

• Mars 2020

Volumes et prix des ventes de vins en vrac :
transactions à 30 semaines de campagne* à fin février
2019

2019/20	Volumes cumulés pour la campagne**		
	en 1000 hl	Rouges	Rosés
Total Vins De France (SIG)	461 (- 7 %)	212 (- 21 %)	534 (+ 3 %)
dont Vins De France (SIG) de cépages	234 (+ 7 %)	43 (- 42 %)	342 (+ 7 %)
Total IGP***	2 349 (+ 3 %)	2 233 (- 2 %)	1 522 (+ 15 %)
dont IGP de cépages	1 913 (+ 6 %)	1 238 (+ 1 %)	1 329 (+ 15 %)
AOP	↗	↘	↘

2019/20	Prix moyens pour la campagne**		
	en €/hl	Rouges	Rosés
Total Vins De France (SIG)	71,74 (- 4 %)	79,41 (- 1 %)	79,80 (+ 1 %)
dont Vins De France (SIG) de cépages	76,79 (- 7 %)	84,26 (+ 6 %)	85,84 (- 2 %)
Total IGP***	90,38 (+ 1 %)	95,72 (+ 1 %)	100,91 (+ 8 %)
dont IGP de cépages	92,89 (+ 1 %)	90,97 (+ 3 %)	102,18 (+ 3 %)
AOP	↗	↘	↗

(*) Évolutions par rapport à 30 semaines de campagne 2018/19 pour les IGP, les VSIG et à 6 mois de campagne 2019/20 pour les AOP.

(**) Tous millésimes confondus (millésimes 2011 à 2019).

(***) Hors données IGP InterLoire

Marchés à la production

Transactions à 30 semaines de campagne
2019/2020, à fin janvier 2019

Le suivi de l'activité des marchés, via les données provenant des contrats d'achat vrac, a conduit à observer durant cette première moitié de la campagne 2019/2020 un recul global des transactions, par rapport à la campagne 2018/19. Cette diminution des volumes échangés est partagée par les rouges et les rosés alors que les blancs connaissent une progression marquée et continue sur la période.

Les transactions pour les **Vins De France (SIG)** rouges et rosés baissent en volume, avec une diminution plus marquée pour la seconde couleur. Les blancs et les rouges de cépages progressent bien dans leurs échanges en volumes, tandis que les rosés de cépages sont la catégorie en baisse. Les cours des Vins De France (SIG) sont légèrement en deçà par rapport au début de la campagne précédente, hormis pour les Vins De France (SIG) blancs et ceux de cépages rosés, dont les prix de ventes progressent par rapport à la campagne 2018/19.

Pour les transactions de vins en **vrac IGP**, on note des transactions en rouges et en blancs qui progressent à la différence des rosés. Cette croissance des transactions est nettement portée par les vins IGP de cépages, qui représentent plus de 70 % des échanges d'IGP. La baisse des volumes échangés en rosés est liée à celle des vins sans mention de cépage. Au global, les prix des IGP se maintiennent, grâce aux prix des IGP de cépages qui sont en augmentation par rapport à la campagne précédente, quelle que soit la couleur considérée.

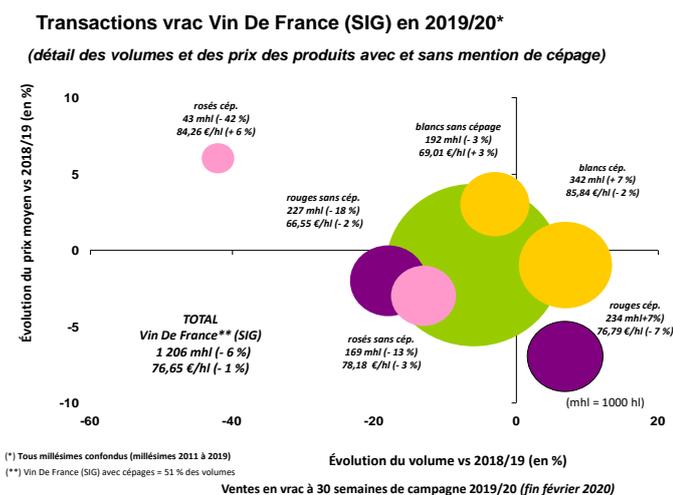
En ce qui concerne les transactions de **vins AOP**, ces 6 premiers mois de campagne sont marqués par des transactions de vins blancs et de vins rosés légèrement en baisse en termes de volumes. La catégorie des rouges est la plus dynamique, puisque les volumes échangés progressent, avec des prix en légère progression également.

Le marché des vins en vrac en ce début de campagne 2019/2020 semble assez ralenti en termes de volume et de prix pour les Vins De France (SIG) et les AOP, mais il est en progression sur les dernières semaines. La catégorie des vins IGP progresse quant à elle, que ce soit en volume ou en prix.

Marché Vins De France (SIG) : 7 mois de campagne 2019/20

À 30 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 première moitié de la campagne 2018/19.

En cumul sur 7 mois de campagne, les échanges de Vins De France (SIG) s'élevaient ainsi à 1 206 milliers d'hl, soit un niveau inférieur de 6 % par rapport à la campagne 2018/19.



