

Note de conjoncture

> L'analyse économique de FranceAgriMer



• Octobre 2018

Marchés à la production vrac 2017/18*

2017/18 en 1000 hl	Volumes cumulés pour la campagne**		
	Rouges	Rosés	Blancs
Total Vins de France (SIG)	965 (+ 8 %)	318 (+ 28 %)	861 (+ 14 %)
Vins de France (SIG) de cépages	345 (+ 9 %)	56 (- 10 %)	501 (+ 18 %)
Total IGP	ND	ND	ND
IGP de cépages	ND	ND	ND
AOC	↘	↘	↘

2017/18 en €/hl	Prix moyens pour la campagne**		
	Rouges	Rosés	Blancs
Total Vins de France (SIG)	71,09 (+ 3 %)	74,77 (+ 3 %)	80,14 (+ 2 %)
Vins de France (SIG) de cépages	81,62 (+ 4 %)	82,22 (+ 4 %)	87,27 (+ 0 %)
Total IGP	ND	ND	ND
IGP de cépages	ND	ND	ND
AOC	↗	↗	↗

(*) Évolutions par rapport à 52 semaines de campagne 2016/17 pour les IGP et VSIG, 52 semaines pour les AOC.

(**) Tous millésimes confondus (millésimes 2010 à 2017).

ND Non Disponible

Marchés à la production

A 12 mois de la campagne 2017/18, toutes couleurs confondues, les volumes de ventes cumulées sont supérieurs à ceux de la campagne antérieure en Vin De France (SIG) (+ 13 %). Toutefois, les données issues des contrats d'achat confirment un ralentissement des transactions depuis le début du mois de janvier 2018, à mettre en relation avec la faiblesse des disponibilités globales.

Pour les IGP, en raison de l'indisponibilité d'une partie des données pour les régions PACA et Rhône-Alpes, il n'y aura pas de note sur le bilan de fin de campagne.

Les données des transactions en vrac de Vin AOP communiquées par les organisations interprofessionnelles à fin juillet 2018, confirment un recul des échanges cumulés sur les trois couleurs, par rapport à la campagne précédente et une progression des prix moyens, en cohérence avec les faibles disponibilités à la vente. Dans le détail, on note une baisse d'activité pour les AOC/AOP rosés et, dans une moindre mesure pour les AOC/AOP rouges et blancs.

Les cours moyens des Vin De France (SIG) tous millésimes confondus, affichent une légère progression des prix (75,27 €/hl) pour toutes les couleurs confondues. Par contre, si l'on fait cette même analyse par millésime, les Vins De France (SIG) sont à des prix bien supérieurs pour les transactions du millésime 2017 (82,12 €/hl). Concernant les AOC/AOP, les prix sont toujours en augmentation pour les trois couleurs mais la hausse est plus importante pour les rosés et les rouges que pour les blancs.

Marché Vins de France (SIG)

En fin de campagne, le cumul des ventes 2017/18 bien que supérieur à celui de la campagne précédente, diminue progressivement, en raison de la faiblesse des disponibilités. On note cependant que la part du millésime 2017 par rapport au millésime 2016 dans les transactions en vrac, continue de s'accroître soit 1 % pour se situer finalement à 59 % de l'ensemble des volumes échangés sur la campagne.

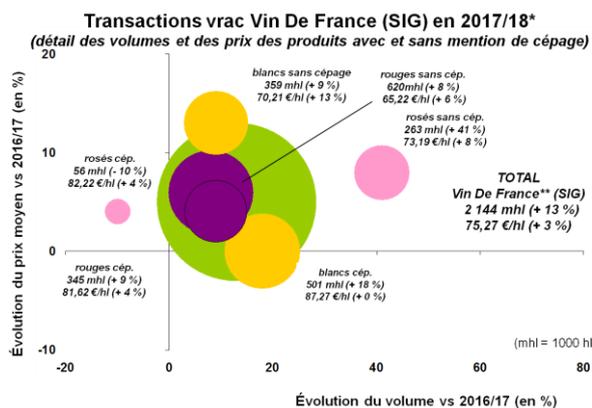
Transactions vrac Vin De France (SIG) à 52 semaines de campagne 2017/18

