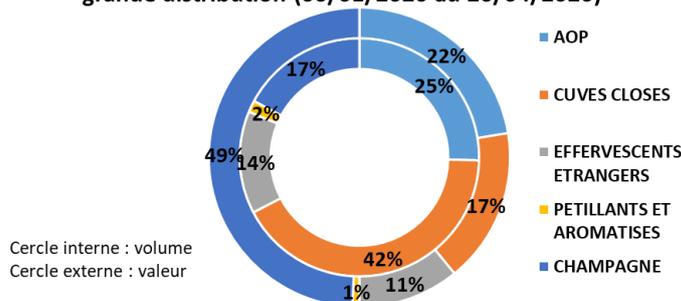
Source : IRI – élaboration FranceAgriMer

Ventes de vins effervescents en grande distribution depuis le début d’année 2020 (entre P1 et P4 : du 05/01/20 au 26/04/20)

(Source IRI pour FranceAgriMer-CNIV)

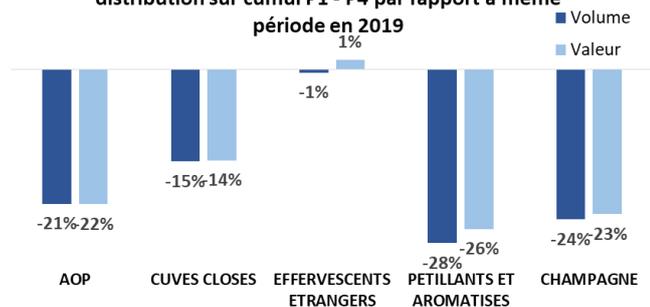
Les ventes de vins effervescents en grande distribution (hypers+supers) sur les quatre premières périodes de l’année (06/01/20 au 26/04/20) représentent 36 millions de cols, soit une baisse de - 17 % par rapport à 2019 et 246 millions d’euros, soit une baisse de - 20 % par rapport à 2019. Tous les segments sont en repli en volume et en valeur, à l’exception des ventes en valeur des vins effervescents étrangers, qui résistent mieux.

Structure des ventes de vins effervescents en grande distribution (06/01/2020 au 26/04/2020)



Cercle interne : volume
Cercle externe : valeur

Évolution des ventes de vins effervescents en grande distribution sur cumul P1 - P4 par rapport à même période en 2019

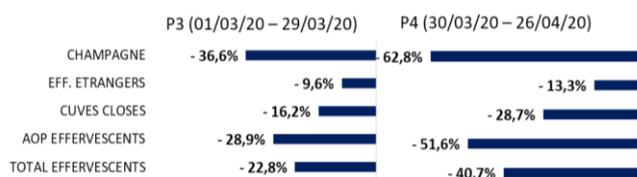


Contour : HM-SM

Source : IRI – élaboration FranceAgriMer

Par ailleurs, ces reculs sont encore plus marqués sur les périodes P3 (02/03/20 au 29/03/20) et P4 (30/03/20 au 26/04/20), qui correspondent à une partie de la phase de confinement. Les Champagnes sont la catégorie la plus touchée sur ces périodes, avec une baisse record des ventes en P4, de - 62,8 % en volume et - 61 % en valeur, par rapport à P4 2019. Les vins effervescents AOP sont également très impactés, puisqu'ils enregistrent, sur cette période (P4 2020), des baisses de - 51,6 % en volume et de - 51,2 % en valeur (vs P4 2019).

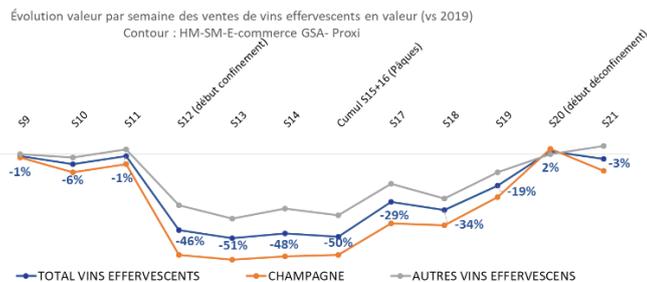
Enfin, les ventes de vins effervescents étrangers ne font pas exception et sont également en baisse sur P3 et P4, mais dans une moindre mesure (en P4 : - 13,3 % en volume et - 10,6 % en valeur vs P4 2019). Cependant, au sein des effervescents étrangers, le Prosecco résiste mieux dans ce contexte, avec des résultats positifs sur P3 et P4 (en P4 : + 0,8 % en volume et + 3,6 % en valeur vs P4 2019). Globalement, depuis le début de la crise sanitaire, les ventes sont orientées vers des produits moins valorisés, avec des consommateurs de plus en plus vigilants sur les prix dans leur choix.