Avec un volume cumulé de 588 milliers d'hl, les ventes de Vins De France (SIG) ne mentionnant pas de cépage, qui représentent 51 % du total, régressent de 12 % par rapport au cumul de la campagne précédente. La tendance sur ce marché s'explique principalement par une diminution quelle que soit la couleur : des rouges (227 milliers d'hl ; - 18 % vs 2018/19), des rosés (169 milliers d'hl ; - 13 % vs 2018/19) et des blancs (192 milliers d'hl ; - 3 % vs 2018/19).

Avec un volume cumulé de 619 milliers d'hl, les ventes de Vins De France (SIG) mentionnant un cépage représentent 49 % des transactions et sont en hausse de 1 % par rapport à la campagne précédente. Cette progression des ventes est due aux vins rouges (234 milliers d'hl ; + 7 % vs 2018/19) et aux vins blancs (342 milliers d'hl ; + 7 % vs 2018/19), alors que les rosés connaissent quant à eux une baisse des volumes échangés (43 milliers d'hl ; - 42 % vs 2018/19).

En ce qui concerne les cours des Vins De France (SIG) sans mention de cépage, tous millésimes confondus, ils sont en baisse par rapport à la même période pour la campagne précédente, avec un recul de 2 % pour les rouges à 66,55 €/hl et de 3 % pour les rosés à 78,18 €/hl. En revanche, pour les blancs, on relève une progression du prix de 3 % à 69,01 €/hl.

Les cours des Vins De France (SIG) avec mention de cépage, tous millésimes confondus, connaissent une baisse de leurs prix au global. Dans le détail, le prix moyen des rosés progresse toutefois à 84,26 €/hl (+ 6 % vs 2018/19). En revanche, les cours des rouges et des blancs sont en recul : pour les blancs à 85,84 €/hl (- 2 % vs 2018/19) et pour les rouges à 76,79 €/hl (soit - 7 % vs 2018/19).

Lorsque l'on compare le millésime 2018 à 7 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), mais elle est plus marquée pour les vins sans mention de cépage. Lorsque l'on s'intéresse aux détails par couleurs, on constate que les vins rosés, les vins blancs et les vins rouges du millésime 2019 sont en recul par rapport à ceux du millésime 2018, quelle que soit la catégorie considérée. Les prix moyens des vins sont en hausse pour le millésime actuel, par rapport aux ventes du millésime 2018, exceptés pour les vins rouges de cépage.

Transactions vrac Vins De France (SIG) à 30 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	375	255	483	1 113	293	167	422	882
	Prix moyen	76,02	80,26	79,77	78,62	75,29	82,65	84,05	80,88
Vin De France "Blend" sans mention de cépage	Volume	198	183	180	561	128	130	138	397
	Prix moyen	69,23	80,49	67,29	72,27	69,66	81,68	72,84	74,72
Vin De France avec mention de cépage	Volume	176	72	303	552	165	37	284	485
	Prix moyen	83,65	79,7	87,19	85,08	79,66	86,08	89,52	85,91

Ventes en vrac à 30 semaines de campagne 2019/20 (fin février 2020)

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

Marché Vins à Indication Géographique Protégée (IGP) : 7 mois de campagne 2019/20

Données partielles (hors données en provenance d'InterLoire)

Sur le marché des vins IGP, l'activité est en légère hausse à 7 mois de campagne. Les transactions sont supérieures de 3 % à celles de la campagne précédente, à 6 millions d'hl.

La majorité des transactions (73 %) concernent les vins vendus avec mention de cépage, soit 4,5 millions d'hl. Ils sont répartis entre 1,9 million d'hl de vins rouges (+ 6 % vs 2018/19), 1,3 million d'hl de vins blancs

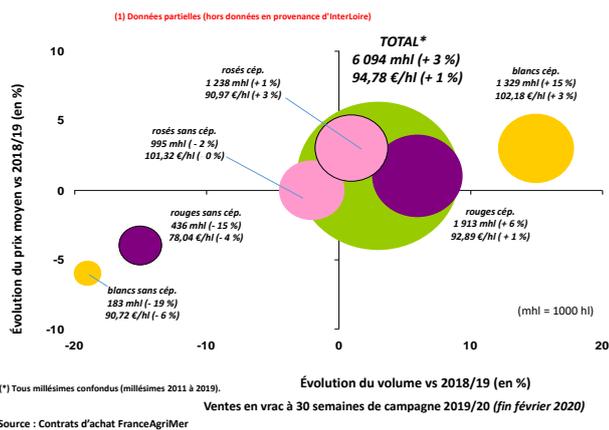
(+ 15 % vs 2018/19) et 1,2 million d'hl de vins rosés (+ 1 % vs 2018/19).

Les ventes de vins IGP ne mentionnant pas de cépage (27 % des transactions) enregistrent quant à elles un cumul de 1,6 million d'hl en cette première partie de campagne 2019/20, dont 436 milliers d'hl de rouges (- 15 % vs 2018/19), 995 milliers d'hl de rosés (- 2 % vs 2018/19) et 183 milliers d'hl de blancs (- 19 % vs 2018/19).

Les cours des vins IGP avec mention de cépage sont en très légère progression par rapport à la campagne antérieure et s'établissent à : 92,89 €/hl pour les rouges (+ 1 % vs 2018/19), 90,97 €/hl pour les rosés (+ 3 % vs 2018/19) et 102,18 €/hl pour les blancs (+ 3 % vs 2018/19).