DETAIL PAR "MILLESIME"									
Volume en milliers d'hl		TRANSACTIONS MILLESIME 2016				TRANSACTIONS MILLESIME 2017			
Prix moyen en €/hl		ROUGE	ROSE	BLANC	TOTAL	ROUGE	ROSE	BLANC	TOTAL
Total Vin De France	Volume	480	85	214	779	425	210	624	1 259
	Prix moyen	65,11	62,4	69,64	66,06	79,29	81,3	84,2	82,06
Vin De France "Blend" sans mention de cépage	Volume	335	76	120	531	243	164	223	630
	Prix moyen	61,13	62,13	62,83	61,66	72,1	80,07	74,53	75,03
Vin De France avec mention de cépage	Volume	146	9	94	249	182	46	401	629
	Prix moyen	74,25	64,77	78,38	75,47	88,91	85,73	89,58	89,10

Ventes en vrac à 52 semaines de campagne 2017/18 (fin juillet 2018)

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

En cumul, sur les 12 premiers mois de la campagne, les échanges de Vin De France (SIG) s'élèvent à 2,1 millions d'hl, soit une hausse de 13 % par rapport à 2016/17. Le marché des Vin De France (SIG) présente encore des volumes de ventes beaucoup plus élevés que lors de la campagne 2016/17, mais inférieurs de 13 % par rapport à la moyenne quinquennale.



(*) Tous millésimes confondus (millésimes 2010 à 2017)

(**) Vin De France (SIG) avec cépages = 42 % des volumes

Ventes en vrac à 52 semaines de campagne 2017/18 (fin juillet 2018)

Source : Contrats d'achat FranceAgriMer

Avec un volume cumulé de 1,2 million d'hl, les ventes de Vin De France (SIG) ne mentionnant pas un cépage représentent 58 % des transactions et progressent de 14 % par rapport à la campagne précédente. La demande demeurant très active sur les trois couleurs d'abord en rouge (620 milliers d'hl ; + 8 % vs 2016/17), en blanc (359 milliers d'hl ; + 9 % vs 2016/17), et enfin en rosé (263 milliers d'hl + 41 % vs 2016/17).

Avec un volume cumulé de 902 milliers d'hl, les ventes de Vin De France (SIG) mentionnant un cépage représentent pour leur part 42 % des transactions et progressent de 12 % par rapport à la campagne précédente. La demande reste soutenue en rouges avec 345 milliers d'hl (+ 9 %), se maintient en blancs avec 501 milliers d'hl (+ 0 %), mais accuse un retard en rosés (- 10 %) par rapport à la campagne précédente avec 56 milliers d'hl.

Les cours pour les Vins De France (SIG) avec mention de cépage, tous les millésimes confondus, sont en hausse de 4 % pour les rouges à 81,62 €/hl, de 4 % pour les rosés à 82,22 €/hl, mais à l'équilibre pour les blancs à 87,27 €/hl. Une analyse détaillée du millésime 2017 révèle que les prix sont largement supérieurs à ceux du millésime 2016 : 88,91 €/hl pour les rouges, 85,73 €/hl pour les rosés et 89,58 €/hl pour les blancs.

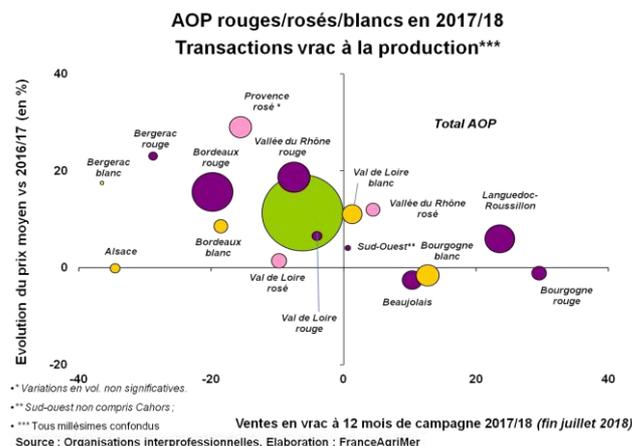
En ce qui concerne les Vins De France (SIG) sans mention de cépage tous les millésimes confondus, les cours sont en hausse de 13 % pour les blancs à 70,21 €/hl, de 8 % pour les rosés à 73,19 €/hl et de 6 % pour les rouges à 65,22 €/hl. Les prix du millésime 2017, sont au dessus de ceux du millésime 2016 : 74,53 €/hl pour les blancs, 80,07 €/hl pour les rosés et 72,10 €/hl pour les rouges.