Évolution volume des ventes de vins effervescents
Contour : HM-SM

Source : IRI- élaboration FranceAgriMer

Durant la période de confinement (semaine 12 à 19), le chiffre d'affaires total des ventes de vins effervescents de l'ensemble des circuits Grandes Surfaces Alimentaires a chuté de - 42 % par rapport à 2019. Cette forte baisse est visible dès la première semaine de confinement. Par ailleurs, on note une reprise des ventes de vins effervescents lors de la première semaine de déconfinement (S20).

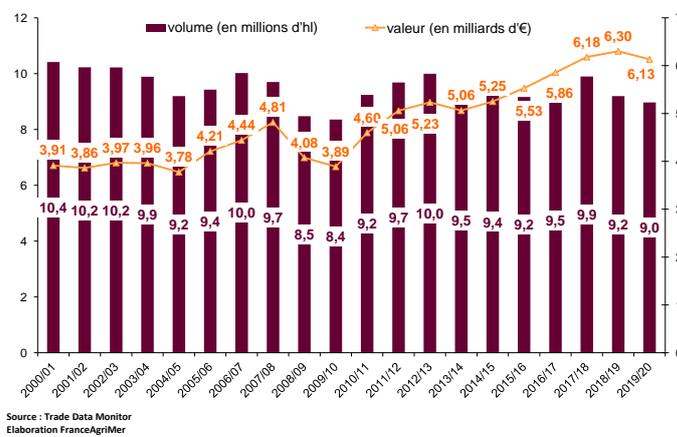


Commerce extérieur

Les exportations françaises de vins Cumul 8 mois de la campagne 2019/20 (août-mars)

Le cumul des 8 premiers mois de la campagne 2019/20 fait état d'une situation dégradée pour les exportations françaises, par rapport à l'année dernière sur la même période. Les volumes sont en repli (- 2%), à 9 millions d'hectolitres, en dessous de la moyenne 5 ans (- 5%). D'autre part, après 5 ans de croissance des valeurs, les exportations tombent à 6,13 millions d'euros (- 3% vs. août-mars 2018/19). Le prix moyen à l'export est stable, à 6,84 €/l.

Les exportations françaises de vins Bilan 8 mois de la campagne 2019/20 (août-mars)



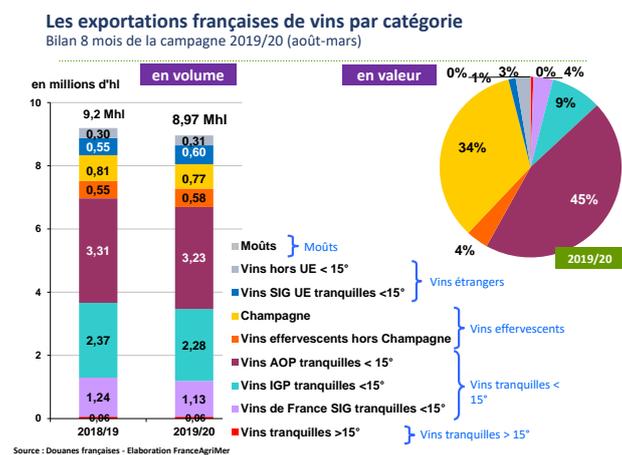
Les exportations françaises par catégorie

En volume, sur la période allant d'août 2019 à mars 2020, les catégories dynamiques sont les vins de l'UE VSIG réexportés (+ 9 % vs. 8M 2018/19), les vins effervescents hors Champagne (+ 5 % vs. 8M 2018/19), les vins hors de l'UE réexportés (+ 2 % vs. 8M 2018/19) et les vins tranquilles > 15° (+ 1 % vs. 8M 2018/19).