Pour les vins IGP sans mention de cépage, les prix moyens des transactions sont en recul de 3 % par rapport à la précédente campagne, à 78,04 €/hl en rouges (- 4 % vs 2018/19), à 101,32 €/hl en rosés (stable par rapport à 2018/19) et à 90,72 €/hl en blancs (- 6 % vs 2018/19).

Transactions vrac IGP en 2019/20¹



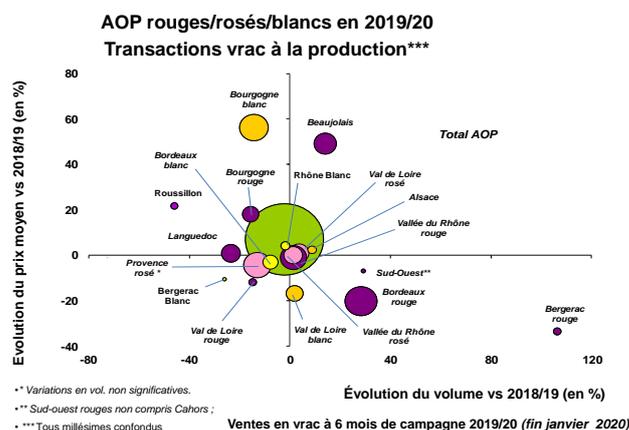
Marché Vins à Appellation d'Origine Contrôlée (AOC/AOP) : 6 mois de campagne 2019/20

À 6 mois de la campagne 2019/20, les données des transactions en vrac de vins AOC/AOP communiquées par les organisations interprofessionnelles, à fin janvier 2019, montrent une baisse des échanges par rapport à la campagne précédente en termes de volumes. Les prix moyens des ventes sont quant à eux plutôt en progression par rapport à la même période pour la campagne précédente.

Dans le détail, on retrouve principalement en progression en volume des AOP rouges, comme celles du Beaujolais, de Bordeaux ou encore de Bergerac. Les échanges de vins blancs d'Alsace, de la vallée de la Loire et du Rhône sont plutôt stables, ainsi que les vins rosés de la vallée du Rhône. Toutes les autres appellations suivies semblent en recul ou se maintiennent en termes de volumes échangés

en vrac. D'autre part, les vins rouges du Roussillon sont les vins marqués par la plus forte diminution de volumes échangés en vrac.

Les transactions commerciales se font à des prix globalement en hausse pour toutes les couleurs d'AOP. C'est principalement les vins blancs qui expliquent cette hausse des prix, notamment les appellations de Bourgogne qui progressent nettement.



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

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 informations communiquées par la Douane française à fin décembre 2019, les sorties de chais à 5 mois de campagne 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

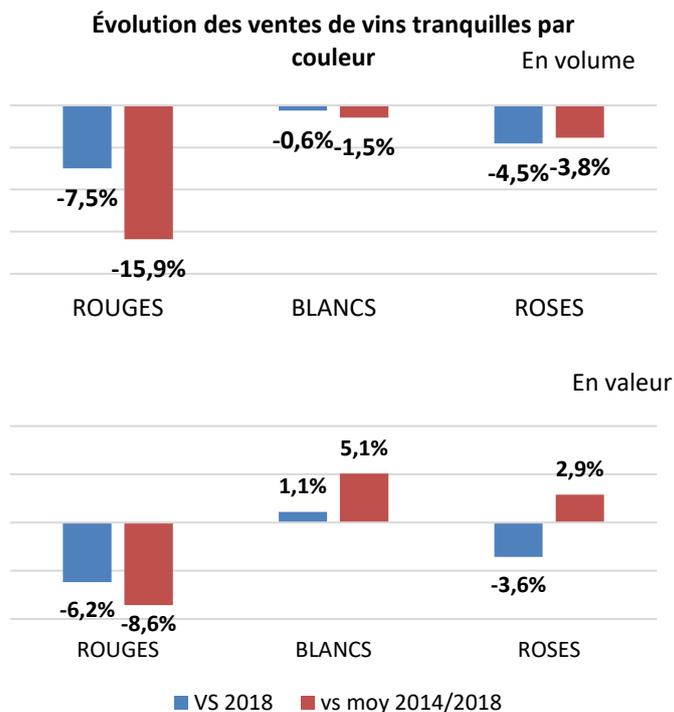
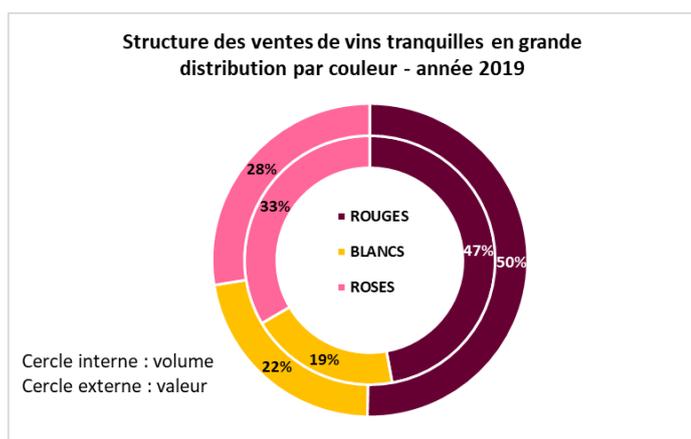
Ventes de vins tranquilles en grande distribution Bilan 2019

(Source IRI pour FranceAgriMer-CNIV)

En 2019, dans un contexte où nombreux indicateurs économiques sont au plus bas (PIB, consommation des ménages, moral des ménages), le chiffre d'affaires des produits de grande consommation (PGC) au sein des grandes surfaces alimentaires demeure en hausse (+ 0,8 % vs 2018). Toutefois, cette progression ralentit par rapport à 2018 (+ 1,2 % vs 2017) tandis que la baisse en volume s'accroît (- 1,4 %). Cette tendance traduit une certaine sobriété dans la consommation des ménages français et une valorisation qui se poursuit mais de manière moins marquée.