Marché Vins à Indication Géographique Protégée (IGP)

En raison de l'indisponibilité d'une partie des données pour les régions PACA et Rhône-Alpes, il n'y aura pas de note sur le bilan des vins IGP.

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

A 12 mois de campagne 2017/18, les données communiquées par les organisations interprofessionnelles pour les Vins AOC/AOP font apparaître un volume global d'échanges en repli de 6 % à celui de la campagne précédente.



** Variations en vol. non significatives.

*** Sud-ouest non compris Cahors.

**** Tous millésimes confondus

Les transactions effectuées sur les trois couleurs diminuent globalement dans les principales régions productrices. Cette diminution est beaucoup plus importante pour les rosés, par rapport aux rouges ensuite et enfin, par rapport aux blancs.

Les transactions se font à des prix en hausse d'abord pour les vins d'appellations rosés, avec notamment une forte augmentation en Provence, ensuite pour les rouges avec le Bordeaux et enfin pour les blancs avec le Val de Loire et le Bordeaux.

Sorties de chais des récoltants et négociants vinificateurs (en milliers d'hl) en 2017/2018

Evolution des sorties de chais des récoltants
2017/18 vs 2016/17

	Sorties de chais (en million d'hl)		
	2016/17	2017/18	Var. en %
AOC/AOP	31,713	32,403	+ 3,9 %
IGP	12,534	13,830	+ 10,3 %
VDF SIG et autres	7,380	7,390	+ 0,1 %
TOTAL	51,088	53,624	+ 5,0 %

Sorties de chais à 12 mois de campagne 2017/18 (fin juillet 2018)

Source : DGDDI

Selon les informations communiquées par les douanes françaises à fin juillet 2018, les sorties de chais à 12 mois de campagne sont en progression de 5 % par rapport à fin juillet 2017, pour atteindre 53,6 millions d'hectolitres.

Cette augmentation découle d'une hausse conjointe des sorties en AOC/AOP (+ 3,9 % à 32,4 millions d'hectolitres), en Vin IGP (+ 10,3 % à 13,8 millions d'hectolitres) mais aussi en Vin De France SIG (+ 0,1 % à 7,4 millions d'hectolitres).

Consommation

Les ventes de vin tranquille en grande distribution Bilan de campagne 2017/2018 (Source IRI)

La campagne 2017/2018 des ventes de vins tranquilles en grande distribution s'achève dans un contexte de déconsommation des PGC (produits de grande consommation) dans les hypers et les supermarchés.

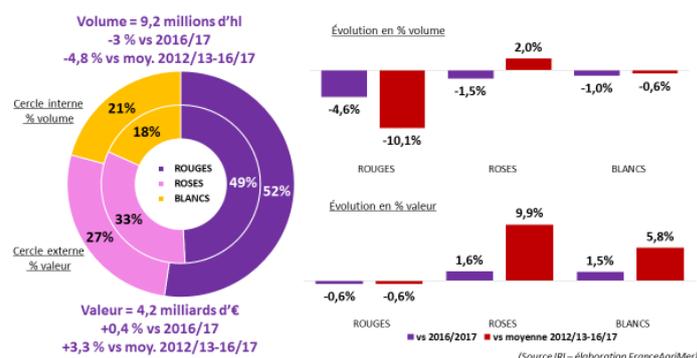
En effet, sur le 1^{er} semestre 2018, les shoppers, inquiets et privés de l'apport de la déflation, sont dans une démarche d'achat raisonnable. La promotion n'est plus un levier de croissance, et les volumes en PGC diminuent fortement.

Sur l'ensemble de la campagne 2017/2018 (du 21/08/2017 au 19/08/2018), les ventes de vin tranquille en GD enregistrent des pertes en volume (-3 % vs 2016/17 et -4,8 % vs moyenne 2012/13-16/17) mais se valorisent (+0,4 % vs 2016/17 et +3,3 % vs moyenne 2012/13-16/17).

Ces ventes représentent 9,2 millions d'hectolitres et un chiffre d'affaires de 4,2 milliards d'euros ; leur prix moyen augmente de 3,5 % vs 2016/2017 et de 8,5 % vs

moyenne 2012/13-16/17, soit 4,61 €/litre.

Ventes de vins tranquilles en grande distribution - Campagne 2017/18



Toutes catégories confondues, les ventes de vin tranquille reculent en volume par rapport à la campagne précédente sur les trois couleurs ; comparées à la moyenne des cinq dernières campagnes, seules les ventes des vins rosés progressent (+2 %).