En revanche, toutes les autres catégories sont en repli. Les baisses les plus sévères concernent les Vins De France VSIG (- 8 % vs. 8M 2019), les Champagnes (- 5 % vs. 8M 2018/19), les vins IGP (- 4 % vs. 8M 2018/19) et les vins AOP (- 3 % vs. 8M 2018/19).

Toutefois, sur les 3 seuls premiers mois de l'année 2020, la situation est plus dégradée pour les exportations françaises et seuls les vins effervescents hors Champagne progressent (+ 2 % vs. janv-mars 2019). Là encore, les Vins De France VSIG (- 18 % vs. janv-mars 2019), les Champagnes (- 10 % vs. janv-mars 2019) et les vins IGP (- 9 % vs. janv-mars 2019), accusent les replis les plus notables.

En valeur, les baisses sont plus importantes qu'en volume sur de nombreuses catégories : les Vins De France SIG (- 9 % vs. 8M 2018/19), les vins AOP (- 6 % vs. 8M 2018/19), les vins IGP et les vins SIG de l'Union Européenne VSIG réexportés (- 2 % chacun vs. 8M 2018/19) et les vins tranquilles > 15° (- 1 % vs. 8M 2018/19). Enfin, les vins effervescents hors Champagne sont stables, quand les vins hors UE < 15° et les Champagnes sont les seules catégories qui se valorisent sur la période (respectivement + 8 % et + 1 % vs. 8M 2018/19), sous l'effet de la progression de leurs prix moyens.



Au global, sur la période allant d'août 2020 à mars 2020, les parts de marché des exportations françaises de vins se répartissent comme suit :

Vins effervescents

- Champagne, 9 % en volume, 34 % en valeur ;
- Autres effervescents, 6 % en volume, 4 % en valeur;

Vins tranquilles < 15°

- AOP, 36 % en volume, 45 % en valeur ;
- IGP, 25 % en volume, 9 % en valeur ;
- Vins De France SIG, 13 % en volume, 3 % en valeur ;
- Vins SIG UE, 7 % en volume, 1 % en valeur ;
- Vins hors UE, 3 % en volume, 3 % en valeur ;

Vins tranquilles > 15, 1 % volume, 0 % en valeur.

Les exportations françaises par destination

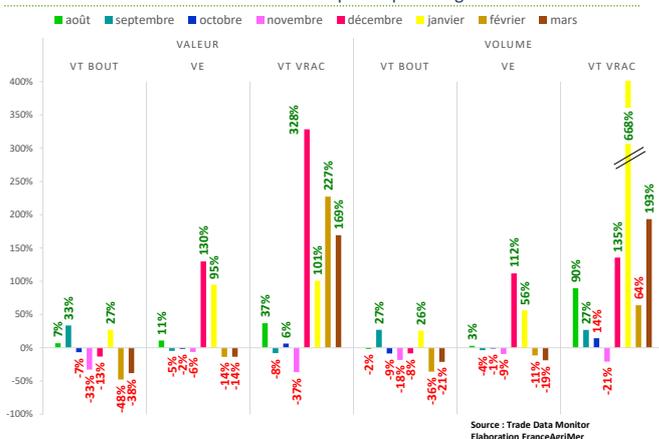
Sur les 8 premiers mois de la campagne 2019/20, les exportations françaises de vins accusent une chute

marquée sur leurs principaux marchés, par rapport à la campagne 2018/19. Les marchés tiers affichent les replis les plus notables en volume (- 4 % en volume et - 1 % en valeur), tandis que c'est l'inverse pour les marchés européens, plus touchés par la baisse des valeurs (- 1 % en volume et - 4 % en valeur).