Au sein des PGC touchés par la déconsommation, l'univers des liquides est plus durement touché que les autres, avec un repli de 3,1 % en volume par rapport à 2018 et cette baisse est encore plus visible pour les boissons alcoolisées. Ainsi, aucune catégorie d'alcools n'a réussi à développer ses volumes cette année.

En 2019, les ventes de vins tranquilles en grande distribution (hypers + supers) ont représenté 8,6 millions d'hectolitres et généré un chiffre d'affaires de 4,1 milliards d'euros. Ces chiffres reflètent une baisse en volume (- 5,2 % vs 2018 et - 9,5 % vs moy. 2014/18) et en valeur (- 3,9 % vs 2018 et - 2,8 % vs moy. 2014/18). L'année 2019 marque une cassure dans l'évolution du marché des vins tranquilles : les volumes vendus tout comme le chiffre d'affaires réalisés sont en baisse, soulignant un ralentissement de la valorisation.



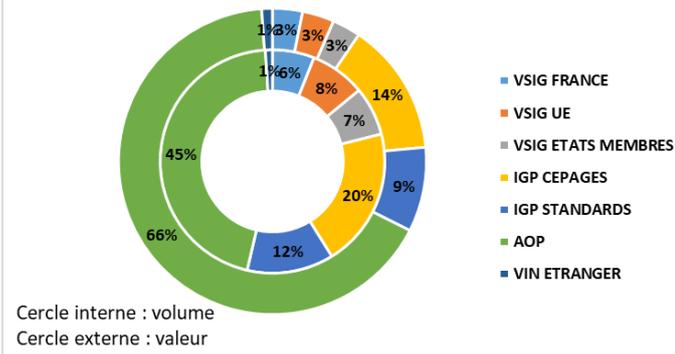
Source : IRI, élaboration FranceAgriMer

Cette accélération du recul du marché global est principalement liée à l'effondrement des ventes de vins rouges (en volume : - 7,5 % vs 2018 et - 15,9 % vs moy. 2014/18 ; en valeur : - 6,2 % vs 2018 et - 8,6 % vs moy. 2014/18). Au sein de cette couleur, toutes les catégories sont mal orientées, mais les vins IGP avec mention de cépage et les Vins De France Sans Indication Géographique résistent mieux. Les vins AOP enregistrent les pertes de ventes les plus marquées et contribuent à 62 % de la chute des vins rouges.

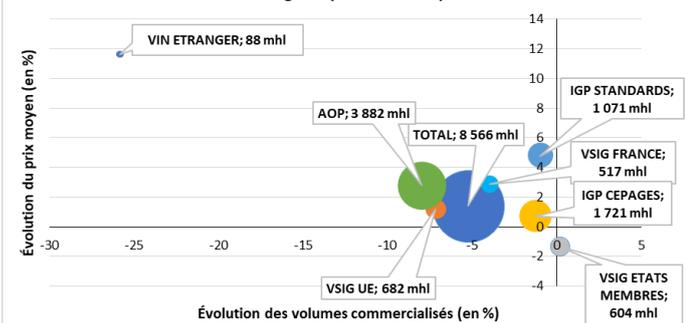
Concernant les ventes de rosés, elles ne compensent plus les pertes des ventes de vins rouges et ne progressent plus (en volume : - 4,5 % vs 2018 et - 3,8 % vs moy. 2014/18 ; en valeur : - 3,6 % vs 2018 et + 2,9 % vs moy. 2014/18). Les problèmes de disponibilités des vins de Provence expliquent 80 % du repli. Aucune autre catégorie de rosé ne compense ces pertes, même si le poids des IGP progresse, avec 46,2 % de part de marché (+ 2,5 points vs 2018).

Enfin, les ventes de vins blancs restent stables mais ne décollent pas (en volume : - 0,6 % vs 2018 et - 1,5 % vs moy. 2014/18 ; en valeur : + 1,1 % vs 2018 et + 5,1 % vs moy. 2014/18). Malgré la progression des ventes d'IGP, celles-ci ne compensent pas ce que les vins blancs AOP ont perdu.