En valeur, les pertes en vin rouge (-0,6 % vs 2016/17 et -0,6 % vs moy 2012/13-16/17) sont compensées par les résultats en hausse des ventes de rosés et de blancs (respectivement +1,6 % et +1,5 % vs 2016/17 et +9,9 % et +5,8 % vs moyenne 2012/13-16/17).

En termes de catégories, et toutes couleurs confondues, les ventes en GD diminuent en AOP, en VSIG UE, en IGP de cépage et en IGP standard, et progressent en Vins de France SIG, en VSIG EM et en vin étranger.

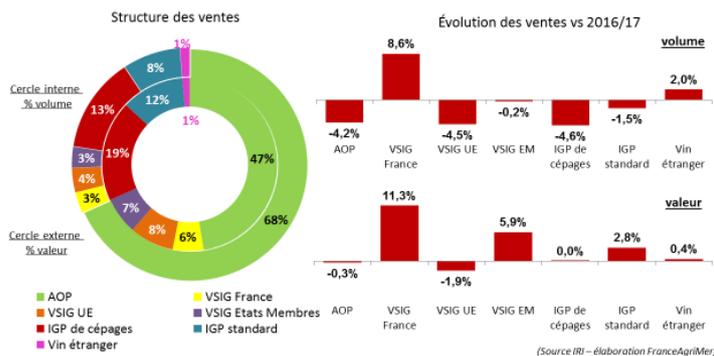
AOP : 4,5 millions d'hectolitres de vin tranquille commercialisés en GD pour 2,9 milliards d'euros de CA (-4,2 % en volume et -0,3 % en valeur vs 2016/17 et -4,9 % en volume et +0,1 % en valeur vs moyenne 2015/16-16/17). Pour cette catégorie, vendue au prix moyen de 6,62 €/litre, et en recul sur les 3 couleurs, tous les vignobles enregistrent des pertes, sauf le Beaujolais et la Bourgogne dont les ventes progressent, en volume comme en valeur.

IGP de cépage : 1,7 million d'hectolitres et 560 millions d'euros de CA (-4,6 % en volume et +0% en valeur vs 2016/17 et -6,7 % en volume et -0,7 % en valeur vs 2015/16-16/17). Cette catégorie, vendue au prix moyen de 3,26 €/litre, ne progresse qu'en vin blanc.

IGP standard : 1,1 million d'hectolitres et 337 millions d'euros de CA (-1,5 % en volume et +2,8 % en valeur vs 2016/17 et -1,4 % en volume et +4,9 % en valeur vs 2015/16-16/17). Cette catégorie est pénalisée par les vins rouges et rosés. Son prix moyen de vente est de 3,16 €/litre.

VSIG UE : 756 milliers d'hl et 145 millions d'euros de CA (-4,5 % en volume et -1,9 % en valeur vs 2016/17 et -3,5 % en volume et -1,5 % en valeur vs 2015/16-16/17). Cette catégorie, en recul sur les 3 couleurs, est vendue au prix moyen de 1,92 €/litre.

Ventes de vins tranquilles en GD par catégories - Campagne 2017/18

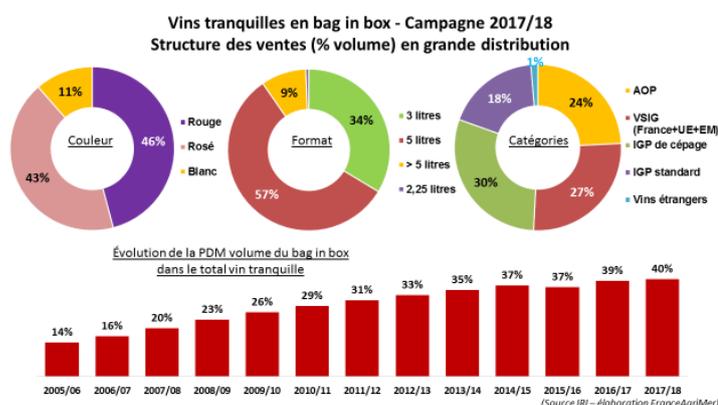


Vins de France SIG : 524 milliers d'hl et 124 millions d'euros de CA (+8,6 % en volume et +11,3 % en valeur vs 2016/17 et +3,7 % en volume et +6,7 % en valeur vs 2015/16-16/17). Cette catégorie est la seule dont les ventes progressent sur les trois couleurs. Leur prix moyen s'établit à 2,36 €/litre.