À destination des Pays-Tiers, la baisse des exportations françaises est préoccupante, car il s'agit de marchés à fort potentiel de croissance, sur lesquels la France développait jusque-là ses exportations. Les conséquences des mesures de confinement, prises en réponse à l'épidémie de Covid-19, sont visibles sur les marchés dès le mois de mars 2020. Toutefois, cette crise sanitaire intervient dans un contexte déjà fortement dégradé pour les exportations françaises de vins. Aux États-Unis, les taxes mises en place par l'administration Trump pénalisent toujours très fortement les exportations de vins tranquilles (entre octobre 2019 et mars 2020, - 12 % des volumes et - 8 % des valeurs vs. août-mars 2018/19). A *contrario*, les exportations de vins effervescents sont très dynamiques (+ 15 % des volumes et + 10 % des valeurs vs. août-mars 2018/19) et contrebalancent les pertes sur les vins tranquille. Enfin, les exportations de vins en vrac ont explosés sur la même période (+ 111 % des volumes et + 134 % des valeurs vs. août-mars 2018/19).

Les exportations françaises de vins aux États-Unis

Évolution à 1 an des volumes et valeurs exportés par catégorie de vins



De plus, les exportations de Champagne vers le Royaume-Uni chutent sensiblement, après un début d'année 2019 marqué par une très forte croissance des achats sur ce produit, en anticipation du Brexit.

Déjà fortement pénalisés par le ralentissement de l'économie chinoise et le renforcement de la concurrence australienne les exportations françaises de vins vers la Chine sont nettement touchées par les effets des mesures de confinement mises en place en janvier, en réponse à la crise sanitaire, en particulier sur les vins tranquilles bouteille. Les AOP, les IGP et les Vins De France VSIG représentent 2/3 des volumes perdus par rapport à janvier-mars 2019.

Seules les exportations de vins à destination du Canada et de la Suède restent dynamiques d'août 2019 à mars 2020 en volume et en valeur ainsi que vers le Japon en valeur.

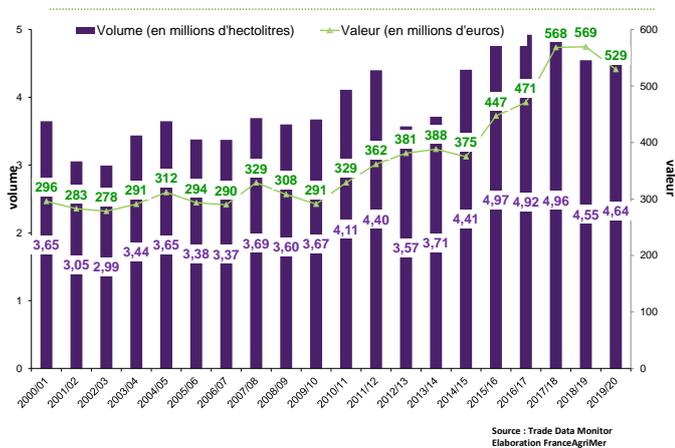
Au global, sur les 8 premiers mois de la campagne 2019/2020, les parts de marché des exportations françaises de vins vers ses 5 principales destinations se répartissent comme suit :

- Allemagne : 17 % en volume, 8 % en valeur ;
- États-Unis : 12 % en volume, 18 % en valeur ;
- Royaume-Uni : 12 % en volume, 12 % en valeur ;
- Belgique : 8 % en volume, 6 % en valeur ;
- Chine : 7 % en volume, 5 % en valeur ;

Les importations françaises de vins Cumul 8 mois de la campagne 2019/20 (août-mars)

Les volumes de vins importés par la France sur le cumul des 8 premiers mois de la campagne 2019/20 progressent (+ 2 %) par rapport à l'année dernière, sur la même période. En revanche, les valeurs chutent (- 7 % vs. 8M 2018/19). Au final, sur le début de l'année 2020, les importations françaises atteignent 4,64 millions d'hectolitres, pour 529 millions d'euros, soit un prix moyen de 1,14 €/l (- 9 % vs. 8M 2018/19).