Structure des ventes de vins tranquilles en grande distribution par catégorie - année 2019



Évolution des ventes de vins tranquilles en grande distribution par catégorie (2019 vs 2018)

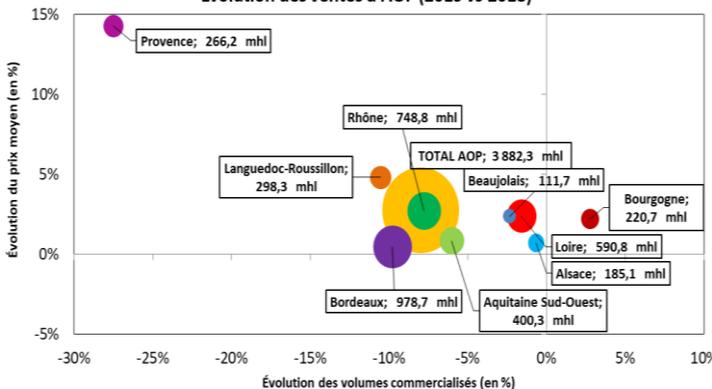


Source : IRI, élaboration FranceAgriMer

Toutes couleurs confondues, toutes les catégories sont en recul en volume. Ce sont les pertes sur les ventes de vins AOP (en volume : - 8 % vs 2018 et - 14,7 % vs moy. 2014/18 ; en valeur : - 5,4 % vs 2018 et - 5,8 % vs moy. 2014/18) qui contribuent principalement aux pertes globales du marché des vins tranquilles (pour plus de 70 %).

Au sein des AOP, seules les ventes de vins AOP de Bourgogne sont en croissance (en volume : + 2,8 % vs 2018 et + 6,9 % vs moy. 2014/18 ; en valeur : + 5 % vs 2018 et + 12,8 % vs moy. 2014/18). *A contrario*, les vins AOP de Bordeaux sont les principaux contributeurs aux pertes (pour 31 % en volume), quand les vins AOP de Provence sont les plus en recul (- 27, 5 % vs 2018).

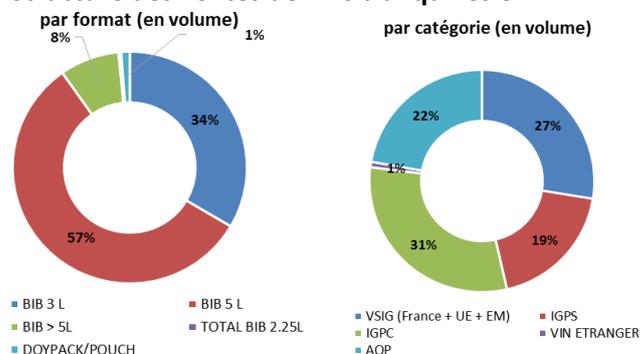
Évolution des ventes d'AOP (2019 vs 2018)



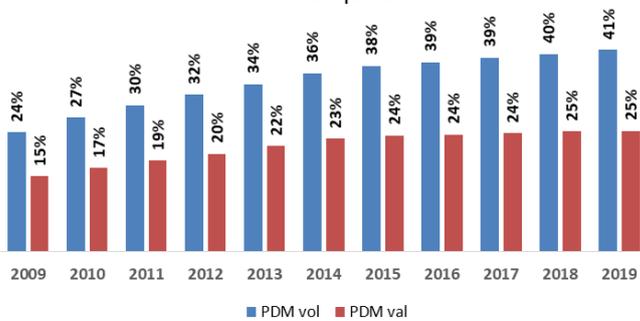
Source : IRI, élaboration FranceAgriMer

Concernant le conditionnement, les ventes de vins tranquilles en Bag-In-Box (BIB) sont en baisse (en volume : - 3,3 % vs 2018 et - 4,2 % vs moy. 2014/18 ; en valeur : - 3,4 % vs 2018 et + 0,5 % vs moy. 2014/18) mais leur part de marché reste stable, avec 41 % de PDM en volume. Au sein des BIB, la répartition du poids des différents formats est relativement stable par rapport à 2018, mais le format 3 litres est celui qui tend à gagner des parts de marché par rapport à la moyenne quinquennale (+ 2,25 points avec 24 % des PDM en volume). Le format 5 litres reste leader avec 57 % des parts de marché. La répartition du poids des différentes catégories de vins demeure également sensiblement équivalente à celle de 2018. Cependant, en comparant à la moyenne 2014/18, ce sont les vins Sans Indication Géographique (France + Assemblage UE + États Membres) qui gagnent des parts de marché, alors que les AOP en perdent et que les IGP restent stables.

Structure des ventes de vins tranquilles en BIB



Évolution de la part du BIB dans les ventes de vins tranquilles

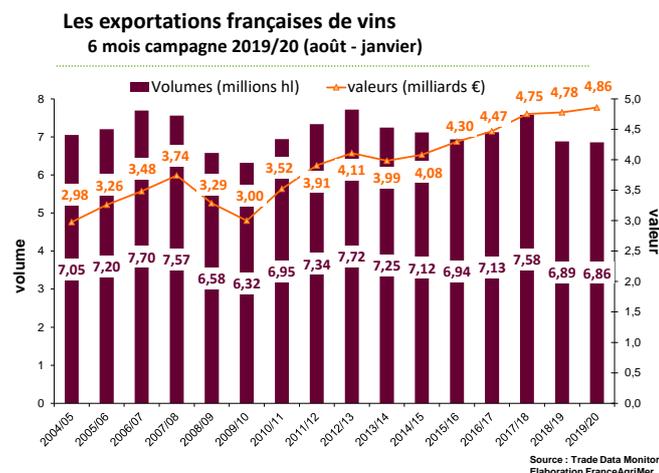


Source : IRI, élaboration FranceAgriMer

Les vins de Marques de Distributeurs (MDD) sont également en repli (en volume : - 2,8 % vs 2018 ; en valeur : -1,1 % vs 2018) mais résistent mieux par rapport au repli global du marché cette année.