VSIG EM (Etats Membres) : 633,5 milliers d'hl et 122 millions d'euros de CA. Malgré une légère baisse en volume (-0,2 %), les ventes des VSIG EM en GD progressent de 5,9 % en valeur vs 2016/17 et de 5,7 % en volume et de 11,9 % en valeur vs moyenne 2015/16-16/17. Cette catégorie, vendue au prix moyen de 1,93 €/litre, progresse essentiellement en vin rosé. Par ailleurs, l'origine espagnole y est largement prédominante (90 % du volume et 91 % de la valeur totale des VSIG EM rouges, 90 % du volume et 87 % de la valeur des VSIG EM blancs, et 95 % du volume et 90 % de la valeur des VSIG EM rosés).

Vins étrangers : 124 milliers d'hl et 56,2 millions d'euros de CA (+2 % en volume et +0,4 % en valeur vs 2016/17 et +11,4 % en volume et +5,9 % en valeur vs moyenne 2015/16-16/17. Cette catégorie, dont les ventes progressent en vin rosé, est la seule dont le prix moyen recule (-1,5 % vs 2016/17 et -5,3 % vs moyenne 2015/16-16/17), à 4,54 €/litre.

Le bag-in-box, toujours en vogue, pèse pour 40 % en volume et pour 24 % en valeur dans les ventes totales de vin tranquille en grande distribution de cette campagne.



Avec 3,7 millions d'hectolitres commercialisés en GD et un chiffre d'affaires correspondant d'un peu plus d'1 milliard d'euros, les ventes de vin tranquille ainsi

conditionnés enregistrent toutefois une baisse de 1,6 % en volume par rapport à la campagne précédente, tout en progressant (+1 %) en valeur.

Les vins rouges pèsent pour 46 % en volume dans les ventes de vin tranquille en bag in box, les vins rosés pour 43 % et les blancs pour 11 %.

Le format 5 litres, qui représente plus de la moitié des volumes (57 %), enregistre des pertes de 6,8 % en volume et de 5,4 % en valeur par rapport à la campagne précédente. En revanche, le format 3 litres (1/3 des ventes) progresse de 9,4 % en volume et de 9,7 % en valeur par rapport à la dernière campagne.

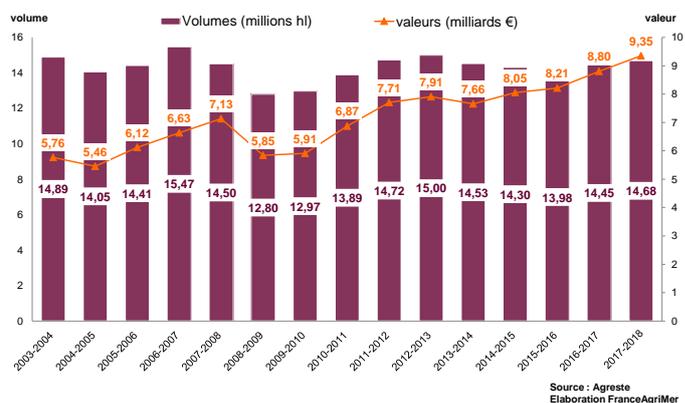
La catégorie des IGP de cépage est la plus représentée en bag-in-box (30 % des volumes de ventes), avant les VSIG (27 %) et les AOP (24 %).

Par ailleurs, 50 % du volume et 49 % de la valeur des vins tranquilles en bag-in-box sont sous marques de distributeurs (MDD), et ce segment ne progresse en volume et en valeur que sur format 3 litres.

Commerce extérieur

Les exportations françaises de vins Bilan campagne 2017/2018

Les exportations françaises de vin > Bilan campagne 2017/2018 (juillet – août) vs historique



Par rapport à la campagne passée, les exportations françaises de vin progressent en volume de + 1,6 % et de façon plus soutenue en valeur de + 6,3 %. Les volumes exportés d'août 2017 à juillet 2018 atteignent ainsi 14,68 millions d'hectolitres pour un nouveau chiffre d'affaires record de 9,35 milliards d'euros.