Les importations françaises de vins
Bilan 8 mois de la campagne 2019/20 (août-mars)

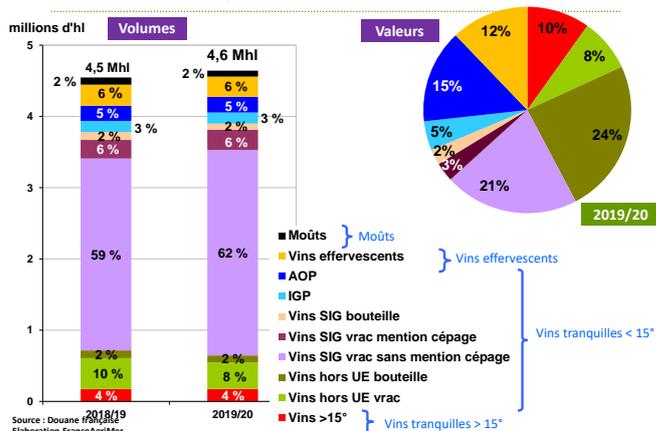


Les importations françaises par catégorie

Les importations françaises de vins sont majoritairement constituées de vins en vrac et représentent 76 % des volumes entre août 2019 et mars 2020. Cette part a légèrement progressé sur 1 an. Le volume de vin en vrac importé atteint ainsi 3,54 millions d'hectolitres. Le manque de disponibilités en vin d'entrée de gamme français est en partie à l'origine de ce phénomène. La France, en effet, a toujours des difficultés à satisfaire la demande en vins SIG, à la fois sur son propre marché mais aussi sur ses marchés d'exportations. La majeure partie des volumes importés correspond donc à des vins en vrac SIG de l'UE, sans mention de cépage.

Ces derniers représentent 62 % des volumes et 21 % des valeurs sur la période. C'est d'ailleurs la catégorie qui domine en parts de marché.

Les importations françaises de vins par catégorie
Bilan 8 mois de la campagne 2019/20 (août-mars)



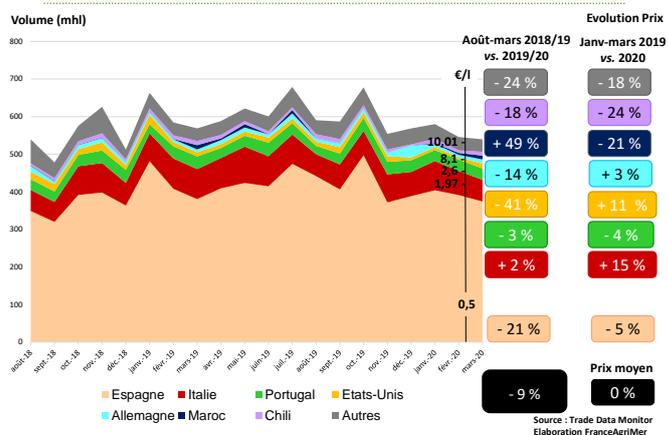
Les importations françaises par provenance

Les importations françaises de vins, essentiellement constituées de vins européens et bien que fortement réduites dès le mois de mars et la mise en place des mesures de confinement dans la plupart des pays producteurs (Espagne et Italie notamment), étaient dynamiques sur le début de la campagne 2019/20.

Les importations françaises depuis l'Espagne progressent de 6 % en volume. L'Espagne reste de loin la première origine, avec 71 % de PDM en volume, en croissance par rapport à août-mars 2018/19. L'origine Espagne domine surtout parmi les vins en vrac SIG sans mention de cépage, où elle représente 89 % de part de marché en volume. Parmi les importations en valeur, le poids de l'Espagne est beaucoup plus modéré que pour les volumes, avec 30 % de part de marché, en raison du segment importé (vins SIG en vrac à prix bas).

Les importations françaises de vins par provenance

Évolution des volumes et des prix moyens par destination (août-mars 2018/19 vs. 2019/20)



Concernant le prix moyen d'importation, il est en forte baisse par rapport aux 8 premiers mois de la campagne 2018/19 (- 9 %), traduisant bien la faible valorisation des vins importés par la France. Toutefois, sur le seul début d'année 2020, il est stable.

Le prix moyen des vins importés d'Espagne est celui qui accuse la chute la plus nette (- 21 % vs. août-mars 2018/19), à 0,5 €/l. Sur les 3 premiers mois de l'année 2020, les prix affichent globalement des plus fortes progressions par rapport à début 2019. Ainsi en Espagne, le prix moyen n'est en baisse que de seulement 5 % sur les 3 premiers mois de l'année 2020.

A contribué à ce numéro : Unité Filières Spécialisées / Service Analyse économique des filières