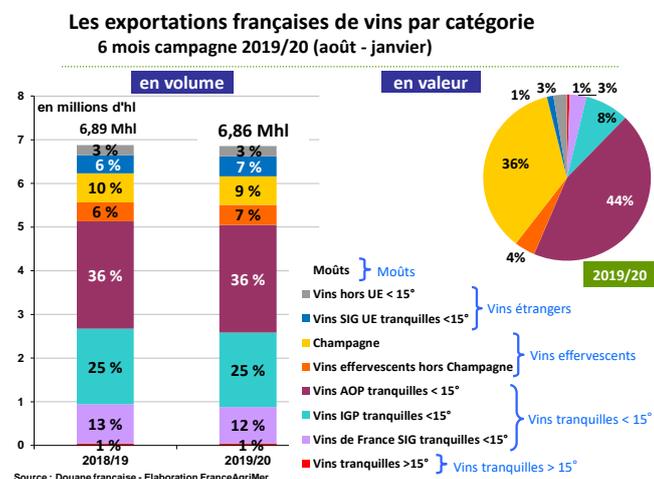
Commerce extérieur

Les exportations françaises de vins Cumul 6 mois 2019/20 (août-janvier)



Pour le cumul des 6 premiers mois de la campagne 2019/20, les exportations françaises sont stables en volume, à 6,86 millions d'hectolitres, tandis qu'elles se valorisent et atteignent 4,86 milliards d'euros, avec un prix moyen en hausse à 7,08 €/l (+ 2 %). En revanche, les volumes sont en baisse de 4 % par rapport à la moyenne 5 ans quand les valeurs ont progressé de 9 % et atteignent à nouveau un chiffre d'affaires record.

Les exportations françaises par catégorie



En volume sur les 6 premiers mois de la campagne 2019/20, les catégories les plus dynamiques à 1 an sont les vins SIG de l'Union Européenne réexportés (+ 11 %) et les vins effervescents hors Champagne (+ 7 %). Les premiers étaient en très forte baisse dans les exportations françaises sur la campagne 2018/19, souffrant d'un manque de disponibilités. L'arrivée du millésime 2018 a permis un retour de volumes conséquents sur les marchés. Quant aux seconds, ils profitent d'une demande mondiale qui ne cesse d'augmenter et ce, depuis plusieurs campagnes. Les vins tranquilles > 15° et les vins hors de l'UE réexportés sont en légère croissance, respectivement + 2 % et + 1 %. Par ailleurs, les

exportations de vins AOP sont stables, tandis que celles des vins IGP et des Champagne sont en recul, à - 2 % chacun. Enfin, les Vins de France SIG sont la catégorie qui subit le plus fort repli (- 7 %).

En valeur, seules deux catégories sont en recul : les Vins de France SIG (- 8 %), sous l'effet de la forte baisse des volumes exportés et les vins SIG de l'Union Européenne réexportés (- 2 %), qui voient leur prix moyen fortement chuter (- 12 % à 1,31 €/l), avec le retour de volumes de vins conséquents. Les autres catégories se valorisent et tout particulièrement les vins hors de l'Union européenne réexportés (+ 8 %) et les Champagne (+ 4 %) dont les prix sont en forte hausse. Enfin, les vins effervescents hors Champagne et les vins AOP tranquilles affichent une hausse modérée (+ 1 % chacun), quand les vins IGP tranquilles et les vins tranquilles > 15° sont stables.

Au global, sur la période allant d'août 2019 à janvier 2020, les parts de marché des exportations françaises de vins se répartissent comme suit :

Vins effervescents

- Champagne, 9 % en volume, 36 % en valeur ;
- Autres effervescents, 7 % en volume, 4 % en valeur ;

Vins tranquilles < 15°

- AOP, 36 % en volume, 44 % en valeur ;
- IGP, 25 % en volume, 8 % en valeur ;
- Vins de France SIG, 12 % en volume, 3 % en valeur ;
- Vins SIG UE, 7 % en volume, 1 % en valeur ;
- Vins hors UE, 3 % en volume, 3 % en valeur ;

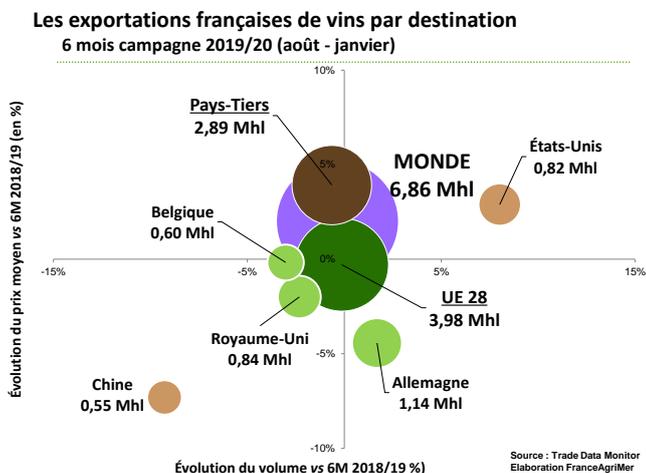
Vins tranquilles > 15°, 1 % volume, 0 % en valeur.