Les exportations françaises par catégorie

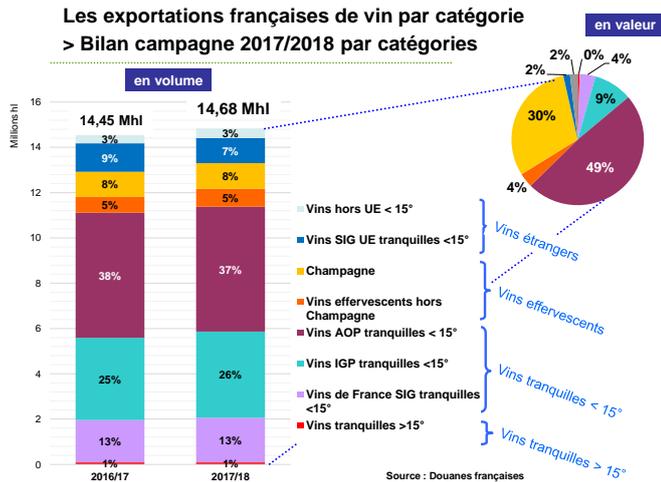
En volume pour la campagne 2017/2018, seules les catégories vins tranquilles > 15° (- 6 %) et vins SIG tranquilles UE (- 11 %) sont en baisse. Pourtant, pour cette dernière catégorie, les volumes exportés sur la campagne 2016/2017 étaient en croissance, à + 8 %, vs campagne antérieure.

Pour le reste des catégories, les volumes exportés progressent, en particulier en ce qui concerne les vins effervescents hors Champagne (+ 14 %) et les vins hors UE < 15° (+ 13 %), déjà sur une dynamique similaire au bilan de la campagne 2016/2017. Le Champagne, les vins tranquilles IGP et les Vins de France SIG observent une hausse plus modérée des volumes exportés, avec respectivement + 2 %, + 5 % et + 6 %. Enfin, la catégorie vins AOP tranquilles est stable sur cette campagne.

En valeur, la campagne 2017/2018 a été marquée par une hausse du montant global des exportations et notamment des vins hors UE < 15°, avec une croissance des valeurs de + 26 % ; des vins effervescents hors champagne avec + 13 % d'évolution, parallèlement à la croissance des volumes ; et des Vins de France SIG à + 10 %.

En revanche, contrairement au cumul campagne 2016/2017, pour certaines catégories, les valeurs sont en recul. C'est le cas des vins tranquilles > 15° (- 1 %) et des vins SIG UE tranquilles < 15° (- 4 %). Néanmoins, pour ces deux catégories, la baisse des valeurs est liée aux pertes de volumes mais de manière moins sensible. Il est enfin à noter la forte croissance des valeurs exportées des vins AOP (+ 8 %) par rapport à la campagne précédente pour des volumes exportés identiques.

Les exportations françaises de vin par catégorie > Bilan campagne 2017/2018 par catégories



Sur la période allant d'août 2017 à juillet 2018, les parts de marché des exportations françaises de vin se répartissent comme suit :

Effervescents

- Champagne, 8 % en volume, 30 % en valeur ;
- Autres effervescents, 5 % en volume, 4 % en valeur ;

Vins tranquilles < 15°

- AOP, 37 % en volume, 49 % en valeur ;
- IGP, 26 % en volume, 10 % en valeur ;
- Vins de France SIG, 13 % en volume, 4 % en valeur
- Vins SIG UE, 7 % en volume, 2 % en valeur
- Vins hors UE, 3 % en volume, 2 % en valeur

Les exportations françaises par destination

Les exportations françaises de vins par destination > Bilan campagne 2017/2018 vs moyenne 5 ans



Pour la campagne 2017/2018, les exportations françaises de vins vers les pays de l'UE sont à nouveau en recul en volume par rapport à la moyenne quinquennale, notamment vers les principales destinations : l'Allemagne (- 9 %), le Royaume-Uni (- 11 %) et la Belgique (- 7 %). Pour autant, il semble que cette tendance se stabilise : si l'on compare les volumes exportés vers l'UE à 28 avec la campagne précédente, les volumes sont en légère hausse + 2 % y compris pour les 3 principales destinations.

En revanche, les volumes exportés vers les Pays Tiers poursuivent leur progression, atteignant 6,6 Mhl pour la campagne 2017/2018, soit une augmentation de 15 % par rapport à la moyenne 5 ans. Ce sont la Chine et les Etats-Unis, avec respectivement + 20 % et + 30 % vs cumul campagne 5 ans, qui tirent cette évolution.