Les exportations françaises par destination

Sur la période d'août 2019 à janvier 2020, les exportations françaises de vins se maintiennent à la fois vers les destinations de l'UE comme vers les Pays-Tiers, par rapport au cumul d'août 2018 à janvier 2019. Pourtant, malgré cette apparente stabilité, les exportations évoluent très différemment selon les pays. L'Allemagne, conserve et renforce sa place de première destination des exportations françaises, avec des volumes en progression (+ 2 %) et un prix moyen en repli (- 4 %). Le retour de vins SIG de l'UE, notamment en vrac, dans les exports vers cette destination, qui constituent près du tiers des volumes, explique cette tendance. Le Royaume-Uni, deuxième destination des exports français de vin et la Belgique, 4^e destination, ont été moins dynamiques, avec des pertes de volumes, (respectivement - 2 % et - 3 %) et un prix moyen en baisse pour la première (- 2 %) et stable pour la seconde. Les exportations vers le Royaume-Uni avaient fortement progressé durant le 1^{er} semestre 2019

avec des achats d'anticipation en amont des décisions relatives au Brexit.

Le graphique ci-dessous présente les évolutions des exportations françaises de vins, en volume et en prix, entre les 6 premiers mois des campagnes 2018/19 et 2019/20. La taille des bulles est proportionnelle au volume exporté pour chaque destination.



La situation des exportations vers la Chine, qui enregistrent sur la période la plus forte baisse des volumes (- 9 %) mais aussi des prix (- 7 %), est préoccupante. Pourtant, il semblait qu'après la campagne 2018/19, pour laquelle les exportations françaises avaient connu un repli phénoménal, concurrencés par les vins australiens et chiliens bénéficiant dès lors de droits de douanes nuls et le ralentissement l'économie chinoise, les exportations françaises vers la Chine avaient atteint un seuil et l'évolution était plutôt stable sur les premiers mois de la campagne 2019/20. Or, on constate une nouvelle chute sévère des volumes exportés sur les mois de décembre 2019 et janvier 2020 avec une perte cumulée de 40 % par rapport à la même période l'an dernier. Le commerce avec la Chine a été perturbé par l'épidémie de Coronavirus, entraînant des bouleversements importants dans l'acheminement des produits (ralentissement du transport maritime, arrêt de l'activité dans certains ports chinois,...). Cela peut en partie expliquer les pertes observées sur le vin, mais il semble toutefois que la lente érosion des exportations françaises de vins vers ce marché se poursuive car en parallèle, l'Australie perd 18 % de ses volumes sur ces 2 mois mais ses exports sont en progression sur le seul mois de janvier 2020.

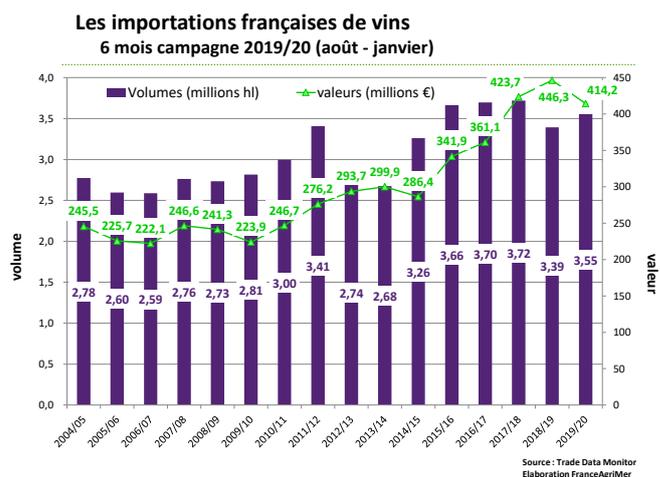
Enfin, les États-Unis est l'autre pays préoccupant ces derniers mois, depuis la mise en place de droits de douanes additionnels pour les vins tranquilles embouteillés français à la mi-octobre, qui ont conduit à la chute de leurs exports sur les mois d'octobre, de novembre et de décembre 2019. Or, la bonne tenue des exportations vers cette destination en volume comme en prix sur le cumul des 6 premiers mois de la campagne

s'explique notamment par des achats d'anticipation réalisés en août, septembre et en décembre et janvier. Sur ces 2 derniers mois, ce sont des vins à forte valeur ajoutée : vins tranquilles embouteillés d'une part mais surtout des vins effervescents qui ont été exportés massivement, en particulier du Champagne (+ 134 % de volumes exportés par rapport à décembre-janvier 2018/19). Cela permet ainsi aux États-Unis de conserver leur place de première destination des exportations françaises en valeur.

Au global, sur la période allant d'août 2019 à janvier 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 ;
- Royaume-Uni, 12 % en volume, 12 % en valeur ;
- États-Unis, 12 % en volume, 19 % en valeur ;
- Belgique, 9 % en volume, 6 % en valeur ;
- Chine, 8 % en volume, 5 % en valeur ;

Les importations françaises de vins Cumul 6 mois 2019/20 (août-janvier)



Les volumes de vins importés par la France sont en forte progression sur août-janvier 2019/20 (+ 5 %), par rapport à la même période 2018/19. Le retour de disponibilités en vins européens après la mise en marché du millésime 2018 a compensé la baisse observée sur le début de la campagne précédente. *A contrario*, en valeur, les importations sont en recul (- 7 %) sous l'effet des prix qui ont chuté.