Cependant, cette tendance se ralentit : la Chine accuse une baisse de 7 % des volumes exportés comparé 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 12 % de parts de marché, se maintient juste devant le Royaume-Uni mais en perte de vitesse (9 points perdus depuis la campagne 2016/2017). Le Royaume-Uni et la Belgique conservent respectivement 12 % et 9 % de parts de marché, en baisse plus modérée (respectivement - 2 points et - 1 point vs campagne 2016/2017). Enfin, les États-Unis (11 % de PDM) sont en hausse de + 6 points vs campagne précédente.

En ce qui concerne les valeurs des exportations, elles sont en hausse vers l'ensemble des destinations, et en particuliers vers les pays tiers (+ 23 % vs moyenne 5 ans). Ces derniers, par ailleurs, représentent la plus

grosse part de marché en valeur des vins français (59%), qui est en augmentation comparés aux cinq dernières campagnes (+ 7 % d'évolution).

Le Royaume-Uni continue de peser moins dans les valeurs des exportations françaises de vin avec seulement 12 % de parts de marché en 2017/2018. Toutefois, les vins français exportés vers ce marché ont été mieux valorisés.

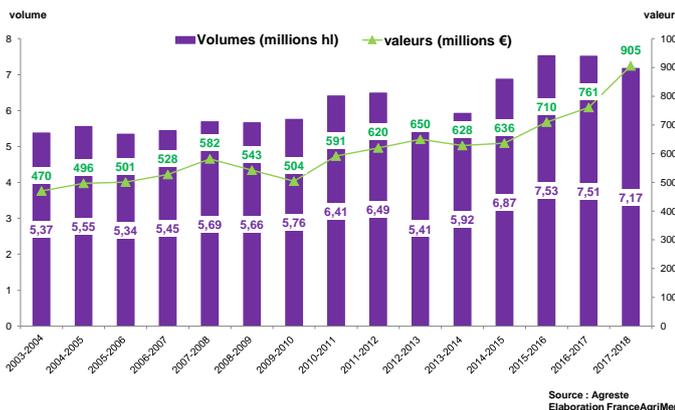
Les États-Unis confortent leur place de leader des exportations françaises de vin en valeur avec 1,67 milliard d'euros d'exportations sur août-juillet 2017/2018 (18 % de parts de marché en valeur, stable par rapport à la campagne précédente).

En terme de valorisation, le prix moyen des exportations a nettement augmenté au global (+ 13 % vs la moyenne 5 ans), tout particulièrement vers l'Union Européenne et plus spécialement vers l'Allemagne avec un prix moyen à plus de 3,43 €/litre (+ 14 % vs la moyenne 5 ans).

Aux États-Unis, le prix moyen qui a frôlé les 10 €/litre lors de la campagne 2015/2016 et a commencé à redescendre lors de la campagne précédente continue de décroître légèrement (- 1 % vs campagne 2016/2017) et s'établit à 9,79 €/litre. La forte présence du Champagne dans les importations américaines (11 % des volumes) et des vins tranquilles AOP (60 %) expliquent le haut niveau de prix moyen à l'export vers ce marché.

Les importations françaises de vins Bilan campagne 2017/2018

Les importations françaises de vin
> Bilan campagne 2017/2018 (juillet – août) vs historique



Sur la campagne 2017/2018, les volumes de vins importés par la France ont encore reculé (- 4,5 % vs la campagne précédente). En revanche, sur une moyenne de 5 années, les volumes importés restent croissants (+ 7,9 %).

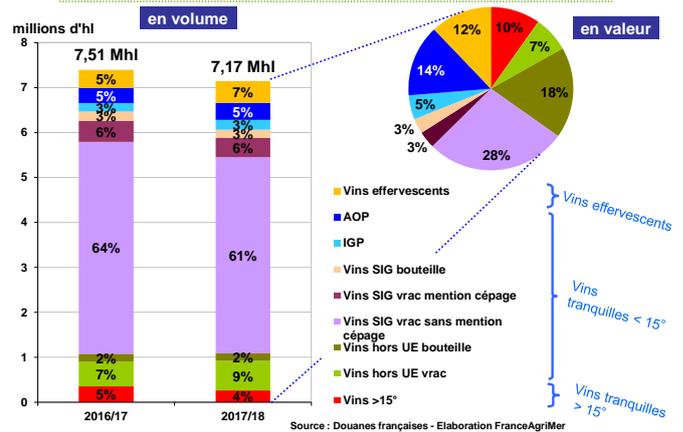
Contrairement aux volumes, les valeurs s'envolent avec une nouvelle progression sur la campagne 2017/2018 de + 19 % par rapport à la campagne précédente et + 34 % d'augmentation par rapport à la moyenne 5 ans.