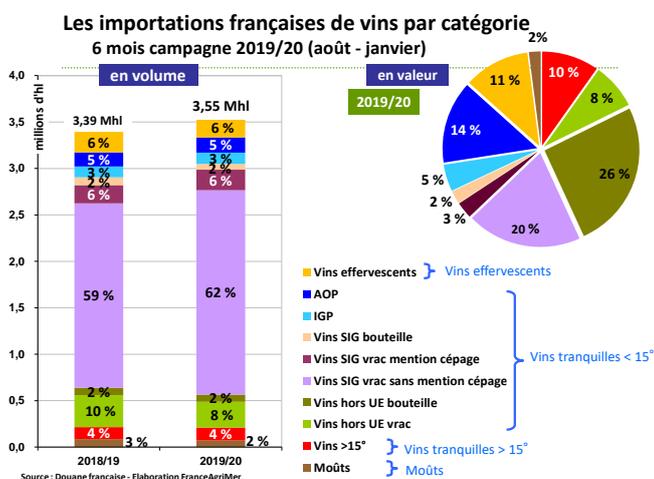
Au final, pour les 6 premiers mois de la campagne 2019/20, les importations françaises atteignent 3,55 millions d'hectolitres, pour 414 millions d'euros, soit un prix moyen de 1,17 €/l (- 11 % vs 6M 2018/19).

Les importations françaises par catégorie

Sur les 6 premiers mois de la campagne 2019/20, les importations françaises de vins sont constituées, pour 81 % du volume total, de vins en vrac. Cette part est d'ailleurs en progression par rapport à la période août-

janvier 2018/19 (+ 1 point de PDM). Le volume de vin en vrac importé atteint ainsi 2,9 millions d'hectolitres. Le manque de disponibilités en vins 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 de ces volumes importés correspond donc à des vins en vrac SIG de l'UE, sans mention de cépage. Ces derniers représentent 62 % des volumes et 20 % des valeurs importées par la France sur la période.

Par ailleurs en valeur, ce sont ces vins hors UE conditionnés en bouteille qui sont le mieux valorisés dans les importations (26 % de parts de marché). Les importations de vins rouges et rosés américains représentent plus de la moitié de cette valeur.

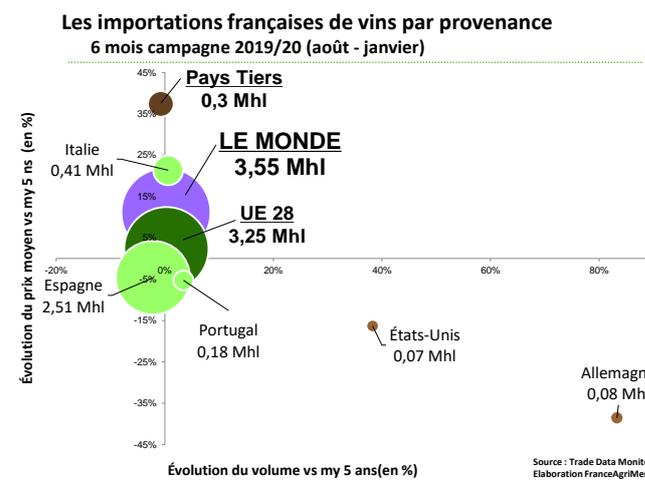


Les importations françaises par provenance

Malgré une forte croissance des importations entre les 6 premiers mois des campagnes 2018/19 et 2019/20, ces dernières sont stables par rapport à la moyenne 5 ans. L'Espagne reste de loin la première origine, malgré la baisse observée sur le début de campagne précédente. Elle gagne ainsi 3 points de parts de marché, soit 71 % de PDM, par rapport à 2018/19, tandis qu'elle perd un point par rapport à la moyenne 5 ans. 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. Or, les importations évoluent conjoncturellement au sein d'un marché très compétitif au niveau de l'offre prix. Par rapport à la campagne précédente, l'Espagne affiche de fortes disponibilités et un prix moyen en très forte baisse (- 24 % par rapport à la campagne précédente et - 5 % par rapport à la moyenne 5 ans). Par ailleurs, les vins d'Allemagne sont en très forte progression dans les importations françaises + 31 % par rapport à la campagne précédente et + 83 % par rapport à la moyenne 5 ans, tandis que les prix sont en très forte baisse (respectivement - 32 % et - 39 %).

Ces imports sont en particuliers constitués de vins en vrac dont les volumes importés ont fait un boom et qui sont réexportés par la France. On constate également une progression des importations de vins effervescents allemands. Enfin, les importations françaises sont très dynamiques depuis les États-Unis avec un très fort accroissement des volumes (+ 38 % comparé à la moyenne 5 ans) et des prix moyens en baisse (- 16 % par rapport à la moyenne 5 ans). Il s'agit en particulier de vins embouteillés à forte valeur ajoutée.

Le graphique ci-dessous présente les évolutions des importations françaises de vins, en volume et en prix, entre les années 2019 et 2018. La taille des bulles est proportionnelle au volume exporté pour chaque origine.



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). Concernant le prix moyen d'importation, il reste faible, à 1,17 €/l, traduisant bien la faible valorisation des vins importés par la France, bien qu'en croissance de 11 % par rapport à la moyenne 5 ans et malgré une très forte baisse entre août-janvier 2019/20 et août-janvier 2018/19 (- 11 %).

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