Au final, sur l'ensemble de la campagne 2017/2018, les volumes importés représentent 7,17 millions d'hectolitres, mais atteignent un niveau jamais égalé en valeur de 905 millions d'euros.

Les importations françaises par catégorie

Les importations françaises sont avant tout constituées de vins en vrac sans mention de cépages, qui représentent 61 % des volumes importés et 28 % des valeurs.

Les importations françaises de vins par catégorie
> Bilan campagne 2017/2018 par catégories



Bien que ces volumes soient en baisse (- 8 %) d'une campagne à l'autre, ils s'établissent à 4,4 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^e catégorie de vins importés est le vin en vrac hors UE avec une part de marché de 9 % en volume et de 7 % en valeur. Les volumes et valeurs sont en forte progression entre les deux campagnes (+ 20 % en volume et + 36 % en valeur), s'établissant ainsi à 660,1 milliers d'hl et 57,5 milliers d'euros.

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 14 % des valeurs).

Les importations françaises par provenance

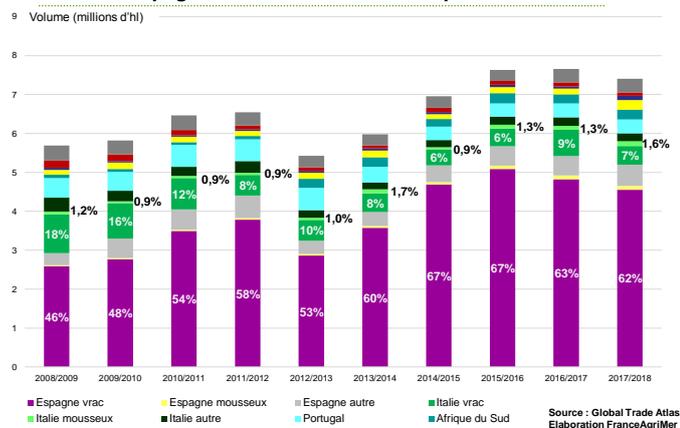
En volume, l'évolution des parts de marché des principaux pays fournisseurs du marché français sur la campagne 2017/2018 montre un maintien de l'Espagne comme leader pour les vins en vrac qui représentent l'essentiel des vins importés par la France (62 % des volumes). En effet, la part de marché de l'Espagne dans les importations de vins en vrac sur 2017/2018 est de 78 % contre 69 % en 2010/2011 et seulement 36 % en 2001/2002.

L'Italie quant à elle, à la différence de la campagne précédente, perd 2 points de parts de marché sur ce segment (7 % de PDM sur la campagne 2017/2018).

Bien que le Prosecco soit en très forte hausse sur le marché français, les volumes restent encore inférieurs aux volumes de Cava importés. Les flux importants de Prosecco, vers le Royaume-Uni notamment, expliquent, 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 Analyse économique des filières

Les importations françaises de vins par provenance > Bilan campagne de 2017/2018 vs historique



D'autre part, il est à noter une évolution de + 39 % de l'import de mousseux espagnols par rapport à la moyenne 5 ans, soit plus de 65 000 hectolitres depuis la campagne 2012/2013 dont près de 75 % concerne le Cava avec une progression à 1 an de + 70 %. Bien que ces volumes ne représentent encore que 1 % des parts de marché totales, il s'agit d'une tendance en forte progression.

Enfin, en ce qui concerne les mousseux italiens, on observe une progression très forte pour la campagne 2017/2018 par rapport à la moyenne des 5 dernières années, de + 45 % (+ 21 % vs campagne 2016/2017).

Le Prosecco représente 44 % des volumes de mousseux importés depuis l'Italie sur la campagne 2017/2018 et pèse pour 19 % des importations de mousseux toutes origines, soit 54 000 hectolitres. Par ailleurs, sa progression entre la campagne précédente et la campagne 2017/2018 a été particulièrement marquée (+ 104 %).